



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TÍTULO:**

Estudio de Factibilidad para la creación de una consultoría y asesoría contable –  
administrativa en la ciudad de Babahoyo.

**AUTOR:**

Ing. Icaza Muñoz, Nicky Caroline

Trabajo de titulación previo a la obtención del Grado Académico de:

**MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TUTOR:**

Econ. Coello Cazar, David Mgs.

**GUAYAQUIL, ECUADOR**

2021



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por la **Ing. Icaza Muñoz, Nicky Caroline**, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magíster en Administración de Empresas**.

**DIRECTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

---

**Econ. David, Coello Cazar Mgs.**

**REVISORA**

---

C.P.A. Laura Vera Salas

**DIRECTORA DEL PROGRAMA**

---

**Econ. María del Carmen Lapo Maza, Ph.D.**

**Guayaquil, a los 13 días del mes de enero del año 2021**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, Nicky Caroline Icaza Muñoz

**DECLARO QUE:**

El Proyecto de Investigación **Estudio de Factibilidad para la creación de una consultoría y asesoría contable – administrativa en la ciudad de Babahoyo** previa a la obtención del **Grado Académico de Magíster en Administración de Empresas**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de investigación del Grado Académico en mención.

**Guayaquil, a los 13 días del mes de enero del año 2021**

**LA AUTORA**

Nicky Caroline, Icaza Muñoz



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTORIZACIÓN**

**Yo, Icaza Muñoz, Nicky Caroline**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Proyecto de Investigación previa a la obtención del grado académico de Magíster en Administración de Empresas**, titulada: **Estudio de Factibilidad para la creación de una consultoría y asesoría contable – administrativa en la ciudad de Babahoyo**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 13 días del mes de enero del año 2021**

**LA AUTORA**

Nicky Caroline, Icaza Muñoz



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
SISTEMA DE POSGRADO  
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**INFORME DE URKUND**

Correo: María Belén Ordoñez Le... x D87909713 - Estudio de Factibili... x +

secure.orkund.com/old/view/84206134-848429-477897#DcMxDslwEEXBu7h+Qrtrf3vJVAKFJHIBWISlu4OI82nvK+yPAzHA6+4CCrValSBHAVqSP5gV8YgJXSykVop1z...

**URKUND**

**Documento:** [Estudio de Factibilidad para la creación de una consultoría y asesoría en la ciudad de Babahoyo...docx](#) (D87909713)

**Presentado por:** 2020-12-04 11:21 (-05-00)

**Presentado por:** nickyta\_91caroline@hotmail.com

**Recibido:** maria.lapo.ucsg@analysis.orkund.com

**Mensaje:** Porcentaje de Similitud [Mostrar el mensaje completo](#)  
3% de estas 57 páginas, se componen de texto presente en 11 fuentes.

Lista de fuentes	Bloques
Categoría	Enlace/nombre de archivo
	<a href="http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/17959/CONTROL_FINANCIAM...">http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/17959/CONTROL_FINANCIAM...</a>
	<a href="#">tesis maestria word.pdf</a>
	<a href="https://repositorio.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9528/tesis620.pdf?sequence=1&amp;...">https://repositorio.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9528/tesis620.pdf?sequence=1&amp;...</a>
	<a href="https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/10019/CE-05592938.pdf?seq...">https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/10019/CE-05592938.pdf?seq...</a>
	<a href="https://docplayer.es/87981583-Universidad-politecnica-salesiana-sede-quito.html">https://docplayer.es/87981583-Universidad-politecnica-salesiana-sede-quito.html</a>
	<a href="https://docplayer.es/20220091-Carátula-universidad-estatal-de-milagro.html">https://docplayer.es/20220091-Carátula-universidad-estatal-de-milagro.html</a>

90% #1 Activo

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL SISTEMA DE POSGRADO MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TÍTULO:** Estudio de Factibilidad para la creación de una consultoría y asesoría contable – administrativa en la ciudad de Babahoyo.

**AUTOR:** Ing. Icaza Muñoz, Nicky Caroline

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de: MÁSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TUTOR:**

Econ. Coello Cazar, David

Mgs. GUAYAQUIL, ECUADOR 2019

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL SISTEMA DE POSGRADO MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD Yo, Nicky Caroline Icaza Muñoz DECLARO QUE: El Proyecto de Investigación "Factibilidad de la creación de una consultoría y asesoría contable – administrativa en la ciudad de Babahoyo"

**Archivo de registro Urkund:** Universidad Católica de Santiago de Guayaquil / TOLEDO JIMENEZ-17 ag... 90%

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL SISTEMA DE POSGRADO MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**TEMA:** Estudio de Factibilidad para la Creación de una

10:01 14/12/2020

## **AGRADECIMIENTO**

Doy gracias a Dios por darme sabiduría y brindarme la oportunidad de poder culminar este trabajo de titulación y permitirme poder alcanzar una meta más en mi vida. Agradecer a mi familia en especial a mi prima Evelyn Icaza, esposo e hijo por estar de alguna manera motivándome para poder obtener este logro. A mis padres por haber sido mi guía en las diferentes etapas de mi vida.

Quiero agradecer a mi Universidad por haberme permitido tener tan excelente experiencia y convertirme en mejor profesional. Gracias a cada maestro que formó parte de este proceso en especial al Economista David Coello que con sus conocimientos y experiencia ha sabido guiar para culminar el presente trabajo.

**Icaza Muñoz, Nicky Caroline**

## **DEDICATORIA**

Quiero dedicar este trabajo a Dios, por guiarme para poder culminar con esta meta que me propuse y que a pesar de las dificultades que se presentaron en este proceso, siempre estuvo para que no me rinda. Quiero dedicar este trabajo a mis padres, porque gracias a sus sabias palabras supieron inculcar en mí que no hay límite para nosotros únicamente el cielo.

**Icaza Muñoz, Nicky Caroline.**

## Índice de Contenido

Introducción .....	1
Antecedentes .....	4
Planteamiento de la investigación .....	7
Planteamiento del problema .....	7
Formulación del problema.....	9
Justificación .....	9
Preguntas de investigación .....	11
Objetivos de la Investigación .....	12
Objetivo general .....	12
Objetivos específicos .....	12
Capítulo 1: Marco Teórico y Conceptual.....	13
Marco Teórico.....	13
Teoría Clásica de Fayol.....	13
Teorías de la Investigación de Mercado .....	15
Teoría de la Oferta .....	15
Teoría de la Demanda de Mercado en Competencia Perfecta. ....	16
Teorías del Emprendimiento .....	17
La teoría del empresario líder.....	17
Teoría del empresario emprendedor .....	17
Teorías de la Contabilidad.....	18
Teoría de Consultoría.....	18
La Consultoría en su Naturaleza .....	18
Aspectos más relevantes a tomar en cuenta para decidir crear una empresa de consultoría y asesoría contable – administrativa.....	19
Aspectos a Considerarse Para el Análisis FODA .....	21
Plan Estratégico de Sistemas Para Instituciones.....	21
Modelo de Russel Ackoff.....	22
Modelo de Fred David.....	22
Modelo de Igor Ansof .....	22
Modelo de Michael Poter .....	23
Plan de Negocio .....	23
Etapas del plan de negocio .....	26
Variables económicas de ecuador 2020.....	30



Marco Conceptual .....	31
Actividades Claves.....	31
Asesoría .....	31
Consultoría.....	32
Código Tributario.....	32
Contribuyente.....	32
Contravención Tributaria .....	32
Canales.....	33
Defraudación.....	33
Estados Financieros.....	33
Estructura de costes.....	34
Fuentes de ingreso.....	34
Información contable .....	34
Microempresa .....	34
Propuesta de valor.....	35
Recursos clave.....	35
Relación con los clientes .....	36
Riesgo país .....	36
Segmentos de clientes .....	36
Tasa libre de riesgo .....	36
Capítulo 2: Referencial y Legal .....	37
Marco Referencial.....	37
Marco Legal .....	40
Clasificación de las Empresas en el Contexto Ecuatoriano .....	41
Según su tamaño: .....	41
Según su finalidad.....	42
Según su aspecto legal.....	42
Capítulo 3. Marco Metodológico y Análisis de Resultado de la Investigación de Mercado.....	43
Tipo de Investigación.....	45
Alcance de la Investigación.....	45
Enfoque de la Investigación .....	45
Método de Investigación .....	45
Técnica de Recopilación de la Información .....	46

Población y muestra .....	47
Resultados y Análisis de Encuestas y Entrevistas .....	49
Análisis de las Encuestas.....	55
Análisis de las Entrevistas.....	56
Estudio de Mercado .....	57
Mercado .....	57
Análisis PEST .....	59
Político .....	59
Económico .....	60
Social .....	62
Tecnológico.....	62
Análisis De Las Cinco Fuerzas De Porter .....	63
Poder de negociación de los clientes .....	63
Rivalidad entre competidores existentes .....	64
Amenaza de entrada de nuevos competidores .....	64
Poder de negociación de los proveedores .....	64
Amenaza de posibles productos sustitutos .....	65
FODA .....	65
Análisis interno .....	65
Análisis Externo .....	66
Matriz DAFO .....	66
Capítulo 4: La Propuesta.....	68
Misión .....	68
Visión.....	68
Valores .....	68
Organigrama Estructural .....	69
Las Funciones De Cada Uno De Los Colaboradores.....	70
Gerente General .....	70
Asistente de Gerencia.....	70
Director del Departamento de Asesoría Contable Financiero:.....	70
Analista Consultor del Departamento de Asesoría Contable – Financiera .....	71
Director del Departamento de Asesoría Administrativo .....	71
Analista Consultor del Departamento de Asesoría Administrativo .....	72
Servicios a Ofrecer.....	73

Estimar la Capacidad.....	73
Establecer el número de asesores, recursos tecnológicos y de infraestructura.....	74
Cadena de Valor.....	75
Actividades primarias.....	75
Logística de Entrada.....	75
Operaciones.....	75
Logística de Salida.....	75
Marketing y Venta.....	76
Actividades de apoyo.....	76
Infraestructura.....	76
Gestión de Talento Humano.....	76
Desarrollo Tecnológico.....	76
Precios.....	76
Capítulo 5. Estudio de factibilidad.....	78
Inversión Inicial.....	78
Activos.....	78
Activos fijos.....	79
Infraestructura.....	80
Capital de trabajo.....	81
Estimación De Costo De Cada Servicio.....	81
Proyección de Ingresos y Egresos.....	82
Ingresos.....	82
Egresos.....	83
Estado de Situación.....	84
Estado de Resultados.....	85
Financiamiento.....	85
Flujo de caja.....	86
Análisis de Indicadores Financieros.....	86
Indicador de liquidez.....	86
Indicador de rotación de activos.....	87
Indicador de apalancamiento.....	87
Indicador de rentabilidad.....	87
Análisis Financiero VAN y TIR.....	88
Determinación de la Factibilidad del Proyecto.....	88

Análisis de sensibilidad .....	89
Punto de Equilibrio .....	90
Conclusiones .....	93
Recomendaciones.....	94
Referencias.....	95
Apéndice .....	105

## ***ÌNDICE DE FIGURAS***

Figura 1 Árbol de Problema. Adaptado de "Esquema de Kaoru Ishikawa Causa y Efecto" por Cuajado, 2003 .....	9
<i>Figura 2</i> Resultado de pregunta 1 .....	49
<i>Figura 3</i> Resultado de pregunta 2 .....	50
<i>Figura 4</i> Resultado de pregunta 3 .....	50
<i>Figura 5</i> Resultado de pregunta 4 .....	51
<i>Figura 6</i> Resultado de pregunta 4 .....	52
<i>Figura 7</i> Resultado de pregunta 5 .....	52
<i>Figura 8</i> Resultado de pregunta 5 .....	53
<i>Figura 9</i> Resultado de pregunta 6 .....	53
<i>Figura 10</i> Resultado de pregunta 7 .....	54
<i>Figura 11</i> Resultado de pregunta 7 .....	54
<i>Figura 12</i> Las Cinco Fuerzas de Poder .....	63
<i>Figura 13</i> Matriz DAFO .....	67
Figura 14 <i>Organigrama Estructural</i> .....	69

**ÌNDICE DE TABLAS**

<i>Tabla 1</i> Matriz de ideas de negocios.....	25
<i>Tabla 2</i> Operación de las variables .....	43
<i>Tabla 3</i> Población .....	47
<i>Tabla 4</i> Cálculo de la muestra global.....	48
<i>Tabla 5</i> Cálculo de la muestra estratificada .....	48
<i>Tabla 6</i> Estimación de la Capacidad a Atender .....	74
<i>Tabla 7</i> Financiamiento Inicial .....	78
<i>Tabla 8</i> Inversión en Activos Fijos Equipos de Oficina .....	79
<i>Tabla 9</i> Inversión en Activos Fijos Muebles de Oficina .....	79
<i>Tabla 10</i> Inversión Fija – Otros Equipos .....	80
<i>Tabla 11</i> Inversión en adecuación del local y puesta en marcha. ....	80
<i>Tabla 12</i> Inversión en capital de trabajo .....	81
<i>Tabla 13</i> Estimaciones de Costo de Cada Servicio Contable .....	81
<i>Tabla 14</i> Proyección de Ingresos .....	82
<i>Tabla 15</i> Proyección de Ingresos a 5 años .....	82
<i>Tabla 16</i> <i>Proyección de Egresos</i> .....	83
<i>Tabla 17</i> Depreciación de implementos de Oficina.....	110
<i>Tabla 18</i> Depreciación de mueble de oficina.....	111
<i>Tabla 19</i> Depreciación de equipo de oficina.....	112
<i>Tabla 20</i> Tabla de Amortización del Préstamo.....	113

## Resumen

En el presente trabajo de investigación, enfocado a las Pymes de la ciudad de Babahoyo, ante la necesidad existente e insatisfecha de contar con asesoría externas para garantizar el incremento en los ingresos y utilidad de los mismos. Se plantea como objetivo la propuesta propugnada en el análisis del entorno en una muestra de 137 pequeñas empresas y 96 medianas empresas, que permite conocer la factibilidad de crear una consultoría contable – administrativa. En el desarrollo del trabajo se aplicó una metodología de tipo descriptivo, no experimental con enfoque mixto cuantitativo-cualitativo, se empleó la encuesta para la recopilación de los datos. Los resultados arrojaron que existe la factibilidad económica y financiera para la creación de una consultoría contable – administrativa, existiendo potenciales clientes.

En el análisis financiero se incluyen datos estadísticos sobre la demanda del servicio; la rentabilidad que se puede obtener realizando una inversión para el funcionamiento a través de aporte de los socios y de un crédito, generando fuente de trabajo para más pobladores de la ciudad, determinándose que la creación de la Consultoría en la ciudad de Babahoyo es favorable con una rentabilidad del 88% al igual que el valor actual neto (VAN) de la propuesta que es un valor positivo.

**Palabras Claves:** Pymes, Asesoría Externa, Consultoría, Rentabilidad, Factibilidad.

## **Abstract**

In this research work, focused on SMEs in the city of Babahoyo, given the existing and unsatisfied need for external advice to guarantee an increase in income and utility thereof. The proposed objective is set out in the analysis of the environment in a sample of 137 small companies and 96 medium-sized companies, which allows us to know the feasibility of creating an accounting - administrative consultancy. In the development of the work, a descriptive, non-experimental methodology with a mixed quantitative-qualitative approach was applied, the survey was used to collect the data. The results showed that there is economic and financial feasibility for the creation of an accounting - administrative consultancy, with potential clients interested in external accounting consultancy.

The financial analysis includes statistical data on the demand for the service; the profitability that can be obtained by making an investment for the operation through the contribution of the partners and a loan generating a source of work for more residents of the city, determining that the creation of the Consultancy in the city of Babahoyo is favorable with a Return with 88% just like the net present value (NPV) of the proposition is a positive value.

**Keywords:** SMEs, External Advisory, Consulting, Profitability, Feasibility



## **Introducción**

Los emprendedores investigan nuevas tácticas y estrategias para iniciar emprendimientos en el mundo empresarial que cada día es más competitivo a causa de la apertura comercial que trajo consigo la globalización y el constante cambio tecnológico que ha generado un ambiente empresarial altamente turbulento en el que los ciclos de vida de los productos son cada vez más cortos. El proceso de estudio integral de la oportunidad de negocio se denomina en forma genérica el estudio de factibilidad de un plan de negocio. Las Pymes en la actualidad son de gran importancia para el desarrollo económico nacional, creando grandes oportunidades de empleo y adaptándose a la tecnología, estas en el Ecuador requieren de una herramienta financiera que las ayude a crecer como empresas ante deficiencias en el área contable y administrativa.

Se debe señalar que de acuerdo con el informe Determinaste Socioeconómicos de La Educación Financiera del Banco de Desarrollo de América Latina CAF, en Bolivia, Argentina, Ecuador, Chile, Colombia, Paraguay y Perú, menos de la mitad de la población no posee un conocimiento financiero básico, una realidad que pone al descubierto en gran riesgo de intereses a largo plazo (Vistazo, 2020,).

Ante la necesidad de satisfacer la demanda de las Pymes de Babahoyo y sus alrededores se presenta un estudio de factibilidad de la creación de una empresa de consultoría y asesoría contable – administrativa en la ciudad de Babahoyo. La mayoría de las PYMES presentan deficiencias en el área contable y administrativa por lo que se determina el estudio de factibilidad de la creación de una consultoría que brinde una cartera de servicios que cuente con las características de: disponibilidad, compromiso, precio, calidad, confianza, eficiencia y eficacia garantizando un excelente cumplimiento en la toma de decisiones. El modelo Canvas con sus componentes refleja la viabilidad económica – financiera; de la consultoría como propuesta de emprendimiento para

ofrecer el servicio de asesoría contable – administrativo a las empresas públicas y privadas sea grandes, mediana y pequeñas.

El presente proyecto de investigación está estructurado en cuatro capítulos:

Con una introducción donde se refleja lo más relevante de la investigación sobre el plan de negocio; se establece el objeto de estudio, el campo de acción, se plantea la problemática por la necesidad de un plan de negocio de la creación de una consultoría contable - administrativa para las empresas de la ciudad de Babahoyo y sus alrededores, se justifica la investigación, se formula preguntas científicas referente a la problemática, objetivos generales y específico de la investigación.

Como antecedente a este proyecto cabe señalar que a pesar de que el Ecuador posee la más alta tasa de emprendimientos, tiene menos políticas gubernamentales y de apoyo financiero para los emprendimientos, pues no ha sido antes considerado como una política de estado. Éste es uno de los mayores puntos débiles. En consecuencia, sólo un 37% de los negocios establecidos posee algún tipo de registro formal. Nos referimos a registros en la cámara de comercio, RISE, Patente Municipal, etc. (Beras, 2019)

En el capítulo I se estructura el marco teórico conceptual, donde se expone los sustentos teóricos de los diferentes autores sobre las variables objeto de estudio; estudio de factibilidad, consultoría contable – administrativa. En el siguiente capítulo, se elabora el marco legal y referencial que fundamenta los antecedentes de los estudios similares realizados sobre la creación de consultoría contable y plan de negocios. Luego se fundamenta el marco metodológico donde se refleja la instrumentación de las variables plan de negocio y empresas de consultoría contable – administrativa. Además, se identifica el tipo de investigación su alcance, métodos, técnica e instrumentos que se utiliza en la presente investigación. En el siguiente capítulo, se presenta la propuesta del plan de negocio para una empresa de consultoría contable – administrativa en la ciudad

de Babahoyo, aplicando el modelo Canvas. Finalmente, en el último capítulo, se desarrolla la factibilidad financiera (rentabilidad de la propuesta).

**Antecedentes.**

El ser humano, en cada una de sus acciones ha buscado organizar sus formas de hacer, para sostener durante diferentes periodos de tiempo, las situaciones de vida a las que se acostumbra. (Maslow, 1943). La diferencia entre estas personas y el gobernante es el conocimiento y la experiencia alcanzada durante sus vidas. No obstante, jugaron un papel fundamental para cada uno de sus gobernantes.

Con la Revolución industrial, las estrategias implementadas en las empresas industriales de la época se volvieron un tema de consultoría, ¿cómo hacer más eficiente?, ¿cómo reducir costos?, ¿cómo crear nuevos mercados?, en general todas estas preguntas vienen a ser resueltas por empresarios, ingenieros y trabajadores de estas industrias quienes, a partir de sus conocimientos y experiencia, comienzan a investigar las formas y maneras de hacer, que les permitan mejorar los procesos empresariales. Sólo para mencionar algunos; Henry Fayol, Frederick Taylor, Gantt, George W. Terry, Chiavenato, entre otros, serían los primeros intentos de consultor como el papel que dominan hoy en día las personas dedicadas a esta materia.

Las empresas de consultoría hoy en día abarcan un número considerable de servicios que ofertan a las empresas, desde las funciones de trayectoria hasta el manejo de personal. Experiencia previa, Referencias, Rápida identificación de problemas, Propone soluciones rápidas y sencillas, Empatía y sobre todo Buen Comunicador. (Aguilera Pastrana & Díaz Remolina, 2020)

No fue hasta principios del siglo XX que el consultor llegó a ganar los patrones de actividad. En los años 40 y 50 en los Estados Unidos y Europa Occidental se dio importantes avances en la sistematización del trabajo de consultoría con lazos muy técnicos y científicos, junto a la experiencia y base en teorías; con un enfoque en soluciones prácticas. Se puede concluir que la consultoría es la transmisión del

conocimiento y la experiencia de un hombre o un equipo de expertos hacia otros con el objetivo de alcanzar más fácilmente una meta humana.

La consultoría tan difundida en las últimas épocas, tiene su asiento allá por los años 30 en que el psicólogo social Kurt Lewin inició sus investigaciones en los procesos de cambio organizacional, inicialmente en la ciudad de Iowa luego en Massachusetts, aplicando teorías y diferentes modelos en varias organizaciones, otros psicólogos sociales realizan estos estudios de cambio organizacional con el análisis de causas del problema e involucramiento del personal de las organizaciones (Rincón, 2015).

El mismo autor señala que en la década de los años 60 surge el Desarrollo Organizacional (DO) como una estrategia de consultoría de cambio planeado basándose en la acción conjunta del consultor y el sistema cliente. Los cambios tecnológicos y comerciales como también la diversificación industrial durante las décadas de los 70 y 80, surge el fortalecimiento del DO, facilitando la aparición de la consultoría con asesoría en calidad total con planeación, finanzas, mercadotecnia y otras áreas afines.

Vemos que en los últimos años las actividades de las consultoras se han proliferado en muchos países del mundo e independiente del sistema económico, y empresas públicas y privadas han recurrido a los consultores empresariales para la solución de sus problemas y a los cambios considerados necesarios en sus organizaciones

Las pequeñas y medianas empresas deben mantener una buena administración de sus bienes, productos y servicios que ofrecen, es necesario mantener una contabilidad organizada, conocer los ingresos y egresos para la toma de decisiones.

En Ecuador la consultoría, establecida como ley aparece según el decreto constitucional en septiembre 14 de 1989, el primer decreto publicado en el Registro Oficial No. 278 de septiembre 19 de 1989, se expide el Reglamento a la Ley de Consultoría, en su orden, se expidieron varias reformas al Reglamento.

La primera Ley de Consultoría se publica en 1998, la cual determinaba los procedimientos para poder contratar con empresa encargadas de realizar encuestas de servicios, datos para las instituciones del Estado, reformas que fueron previamente analizadas y concertadas entre las principales entidades del sector público y gremios mayormente vinculados al ejercicio de la consultoría y su contratación, en esta ley muchos aspectos no fueron contemplados, se produjo multiplicidad de consultas a la Procuraduría General del Estado, debido a que fue un instrumento jurídico que fue concebido y formulado sin haberse contado previamente con los criterios y posiciones del Comité de Consultoría, organismo rector de la materia, ni con las entidades públicas y gremios directamente relacionados con la contratación y prestación de servicios de consultoría, los cuales llevaron a tener dificultades que afectaron a las entidades contratantes y a los contratistas, divergencias que en unos casos fueron llevadas ante la justicia (Jara, 2016)

Una de las primeras consultorías que aparece en el Ecuador fue la Cámara Ecuatoriana de Consultoría nace a inicios de los años 70 como ACCE. La cual fue reconocida por el Ministerio de Industria y Comercio el 7 de diciembre de 1978. En 1989 ACCE estuvo compuesta de 9 empresas consultoras. Cuando se aprobó la Ley de Consultoría, ACCE se vio obligada a acoger a los demás entes que podían ejercer o prestar servicios de consultoría:

Compañías Consultoras Extranjeras, Universidades, Escuelas Politécnicas, Sociedades sin fin de lucro, Entidades del Sector Público y Consultores Individuales, y en 1996 se establece como una identidad reconocida nacionalmente (Jara, 2016)

**Planteamiento de la investigación.**

**Objeto de Estudio:** Creación de una empresa de consultoría y asesoría contable – administrativa

**Campo de acción:** Estudio de Factibilidad, Formulación de Proyectos, Asesoría – Consultoría contable – administrativa.

**Planteamiento del problema.**

En la ciudad de Babahoyo, perteneciente al cantón Babahoyo de la provincia de Los Ríos, como en el resto del país, las personas naturales y jurídicas que están obligadas a llevar contabilidad presentan sus estados financieros y declaraciones al Servicio de Rentas Internas [SRI] cada año, lo cual les permite conocer sus obligaciones y derechos en el sistema financiero y ser entes participativos en el desarrollo económico del país.

Las empresas grandes y medianas cuentan con departamento contable - financiero, mientras que las pequeñas empresas utilizan el sistema de contratación eventual para elaborar los estados financieros y las obligaciones ante el SRI, es donde se identifica la ineficiencia en la generación y comunicación de información contable oportuna y veraz de parte de los contribuyentes en la ciudad de Babahoyo.

Dentro del mercado doméstico existen consultorías contables, pero estas no brindan el servicio de asesoría contable, no entregan la información a consultar de manera oportuna ocasionando riesgos los que provocan la imposibilidad de garantizar buenos resultados derivados del mercado en que se mueve la empresa. Es por esto que las consultoras que hay cuentan con poca credibilidad.

Lo anterior ha provocado a que en algunas de las Pymes les sea clausurado sus negocios y por ende se efectúa la suspensión de todas las actividades por no realizar las declaraciones al SRI en el tiempo que le corresponde; siendo un riesgo económico para

el pequeño empresario. A su vez cuando no se realiza el envío de la información contable a la Superintendencia de Compañías son sancionada con valores monetarios.

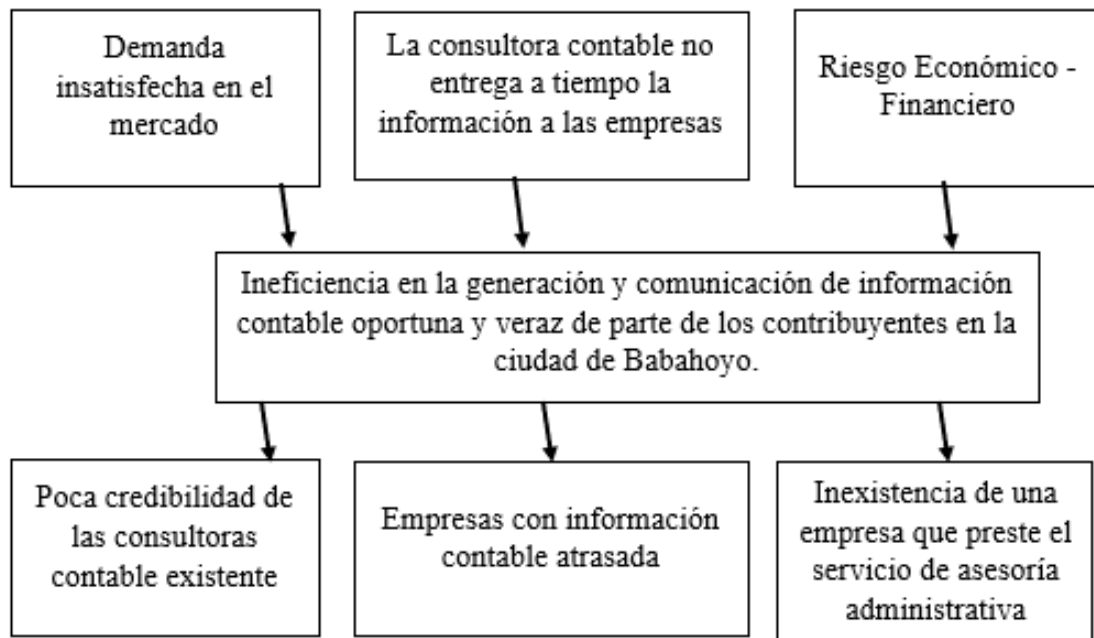
En cuanto a la teneduría de libros contable en pequeñas empresa o pymes que es el mercado a donde está dirigido este estudio estima que un 20% llevan registros, es decir la mayoría no lo hace, además quien los llevan, en su mayor porcentaje lo hacen por cuenta propia o solo por ser un requerimiento legal, lo cual nos hace ver que en este entorno de la patria no existe una política contable específica para estas empresas.

Es así que existe un riesgo económico financiero pues se considera que lo contable, financiero y tributario constituye la piedra angular en todo ente económico al permitirnos cuantificar, medir y mejorar los resultados económicos y lograr el éxito lo que se expresa en términos monetarios. El pequeño empresario comete el error de pensar que es innecesaria la contabilidad a pesar de no conocerla ni haberla estudiado o estima onerosa el contratar asesoramiento. La contabilidad es el caballo de Troya de muchas crisis y problemas serios de las empresas, especialmente de las Pymes. Sin una contabilidad adecuada es difícil que un negocio sobreviva mucho tiempo, lo cual hace difícil analizar objetivamente como esta nuestro estado financiero. Nos encontraríamos casi a ciegas, sin saber con exactitud si nuestra empresa goza de buena salud o si, por el contrario, hay signos de debilidad o dificultades más serias.

Para mitigar esta falencia en la ciudad de Babahoyo y ciudades aledañas, se pretende crear una empresa de consultoría y asesoría contable – administrativa, brindando un servicio de calidad que ayude a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad, a ver sus falencias y eliminar estas aplicando estrategias.

En la Figura 1, se establece las causas y efectos del problema que se ha planteado para el desarrollo del presente proyecto de investigación.





*Figura 1* Árbol de Problema. Adaptado de "Esquema de Kaoru Ishikawa Causa y Efecto" por Cuajado, 2003

### **Formulación del problema**

Ante la ineficiencia en la generación y comunicación de información contable oportuna y veraz de parte de los contribuyentes en la ciudad de Babahoyo, se plantea la siguiente interrogante:

¿Cuál es la factibilidad operativa de mercado en la creación de una empresa que brinde servicios de consultoría y asesoría contable – administrativa dirigida a pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Babahoyo?

### **Justificación**

La presente investigación busca analizar la demanda y oferta de los servicios contables – administrativos de las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Babahoyo y sus alrededores. Puesto que el mundo empresarial de las PYMES juega un papel importante para la economía de los países, su actividad económica se ve reflejada en el desarrollo local de las ciudades donde incursiona. Se hace referencia de que en América Latina el 70% de las pymes generan empleo, contribuyendo a la población económicamente activa y al producto interno bruto del país.

El constante crecimiento del sector comercial e industrial y las exigencias de estado de mantener una contabilidad actualizada y cumplir con el SRI; nace la idea del plan de negocio de una consultoría contable – administrativa en la ciudad de Babahoyo y sus alrededores que ofrezcan estos servicios a la comunidad. A continuación, se presenta la justificación a cinco niveles:

Esta investigación propone analizar el mercado de las empresas medianas y pequeñas para determinar la creación de una empresa de Consultoría y Asesoramiento Contable – Administrativo, para el diseño de un plan de Negocio con la finalidad de brindar servicios en la ciudad de Babahoyo y sus alrededores, lo cual se considera como emprendimiento. El emprendimiento es una actividad de generar empleo a jóvenes que culminen sus carreras universitarias, a su vez a personas que hayan dejado de ofrecer sus servicios (jubilados) para que se mantengan activos, adicionalmente es un terreno poco explotado y con bajos costos representativos, motivo por el cual esta propuesta de investigación se justifica económicamente al mostrar una alternativa de generar empleo.

Contribuye socialmente con la difusión de la importancia de los beneficios de la consultoría contable – administrativa en la toma de decisiones que tiene el empresario con una información de calidad, eficiente y eficaz con la finalidad de desenvolverse oportuna y eficientemente en el ambiente actual de crecimiento económico, con globalización, competitividad y alta exigencia del mercado, y surge en el mundo empresarial de la pymes la necesidad de repensar sus procesos administrativos y productivos de tal forma que se instalen a las nuevos requerimientos del medio, de tal forma que se produzca un desarrollo sostenible en el tiempo, y se haga un uso eficiente de los recursos. Por esta razón, las empresas consultoras son la herramienta en la que deben apoyarse las pequeñas empresas que quieran adaptarse a estos cambios, logrando ampliar su mercado y obteniendo alta rentabilidad en sus negocios a través de la

implementación de técnicas y procedimientos altamente eficientes y competitivos, con asesoría de expertos en cada una de las áreas. La consultoría con su asesoramiento permite que un ente externo les ofrezca a las empresas asistencia en la búsqueda, análisis y desarrollo de soluciones a problemas en áreas administrativas, productivas, normativas y ambientales que le permitan adquirir ventajas competitivas en el mercado, y de una manera reservada.

En el ámbito académico se contribuye a la formación de jóvenes de la carrera contable y administrativa, para que pueda adquirir experiencia en el campo laboral, desarrollando criterio profesional en el área contable – administrativa, con la intención de promover modelos de negocios y herramientas innovadoras para sociedad, transformando sus ideas en proyectos viables, en un entorno laboral, relevando aspectos como la alineación de sus valores personales con los corporativos, los adecuados ambientes de trabajo, el desarrollo y crecimiento personal, el cuidado y preservación del medio ambiente, la inclusión y el respeto a diversidad, donde la virtualización y automatización serán elementos protagónicos.

Este estudio constituye además un aporte a la universidad como una herramienta para consulta en investigaciones afines futuras, para estudiantes o profesionales de la carrera de Administración de Empresas.

La línea de investigación a la que responde este estudio es la Transformación de la Matriz Productiva de la Maestría de Administración de Empresas. Garantizando los derechos de la naturaleza y promoviendo la sostenibilidad ambiental, territorial y global (SENPLADES, 2017).

### **Preguntas de investigación**

¿Cuál es la oferta actual en servicios de asesoría administrativa y contable dirigida a pymes en la ciudad de Babahoyo?

¿Cuál es la demanda insatisfecha en servicios de asesoría administrativa y contable dirigida a pymes en la ciudad de Babahoyo?

¿De qué manera la revisión de la fundamentación teórica y conceptual aporta al estudio de factibilidad?

¿Qué aspectos más relevantes se deben considerar para decidir crear una empresa de consultoría y asesoría contable – administrativa?

¿Cuáles son los costos financiero determinantes en la factibilidad financiera de este proyecto?

## **Objetivos de la Investigación**

### **Objetivo general**

Crear una consultoría y asesoría contable – administrativa a través de un estudio de factibilidad operativa para las Pymes en la ciudad de Babahoyo que les permita acrecentar su rentabilidad con ventajas competitivas.

### **Objetivos específicos**

- Analizar la oferta del mercado en servicio de consultoría y asesoría contable – administrativa a las PYMES en la ciudad de Babahoyo
- Determinar la demanda insatisfecha a través de la investigación de mercado
- Revisar la fundamentación teórica y conceptual, en la que se basa el proyecto de factibilidad
- Determinar aspectos más relevantes a tomar en cuenta para decidir crear una empresa de consultoría y asesoría contable – administrativa
- Determinar el estudio financiero de este proyecto basada en las proyecciones del cálculo de los gastos anuales.

## **Capítulo 1: Marco Teórico y Conceptual**

### **Marco Teórico**

Toda actividad empresarial en sus inicios o etapa de instalación requiere de un proceso de montaje, también denominado plan de negocio, basado este en un diseño de estructura organizacional, con orientación de las teorías de la administración entre las que contamos:

### **Teoría Clásica de Fayol**

La Administración Científica es el primer intento de plantear una teoría acerca de la administración que hasta ese entonces era vista más como una técnica, pero gracias a la organización racional del trabajo se le pudo otorgar un carácter científico. Esta teoría buscó dar respuesta a los problemas de productividad y eficiencia organizacional López y Arias (2006). Esta teoría tiene sus orígenes según Chiavenato (1994) en dos consecuencias de la Revolución industrial que fueron el crecimiento acelerado y desorganizado de las empresas, que requería fuertemente la reducción de la inestabilidad y la improvisación de las operaciones, y la necesidad de aumentar la eficiencia y la competencia de las organizaciones, que buscaban extender sus rendimientos a la mayor expresión.

De acuerdo a Baigorri (2004), la Administración Científica de Taylor tiene tres supuestos como punto de partida: El primero es que la pérdida proviene de la ineficiencia de la mayoría de los actos diarios, el segundo es que el remedio de esa ineficiencia está en la administración sistemática y no en el personal excepcional y el tercero es que los principios de la mejor administración son aplicables a todo tipo de actividad humana y por lo tanto constituyen a la administración como una verdadera ciencia. A partir de estos supuestos se empieza a construir la estructura del Taylorismo que, según Rocha, Molina, & Ramírez (2010) se caracteriza por: “estandarización de los procesos, normalización del

uso de los instrumentos y de los equipos, en la tarea de aumentar la eficiencia de la empresa; deja como principal responsable al jefe y relega a los trabajadores sólo al trabajo operativo”.

En síntesis, la Administración Científica se resume en cuatro principios resumidos por Robbins & Coulter (2005):

1. Establecer la ciencia de cada parte del trabajo del individuo, que reemplace el antiguo método de “hacerlo al ojo”.

2. Escoger científicamente al trabajador y luego capacitarlo y desarrollarlo.

3. Cooperar entusiastamente con los trabajadores para asegurarse de que todo el trabajo se realice de acuerdo con los principios de la ciencia que se desarrolló.

4. Dividir el trabajo y la responsabilidad casi por igual entre la gerencia y los trabajadores. La gerencia asume todo el trabajo para el que está más capacitada que los trabajadores.

Así mismo, la principal herencia de ésta teoría es la organización racional del trabajo que de acuerdo a Chiavenato (1994) se basa en nueve aspectos a saber:

1. El análisis del trabajo y estudio de tiempos y movimientos.

2. El estudio de la fatiga humana.

3. La división del trabajo y especialización del operario.

4. EL diseño de cargos y tareas.

5. La aplicación de incentivos salariales y premios por producción.

6. El concepto del homo economicus (El hombre es un ser económico que trabaja siempre a cambio de una remuneración).

7. El buen uso de las condiciones ambientales de trabajo (Entre las más destacadas esta la iluminación que garantiza mayor productividad).

8. La estandarización de métodos y de máquinas.

## 9. La supervisión funcional.

Una de las principales falencias del Taylorismo la identifica Sánchez (1966) cuando dice: “el taylorismo polarizó sus preocupaciones en el hombre como unidad mecánica, la concepción fisiológica de estos centros de investigación se volcó sobre el hombre como unidad biológica y descuidó los aspectos sociológicos de su comportamiento en la Empresa”, en otras palabras, la visión de Taylor con respecto al obrero operaba en un reduccionismo que no le permitió analizar el potencial humano cuando este se relaciona en grupo y cómo este puede aumentar su productividad o bajarla de acuerdo a la influencia de su entorno social. (Ortiz, 2018)

### **Teorías de la Investigación de Mercado**

Philip Kotler en su libro Fundamentos de Marketing, nos dice de la Investigación de Mercados: “Es el diseño, obtención, análisis y presentación sistemática de datos pertinentes a una situación de marketing específica que una organización enfrenta”. (Kotler, 2011). El proceso de investigación de mercados abarca cuatro pasos: definir el problema y los objetivos de la investigación, desarrollar el plan de investigación, implementar el plan de investigación e interpretar e informar los resultados.

### **Teoría de la Oferta**

La oferta, según (Blanco, 2016), “cuantifica la cantidad futura de un producto que los fabricantes e importadores están dispuestos a llevar al mercado en conformidad con los precios vigentes en el mismo” (p.233). El estudio de la oferta permite conocer cómo trabaja la competencia, cuáles son sus precios, sus plazos de entrega y cobro, las facilidades de pago que ofrecen aporta indicadores a la investigación. Con estos datos se busca analizar todos sus puntos fuertes y débiles comparándolos con el producto y servicio ofrecido por la nueva empresa consultora, adecuándolo a las necesidades y

tendencias además de innovar en la medida de lo posible para diferenciarse de ellas y para depurar la idea inicial.

### **Teoría de la Demanda de Mercado en Competencia Perfecta.**

Como un componente imprescindible del mercado se considera la demanda. Ya que sin ésta el mercado no existe; por tanto, por lo que la teoría de la demanda es fundamental para comprender el funcionamiento de la economía a nivel de microeconomía o sectorial. La teoría de la demanda admite que los consumidores manifiestan un comportamiento racional, es decir, que, a través de la elección y consumo de una canasta de bienes y servicios, logran maximizar su utilidad, dado el ingreso que poseen. En síntesis, el consumidor o demandante es un agente maximizado, por lo cual adquirirá y consumirá la combinación de bienes que le brinde el máximo de bienestar o utilidad usando apropiadamente el ingreso que percibe. (Vargas Sánchez, 2016).

Con relación a las teorías antes detalladas y según Mathison, Gándara, Primera y García (2007), En la actualidad las empresas sin diferenciar su tamaño se encuentran inmersas en una amplia progresión de posibilidades de mercados globalizados y virtuales, con bienes y servicios altamente diversificados, que les permiten diferenciarse de sus principales competidores. Antes la economía estaba regida por empresas que solo tenían metas enfocadas en la producción y buscaban cumplir con los parámetros de productos terminados, pero en la actualidad la economía y los mercados han cambiado, entre otras cosas porque existe más acceso a la información y al conocimiento, y una simple estandarización de procesos no es suficiente para diferenciarse realmente de los competidores y poseer una ventaja competitiva (Celaya Nery y Prado, 2019).



## **Teorías del Emprendimiento**

### **La teoría del empresario líder**

Entre las teorías más recientes esta la del economista Warrer Gamaliel Bennis (1925 – 2014), quien afirma que en la actualidad para realizarse como un verdadero empresario este debe poseer la cualidad de una persona innovadora, con liderazgo y ser buen estratega, para la toma de las decisiones más adecuadas sobre el camino que debe seguir la empresa para ser competitiva en el mercado actual (Rodriguez, 2017)

### **Teoría del empresario emprendedor**

Existen autores como Israel Meir Kirzner (1930), un economista destacado en la escuela austriaca, que definen al empresario como emprendedor con perspicacia para identificar las oportunidades de negocio donde otros no las ven. esto también aportan (Celaya Nery y Prado, 2019) que señalan que emprender en un nuevo negocio es un proceso de creación, expansión y consolidación de empresas fundamental para el desarrollo económico porque genera fuentes de trabajo (Schumpeter, 1934). Comprender este fenómeno es de interés para los gobiernos (que necesitan aumentar tasas de empleo), Schumpeter opina que, todo buen emprendedor debe dar la iniciativa en la toma de decisiones de las actividades. Desde este punto de vista, la actividad de emprender es un caso particular del fenómeno social que constituye la función de dirección (Führerschaft).

El emprendedor debe conocer la teoría de la Contabilidad que, en el presente trabajo de investigación se considera importante porque contribuye a la toma de decisiones de las instituciones, a su vez con la teoría de evasión de impuesto por las razones que hay Pymes que no realizan la adecuada declaración tributaria por motivo institucionales. Además, es necesario conocer la teoría de la demanda, para saber los clientes potenciales que la consultoría va a tener. Este trabajo de investigación se enfoca

en el estudio de factibilidad de un emprendimiento entonces por eso es fundamental hablar de la teoría de emprendimiento.

En la actualidad, Ecuador es el país con el índice de Actividad Emprendedora Temprana más alta de la región, según medición que realiza la Escuela de Negocios ESPAE para el Global Entrepreneurship Monitor, quienes estiman que la educación tecnológica en los últimos años ha sido uno de los elementos principales para que el emprendimiento se fortalezca en nuestro país (Hoppe, 2020).

### **Teorías de la Contabilidad**

Para Watts, la teoría de la contabilidad financiera comprende la evaluación, el registro y la presentación de las transacciones, esta es una clase especial de contabilidad que contribuye a originar información que es importante que está encaminada a un determinado grupo de personas interesadas, especialmente para aquellas que no están involucradas con la dirección de las empresas, y que es útil para la toma de decisiones (Andrade Posso, 2020).

Hernández (2016), la contabilidad financiera es el proceso que se encarga de la construcción o elaboración de la información empresarial, la misma que permite obtener estados financieros confiables para tener una base y poder clasificar las transacciones y facilitar los supuestos como condiciones de las reglas particulares, para que los procesos contables alcancen a la información financiera en base a sus objetivos y bajo las circunstancias de calidad exhortadas. (Andrade Posso, 2020)

### **Teoría de Consultoría**

#### **La Consultoría en su Naturaleza**

Según, Gandolfi (2012) “menciona que el Consultor de obra es aquella firma o aquel profesional que ha acumulado tal experiencia, elaborando expedientes técnicos y supervisando o ejecutando obras, que está en condiciones de diseñar los proyectos y de

verificar la cabal construcción de todas aquellas obras en las que se invierten fondos públicos se puede desempeñarse como tal una empresa recién constituida o un profesional recién egresado de las aulas en el cual también hay que acreditar alguna solvencia económica porque tampoco es correcto confiar las inversiones del Estado a compañías o profesionales que no se encuentren en la posibilidad de responder frente a cualquier eventualidad y de asumir las responsabilidades que “su propia actividad acarrea.” (Sulca Rivas, 2020)

### **Aspectos más relevantes a tomar en cuenta para decidir crear una empresa de consultoría y asesoría contable – administrativa**

Al crear una empresa, el primer paso a dar es investigar cuáles son los requisitos establecidos por los gobiernos local, regional y nacional, para abrir este tipo de negocios. Posteriormente, debes elaborar un proyecto de plan de negocio que te permita visualizar la forma en que lo iniciarás y operarás, describiendo:

- Los productos o servicios que ofrecerás, incluyendo muestras de los productos. Define los productos de tu empresa, ¿asesoría para tributación al SRI? ¿asesoría a empresas minoristas para la comercialización de sus productos?, ¿asesoría para la fabricación de algún artículo?, ¿servicios de consultoría y venta de accesorios para la decoración de oficinas?, ¿renta de listados de clientes para la promoción de productos?, ¿diseño e impresión de anuncios comerciales en lona, papel, etc.?
- Los materiales audiovisuales que permitan reforzar la promoción de los servicios de la nueva consultoría como: catálogos con fotografías del antes y después de promocionarse el servicio
- Así como manuales de usuario de los productos. Se recomienda ofrecer el primer servicio al cliente de manera gratuita o bien a un precio inicial

sumamente bajo por la apertura del negocio o, acordar con el cliente el cobro de los servicios a la entrega de los mismos y una vez que el cliente quede plenamente satisfecho. Aunque para algunos esto pudiera parecer una idea descabellada, no lo es tanto; ya que esta es la estrategia principal utilizada por proveedores de servicios de Internet y de televisión por cable o satélite en el mundo al promocionar sus servicios.

- Finalmente, se requiere que las muestras sean reales, deberás cambiar algunos datos como el nombre del cliente y ciertas cifras por razones de confidencialidad.
- Las tarifas de precios que cobrarías, incluyendo un pronóstico del número de servicios que consideras ofrecer por semana o por mes. ¿debes cobrar por hora o por proyecto? o quizás ¿a través de una cantidad fija mensual? Este es, sin lugar a dudas, el reto más importante al que te enfrentarás en tu nueva empresa (Nuñez., 2004).

Las consultorías están consideradas por las organizaciones empresariales como instrumento de gran utilidad, especialmente por aquellas empresas que están a punto de desaparecer y contratan estos profesionales quienes las sacan adelante resolviendo los problemas de las mismas. Existen razones por las cuales el ciclo de vida en las micros, pequeñas y medianas empresas se ven afectadas; como uno de los más importantes los cambios de orden externo que impiden a estas empresas permanecer en el mercado, otros factores que influyen en la actividad son:

Restricción en la importación de materias prima

Leyes cambiantes en el país que no dan seguridad

Impuestos

Problemas internos en empresas familiares

Deficiente conocimiento administrativo

Factores que incurren a una empresa a caer en poca estabilidad en el mercado más el deficiente manejo del talento humano.

### **Aspectos a Considerarse Para el Análisis FODA**

En análisis permite reflejar un diagnóstico general de la situación de una organización o empresa con relación a las variables estudiadas, y que constituyen la base para plantear propuestas estratégicas competitivas las mismas que deben ser congruentes, pertinentes y adecuadas. Además, a través de este análisis se podrá dar respuesta a cuestiones tales como: ¿Qué debilidades es preciso atacar primero? ¿Qué fortalezas están en un nivel que es necesario cuidar? ¿Cómo enfrentar cierta amenaza? (Ramírez, 2017).

### **Plan Estratégico de Sistemas Para Instituciones.**

(Figuerola et al., 2011). Sostiene que el modelo estratégico no tiene con fin único la búsqueda de las causas del problema, más bien busca cómo se puede mejorar o revertir la situación no deseada dentro de una organización. Esto se debe a que la totalidad de las dificultades se constituye a partir de la incesante búsqueda de la verdad para la resolución de un problema.

Los modelos estratégicos se enfocan en proponer nuevas estrategias manejables que le permitan a la empresa en problema operar de forma más eficaz. Los mismos autores citan a Giorde Nardone (2011) quién afirma que el compromiso del plan estratégico se concentra no sobre el porqué concurre una causa, sino más bien como marcha y principalmente sobre que crear para solucionarlo, dirigiendo al individuo a mejorar no sólo sus conductas, sino el carácter como observa el entorno (Figuerola et al., 2011).

Este plan estratégico se compone de cuatro modelos estratégicos que se consideran tácticos para alcanzar el éxito en las organizaciones y son:

### **Modelo de Russel Ackoff**

Este modelo nos enseña que la calidad en la planificación es muy importante pues en toda actividad económica que no se planea, no se pueden esperar los resultados esperados: Ese modelo se basa en 3 principios:

El principio participativo

El principio de la continuidad y

Los principios holísticos

A su vez resalta la necesidad de percibir el medio con sus cambios en forma total, para lo cual debe tener una visión perspectiva del universo para acoger las nuevas técnicas que ofrece el tiempo y el espacio, por lo cual el modelo de Ackoff se centra de forma eficaz, oportuna y clara su aplicación en una sociedad en desarrollo y con una permanente proyección y constante actualización del medio.

### **Modelo de Fred David**

Este modelo propone un enfoque de una forma objetiva y metódica para conseguir una respuesta en la toma de decisiones dentro de una organización, siguiendo los preceptos de esta empresa en cuanto a la misión, destrezas y objetivos reales de la sociedad. Menciona como referencia la realización y evaluación de la formulación de las habilidades, para la toma de medidas correctivas como una auditoría interna como gerencia que permitan la toma de decisiones fijando las destrezas a seguir.

### **Modelo de Igor Ansof**

Este modelo analiza a través de una proximidad metódica la toma de las decisiones estratégicas para definir la organización, en este proceso además evalúa los métodos de respuesta observando el desempeño en los cambios lentos, lo cual también permite

efectuar una evolución periódica en los procesos internos y externos dejando en claro los beneficios, destrezas y empoderamiento de la misma.

### **Modelo de Michael Poter**

Porter dice que el estratega debe de tomar en cuenta, en primer lugar, el posicionamiento de la empresa para defenderse de las fuerzas dominantes en la industria, en segundo lugar, el dominio de su propia empresa en el equilibrio de estas a través de movimientos estratégicos y en tercer lugar anticipar los posibles movimientos de las fuerzas de la competencia para responder en consecuencia. Porter plasma en el modelo de las cinco fuerzas que establecen la posición estratégica de una empresa, las herramientas necesarias para hacer un análisis exhaustivo del ambiente de negocios y de la competencia. En este modelo son identificadas las cinco fuerzas que compiten entre sí por quedarse con la mayor parte del valor que se produce en una industria. Este modelo traza un estudio profesional muy importante, pues no solo formula la estrategia de la empresa, sino también las finanzas corporativas. (Porter, 2015)

### **Plan de Negocio**

Un plan de negocios es un documento que describe en forma detalla las actividades para generar ganancias con la satisfacción de necesidades mediante el ofrecimiento de bienes y servicios. Este plan posee un norte, define objetivos y como lograrlos. Así mismo permite correcciones y modificaciones de las actividades descritas para generar ganancias. Describe en forma específica detalladamente las actividades comerciales, productivas, logísticas de recursos humanos, organizativas y financieras económicas con las cuales se lograra los objetivos (Moyano, 2015).

Otro concepto que se tiene sobre el plan de negocio, es que es un documento escrito que esta de manera sencilla, precisa y clara que tiene como objetivo de un proceso

de planeación usándolo como guía de un negocio, porque se visualiza las muestras que se quieren alcanzar.

También (Bóveda, Oviedo, & Yakusik, 2015, p. 6) Lo señalan como un documento donde el emprendedor detalla sistemáticamente las informaciones del emprendimiento a realizar:

- El proceso de generación de ideas.
- La captación y análisis de la información.
- Evaluación de la oportunidad y los riesgos.
- Toma de decisión sobre la puesta en marcha de un nuevo emprendimiento.
- Cambio de planes en empresas constituidas.

A criterio de Greg Balanko Dickson (2007) y Kantis y Drucaroff (2011) quién sustenta que los planes de negocios, hacen relación a la evaluación de las ideas de negocios con criterios que a la hora de evaluar las ideas más destacadas o novedosas se deben considerar las siguientes:

- La idea de negocios, debe surgir por necesidades, deseos o para satisfacer a los clientes,
- La idea de negocios, debe generar una ganancia o rentabilidad, y
- La idea de negocios, debe desarrollarse en función y capacidad del emprendedor y su empresa.



*Tabla 1* Matriz de ideas de negocios

<b>Orden</b>	<b>Producto o servicio</b>	<b>Características</b>	<b>Necesidad o problema que satisface</b>
1	Servicios tributarios	Tributación	Declarar a tiempo las obligaciones tributarias
2	Procesos contables	Contabilidad	Información financiera para la toma de decisiones
3	Ternos de baño	Vestuario	Vestimenta
4	Lácteos	Alimentación	Nutrición

*Nota:* Tomado de “Plan de Negocios,” por Romero, Hidalgo y Correa, 2017.

(Romero, O. Hidalgo, A. & Correa, H. , 2017, p. 20) Opinan que, si bien pueden surgir muchas otras ideas en el camino, pero lo importante es saber que se debe priorizar en función de lo que el mercado demanda y que no haya sido explotado por lo menos en el sector comercio; de lo contrario se convertirá en una idea más de las que ya existen y la creatividad e innovación de productos o servicios novedosos quedarán solo en intenciones. Los planes de negocio nacen de la idea del emprendedor, y tienen como objetivo identificar las oportunidades de un negocio en el mercado local, regional o nacional.

Para (Varela R. , 2001.p.163), Indica que además que el plan de negocio requiere una elaboración muy técnica para lograr un conocimiento profundo de cada uno de los procesos del negocio, para conocer el entorno en el cual opera, y para poder examinar, sin grandes costos, las consecuencias de diferentes estrategias y tácticas que pudiera utilizarse en el desarrollo del mismo. El mismo Varela (2008) en su libro actualizado lo denomina plan de empresa y en su publicación del (2014) lo presenta como plan de

negocio, los componentes son iguales es la estructura además hace la aclaración que al plan de empresa también se lo denomina plan de negocio.

### **Etapas del plan de negocio**

#### ***Análisis de mercado.***

En un análisis de mercado en objetivo principal es: determinar la existencia real de posibles clientes para los bienes o servicios que va a producir una determinada empresa, la disposición de los clientes a pagar el precio establecido, la proyección de la cantidad demandada, la aceptación de las formas de pago, la validez de los mecanismos de mercadeo y venta previstos, la determinación de los canales de distribución que se van a emplear, la identificación de las ventajas y desventajas competitivas, el entorno económico y social del sector económico en el cual se va a actuar, los comportamientos del consumidor, los mecanismos de promoción, los planes estratégicos y las tácticas de mercadeo, con el propósito de elaborar una proyección de ventas válida (Varela, 2008. P. 330).

#### ***Análisis técnico.***

El análisis técnico en el sector comercio, área donde se desempeñará la consultoría formarse, es la parte vital en el desarrollo de un plan de negocios, es imprescindible elaborarlo de forma minuciosa y a profundidad, el aporte del análisis debe generar información de tipo cualitativa y cuantitativa en relación a los factores de los productos o servicios, tomando en consideración aspectos tecnológicos, de recursos, infraestructura y costos de inversión, entre otros. Además, permite la determinación del tamaño óptimo que requiere el negocio, su capacidad de comercialización, así como la adecuada localización del negocio, definen de forma clara los requerimientos indispensables para poner en marcha la empresa; y el emprendedor entonces podrá tomar la decisión de

emprender bajo un análisis técnico que le permitirá prever como solventar los costos de inicio del negocio.

Con el análisis técnico se pueden identificar esos detalles que quizá, a simple vista no se los puede advertir, pero servirá de base para armonizar una estructura congruente con los objetivos del plan de negocios, a fin de alcanzar los niveles de pre factibilidad o factibilidad del nuevo negocio que se desea poner a funcionar en el mercado (Romero, O. Hidalgo, A. & Correa, H. , 2017, p. 20)

#### ***Análisis legal, ambiental y social.***

Este análisis de lo legal, ambiental y social tiene como objetivos: definir los requisitos legales (regulaciones locales y los permisos requeridos) y sociales para que la empresa se establezca y opere; definiendo el tipo de sociedad y las obligaciones tributarias, comerciales y laborales que de ella se derivan; analizar las implicaciones que sobre la comunidad tiene el proyecto.

#### ***Análisis económico.***

Tiene como objetivo el análisis de las características económicas del proyecto y, por ello, es necesario separar las distintas partes de un todo, identificar los siguientes componentes: Inversión en activos fijos, presupuesto de ingresos, presupuesto de materias primas, servicios e insumos y el presupuesto de otros gastos que incurre en el plan de negocio. Son métodos correctos de interpretación de la información por oposición a la que trata de su elaboración y de su presentación.

#### ***Análisis financiero.***

El análisis financiero es una actividad necesaria en todas las organizaciones. La actividad de análisis implica el estudio de un todo a través del conocimiento de cada uno de sus componentes. Es hacer un examen de la realidad, principios, prioridades y funciones de la organización. Según Kerlinger & Lee (2002), el “análisis” significa la

categorización, ordenamiento, manipulación y resumen de datos, para responder a las preguntas de investigación. El propósito del análisis es reducir los datos de una forma entendible e interpretable para que las relaciones de los problemas de investigación puedan ser estudiadas y probadas.

Para llevar a cabo el análisis de un objeto se tienen que utilizar los métodos y herramientas adecuados que permitan su estudio preciso. El análisis financiero con un enfoque integral, es la expresión total y completa del análisis financiero, es decir, es un estudio profundo de una organización que considera cada uno de los elementos y características que influyen directa e indirectamente en el desempeño financiero. (García Padilla, 2015)

Con el análisis financiero se debe determinar, en el caso de que se use financiación de terceros, los gastos financieros y los pagos de capital propios del préstamo, otra intención es el análisis de la liquidez de la organización y la elaboración de proyecciones financieras.

También se debe señalar que de toda inversión se esperan rendimientos, que de antemano pueden ser medidos empleando herramientas técnicas como son el VAN (valor actual neto) y el TIR (la tasa interna de retorno) que pueden ser aplicadas en empresa de carácter privado o social, para conocer anticipadamente si entregara utilidades en un tiempo previamente determinado.

El Valor Actual Neto (VAN) conocido también con el nombre de valor presente neto (VPN), es el valor monetario que resulta de restar a la inversión inicial la suma de los flujos descontados. Permite interpretar fácilmente su resultado en términos monetarios. Supone una reinversión de todas las ganancias anuales y los criterios de decisión a aplicar a efectos de tomar una decisión son:

$VAN > 0$  acepte el proyecto.

$VAN < 0$  rechace el proyecto.

$VAN = 0$  la decisión queda al criterio del analista (Fajardo et.al, 2019)

La Tasa Interna de Retorno (TIR), conocida también como Tasa Interna de Rentabilidad, en términos generales es la tasa que hace que el VAN sea igual a cero.

Permite tomar la decisión de aceptar o rechazar un proyecto no es el cálculo en sí, sino que es justamente la correcta determinación de la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR) dado que la misma está estructurada tomando en consideración el riesgo que conlleva la inversión, el criterio a aplicar para tomar la decisión en función de la TIR es:

Si  $TIR \geq TMAR$  acepte el proyecto

Si  $TIR < TMAR$  rechace el proyecto (Fajardo et.al, 2019)

### ***Análisis de riesgos e intangibles.***

Su objetivo de este análisis es identificar las variables y los factores que están sometidos a una probabilidad importante de cambio no manejable por la empresa, y estimar la magnitud potencial de dichos cambios, y prever las acciones correctivas a asumirse en caso de darse esas variaciones. Asimismo, analiza aquellos factores que, por alguna circunstancia, no han sido incluidos en los otros análisis (Varela, 2008 p. 379).

El esquema que presenta el autor Varela (2014) en su libro “Innovación Empresarial” sobre el plan de negocio es muy similar al esquema que presentan (Sapag y Sapag, 2014) en su libro de “Formulación y valuación de proyecto de inversión”. Por lo que sirven de referencia al momento de formular un plan de negocio para cualquier tipo de empresa.

### Variables económicas de Ecuador 2020

P	Impuestos a los Consumos Especiales (ICE) en un 10%. Estudio en el incremento del IVA en un 3%
E	PEA: 60.9% Desempleo: 13.3% Inflación Anual: -0.62%
S	Cambios en ámbito de educación, investigación, tecnología y desarrollo social.
T	Adaptación a los amplios avances tecnológicos

#### ***Razón comercial.***

Refiérase al nombre con el que todos los clientes reconocen el producto (marca) a la empresa o el negocio establecido que brinde bienes o servicios. Además, las organizaciones deben tener definida la visión y misión.

Visión del negocio es la imagen futura, la idea con el que se sueña alcanzar. Es lo que esperamos que sea nuestro negocio en el futuro.

#### ***La Visión.***

Responde a tres elementos esenciales, los cuales se pueden analizar respondiendo a las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Cuáles son tus características fundamentales al iniciar un negocio?
- ✓ ¿Cómo es ahora el negocio y que aspiras que sea en un tiempo?
- ✓ ¿Hacia dónde dirige el negocio?

El empresario exitoso tiene una visión futurista de cómo será su negocio y hacia dónde se dirige (Valverde, 2009) p 25.. Se debe formular la visión de la empresa para que conozca hacia qué mercado, segmento se dirige en el futuro.

### ***La Misión.***

Constituye una manifestación sobre la razón de ser de la empresa, el objeto por la que existe. Define las funciones básicas que realizará la empresa en un entorno determinado para lograr esta misión. La misión define: la necesidad a satisfacer, clientes a alcanzar, productos y servicios que ofrecer. (Bóveda, Oviedo, y Yakusik, 2015, p. 13). La misión es hacia donde se desarrolla la empresa a que mercado se debe satisfacer sus necesidades.

## **Marco Conceptual**

### **Actividades Claves**

Saber qué es lo más importante para que funcione el modelo de negocio es fundamental. “Utilizando la propuesta de valor más importante, los canales de distribución y las relaciones con los clientes, se definen las actividades necesarias para entregar la oferta”. Se puede explicar que las actividades claves corresponden a labores internas u operacionales que tiene un grado alto de ventaja para obtener un excelente funcionamiento del emprendimiento o negocio. (Dominguez Bocanegra, 2016)

### **Asesoría**

Según lo expresado por Ribeiro (2011),” asesoría se define al conjunto de actividades para capacitar e impartir conocimientos e información a través de un profesional o persona experimentada en determinado asunto”. El asesoramiento es una labor de consejo, realizado por profesionales que pueden ser personas naturales, habiendo establecido una experiencia y la práctica en un sujeto, que se encuentra en la capacidad de recomendar y de igual manera asiste a sus clientes en la realización de actos, ofrece información y consejos. (Vera Moncada & Conya Guamán, 2016)

De esta manera se puede conceptualizar que la asería es un servicio de asesoramiento que consiste en un rendimiento en donde el asesor presencia a sus clientes en el transcurso de tratamiento, los actos, las necesidades practicas o proyectos que proporcionan o ejecutan información o se ejecutan soluciones.

### **Consultoría**

Por otra parte, Ribeiro (2017), indica que la consultoría “es la asistencia que proporciona un especialista o experto y que tiene como fin dar solución a un determinado problema o dificultad empresarial, teniendo como base primordial su experiencia, destreza y profesión” (pág. 125). Es importante que una empresa tiene como propósito identificar y distinguir las dificultades que puedan existir, considerando el apoyo planificado. (Andrade Posso, 2020)

Es así que la consultoría es una especie de ayuda constituida entre dos representantes que es la empresa y el consultor y se basa en el conocimiento y habilidades que tiene este último y por otro lado la empresa que demanda este servicio.

### **Código Tributario**

Refiérase a la normativa que regula las recomendaciones jurídicas provenientes de los tributos, relacionadas entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos.

### **Contribuyente**

Es la persona natural o jurídica a quien la ley ecuatoriana le impone la obligación de pagar un impuesto tributaria.

### **Contravención Tributaria**

Una contravención tributaria a aquella acción u omisión por parte de los contribuyentes que transgredan las leyes sobre administración o aplicación de tributos, o



también cuando entorpezcan la comprobación o fiscalización de los mismos, o demorase la tramitación de los reclamos, acciones o recursos administrativos.

### **Canales**

Se resuelve la manera en que se establece contacto con los clientes. Se consideran variables como la información, evaluación, compra, entrega y postventa. Para cada producto o servicio identificado hay que definir el canal de su distribución adecuada, añadiendo como información la ratio de éxito del canal y la eficiencia de su costo. La comunicación, distribución que lleva el contacto con los clientes son de valiosa importancia para todo negocio. (Dominguez Bocanegra, 2016)

### **Defraudación**

La defraudación, se la constituye cuando ocurre cualquier acto doloso en una empresa en términos de simulación, ocultación, omisión, falsedad o engaño que induzca a error en la determinación de la obligación tributaria, o por la omisión de pagar en todo o en parte los tributos realmente debidos, en provecho propio o de un tercero; así como aquellas conductas dolosas que contravienen o dificultan las labores de control, determinación y sanción que ejerce la administración tributaria.

### **Estados Financieros**

Los estados financieros son la manifestación fundamental de la información financiera; son la representación estructurada de la situación y desarrollo financiero de una entidad a una fecha determinada o por un período definido. Su propósito general es proveer información de una entidad acerca de la posición financiera, del resultado de sus operaciones y los cambios en su capital contable o patrimonio contable y en sus recursos o fuentes, que son útiles al usuario general en el proceso de la toma de sus decisiones económicas. Los estados financieros también muestran los resultados del manejo de los

recursos encomendados a la administración de la entidad, por lo que, para satisfacer ese objetivo.

Los estados financieros “constituyen una de las principales fuentes de información a la que con frecuencia recurre el hombre de negocios. Las funciones principales son auxiliares en el control de las empresas y para tomar decisiones fundadas”. (Román Fuentes, 2017)

### **Estructura de costes**

Se denomina así a los diferentes elementos del modelo de negocio que conforman la estructura de costes. Se puede hablar de tipologías del costo, por ejemplo, costos directos e indirectos, fijos y variables. Existe la necesidad de conocer la estructura básica de costos con el fin principal de determinar elementos importantes como precios de venta (Ferreira, 2015, p. 16).

### **Fuentes de ingreso**

Tiene como objeto identificar qué aportación monetaria hace cada grupo y saber de dónde vienen las entradas (Asesoría, Consultoría Administrativa – Contable). Así se podrá tener una visión global de cuales grupos son más rentables y cuáles no. Por ello se considera al cliente como el corazón de un modelo de negocio, y a las fuentes de ingreso como sus arterias. (Dominguez Bocanegra, 2016)

### **Información contable**

Es el principal insumo para el análisis financiero, que relaciona los recursos, obligaciones y resultados de las operaciones de la empresa, es por ello que se hace necesario implementar un sistema que la almacene, analice y evalúe.

### **Microempresa**

Es una unidad económica que aglutina diversas habilidades laborales y de gestión, formadas por una persona o un pequeño grupo de ellas que pueden ser incluso familiares,

en la que se aportan diversos recursos como capacidades personales que incluyen trabajo de fuerza, conocimientos e información sobre qué, cómo, cuándo y dónde plantear y hacer las cosas, por medios materiales, utilizando las relaciones sociales, para obtener el máximo objetivo: valor y beneficio económico de un bien (fabricado o no) o servicio prestado. (Arias Guerrero, 2020)

### ***Pymes.***

Una pyme es un avión, puedes llegar a todo el mundo, aunque siempre necesitarás un plan, una nave, un copiloto y una tripulación. Pilotar un avión requiere invertir desde unas 200 horas, cuando se trata de una avioneta, hasta varios años, si es un Boeing de pasajero. Por lo mismo, no es igual una pyme de 10 trabajadores o menos (la mayoría) que otra de 249 trabajadores. Pero tan pyme es una con 2 trabajadores que una con 249. Una pyme es una empresa, ni más ni menos (pyme es el acrónimo, ya convertido en palabra común, de Pequeña y Mediana empresa, p-y-m-e). (González Fontenla, 2017)

### **Propuesta de valor**

El concepto de propuesta de valor está asociado al de posicionamiento, e incluye la definición del tipo de consumidores que se busca atender, de las necesidades que se desea satisfacer y del precio relativo al cual se desea atender a esos clientes y sus necesidades. Se espera que la propuesta de valor le entregue a la empresa una posición distintiva en el mercado en que compite. Una propuesta de valor que le da la posibilidad a la empresa de diferenciarse a través del tiempo requiere de ciertas elecciones que son incompatibles con la atención del universo de clientes o de sus necesidades. (Tarziján Martabit., 2018)

### **Recursos clave**

Reconocer los activos y recursos clave que se necesitan como piezas imprescindibles en el engranaje de la idea empresarial (Ferreira, 2015, p. 16).

### **Relación con los clientes**

Aquí se identifican cuáles recursos de tiempo y monetarios se utilizan para mantenerse en contacto con los clientes. Por lo general, si un producto o servicio tiene un costo alto, entonces los clientes esperan tener una relación más cercana con nuestra empresa. Esta puede tener motivaciones como el retener consumidores, adquirir consumidores y empujar la venta. (Dominguez Bocanegra, 2016)

### **Riesgo país**

El riesgo país es un indicador de las condiciones existentes en una economía y sus vinculaciones con otras, aunque cada empresa calificadora de riesgo es autónoma para definir la metodología como lo cuantifica, una de las maneras, como se mide es con el EMBI

### **Segmentos de clientes**

El objetivo es agrupar a los clientes con características homogéneas en segmentos definidos y describir sus necesidades, averiguar información geográfica y demográfica, gustos, etc. Es por esto que constituye una de las habilidades y practicas más importantes de un emprendedor en mercadeo. Después, uno se puede ocupar de ubicar a los clientes actuales en los diferentes segmentos para tener alguna estadística y crecimiento potencial de cada grupo, permitiendo a una empresa o negocio, concebir acciones de atención, oferta y creación de valor adecuadas para ellos según preferencia de los segmentos. Se puede precisar que el segmento de clientes es un proceso de observación y validación de supuestos. (Dominguez Bocanegra, 2016)

### **Tasa libre de riesgo**

Tasa de Interés en la cual un inversionista tiene 0 riesgo al momento de invertir.

## Capítulo 2: Referencial y Legal

### Marco Referencial

El marco referencial, nos permite hacer énfasis en los antecedentes de estudio en dos sentidos: los antecedentes referenciales que no es más que los estudios de investigación similares que han servido de guía para la construcción de la investigación, como también los antecedentes históricos de las variables de estudio.

Revisando estudios similares realizados se toma como referencia a Mario Alejandro Gutiérrez Borda y Germán Adolfo Moreno Moncada (2011) con el tema “Plan de negocios para una empresa de consultoría con enfoque en servicios de tecnología e innovación para sectores de clase mundial en Colombia” el autor en su investigación expone En “el plan de negocios se abordó la problemática de ciencia, tecnología e innovación en Colombia y la gestión del desarrollo empresarial por medio de la consultoría. Se lograron establecer criterios claros sobre el problema que se quiere satisfacer, identificado anteriormente para crear una empresa de consultoría de Tecnología e Innovación. En esta segunda parte se desarrollarán los planes concisos para llevar a cabo los objetivos propuestos y como se pueden ejecutar a través de las estrategias enmarcadas, determinando su mercado objetivo, el sistema de negocios, el modelo financiero y los riesgos expuestos a la conformación de la empresa”. (Gutierrez & Moreno, 2011).

Karina Edith Gavilán López, (2018) en su trabajo de investigación denominado El control interno, financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeña empresa, del sector servicios del Perú: caso Consultoría de Obras Felita S.A.C. de la provincia de Huanta, 2018. Cuyo objetivo general fue: determinar las principales mejoras de un control interno, financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, del sector servicios del Perú y la empresa de Consultoría de Obras Felita S.A.C de la provincia de

Huanta, 2018. La metodología empleada fue cualitativa, no experimental- bibliográfica, documental de caso, descriptivo, cuyos resultados fueron: el control interno contribuye en la gestión de las empresas pues permite identificar riesgos interno y externo en el cual previene algunos factores que podrían afectar a la empresa, el financiamiento que solicitan las empresas es otorgado por terceros y entidades financieras a un corto plazo, el financiamiento y la capacitación incide en la rentabilidad de la empresa. Finalmente se concluye que el control interno mejora la gestión de las empresas, las empresas recurren a financiamiento de terceros y entidades financieras, y el financiamiento, la capacitación y la calidad mejoran la rentabilidad de las empresas de esta manera hace que tengan liquidez y calidad de servicio al público (Gavilan, 2018).

Además, se referencia Guía para la elaboración de un plan de negocio como documento Web. Además se encontró tesis elaborada por Olaya Coloma, Evelyn Magaly; Sánchez Sánchez, Norma Mariela (2012) con un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría contable tributaria para las PYMES del cantón Naranjito; en su investigación sustenta “la carencia de una estrategia de negocio debido a la no existencia de una cultura organizacional, hacen necesaria la incursión en el mercado de una compañía que ofrezca servicios de asesoría contable tributaria y financiera con características de disponibilidad, conveniencia, personalización, compromiso, precio, calidad, reputación, confianza y rapidez, garantizando una eficiente ejecución de las operaciones empresariales”. (Olaya & Sánchez, 2012)

Como referencia nacional podemos señalar la de Lascano, Juan y Victoria Arévalo en su tesis de maestría cuyo trabajo se denominó “Creación de una Empresa de Asesoría Contable, Tributaria y Financiera para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Mi pymes en el Distrito Metropolitano de Quito” cuyo objetivo fue de “Evaluar la factibilidad operativa de la Empresa “Soluciones Contables, Tributarias y Financieras para

MIPYMES Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada”, Soluciones CONTRIFIN “E.U.R.L”, en el Distrito Metropolitano de Quito, que utilizará las nuevas Tecnologías de la Información y de la Comunicación (TIC) para brindar un servicio óptimo las MIPYMES. obteniendo una rentabilidad patrimonial atractiva Al concluir el trabajo de investigación de la información obtenida en las encuestas realizadas, se determinó la necesidad que tienen las MIPYMES de los servicio de asesoría contable, tributaria y financiera de calidad que se ajuste a sus requerimientos, usando herramientas tecnológicas modernas que les permita ejecutar sus procesos económicos y financieros de manera eficiente y logre el cumplimiento de las obligaciones legales de manera eficaz y oportuna. Resultados que motivaron y condujeron a la elaboración del plan de negocios para la Empresa “Soluciones Contables, Tributarias y Financieras para MIPYMES “E.U.R.L”, en el Distrito Metropolitano de Quito, que brindará un servicio óptimo, personalizado y de calidad a las MIPYMES. (Arévalo, 2012).

Marcos Moya y Jimmy Reyes en investigación de Tesis de grado con el tema Implementación de un Centro de Capacitación, Asesoría y Servicio Contable-Tributario para el Micro y Pequeño Empresario de la Ciudad de Daule, Cantón Daule, Provincia del Guayas, con el objetivo principal de asesorar y brindar los servicios contable y tributario rigiéndonos al cumplimiento de sus leyes y normas, con un tipo de estudio Cuantitativo, la propuesta está encaminada al conocimiento y cumplimiento de las normativas tributarias y tener una mejor administración para que estas le generen una mejor rentabilidad a los negocios, y por ende nos garantiza que podemos tener una rentabilidad acorde con la inversión efectuada. Los resultados indican que existe la necesidad de implementar este centro de asesoría y servicios contable-tributario es necesario para el desarrollo de la economía de esta ciudad, y que los servicios que prestaría la nueva

empresa tendrían una acogida favorable de la mayor parte de micros y pequeños empresarios de los diferentes gremios que conforman esta urbe. (Moya & Reyes, 2015)

Estas investigaciones servirán de referencia para la elaboración de la propuesta del plan de negocio de la creación de una empresa de consultoría y asesoría contable – administrativo en la ciudad de Babahoyo.

### **Marco Legal**

Según la ley de consultoría del Ecuador en su Capítulo I: Del ámbito de la ley se presentan los siguientes artículos:

Art.1.- “Para los efectos de la presente ley, se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de prefactibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación” (Asamblea Constituyente , 2007).

Art. 2.- La consultoría podrá ser ejercida por personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras de conformidad con la presente Ley y su reglamento. Cuando esta Ley utilice la palabra "Consultores", se entenderá que comprende indistintamente a las personas indicadas. (Asamblea Constituyente , 2007)

Según la ley de Régimen Tributario Interno del Ecuador en su Capítulo VI: Contabilidad y Estado Financieros se presentan los siguientes artículos:

Art. 19.- “Obligación de llevar contabilidad- (Reformado por el Art. 79 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007; y, por el Art. 13 de la Ley s/n, R.O. 405-S, 29-XII-2014)- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y



sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares”.

“Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible” (SRI, 2014).

### **Clasificación de las Empresas en el Contexto Ecuatoriano**

En nuestro país Ecuador, según la Ley de Compañías del Ecuador, las empresas se clasifican según su tamaño y su finalidad (Totoy, 2016).

#### **Según su tamaño:**

**Las empresas grandes:** Son constituidas soportando grandes sumas de dinero como capital, gran número de trabajadores que exceden las 100 personas y gran volumen de ingresos.

**Las empresas medianas:** Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son moderados.

**Las empresas pequeñas:** Su capital e ingresos son reducidos y el número de sus trabajadores no exceden de 20, dentro de ellas también contamos con:

- Las Micro empresas: su capital, el número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías personales, aquí el número de trabajadores no excede de 10.
- Famiempresa: Es un nuevo modelo constituido únicamente por la familia que es el motor de la unidad productiva

### **Según su finalidad**

**Empresas lucrativas:** Estas están direccionadas a lograr beneficios económicos y su actividad productiva es la creación de bienes y servicios rentables y las constituyen personas que desean multiplicar su capital, a través de utilidades denominadas dividendos.

**Empresas no lucrativas:** Como su nombre lo indica, no persiguen fines de lucros, y a pesar de contar y manejar recursos no perciben utilidades y si beneficios por su fin no es económico.

### **Según su aspecto legal**

Según la Ley de Compañías del Ecuador se reconocen estas compañías:

- . La Compañía en nombre colectivo;
2. La Compañía en comandita simple y dividida por acciones;
3. La Compañía de responsabilidad limitada;
4. La Compañía anónima; y,
5. La Compañía de economía mixta.

“Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación”

(Pinos, 2019)

### Capítulo 3. Marco Metodológico y Análisis de Resultado de la Investigación de Mercado

El presente capítulo se encamina en detallar el método, diseño y alcance de la investigación, además se define la población y muestra de la evaluación económica para la creación de una consultoría y asesoría contable - administrativa dirigida a la prestación de servicio a las PYMES en la ciudad de Babahoyo. A su vez, se explicará la técnica de recolección y análisis de la información que se empleó para llevar a cabo el presente estudio.

Este trabajo tiene como finalidad detallar la factibilidad para la creación de la empresa, sin embargo, se especificará el modelo de negocio.

Variable Dependiente: Consultoría y Asesoría Contable Administrativa

Variable Independiente: Estudio de factibilidad operativa del mercado.

Tabla 2 Operación de las variables

<b>OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES</b>			
<b>VARIABLE INDEPENDIENTE: Estudio de Factibilidad Operativa de Mercado</b>			
<b>Conceptualización:</b> Es un análisis de mercado cuyo objetivo principal es determinar la existencia real de posible clientes para los bienes y servicios que va a producir una determinada empresa.			
<b>Sub-VARIABLES</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>
Oferta	Analizar los aspectos de la oferta en el mercado empresarial	Servicios ofertados en la actualidad por consultorías.	2, 3 entrevista (1)
Demanda	Analizar los aspectos de la demanda en el mercado empresarial	Demanda insatisfecha, en posibles clientes.	1, 2, 4, 5
Contabilidad	Bajo que modalidad lleva su contabilidad	Contador eventual Contador con relación de dependencia	1, 2 y 4, entrevista (1)

Competencia	Analizar los aspectos de la Competencia en el mercado	Tipo de servicio y precios	3 y 4, 6 entrevista (4)
Precios	Precio actual que paga por servicio de consultoría y asesoría contable	Precio actual por servicios	3 y 4, entrevista(3)
<b>VARIABLE DEPENDIENTE: Consultoría y Asesoría Contable - Administrativa</b>			
<b>Conceptualización:</b> La consultoría es un servicio de asesoría contratado de personal entrenado y capacitado para asistir en forma objetiva e independiente a la organización u empresa cliente, con el fin de identificar, analizar problemas y recomendar soluciones y ayudar a la implementación de las mismas cuando se, lo requiera.			
Sub-VARIABLES	Dimensión	Indicadores	Ítems
Localización	Ubicación geográfica de planta y oficinas.	Localización y tamaño óptimo de la empresa	Plan de negocio
Servicios	Disponibilidad de servicios públicos necesarios para la instalación y puesta en marcha del proyecto	Disponibilidad de servicios públicos	Plan de negocio
Insumos	Materia prima, los recursos humanos y los recursos financieros necesarios para instalación y puesta en marcha del proyecto.	Materia Prima Recursos Humanos Recursos Financieros	Plan de negocio
Tecnología	Equipos y mobiliarios necesarios para cubrir las necesidades del plan de negocio	Equipos Mobiliario	Plan de negocio
Estructura organizativa	Definir la naturaleza y contenido de los cargos de la organización	Descripción de cada cargo	Plan de negocio
Bases legales	Requisitos legales que se deben cumplir	Regulaciones legales y permisos requeridos	Plan de negocio
precios	Analizar los aspectos de precio en el mercado	Fijación de precio según servicio	Plan de negocio
Rentabilidad	Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Punto de Equilibrio	Inversión Inicial. -Capital de Trabajo -Balance General -Flujo de Fondos - Flujo de Caja Operativo	Plan de negocio
Gastos	Gastos generados por la actividad de la empresa		Plan de negocio
Ingresos	Servicio entregados a la pequeñas y medianas empresas	Ventas.	Plan de negocio

## **Tipo de Investigación**

La presente investigación según su objetivo se considera de tipo básica-aplicada, descripta y no experimental. Básica pues este trabajo nace con un tema específico y no se sale de él. Aplicada, pues se utilizan a los conocimientos de los investigadores.

## **Alcance de la Investigación**

**Investigación Descriptiva.** Porque se describe los componentes del plan de negocio como es el estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico – financiero de una consultoría de asesoramiento contable – administrativo.

## **Enfoque de la Investigación**

En el presente trabajo, se emplea un enfoque Mixto, que incluye tanto Cualitativo como Cuantitativo. A continuación, una breve explicación de cada uno y su argumentación.

**Investigación cuantitativa** Es aquella que emplea magnitudes numéricas para expresar su trabajo, mediante técnicas experimentales o estadísticas, cuyos resultados son representables luego matemáticamente. Básicamente es la recolección de datos, con base en el cálculo numérico y el análisis estadístico. Se utiliza el análisis estadístico en las encuestas realizada a los administradores de las PYMES del cantón Babahoyo. (Raffinoa, 2020)

**Investigación cualitativa** Es aquella que recoge los discursos existentes en torno al tema y realiza luego una interpretación rigurosa. No requiere de procedimientos numéricos, estadísticos o matemáticos, sino que se obtiene datos descriptivos. (Raffinoa, 2020)

## **Método de Investigación**

**Método Analítico – Sintético:** El método analítico al estructurar el plan de negocio en cada una de sus partes, y su análisis de mercado, técnico, legal, económico –

financiero de una empresa consultora y asesora contable – administrativo, que permita mejorar la situación económica y administrativa de la empresa.

**Método deductivo** A partir de un marco teórico se sustenta las variables objeto de estudio, se observa la realidad, se recogen datos de fuentes primarias en las PYMES.

### **Técnica de Recopilación de la Información**

Se realizó una encuesta dirigida a los administradores de las PYMES del cantón Babahoyo para conocer el grado de aceptación de la creación de la empresa consultora y asesoría contable – administrativo. La encuesta estuvo diseñada con siete preguntas, que fueron preguntas cerradas, el tiempo de cada encuesta fue de aproximadamente tres minutos.

También se desarrollaron entrevistas en profundidad, la entrevista estuvo estructurada por preguntas generales, preguntas estratégicas y preguntas de cierre, las mismas que fueron diseñadas para dos personas claves que fueron consideradas, que es el Alcalde de la ciudad y el presidente de la Cámara de Comercio, las personas seleccionadas es por el cargo que desempeñan con alta relevancia en el cantón puesto que también son empresarios, el tiempo de la entrevista está considerada en llevarla a cabo en 10 minutos, considerando la disponibilidad de tiempo de las personas mencionadas fue el 07 de febrero del 2020 en la oficina de cada uno.

Para nuestro estudio, el mercado está constituido por una Población de 586 PYMES dentro del cantón Babahoyo dato obtenido de la Cámara de Comercio de la ciudad de Babahoyo.

Tabla 3 Población

<b>Tipo de Empresa</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Participación (%)</b>
Pequeña Empresas	344	58,70%
Mediana Empresa	242	41,30%
<b>Total</b>	<b>586</b>	<b>100,00%</b>

*Nota:* Tomado de La Cámara de Comercio de Babahoyo, 2018.

### **Población y muestra**

**Población:** Según lo mencionado por Menkes & Bringas (2014), “La población es el conjunto de elementos o individuos que contienen características comunes que pueden ser observables o medibles, sabiendo que, si el investigador conoce su tamaño, es finita, y cuando no conoce el tamaño que alcanza, es considerada como infinita.” (Vera Moncada & Conya Guamán, 2016)

**Muestra:** Miján (2011) manifiesta que, “La muestra es un subconjunto de la población, siendo a su vez, representativa, dado que refleja las características o propiedades de la población a la que pertenece, por ende, se considera que son los principales individuos que se investigarán.” (Vera Moncada & Conya Guamán, 2016)

**Muestreo:** La selección de los participantes se la hace de manera aleatoria y los resultados pertinentes se sometieron a una evaluación matemática con base en la teoría de la probabilidad y también en algunos casos, aplicando el criterio y la experiencia profesional.

La fórmula para estimar el tamaño de muestra, se empleó la fórmula de población finita para muestra de proporciones:

$$n = \frac{Z^2_{\alpha/2} P Q N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 P Q}$$

Dónde:

n = Tamaño de la muestra necesaria

$$Z^2 = 1,96$$

P = Probabilidad de que el evento ocurra 50%

Q = Probabilidad de que el evento no ocurra 50%

E = 0,05 o 5%

N = Población total.

Tabla 4 Cálculo de la muestra global

Población finita		
N	586	
Z	1,95996398	
P	50%	
Q	50%	
E	0,05%	
<b>N</b>	<b>232.27</b>	<b>233</b>

Tabla 5 Cálculo de la muestra estratificada

Tipo de Empresa	Cantidad	%	Muestra
Pequeña Empresas	344	58,70%	137
Mediana Empresa	242	41,30%	96
Total	586	100,00%	233

Para pequeñas empresas:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5) (344)}{(0,05)^2 (344-1) + (1,96) (0,5) (0,5)} = 137$$

Son: ciento treinta y siete

Para medianas empresa:

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,5) (242)}{(0,05)^2 (242-1) + (1,96) (0,5) (0,5)} = 96$$



Son: noventa y seis personas a encuestar

Las entrevistas se realizan a estas dos personas, como es el Alcalde de la ciudad y al Presidente de la Cámara de Comercio por las razones de que aparte de desempeñarse en sus puestos de trabajo son empresarios dentro de la ciudad, con las cuales se puede dialogar para consultar si es importante que las empresas contraten asesorías y descubrir los problemas que pueden encontrarse en las distintas Pymes.

### Resultados y Análisis de Encuestas y Entrevistas

Cuestionario de Encuesta Dirigido a las personas obligadas a llevar contabilidad

1.- ¿Bajo qué modalidad se lleva la contabilidad en su empresa?

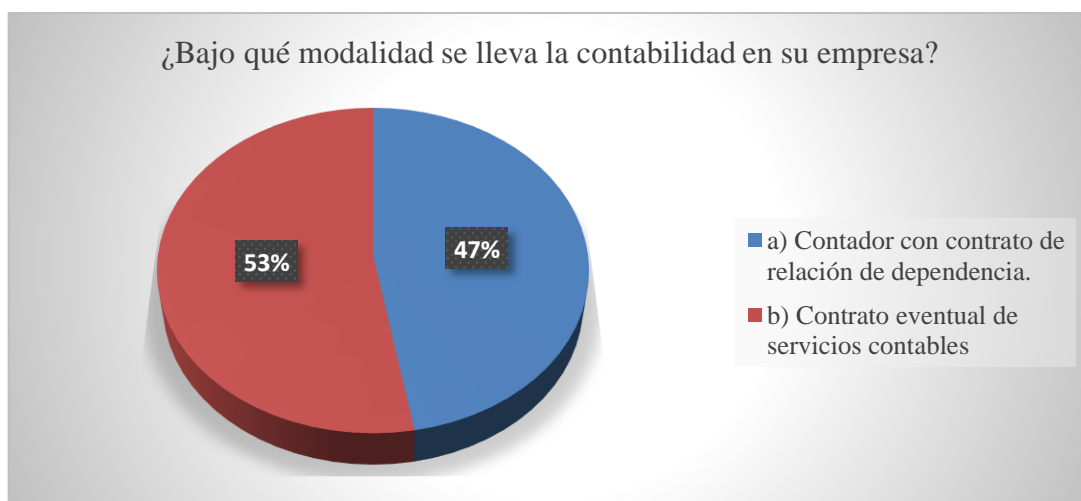


Figura 2 Resultado de pregunta 1

Análisis y conclusión: En base al resultado de las encuestas, se constata que el 53% lleva la contabilidad bajo la modalidad de contrato eventual y el 43% lo hace con relación de dependencia. Lo que demuestra que existe un mercado potencial para la nueva empresa.

2.- ¿Se siente satisfecha (o) con el personal que realiza la actividad contable?



Figura 3 Resultado de pregunta 2

Análisis y conclusión: El 43% de las personas encuestadas se sienten satisfechas con el personal que realiza contabilidad, el 37% que se encuentra indiferente, lo que indica una demanda insatisfecha.

3.- ¿Ha contratado alguna vez los servicios de una empresa que brinde asesoría administrativa y contable?

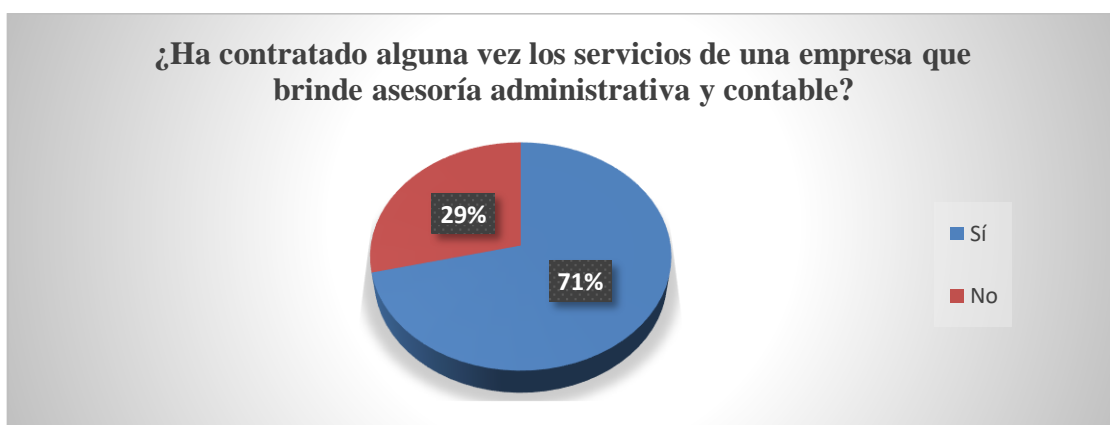


Figura 4 Resultado de pregunta 3

Análisis y conclusión: El 71% de las personas encuestadas indican que, si han contratado el servicio de asesoría, esto en su mayoría los contratan a profesionales, el

29% dice no haberlo hecho. Esto nos demuestra que la inserción en el orden de publicidad es urgente para un adecuado desarrollo de la empresa a crearse.

4.- Mencione los distintos tipos de asesoría contable que su empresa necesita para mejorar:

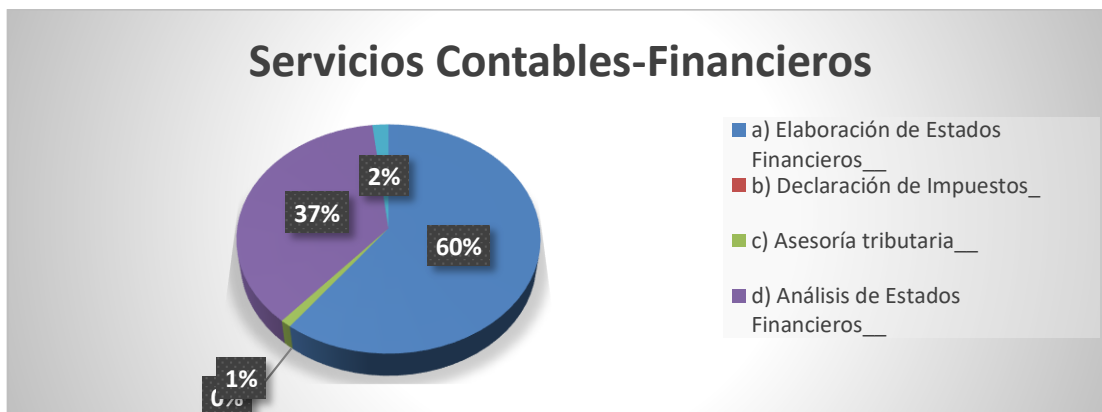


Figura 5 Resultado de pregunta 4

Análisis y conclusión: Las personas encuestadas sobre sus necesidades más urgentes en los servicios contables - financieros serian, la elaboración de los Estados Financieros con un 60%, seguido de un 37% al Análisis de Estados Financieros, los sigue en importancia la asesoría tributaria con el 2%. Lo que indica que estas pequeñas y medianas empresas adolecen en la parte administrativa, además que hay un vacío muy importante en el cumplimiento de los deberes tributarios con el estado.

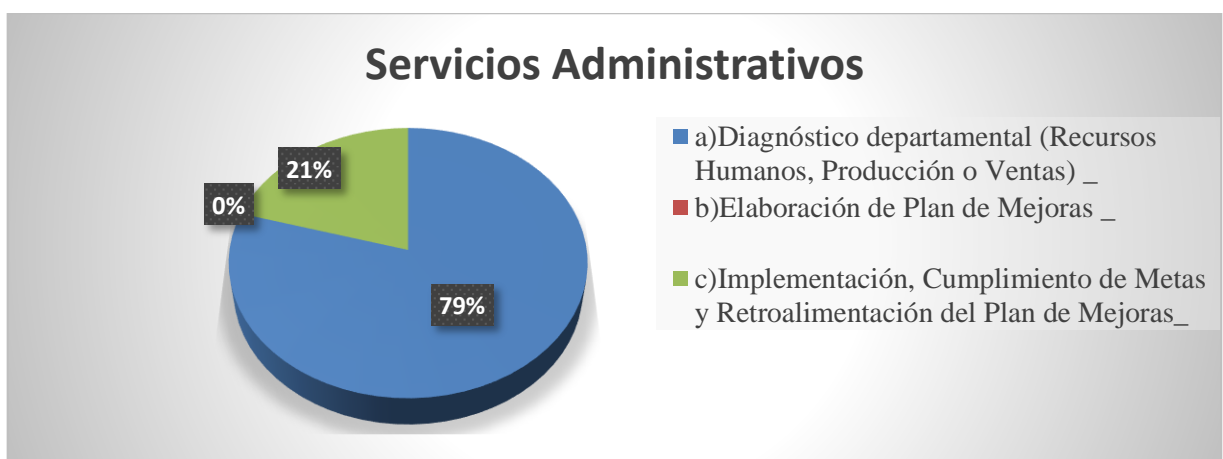


Figura 6 Resultado de pregunta 4

Análisis y conclusión: Coadyuvando la pregunta anterior, los encuestados en el 79% de ellos, afirman que dentro del servicio Administrativo el mayor requerimiento sería una asesoría en poder obtener un diagnostico departamental de su empresa. Lo anterior conlleva a que la nueva empresa despliegue una publicidad integral de todos los servicios que oferta.

5.- ¿Siendo usted una Pequeña/Mediana empresa considera necesaria la asesoría?

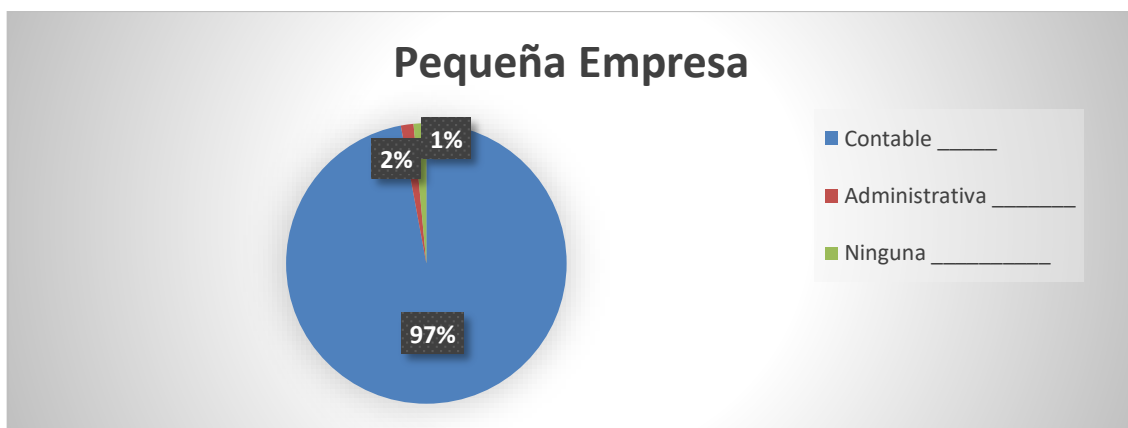
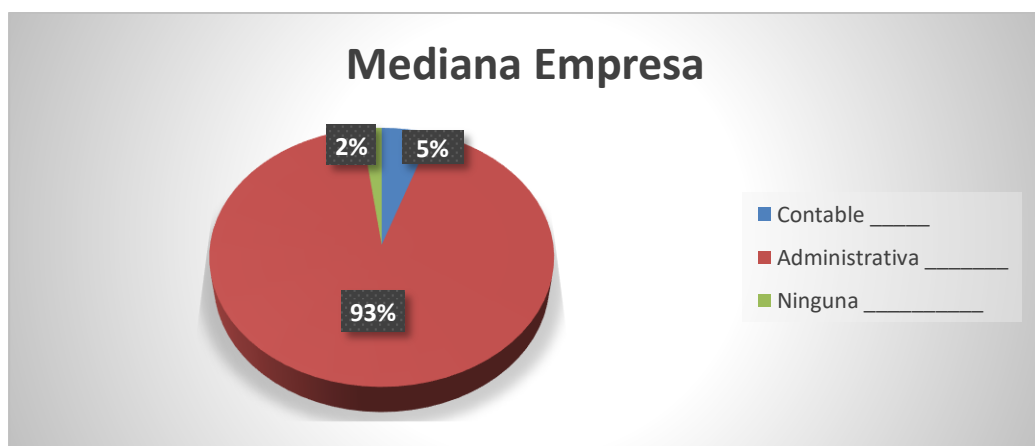


Figura 7 Resultado de pregunta 5

Análisis y conclusión: El 97% de las pequeñas empresas consideran que la Asesoría contable es necesaria. Lo cual hace esperar la viabilidad de la creación de la nueva empresa de Consultoría y Asesoría.



*Figura 8* Resultado de pregunta 5

Análisis y conclusión: El 93% de las medianas empresas consideran que la Asesoría Administrativa es necesaria. Lo cual hace esperar la viabilidad de la creación de la nueva empresa de Consultoría y Asesoría.

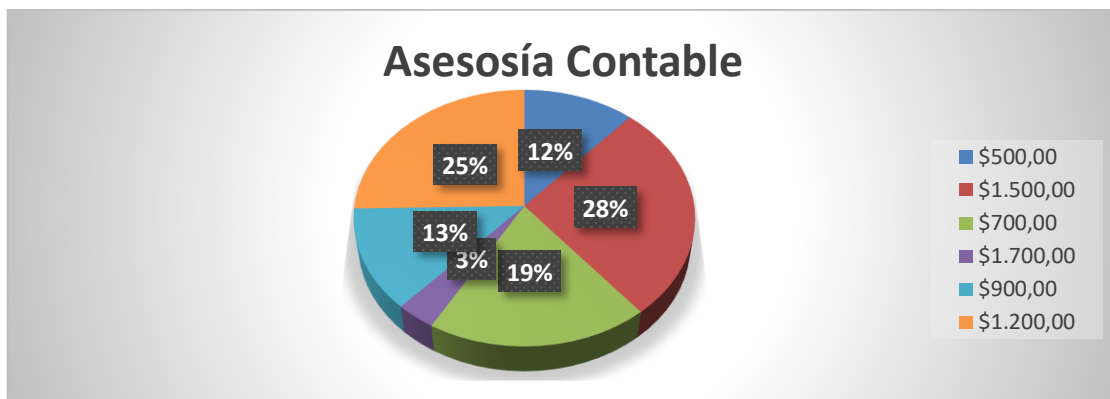
6.- Qué factores considera como el más importante que debe tener la empresa que usted contrate para asesorarlo contable y administrativamente? Marque máximo 3.



*Figura 9* Resultado de pregunta 6

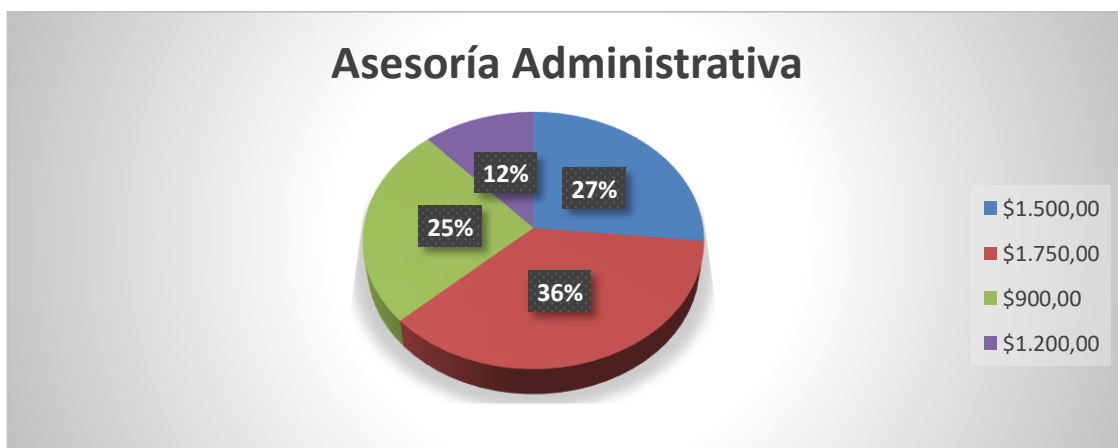
Análisis y conclusión: Los valores que son considerados por los clientes para que una empresa de asesoría sea contratada es en el 34% de Seriedad y Cumplimiento, con el 33% de Confidencialidad en el manejo de la información y finalmente con 33% en la Eficacia de la asesoría en el desempeño de la empresa. Lo que indica que los servicios que han recibido no han expuestos estos valores que serán bandera de presentación de la nueva empresa.

7.- ¿Cuánto del presupuesto de la empresa se puede destinar para pagar mensualmente lo servicios seleccionados en el apartado anterior?



*Figura 10* Resultado de pregunta 7

Análisis y conclusión: El resultado de las encuestas dio que el 28% de los administradores están dispuestos a asignar \$1500.00 del presupuesto para un servicio de asesoría Contable, seguido de un 25% dispuestos a cancelar \$1200.00 del presupuesto anual.



*Figura 11* Resultado de pregunta 7

Análisis y conclusión: El 36% de los administradores están dispuestos a asignar \$1750.00 del presupuesto para un servicio de asesoría Administrativa, seguido de un 27% que estarían dispuestos a cancelar \$1500.00 del presupuesto anual.

## **Análisis de las Encuestas**

Una mayoría del 57% de los empresarios y comerciantes encuestados manifiestan que llevan su contabilidad con profesionales contratados eventualmente, el 47% manifiestan que tiene asesoría con relación de dependencia. El 43% indicaron que están satisfechos con quien les lleva la contabilidad, pero se pudo verificar que no tienen un control financiero ni tributario y algunos lo hacen empíricamente y otros por falta de conocimiento no lo hacen.

La idiosincrasia de los empresarios juega en este caso un papel importante en considerar la viabilidad de un proyecto de Plan de negocio en asesoría contable, tributaria y financiera, donde el porcentaje de aceptación es alto de acuerdo a las respuestas en las encuestas realizadas, no refleja la realidad y pensamiento de muchos empresarios con respecto a esta idea, pues en la encuesta se ve que no se considera este gasto dentro del presupuesto de la empresa, y exigen altos valores éticos para tener confianza en ellas.

En el grupo de los microempresarios se manifiesta un deseo de recibir asesoría por parte de profesionales que les permita visualizar una alternativa innovadora para poder satisfacer sus necesidades, otros manifiestan que con un asesoramiento les permitiría en corto plazo realizarlos tramites tributarios personalmente sin necesidad de profesionales.

Podemos decir que es factible y rentable la creación de una empresa de asesoría contable - administrativa al manifestar un alto porcentaje de los encuestados, necesaria la asesoría en sus empresas en temas contables, tributarios y administrativos, disponiendo costos en su presupuesto para el pago de este servicio, lo cual permitirá captar clientes, con precios fijados de acuerdo a resultados de la encuesta, que generen ganancias.

## **Análisis de las Entrevistas**

En el desarrollo de la entrevista se logra una introducción referente al desarrollo de este trabajo, donde el Señor Alcalde aparte de desempeñar el cargo público también trabaja de manera independiente en cuanto el manifiesta la importancia de elaborar los estados Financieros a su vez el diagnóstico departamental considera que es indispensable ya que de una manera puede conocer los problemas que puede haber en su negocio y corregirlo a tiempo.

De manera personal en ninguno de los dos cargos que desempeño se ha llevado a cabo una consultoría, pero lo creo importante para que se conozca todo ámbito. De una forma panorámica veo que el ambiente laboral es bueno y manifiesta que si se cumplen las metas planteadas. No se niega a adquirir el servicio de consultoría, pero el valor depende de cada que tiempo se realizaría una; pero estaría dispuesto a cancelar un valor de \$300 en su desempeño en sus labores particulares, pero ya en el ámbito público dependería del presupuesto designado a la institución.

El área con mayor importancia se considera que es la Administrativa ya que de ahí se deriva la mayor información de una empresa, que es importante que una organización que brinde el servicio de consultoría sea discreta con la información que va a observar y que sea seria en los servicios que ofrece. Es bueno estar siempre informado sobre el personal y sobre todo lo que pasa en la empresa, pero a su vez no me gusta ser un jefe hostigoso.

Culminando con que en la ciudad sería bueno que existiera una empresa que brinde los servicios administrativos y contables proveniente así de una consultoría y que mejor que sea de una de aquí mismo de la ciudad.



## **Estudio de Mercado**

### **Mercado**

El entorno en que se desarrollará este estudio es en la ciudad de Babahoyo capital de la Provincia de los Ríos, es la ciudad más importante y la segunda ciudad más poblada de la dicha provincia. Se encuentra rodeada de ríos como el río Babahoyo que se unen y desembocan en el río Guayas, y sitios aledaños, donde empresas agrícolas y comerciales han proliferados y crecido y, hoy se ven manejados únicamente con sus conocimientos empíricos. Se pidió colaboración a instituciones bancarias y a la Cámara de Comercio de Los Ríos.

Las actividades productivas cotidianas normales de los ciudadanos en el Cantón Babahoyo se desarrollan con una interacción regular ciudad-campo, campo-ciudad., destacando un entorno de vida muy peculiar. La población en su gran mayoría está dedicada al cultivo, principalmente de arroz, banano y cacao. Existen industrias que tienen sede en esta ciudad como Industrias Facundo ubicada a las afueras de la ciudad, el Ingenio Isabel María el cuarto ingenio más grande del país, y diferentes Piladoras de arroz; gran parte de la ciudad tiene un gran movimiento. Babahoyo se ha convertido en los últimos tiempos en el centro para la cristalización de importantes negocios y apertura de grandes empresas.

Las técnicas empleadas para la recolección de datos fueron la observación directa y entrevistas con preguntas cerradas y abiertas a empresarios de esta ciudad, y a través del análisis de estas muestras poder a través de las experiencias de estos participantes exponer una teoría general. Esto ayudará a determinar si es factible o no la creación de una empresa que preste servicios de asesoría de gestión administrativa, contable y tributaria.

El desarrollo de este estudio de factibilidad para la creación de una empresa que oferta servicio a nivel público y privado, considerando el mercado, está definido por el requerimiento asociado de la inexistencia de empresas capacitadas que brinden formación en temas determinados en materia contable, tributaria y financiera, dadas las condiciones en que se desarrolla la actividad empresarial en la ciudad y cantón Babahoyo.

### ***Mercado de oferta.***

La oferta la constituyen aquellos negocios cuya identificación es como asesorías Tributarias, las mismas que sólo realizan las diferentes obligaciones que están inmersas con el Servicio de Rentas Internas. Es muy difícil obtener datos sustentables que nos permita realizar un análisis de la oferta actual, ya que debido a la estricta confidencialidad que manejan al respecto del volumen de la prestación de servicios.

Como dato referencial debemos indicar que en nuestra ciudad hay tres empresas de asesoría y consultoría denominadas Pacheco & Asociados, Oviedo & Asociados y Consultoría Quinto; y un número aproxima de 40 personas dedicadas a esta actividad como contadores profesionales y sin legitimidad alguna, personas que cuentan únicamente con experiencia laboral por lo cual ofertan servicio rudimentario y parcial.

### ***Mercado de demanda.***

La demanda de un mercado puede clasificarse de acuerdo a varios parámetros, uno de ellos la oportunidad de mercado; por la necesidad que cubren los servicios que se ofrecen; el destino o uso que se hace de ellos y el ciclo que implica el consumo de dicho servicio. En base al estudio de mercado realizado, este proyecto está dirigido a la demanda de las Pymes de la ciudad de Babahoyo la misma que ya sea por desconocimiento o por falta de oportunidad no ha contado con una asesoría externa adecuada que le permita fortalecer los ingresos.

Por otro lado, existe 586 Pymes en la ciudad de Babahoyo que se consideran como posibles clientes.

#### *Demanda insatisfecha.*

Una vez establecido la demanda y la oferta en términos potenciales para el servicio contable como tributario, financiero, con base a datos del Censo Económico realizado por el INEC en el 2010.- Entre otras fuentes secundarias, es posible establecer que existe un alto número considerable de micros y pequeñas empresas como también medianas que requieren el servicio contable, tributario y financiero (INEC, 2010). Por otro lado, existe 586 Pymes en la ciudad de Babahoyo que se consideran como posibles clientes.

### **Análisis PEST**

Es una herramienta de medición de negocio, porque nos permite analizar los factores Político, Económico, Social y Tecnológico, que de una u otra forma afecta a la empresa. A su vez es una herramienta de gran utilidad para comprender el crecimiento o declive de un mercado.

Este análisis PEST permite identificar factores externos que puedan afectar a la actividad económica en la que la empresa se va a desarrollar y además funciona como un marco para analizar una situación, para planificar y aplicar estrategia, posición, dirección de la empresa.

#### **Político**

Es necesario tomar en cuenta la situación de un país, para el correcto funcionamiento de una empresa. En la actualidad, Ecuador enfrenta una incertidumbre política debido a que se han modificado algunas leyes y normas, como por ejemplo la reforma Tributaria que trata sobre la Ley de Simplicidad y Progresividad Tributaria, los cambios al Impuesto a los Consumos Especiales (ICE).

Según el ranking del 2020 el Índice de Percepción de la Corrupción, el Ecuador ha obtenido 38 puntos según lo que publica el diario el Universo haciendo referencia a la Organización para la transparencia internacional. Con esa puntuación Ecuador mejora su situación hasta la posición número 93, de los 180 del ranking de corrupción gubernamental, luego sus habitantes creen que existe mucha corrupción en el sector público.

Este índice demuestra la forma en que se administra y controla las entidades públicas, la inversión pública y las personas que están detrás de ellas; lo cual desmotiva a la población al acercamiento a las políticas estatales que ofertan concesiones especialmente a los emprendedores de PYMES.

Como empresa este factor político nos afecta ya que incluye términos tributarios legislativos, comerciales, así como el grado de inestabilidad política. Cabe enfatizar que la actividad gubernamental tiene gran influencia en la salud, educación e infraestructura de un país. Esto afecta prácticamente a la totalidad del resto de los factores, por lo que es de vital importancia una estabilidad política.

## **Económico**

### ***Población Económicamente Activa.***

En el Ecuador la oferta laboral o PEA alcanzó 60.9% hasta junio del 2020, esto representa una disminución de 4.4 puntos porcentuales respecto del mes de diciembre del año 2019. (Banco Central del Ecuador, 2020).

El crecimiento económico de un país o de determinada zona, constituye uno de los factores más incidentes en la marcha o establecimiento de una empresa, lo cual es determinante para comercio libre el cual beneficia tanto a consumidores como a las empresas.

### ***Desempleo.***

Entre mayo y junio del 2020, el desempleo de acuerdo a los números del INEC se ubicó en un 13.3% a nivel nacional, es decir un incremento de 9.5% puntos porcentuales (pp.) con respecto al mes de diciembre del año anterior. (Banco Central del Ecuador, 2020).

El desempleo en la ciudad de Babahoyo y sitios aledaños está caracterizado por movimientos de volumen de mercado de trabajo, los cuales se apegan al resultado de cambios tecnológicos, especialmente en el campo agrícola lo que obliga al cambio de empleo de varias formas en diferentes lugares y regiones.

La búsqueda de una actividad económica por parte de los desempleados, provoca que se tomen decisiones de crear negocios sin una debida planificación, o lo que se tradujo una corta permanencia en el mercado y pérdidas económica.

### ***Inflación Anual.***

El IPC de junio de 2020 (último registro anual 2020) registró una variación mensual de -0.62%, fue el mayor porcentaje negativo de ese año. En 9 de las 12 divisiones de bienes y servicios cuya ponderación agregada fue 105.62% se registraron valores negativos, siendo Transporte; y, Alimentos y bebidas no alcohólicas las de mayor variación. (Banco Central del Ecuador, 2020).

Debemos considerar que la inflación tiene un efecto directo sobre las finanzas de un plan de negocios ya que las ventas son mucho menos de lo habitual. Cuando crece la inflación, el poder adquisitivo del público se reduce y se compra menos, pues también tiene un efecto en el sueldo de los empleados.

El factor económico en general, como empresa nueva dentro del mercado nos afecta ya que, por ejemplo, si los tipos de interés están muy elevados las empresas tendrán

más dificultades para conseguir financiamiento y que será mucho más cara. Y es así como el factor de la tasa de inflación, tipos de cambios y los tipos de interés tienen un gran impacto sobre los emprendimientos y las PYMES.

### **Social**

En los últimos años el Ecuador ha venido experimentando diversos cambios en el ámbito de la educación, investigación y desarrollo y tecnología, desarrollo social; lo anterior se da gracias a la gran inversión del gobierno.

En lo que es en la ciudad de Babahoyo, la cultura tributaria es baja ya que muchos esperan que les clausuren el negocio y de ahí hacer las declaraciones por lo que se estima que se debe hacer una concientización y demostrar con hechos lo importante de contratar una asesoría.

### **Tecnológico**

Para la eficiencia y eficacia del desempeño de una empresa, la tecnología es un factor determinante ya que contribuye al desarrollo de nuevos productos, equipos, maquinarias, etc. Existe diez aspectos clave relacionados con la adopción de la tecnología como retos claves en las empresas, así como estrategia digital para innovar en tecnología. Es importante que las empresas no se estanquen en el retraso tecnológico porque si no su competitividad disminuiría.

Existe actualmente un amplio mercado de tecnologías que favorece a los empresarios contar con una gama de productos tecnológicos acorde a los servicios de la empresa como son Visión Win Contabilidad, Senior Conta entre otras. Las empresas locales deben estar a la vanguardia debido a que las empresas extranjeras en muchos de los casos cuentan con suficiente tecnología lo cual las hace más competitiva. No obstante,

los costos de inversión para el sector son significativamente altos respecto a la capacidad de endeudamiento de las empresas e industrias ecuatorianas.

### **Análisis De Las Cinco Fuerzas De Porter**

Según Michael Porter, las cinco fuerzas nos ayudan a visualizar la intensidad de la competencia que una organización está rodeada y la rivalidad que se puede esperar en un sector o mercado concreto.



*Figura 12* Las Cinco Fuerzas de Porter

#### **Poder de negociación de los clientes**

Los clientes del entorno tienen un poder de negociación alto debido a que los clientes si tienen información completa del mercado por la razón de que la ciudad es pequeña y se conoce dónde pueden realizar estos servicios. Considerando de igual manera que los precios son acordes al medio ya que pueden mostrar alguna sensibilidad en el cambio de proveedor y este lleva consigo los valores.

### **Rivalidad entre competidores existentes**

Debido a que existen pequeños negocios que brindan el servicio de consultoría similares que se encuentran posicionada en la ciudad, tales como Consultoría Pacheco y Asociados, entre otras. El mercado potencial de los servicios de consultoría en aspectos contables, tributarios y financieros siguen siendo atractivo y será obligación de la empresa trabajar arduamente para lograr ser competitiva.

En el mercado nacional existe una competencia con un alto nivel de posicionamiento, pero a nivel local existe una competencia con un nivel medio alto de posicionamiento en el mercado.

### **Amenaza de entrada de nuevos competidores**

Actualmente en el mercado local de las Consultorías no existen muchos competidores, ya que los pequeños negocios que ofrecen estos servicios no trabajan con economía de escala, aunque cabe recalcar que los pequeños negocios que están dentro de la ciudad su actividad principal es realizar las declaraciones de impuestos. Otro punto de vista que se analiza es que la inversión inicial es alta por lo que se considera que la amenaza de nuevos competidores es baja. Además, en un mercado de servicio de asesoría integral se requiere personal de alto nivel académico lo cual es una barrera de entrada a competidores.

### **Poder de negociación de los proveedores**

En esta clase de emprendimiento de las consultorías contables administrativas son necesarios pocos proveedores para desarrollar este negocio ya que no existen muchos consultores dentro de la ciudad, se considera que el poder de negociación de los proveedores es bajo, por lo que el rubro de mayor costo queda en la contratación de profesionales especialistas.



### **Amenaza de posibles productos sustitutos**

La competencia depende de la medida en que los productos – servicios de una consultoría sean sustituidos por unos de otros. En este caso mi empresa estaría compitiendo con los pequeños negocios que se dedican a la declaración de impuestos, o a las personas profesionales que se dedican al trabajo independiente y a su vez son más económicos. Cuando una empresa está al día en la innovación, provoca que otra sufra.

Cuando las empresas son difíciles de copiar permiten fijar los precios en solitario y por ende genera rentabilidad. Por el contrario, en los mercados que existen varios servicios iguales o similares, suponen por lo general baja rentabilidad. No hay que perder de vista el papel importante que juega el cliente ya que ellos establecen sus preferencias; ya sea por su precio, calidad.

### **FODA**

El análisis del FODA es una herramienta que contribuye a una planificación estratégica diseñada para realizar un análisis interno de una empresa (Fortaleza y Debilidades) y externo (Oportunidad y Amenazas); como instrumento que permite obtener una perspectiva general de la realidad de una organización.

#### **Análisis interno**

##### ***Fortaleza.***

- Equipo especializado y altamente capacitados en los servicios que se brinda
- Atención personalizada, para crear confianza con el cliente
- Concientización de los empresarios por implementar nuevos procesos
- Capacidad de gestión de personal que laborara.
- Fuentes de información de mercado.
- Bajo costo de constitución y de inversión

***Debilidades.***

- Nuevos en el mercado y poco reconocimiento.
- Poca experiencia en asesoría
- No se ha realizado publicidad masiva.
- Falta de campañas promocionales
- Baja retribución por los servicios
- Tamaño de las empresas

**Análisis Externo*****Oportunidades.***

- Alta demanda de análisis de Estados Financieros en Pymes y empresas noveles
- Requerimientos Administrativos en Pymes y empresas noveles
- Clientes potenciales
- Obligatoriedad tributaria
- Redes sociales
- Baja presencia de asesorías

***Amenazas.***

- Inestabilidad Política y Económica
- Desempeño y pocas oportunidades a profesionales contables
- Competencia desleal
- Desconfianza de los empresarios a emplear asesoría

**Matriz DAFO**

Las estrategias plateadas producto del análisis FODA en sus fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades de la consultora se exponen a continuación

<b>MATRÍZ DAFO - GENERACIÓN DE ESTRATEGIAS</b>		
	<b>ANÁLISIS DEL ENTORNO</b>	
	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
	Alta demanda estados financieros	Inestabilidad Política y Económica;
	Requerimientos Administrativos	La competencia
	<b>ESTRATEGIAS</b>	
<b>ANÁLISIS INTERNO</b>		
<b>FORTALEZAS</b>	<b>F.O.</b>	<b>F.A.</b>
Equipo especializado	Promocionar el Know how para empresas	Talleres para dar a conocer disposiciones legales y tributarias
Atención personalizada	Realizar segmentación del mercado	Esfuerzo de marketing para captar clientes
Servicio completo con respecto a la asesoría	Gestión eficiente y eficaz del manejo de los impuestos nacionales	Captar cliente fuera de la ciudad
<b>DEBILIDADES</b>	<b>D.O</b>	<b>D.A.</b>
Nuevos en el mercado y poco reconocimiento	Fortalecimiento de imagen corporativa	Enfocarse en el mejoramiento de los servicios en el mercado
No se ha realizado publicidad masiva	Difusión y promoción de los servicios	Desarrollo de tecnologías
Falta de campañas promocionales		Programa de educación en asesoría externa
		Realizar alianza con la Camara de Comercio

Figura 13 Matriz DAFO

## **Capítulo 4: La Propuesta**

Se desarrolla la propuesta basada en las cinco fuerzas de Porter, esta teoría que es de mucha ayuda para el desarrollo del plan de negocio y poder conocer la factibilidad del mismo. La estructura organizacional de la propuesta de negocio es bastante reducida y reservada. Se considera prudente que el negocio inicie con pequeño grupo de personal lo indispensable. Sin embargo, a medida que se vaya generando mayor carga laboral será necesario incrementar la cantidad de personal, especialmente en el área de desarrollo de proyectos, ya que se debe garantizar la calidad de servicio que se brinda y la estabilidad de los colaboradores.

### **Misión**

Somos una compañía que aporta herramientas útiles, dando soluciones reales a las necesidades de las pymes que garantice una mejora permanente de nuestros clientes, y ayudarlos a que sean capaces de enfrentar nuevos desafíos y los retos de competitividad.

### **Visión**

Ser un referente en la prestación de servicios de asesorías y consultorías en Sistema de Contabilidad – Financiera y Administrativa con un recurso humano altamente calificado y la calidad en el servicio, como un equipo innovador en la solución de necesidades de los diferentes tipos de clientes.

### **Valores**

Garantía de Calidad

Ética Profesional

Compromiso

Orientación a Resultados

Trabajo en Equipo

Proactividad

Responsabilidad

### Organigrama Estructural

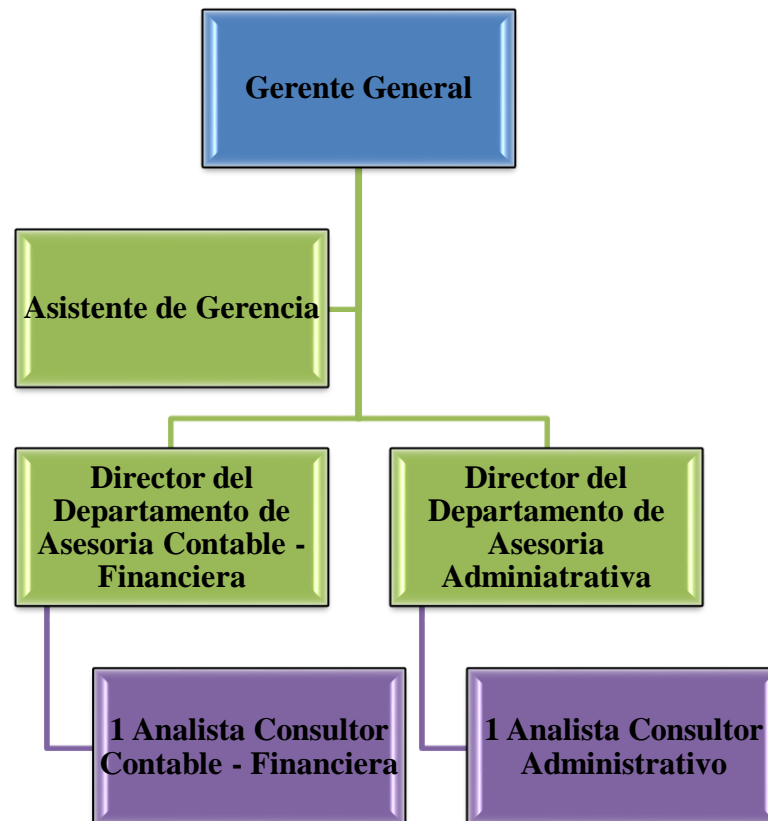


Figura 14 *Organigrama Estructural*

La consultoría estará a cargo del Gerente General quien a través del asistente de gerencia conocerá el requerimiento del servicio que se solicita, siendo el caso de que lo solicitado sea una asesoría contable o administrativa le hará conocer al encargado del departamento respectivo, luego con el analista consultor se organiza y se planifica la asesoría.

Cabe recalcar que en caso de necesitar consultores se solicitara en la modalidad de servicio prestado.

## **Las Funciones De Cada Uno De Los Colaboradores**

### **Gerente General**

- Selección del personal.
- Designar todas las posiciones gerenciales
- Verificar que cada uno de sus colaboradores cumpla con las funciones que demanda en su puesto de trabajo y a su vez supervisar todos los procesos.
- Atender los asuntos especiales y problemas personales.
- Responsable del Sistema de Planificación.
- Revisar, modificar, y aprobar el presupuesto anual.

### **Asistente de Gerencia**

- Elaborar los informes de las evaluaciones departamentales.
- Receptar todas las solicitudes de servicios.
- Revisar órdenes.
- Coordinar las reuniones del gerente.
- Participar en reuniones de Gerencia, para el análisis de información.
- Revisar correo electrónico y comunicaciones recibidas.
- Revisar y comparar gastos mensuales.

### **Director del Departamento de Asesoría Contable Financiero:**

- Analizar las oportunidades de tener nuevos clientes
- Coordinar visitas, contactos, citas con los clientes
- Solucionar problemas presentados en toda la comisión de venta del servicio
- Mantener reuniones semanales con el analista consultor del departamento para analizar estrategias en ventas y sus resultados.
- Elaborar informes de avance de la implementación del servicio, los cuales serán presentados al Gerente General una vez al mes.

**Analista Consultor del Departamento de Asesoría Contable – Financiera**

- Elaborar estados financieros en fechas requeridas con información oportuna y verídica.
- Verificar y depurar cuentas contables.
- Revisar órdenes de pago a proveedores y cheque de la oficina, corroborando los cálculos presentados.
- Coordinar la elaboración del presupuesto general y dar seguimiento al mismo.
- Participar en reuniones de Gerencia, para el análisis de información.
- Confeccionar las declaraciones de retención impuesto de renta.
- Revisar correo electrónico y comunicaciones recibidas.
- Revisar y firmar conciliaciones bancarias.
- Revisar y comparar gastos mensuales.
- Preparar asientos por ajustes varios a la contabilidad, procurado el orden contable.

**Director del Departamento de Asesoría Administrativo**

- Establecerá y aplicará las políticas generales de recursos humanos de la empresa.
- Responsable de la supervisión de la función de abastecimientos y servicios que terceros proveen a la empresa.
- Cumplir con lo establecido en el Sistema de Gestión Integrado de la empresa.
- Elaborar y proponer políticas, normas y procedimientos de administración y control para el registro de la información contable.
- Proponer mejoras a las políticas y procedimientos de Gestión de Personas.
- Elaboración y control de programas de capacitación y desarrollo del personal, ejerciendo un rol de contraparte en la contratación de servicios en la materia.
- Realizar estudios de clima en forma periódica, de sus conclusiones y diagnóstico definir programas anuales o bianuales de mejoramiento del clima laboral y

planificar actividades de desarrollo personal que permitan mejorar aspectos tales como: Comunicación eficaz, conductas no apropiadas, trabajo en equipo, gestión del tiempo, conciliación y equilibrio entre lo laboral y familiar, dentro de otras.

- Control de cumplimiento de políticas de selección y reclutamiento de personal.
- Contratación, inducción y finiquitos de personal.

#### **Analista Consultor del Departamento de Asesoría Administrativo**

- Apoyar y mantener los registros de las capacitaciones, así como su evaluación de eficiencia y efectividad.
- Mantención de información relevante del personal.
- Organización de charlas, talleres de interés para los trabajadores y su familia.
- Responsable de informar, revisar y mantener la información relevante de los procesos de remuneraciones, así como la actualización de contratos, registro de asistencia, etc.

<b>CEDULA DE PERSONAL - SUELDOS Y SALARIOS</b>						
<b>Orden</b>	<b>Cargo</b>	<b># Personal</b>	<b>S. Mensual</b>	<b>B. Sociales</b>	<b>T. Mensual</b>	<b>S. Anual Año 1</b>
1	Gerente General	1	\$1.500,00	\$523,58	\$2.023,58	\$24.283,00
2	Asistente De Gerente General	1	\$400,00	\$164,07	\$564,07	\$6.768,80
3	Director Financiero	1	\$900,00	\$327,48	\$1.227,48	\$14.729,80
4	Analista Financiero Grado 1	1	\$500,00	\$196,75	\$696,75	\$8.361,00
5	Director Administrativo	1	\$900,00	\$327,48	\$1.227,48	\$14.729,80
6	Analista Administrativo Grado 1	1	\$500,00	\$196,75	\$696,75	\$8.361,00
		6	\$4.700,00		\$ -	
<b>TOTAL</b>					\$6.436,12	\$77.233,40



## **Servicios a Ofrecer**

La empresa ofrecerá los siguientes servicios:

Consultoría; que consiste en revisar el problema y dar los pasos necesarios para solucionarlos.

Asesoría Contables; las actividades contables estarían inmerso la elaboración y análisis de los Estados Financieros, las declaraciones Tributarias que son los servicios más solicitados basados en las encuestas realizadas.

Asesorías Administrativas; las actividades a realizar es el Diagnóstico Departamental y Plan de Mejoras aquellos servicios sustentados en las encuestas que se llevó a cabo.

## **Estimar la Capacidad**

La capacidad de atender los servicios de asesoría Contable se determinó basada en la pregunta número cinco que fue realizada a las pequeñas empresas donde el 97% de del total de encuestados si contratarían estos servicios y para cumplir con los clientes se calcula el 35% de ellos que atenderíamos con el servicio de Asesoría Contable.

La capacidad de atender los servicios de asesoría Administrativa se determinó basada en la pregunta número cinco que fue realizada también a las Medianas empresas donde el 93% del total de encuestados si contratarían estos servicios y para cumplir de igual manera con los clientes se calcula el 25% de ellos que atenderíamos con el servicio de Asesoría Administrativa.

Tabla 6 Estimación de la Capacidad a Atender

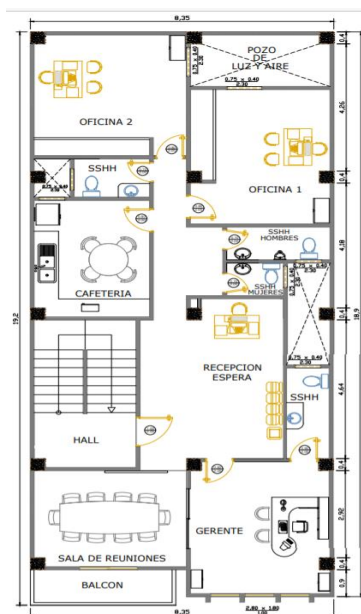
ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD/ANUAL
1	ASESORIA CONTABLE - PEQUEÑAS	48
2	ASESORIA ADMINISTRATIVA – MEDIANAS	24

La tabla número 6 muestra los servicios y la estimación de las empresas a atender.

### Establecer el número de asesores, recursos tecnológicos y de infraestructura

El Gerente General y los Directores de cada área son los que inicialmente visitarán a los clientes potenciales, para ofrecer nuestros servicios es así que se cuenta con tres personas que realizarán la primera parte. Una vez logrado la aceptación de nuestros servicios nos reunimos en la instalación para coordinar con los Analistas Consultores las tareas a realizar.

El recurso tecnológico serán las laptops que será la herramienta de trabajo de los asesores donde se archivará la información de las empresas. Con respecto a la infraestructura se encuentra localizada en el centro de la ciudad, en una construcción planta alta con un área de 160.32 metros donde se encuentran distribuidas las tres oficinas, una sala de reuniones y una recepción de espera.



## **Cadena de Valor**

La cadena de valor, es un modelo teórico que permite describir el desarrollo de las actividades de una organización generando valor al cliente final, puesto que el valor es lo que el cliente quiere pagar. El valor agregado que nuestra empresa tendrá es que la Consultoría se llevará a cabo en la misma empresa del cliente, para de esa manera brindar una seguridad en la información que nos proporcionará, adicional nuestra empresa ofrecerá los dos servicios como es la Asesoría y Consultoría de manera conjunta, para trabajar de una forma más completa y en profundidad los objetivos que quiera alcanzar los clientes con su negocio.

Las actividades de la empresa se dividen en dos tipos primarias y secundarias.

### **Actividades primarias**

Se centran directamente en la creación de la prestación del servicio; las misma que es Asesoría Contable – Administrativa y Consultoría.

### **Logística de Entrada**

El cliente solicita el servicio de consultoría, el gerente del departamento de la consultoría solicitada planificará la propuesta y será presentada la misma que luego debe ser aprobada.

### **Operaciones**

Propuesta que aceptada por el cliente generara que el director del departamento del servicio pertinente (Contable o Administrativo) seleccione las actividades que llevara a cabo el analista.

### **Logística de Salida**

Una vez organizado las tareas y el plazo, se asiste a la empresa donde se realizará el servicio de Asesoría o Consultoría.

### **Marketing y Venta**

Labor del gerente en elaborar la estrategia de fomentar la publicidad en un medio por el cual los compradores puedan conocer y solicitar el servicio.

### **Actividades de apoyo**

Estas actividades ayudan a mejorar la eficiencia o la efectividad de las mismas, las mismas que se llevan a cabo con la ayuda de la tecnología que será de ayuda para el registro de las actividades.

### **Infraestructura**

La Consultoría contará con sus instalaciones en el centro de la ciudad, estará equipada con todo lo necesario, como es el equipo de cómputo y los de Oficina.

### **Gestión de Talento Humano**

Este departamento busca a los profesionales con el personal que se requiere el mismo que se ajusta a la empresa. A su vez se encarga de la contratación y del desarrollo del personal.

### **Desarrollo Tecnológico**

Por el servicio que se brinda en la empresa se contara con software y poder cubrir la exigencia del mercado.

### **Precios**

Normalmente se establece el precio según la extensión de la misma. En este punto se torna un poco complicado el levantamiento de información, por cuanto la confidencialidad. Se solicitó proformas de precios de servicios de consultoría a una empresa de la competencia, pero requería puntualmente un trabajo a desarrollar para que puedan presentar dicha proforma. La empresa manifestó que el precio depende del tipo de consultoría – asesoría y el tiempo que ésta tarda.

El presente proyecto se diseña una estructura de precios que ha tomado en cuenta la disponibilidad y preferencias del mercado, además toma en consideración la realidad de cada negocio o microempresa, haciendo posible que todas las Pymes, pueda acceder a los beneficios que otorga la asesoría externa calificada y orientada a las necesidades específicas de acuerdo a la actividad que realiza. Siendo adicionalmente consciente y de acuerdo a la aceptación del mercado, determinando que el precio de la consultoría que brindará la empresa estará asignado por el resultado de la investigación de campo.

De esta manera la remuneración por el trabajo realizado será proporcional al beneficio efectivo que ha obtenido cada uno de nuestros clientes. Es decir, que para establecer los precios el presente proyecto se basa en el criterio que utilizan todas las empresas que prestan el servicio de consultoría y también se tomara en cuenta el nivel de cumplimiento y los beneficios generados en el negocio después de la implementación de la asesoría recibida.

## CAPÍTULO 5. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

En este capítulo se realiza un análisis financiero y se evaluó la proyección de los resultados, lo que nos permitirá conocer si es o no es factible la implementación del presente trabajo.

### **Inversión Inicial**

Para la ejecución de este proyecto se necesita contar con las fuentes de financiamiento. El capital propio disponible para la iniciación del proyecto es mínimo, por lo cual la capacidad financiera estará atada a los aportes del 45% por parte de los socios que es el exigible por las entidades financieras y financiamiento de entidad pública en la ejecución de un préstamo en la institución financiera BanEcuador por el 55% para completar el valor de la inversión inicial que se estima para la realización del proyecto.

*Tabla 7* Financiamiento Inicial

<b>FINANCIAMIENTO INICIAL</b>		
<b>Fuente de Financiamiento</b>	<b>Propio</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Aporte de Socios</b>	\$ 8.310,00	45%
<b>BanEcuador</b>	\$10.000,00	55%
<b>Gran total.</b>	\$18.310,00	100%

### **Activos**

Los activos son los valores y bienes con los que cuenta la empresa, siendo estos dineros en efectivo, los equipos necesarios para llevar a cabo el trabajo.

### Activos fijos

Tabla 8 Inversión en Activos Fijos Equipos de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD	VALOR	
		Unitario	Total
COMPUTADORAS PORTATIL ASISTENTE/ ANALISTAS	3	\$850,00	\$2.550,00
COMPUTADORAS DIRECTORES	2	\$650,00	\$1.300,00
IMPRESORA MULTIFUNCION RICCO	1	\$1800,00	\$1.800,00
DISCO DURO	1	\$100,00	\$100,00
<b>TOTAL EQUIPOS DE OFICINA</b>			<b>\$ 5.750,00</b>

La tabla 8 se muestra 4 activos fijos necesarios para el inicio de actividad de la empresa; fuente Propia.

Tabla 9 Inversión en Activos Fijos Muebles de Oficina

MUBLES DE OFICINA	CANTIDAD	VALOR	
		Unitario	Total
ESCRITORIOS	3	\$450,00	\$1.350,00
ARCHIVADORES AEREOS	3	\$50,00	\$150,00
SILLAS DE OFICINA	6	\$58,99	\$353,94
SILLAS DE ESPERA	1	\$250,00	\$250,00
<b>TOTAL MUEBLES DE OFICINA</b>			<b>\$2.103,94</b>

La tabla 9 se muestra 4 activos fijos necesarios para el inicio de actividad de la empresa; fuente Propia.

Tabla 10 Inversión Fija – Otros Equipos

INVERSION FIJA - OTROS EQUIPOS	CANTIDAD	VALOR	
		Unitario	Total
AIRE ACONDICIONADO	3	\$ 300,00	\$ 900,00
DISPENSADOR DE AGUA	1	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>TOTAL OTROS EQUIPOS</b>			<b>\$ 1.000,00</b>

La tabla 10 se muestra 2 activos de inversión fija necesarios para el inicio de actividad de la empresa; fuente Propia.

### Infraestructura

Se encuentra con un terreno con construcción, el área es de 160.32 metros, el mismo que cuenta con tres oficinas, cuatro baños, una sala de reuniones una cafetería y una recepción de espera las mismas que estará equipada con todo lo necesario.

Tabla 11 Inversión en adecuación del local y puesta en marcha.

OBRAS FISICAS	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR	
		UNITARIO	TOTAL
INSTALACION DEL AIRE ACONDICIONADO	3	\$ 80,00	\$ 240,00
INSTALACION DEL INTERNET	1	\$ 100,00	\$ 100,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 340,00</b>

GASTOS PREOPERATIVOS	CANTIDAD	VALOR	
		UNITARIO	TOTAL
GASTOS DE CONSTITUCION	1	\$ 300,00	\$ 300,00
GARANTIA ALQUILER DEL LOCAL	1	\$ 200,00	\$ 200,00
MES DE ALQUILER DEL LOCAL	1	\$ 200,00	\$ 200,00
<b>Subtotal</b>			<b>\$ 700,00</b>

<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.040,00</b>
--------------	--------------------



### Capital de trabajo

Se interpreta como: La inversión inicial del capital de trabajo y son los recursos que se debe contar para que las operaciones de la empresa puedan comenzar y cubrir todas las obligaciones a corto plazo. Considerando que el proyecto está siendo financiado en el 55% por el BanEcuador.

Tabla 12 Inversión en capital de trabajo

<b>INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
<b>Activo Corriente</b>	\$18.310,00
<b>Pasivo Corriente</b>	\$10.000,00
<b>Capital de Trabajo</b>	\$8.310,00

CAPITAL DE TRABAJO = ACTIVO CORRIENTE – PASIVO CORRIENTE

CT = USD 18310.00 – USD 10000.00

CT= USD 8310, 00

### Estimación De Costo De Cada Servicio.

La estimación de los costos se considera basados en el resultado de las encuestas, el mismo que se encuentra estipulado por los servicios que brindará la empresa.

Tabla 13 Estimaciones de Costo de Cada Servicio Contable

<b>COSTO VARIABLE UNITARIO</b>		
<b>ITEM</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>CVU</b>
1	ASESORIA CONTABLE - PEQUEÑAS	\$ 104,21
2	ASESORIA ADMINISTRATIVA - MEDIANAS	\$ 121,58

## Proyección de Ingresos y Egresos.

### Ingresos

La proyección de los ingresos se calculó de acuerdo a los datos obtenidos en el resultado del estudio de mercado, con número de encuestados de 233 empresas y un crecimiento en función de las estrategias de crecimiento empresarial del 5% anual en el precio en base a la inflación. A continuación, se presenta los ingresos proyectados a 5 años.

Tabla 14 Proyección de Ingresos

<b>FACTURACION MENSUAL DE CONSULTORIA</b>			
<b>ORDEN</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>INGRESO MENSUAL</b>	<b>INGRESOS ANUAL</b>
01	ASESORÍA CONTABLE - PEQUEÑAS	\$ 8.000,00	\$ 72.000,00
02	ASESORÍA ADMINISTRATIVA - MEDIANAS	\$ 4.666,67	\$ 42.000,00
05	<b>TOTAL INGRESOS MES</b>	<b>\$ 12.666,67</b>	<b>\$ 114.000,00</b>
		<b>DESCUENTO DEL 10% IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>\$ 102.600,00</b>

Tabla 14 muestra proyección de Ingresos mensual y por el primer año.

Tabla 15 Proyección de Ingresos a 5 años

<b>ANÁLISIS FINANCIERO</b>					
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL PROYECTO DE CONSULTORIA ADMINCONSULT CON FINANCIAMIENTO BANCARIO</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>2.020</b>	<b>2.021</b>	<b>2.022</b>	<b>2.023</b>	<b>2.024</b>
INGRESO POR VENTA	\$114.000,00	\$119.700,00	\$ 125.685,00	\$131.969,25	\$ 138.567,71

## Egresos

La proyección de los egresos se calculó de acuerdo a los datos obtenidos en el resultado del estudio de mercado, adicional a los gastos administrativos que se estima tener en el año. A su vez la proyección está realizada con un 5%

Tabla 16 *Proyección de Egresos*

<b>ANALISIS FINANCIERO</b>
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL PROYECTO DE CONSULTORIA ADMINCONSULT</b>

### CON FINANCIAMIENTO BANCARIO

DETALLE	2.020	2.021	2.022	2.023	2.024
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 65.395,05	\$ 87.193,40	\$ 91.553,07	\$ 96.130,72	\$100.937,26
GASTOS DE VENTAS	\$ 7.920,00	\$ 8.316,00	\$ 8.731,80	\$ 9.168,39	\$ 9.626,81
GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.600,00	\$ 1.284,20	\$ 917,87	\$ 492,93	\$ -
DEPRECIACIÓN	\$ 2.396,67	\$ 2.396,67	\$2.396,67	\$ 580,00	\$ 580,00
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 700,00				

**Estado de Situación.**

Permite observar la situación del patrimonio de una empresa en un determinado momento y está formado por tres elementos; activos pasivos y patrimonio.

<b>BALANCE INICIAL PROYECTO CONSULTORA ADMINCONSULT AL 1 MARZO DEL 20( En dólares)</b>		
<b>C O N C E P T O</b>		
<b><u>ACTIVOS</u></b>		
<b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>		-
Caja	8.310,00	
Bancos	10.000,00	
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>18.310,00</b>
<b><u>ACTIVO FIJO - NETO</u></b>		
Maquinarias	1.000,00	
Obras Física	340,00	
Muebles de Oficina	2.103,94	
Equipos de Oficina	5.750,00	
<b>TOTAL ACTIVO FIJO NETO</b>		<b>9.193,94</b>
<b><u>ACTIVO DIFERIDO</u></b>		
Gastos Pre operativos	700,00	
<b>TOTAL ACTIVO DIFERIDO</b>		<b>700,00</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>28.203,94</b>
<b><u>PASIVO</u></b>		
<b><u>PASIVO CORTO PLAZO</u></b>		-
Cuenta por Pagar	9.193,94	
<b><u>PASIVO LARGO PLAZO</u></b>		
Obligaciones bancarias por pagar	10.000,00	
<b>PASIVOS C/P - PRESTAMO BANCARIO</b>		<b>19.193,94</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>19.193,94</b>
<b><u>PATRIMONIO</u></b>		
Capital Social - APORTE SOCIOS	9.010,00	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>18.000,00</b>	<b>9.010,00</b>
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>		<b>28.203,94</b>

## Estado de Resultados

Permite visualizar detalladamente los ingresos y gastos además el beneficio o la pérdida que se obtiene durante un periodo de tiempo determinado.

ADMINCONSULT ESTADO DE RESULTADO AL 31 DE DICIEMBRE 2020	
<b>INGRESO POR VENTA</b>	<b>\$ 114.000,00</b>
GASTOS DE ADMINISTRACION	\$ 65.395,05
GASTOS DE VENTAS	\$ 7.920,00
GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.600,00
DEPRECIACIÓN	\$ 2.396,67
GASTOS PREOPERATIVOS	\$ 700,00
INGRESOS ANTES BENEFICIO A TRA	\$ 35.988,28
IMPUESTOS A LA RENTA ( 10 %)	\$ 3.598,83
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO RENTA</b>	<b>\$ 32.389,46</b>
PARTICIPACION TRABAJADORES 15%	\$ 4.858,42
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 27.531,04</b>
PAGO DE CAPITAL	\$ 1.973,75
<b>UTILIDAD DESPUES DE PAGO DE CAPITAL</b>	<b>\$ 25.557,29</b>

## Financiamiento

El estudio de financiamiento es un capítulo cuantitativo que demuestra mediante un margen razonable de seguridad, realizando un proyecto de estudio por medio de los recursos y de la capacidad de pago de la empresa.

Este estudio tiene como objetivo ordenar la información monetaria que proporciona toda la etapa de estudio, ya que aquí se elabora los cuadros analíticos para la evaluación económica.

## Flujo de caja

La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que evalúa los resultados del mismo.

### *La proyección del flujo de caja.*

La proyección del flujo de caja anual es con una proyección del +5% y a su vez de un 5% en egreso siendo valores estáticos.

	FLUJO DE CAJA AÑO 1	FLUJO DE CAJA AÑO 2	FLUJO DE CAJA AÑO 3	FLUJO DE CAJA AÑO 4	FLUJO DE CAJA AÑO 5
INV. INICIAL	\$16.797,95	\$8.985,09	\$13.199,39	\$17.339,31	\$26.942,32
\$ -24.222,23	\$13.986,63	\$6.229,26	\$7.619,47	\$8.334,12	\$10.782,51

## Análisis de Indicadores Financieros

El proyecto da un retorno mayor a la tasa de costo de oportunidad generando una rentabilidad considerable y que los flujos netos de efectivo que se planifican serán suficientes para cubrir la inversión inicial que se requiere para alcanzar el nivel de producción estimado.

### Indicador de liquidez

Este indicador incluye la capacidad financiera para enfrentar sus obligaciones a corto plazo.

ACTIVO CORRIENTES
PASIVOS CORRIENTES

$$\frac{18310,00}{10000,00} = 1,831$$

Nos indica que la empresa contara por cada dólar con 1,09 dólares para cumplir con sus pagos a corto plazo.

### Indicador de rotación de activos

$$\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = 3.66$$

$$\frac{102600,00}{28000,00} = 3.66$$

Indica la eficiencia con que la empresa utiliza los activos. Dicho de otra manera, esta empresa rota sus activos en un año, cada 98 días (360/3,66)

### Indicador de apalancamiento

Proporciona una referencia de la solvencia a largo plazo de la empresa, referencia a nivel de deuda sobre los fondos propios.

$$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = 0,36$$

$$\frac{10.000,00}{28.000,00} = 0,36$$

Los cual nos indica que la Consultora tiene un nivel de endeudamiento del 36% frente a sus activos.

### Indicador de rentabilidad

El análisis de este indicador incluye la evaluación de las ganancias con relación a las operaciones realizadas. Muestra los acontecimientos de los factores externo e internos en la obtención de la utilidad.

<b>INDICE DE RENTABILIDAD</b>	V.A.N. DE INGRESOS
	V.A.N. DE EGRESOS

<b>INDICE DE RENTABILIDAD</b>	\$ 46.952,00
	\$ 24.222,23

<b>INDICE DE RENTABILIDAD</b>	<b>\$ 1,94</b>
-------------------------------	----------------

### **Análisis Financiero VAN y TIR**

Se realiza el cálculo del VAN y TIR para los datos del proyecto, luego de haber calculado la TMAR y se obtiene los indicadores dando los siguientes resultados.

<b>APLICACIÓN DEL V.A.N.</b>	
<b>VAN</b>	\$ 22.729,76

$$VAN > 0$$

Después de realizar la formula donde el resultado es mayor a 1 se puede decir que si favorece el proyecto.

#### *Cálculo del TIR*

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

<b>APLICACIÓN DEL TIR</b>	
<b>TIR</b>	28,86%
<b>TASA DE INTERES (TMAR)</b>	20,10%

Obteniendo un resultado del 28.86% del Proyecto con la suma del flujo de caja, conviene invertir en la empresa.

### **Determinación de la Factibilidad del Proyecto**

Para determinar la factibilidad del proyecto se realiza por medio de la formula

$$TMAR = rf + \beta(rm - rf) + rp$$



Donde:

$r_f$  = Tasa libre de Riesgo

$\beta$  =Beta del Sector

$r_m$  = Tasa de rendimiento del mercado

$r_p$  = Riesgo país

$TMAR = 2,6\% + 1*(10\% - 2,6\%) + 10,1\%$

$TMAR = 2,6\% + 1*(7,4\%) + 10,1\%$

$TMAR = 2,6\% + 7,4\% + 10,1\%$

$TMAR = 20,1\%$

### Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite medir el índice de riesgo de la inversión de un proyecto, mediante la simulación en escenarios positivos, normales y negativos.

<b>ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD</b>			
<b>ESCENARIO NORMAL</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIOS</b>	<b>INDICES</b>	<b>RESULTADOS</b>
ASESORIA CONTABLE - PEQUEÑAS	\$ 1500,00	VAN	22.729,76
ASESORIA ADMINISTRATIVA - MEDIANAS	\$ 1750,00	TIR	28,86%
		R B/C	1,94
		UTILIDADA AÑO 1	25.557,29

<b>ESCENARIO PESIMISTA</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIOS</b>	<b>INDICES</b>	<b>RESULTADOS</b>
ASESORIA CONTABLE - PEQUEÑAS	\$ 1350,00	VAN	-385,62
ASESORIA ADMINISTRATIVA - MEDIANAS	\$ 1575,00	TIR	-0,53%
		R B/C	0
		UTILIDADA AÑO 1	16.836,29

<b>ESCENARIO OPTIMISTA</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>PRECIOS</b>	<b>INDICES</b>	<b>RESULTADOS</b>
ASESORIA CONTABLE - PEQUEÑAS	\$ 1650,00	VAN	45.845,14
ASESORIA ADMINISTRATIVA - MEDIANAS	\$ 1925,00	TIR	55,25%
		R B/C	2,89
		UTILIDAD AÑO 1	34.728,29

### Punto de Equilibrio

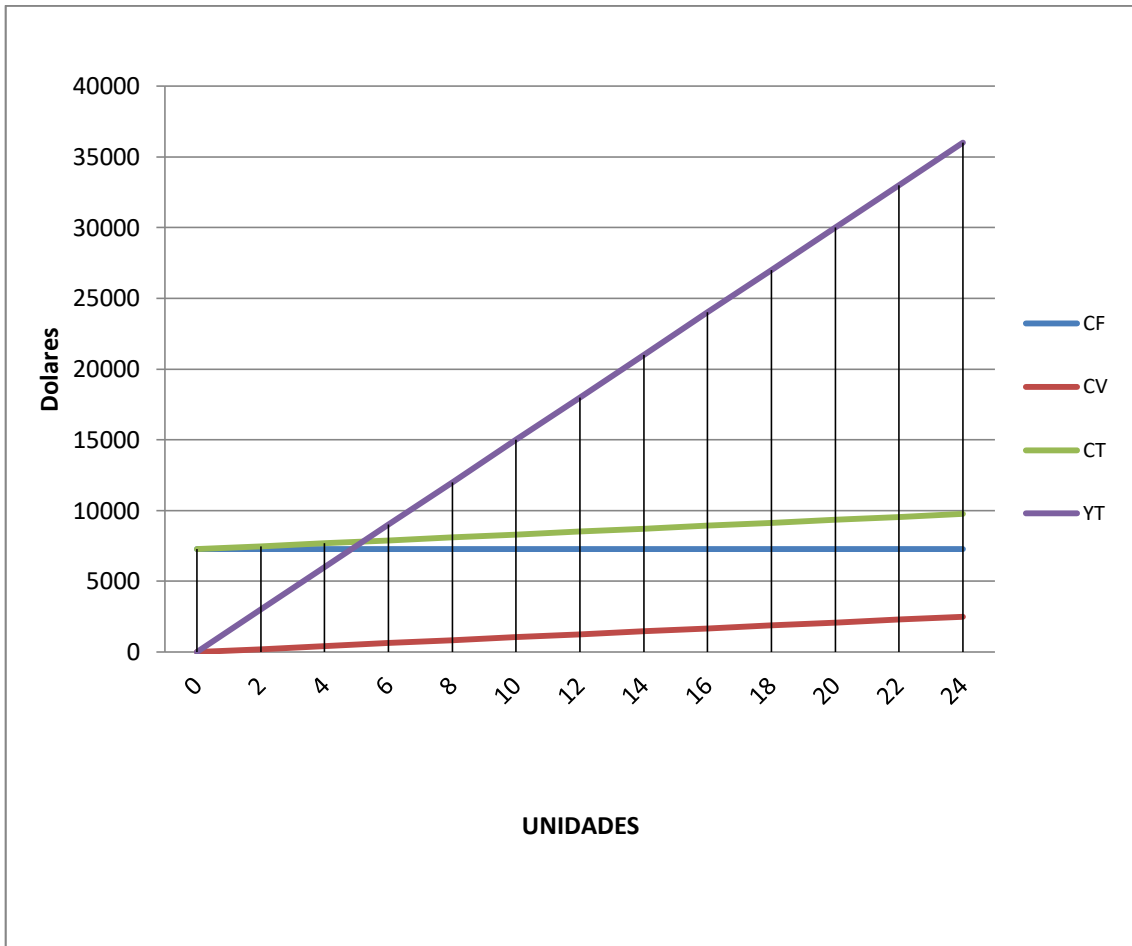
<b>PROYECTO DE INVERSION EN CONSULTORIA ADMINCONSULT</b>
<b>PRODUCTO: ASESORIA CONTABLE</b>

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO DE PRODUCTO: ASESORIA CONTABLE</b>
---

UNIDADES	CF	CV	CT	YT	DIFERENCIA	RESULTADOS
0	7266,11667	0,00	7266,11667	0,00	-7266,12	PERDIDA
2	7266,11667	208,42	7474,53772	3000,00	-4474,54	PERDIDA
4	7266,11667	416,84	7682,95877	6000,00	-1682,96	PERDIDA
6	7266,11667	625,26	7891,37982	9000,00	1108,62	UTILIDAD
8	7266,11667	833,68	8099,80088	12000,00	3900,20	UTILIDAD
10	7266,11667	1042,11	8308,22193	15000,00	6691,78	UTILIDAD
12	7266,11667	1250,53	8516,64298	18000,00	9483,36	UTILIDAD
14	7266,11667	1458,95	8725,06404	21000,00	12274,94	UTILIDAD
16	7266,11667	1667,37	8933,48509	24000,00	15066,51	UTILIDAD
18	7266,11667	1875,79	9141,90614	27000,00	17858,09	UTILIDAD
20	7266,11667	2084,21	9350,32719	30000,00	20649,67	UTILIDAD
22	7266,11667	2292,63	9558,74825	33000,00	23441,25	UTILIDAD
24	7266,11667	2501,05	9767,1693	36000,00	26232,83	UTILIDAD

CV	104,21
CF	7266,12
precio	1500,00

<b>PUNTO EQUILIBRIO</b>	<b>5</b>
-------------------------	----------



**PROYECTO DE INVERSION EN CONSULTORIA ADMINCONSULT**

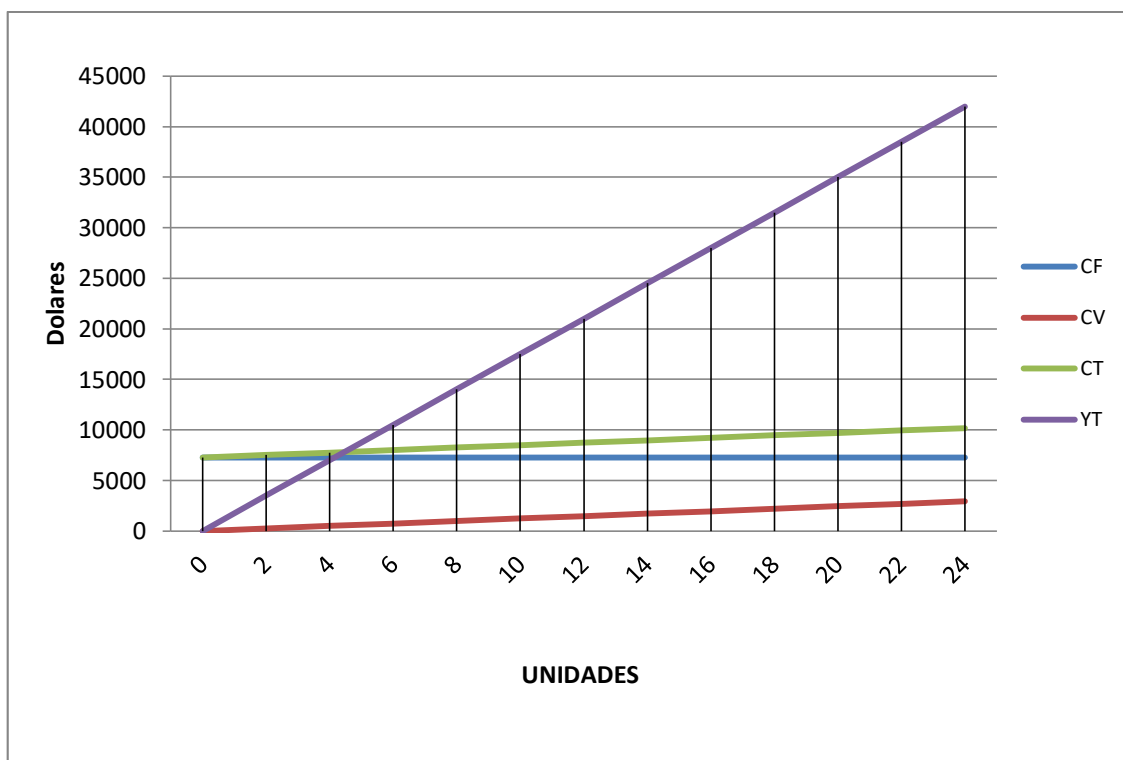
**PRODUCTO: ASESORIA ADMINISTRATIVA**

**PUNTO DE EQUILIBRIO DE PRODUCTO: ASESORIA ADMINISTRATIVA**

UNIDADES	CF	CV	CT	YT	DIFERENCIA	RESULTADOS
0	7266,11667	0,00	7266,11667	0,00	-7266,12	PERDIDA
2	7266,11667	243,16	7509,27456	3500,00	-4009,27	PERDIDA
4	7266,11667	486,32	7752,43246	7000,00	-752,43	PERDIDA
6	7266,11667	729,47	7995,59035	10500,00	2504,41	UTILIDAD
8	7266,11667	972,63	8238,74825	14000,00	5761,25	UTILIDAD
10	7266,11667	1215,79	8481,90614	17500,00	9018,09	UTILIDAD
12	7266,11667	1458,95	8725,06404	21000,00	12274,94	UTILIDAD
14	7266,11667	1702,11	8968,22193	24500,00	15531,78	UTILIDAD
16	7266,11667	1945,26	9211,37982	28000,00	18788,62	UTILIDAD
18	7266,11667	2188,42	9454,53772	31500,00	22045,46	UTILIDAD
20	7266,11667	2431,58	9697,69561	35000,00	25302,30	UTILIDAD
22	7266,11667	2674,74	9940,85351	38500,00	28559,15	UTILIDAD
24	7266,11667	2917,89	10184,0114	42000,00	31815,99	UTILIDAD

CV	121,58
CF	7266,12
precio	1750,00

<b>PUNTO EQUILIBRIO</b>	<b>4</b>
-----------------------------	----------



## CONCLUSIONES

En base al estudio de mercado que se realizó, se concluye que el campo de la asesoría contable – administrativa no es explotado en su totalidad dentro de la ciudad de Babahoyo, y en base a este estudio se puede definir que están interesados en recibir este servicio por las necesidades de los consumidores de adquirir un servicio en el que oferta el análisis de los estados financieros siendo importante para conocer el momento en invertir, de igual manera en lo que respecta a los servicios administrativos porque el dueño de la empresa va a conocer más de cerca en lo que cada departamento está fallando.

El proyecto está sustentado en el mejoramiento del talento humano en el Plan Nacional del Buen Vivir, enmarcado en todo este apoyo del Estado, y se busca obtener recurso financiero para poder mejorar el proceso de emprendimiento en la ciudad.

Se concluye que la propuesta del negocio es financieramente factible, bajo el supuesto de un incremento en los ingresos por los servicios prestados, para garantizar una rentabilidad con el 88% al igual que el valor actual neto (VAN) de la propuesta es un valor positivo.

A manera general se concluye que la propuesta de negocio es una respuesta a las interrogantes y vértices que surgieron dentro del análisis previo a la investigación de mercado. Es una propuesta que aportaría en gran medida al desarrollo económico en la ciudad de Guayaquil, brindando la oportunidad de que muchos negocios conozcan la realidad financiera.

## RECOMENDACIONES

Se recomienda que en una etapa de madurez la empresa se incluya el desarrollo de tecnologías acordes a las necesidades de la empresa.

Se recomienda que de manera anual se incremente el número de clientes y su tamaño operativo para incrementar los ingresos del negocio.

Además, se recomienda que se desarrollen programas de educación en el campo de la asesoría externa, con el fin de dar un mejor y mayor conocimiento de los beneficios que brinda la asesoría externa a los clientes, de manera que no se vea al servicio como una mera necesidad sino también un valor agregado.

Por último, se recomienda que, una vez que sea operativamente posible, se amplíe el campo de acción a otros sectores de la ciudad y posteriormente a otros sectores a nivel nacional.

## Referencias

- Aguilera Pastrana, H. A., & Díaz Remolina, J. E. (27 de Mayo de 2020). *Universidad Católica de Colombia*. Obtenido de <https://repository.ucatolica.edu.co/>
- Agulló, S. (2017). *El asesoramiento empresarial*. Recuperado el 15 de 05 de 2019, de <http://dspace.umh.es/bitstream/11000/4082/1/AGULL%C3%93%20L%C3%93PEZ%20SILVIA.pdf>
- Alonso Velázquez, M. d. (2012). *Manual de consultoría administrativa*. Plaza y Valdés, S.A. de C.V.
- Andrade Posso, M. D. (21 de 07 de 2020). *Repositorio UCSG*. Obtenido de <http://192.188.52.94:8080/bitstream/3317/15015/1/T-UCSG-POS-MFEE-207.pdf>
- Aquino, R. (2018). *Teoría de la oferta y de la demanda*. México: Gestipolis.
- Arévalo, M. V. (2012). “CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA CONTABLE, TRIBUTARIA Y FINANCIERA PARA MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS –MIPYMES- EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO” . En M. V. Arévalo, *Tesis de grado* (pág. 132). Quito: Universidad de Israel.
- Arias Guerrero, O. P. (2020). *Modelo CANVAS Para Comercialización De Helados*. Quito.
- Arias, J. R. (2010). *Ensayos Sobre la Teoría de la Evasión y Elusión de*. UNIVERISDAD NACIONAL DE LA PLATA.

Asamblea Constituyente . (2007). *LEY ORGÁNICA DEL SISTEMA NACIONAL DE*.  
Quito.

Banco Central del Ecuador. (2020). *Contenido bce*. Obtenido de  
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/Empleo/imle201901.pdf>

Becker, P. (20 de 12 de 2007). *Consultoria empresarial: procedimientos para aplicación en micro e pequeñas empresas*. Recuperado el 10 de 11 de 2019, de  
<https://es.scribd.com/doc/925722/CONSULTORIA-EMPRESARIAL>

Beras, D. (2019). Dificultades de emprender en Ecuador. *Emprender*, s/p.

Blanco, A. (2016). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Caracas-Venezuela: Texto,  
C.A. Caracas.

Bóveda, J., Oviedo, A., & Yakusik, A. (02 de 2015). *Guía práctica para la elaboración de un plan de negocio*. Recuperado el 10 de 05 de 2019, de  
[https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info\\_11\\_03.pdf](https://www.jica.go.jp/paraguay/espanol/office/others/c8h0vm0000ad5gke-att/info_11_03.pdf)

Caedona, A. M. (2003). *“Tecnología, organización y políticas”*. Bogotá. .

Cardenas, M. &. (2007). *Informalidad en Colombia: Nueva evidencia*. Bogotá. .

Celaya Nery y Prado, N. K. (2019). Análisis de teorías y la nueva era de las organizaciones: adaptándose al nuevo ser humano. *Universidad & Empresa*, 21(37), 9-30.

Definición, m. (2013). Obtenido de Definición mx.: Obtenido de  
<http://definicion.mx/asesoria/>



- Delgado, F. (2019). *Personas obligadas a llevar contabilidad en el Ecuador*. Recuperado el 10 de 05 de 2019, de <https://smsecuador.ec/personas-obligadas-a-llevar-contabilidad/>
- Díaz, H. (2011). *Contabilidad General*. México: Pearson educación.
- Dominguez Bocanegra, G. (2016). *Guía práctica para un plan de negocios y obtención de fondos del Gobierno Federal*. México: ISBN.
- Eliades, C. d. (2008). Análisis económico financiero de una empresa del sector construcción en Cuba. *Gestiopolis*, s/p.
- Fajardo et.al, V. L. (2019). VALOR ACTUAL NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO COMO PARÁMETROS DE EVALUACIÓN DE LAS INVERSIONES. *REVISTA INVESTIGACION OPERACIONAL*. VOL. 40 , NO. 4,, 469-474,.
- Ferreira, D. (2015). El modelo Canvas en la formulación de proyectos. *Cooperativismo y Desarrollo*, 24(107), 1-25.
- Figueroa et al, M. G., Paladines Moràn, J. P., Paladines Moràn, J. N., Caicedo Plùà, C. R., & Romero Castro, M. I. (2017). *MODELO DE PLAN ESTRATÉGICO DE SISTEMAS PARA LA GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN A TRAVÉS DE UNA PLATAFORMA INFORMÁTICA*. 3 Ciencias.
- Figueroa et al., M. G. (2011). Plan estrategico de sistema para instruciones. En *MODELO DE PLAN ESTRATÉGICO DE SISTEMAS PARA LA GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN A TRAVÉS DE UNA PLATAFORMA INFORMÁTICA* (pág. 18). Oòrtoviejo: Universidad Estatal de Manabi.

- García Padilla, V. M. (2015). *Análisis Financiero Un Enfoque Integral*. México: Grupo Editorial Patria,.
- Garzosi et al. (2014). *Planes de negocios para emprendedores. Proyecto Latin*.
- Garzosi René ; et al. (2014). *Planes de negocios para emprendedores*. Proyecto Latin.
- Gavilan, L. K. (2018). Resumen. En K. E. LOPEZ, *EL CONTROL INTERNO, FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, DEL SECTOR SERVICIOS DEL PERÚ: CASOCONSULTORIADEOBRASFELITAS.A.C.DELA PROVINCIA DE HUANTA,2018*. (págs. 69, 70). Ayacucho: Universidad Católica los Angeles Chimbote.
- González Fontenla, R. (2017). *Pymes para Dummies*. Grupo Planeta.
- Greg Balanko Dickson. (2007). *Como preparar un plan de negocios exitoso*. México: Mc Graw Hill. Recuperado el 10 de 05 de 2019
- Guajardo Garza, E. (2003). *Administración de la calidad total - conceptos y enseñanzas de los grandes maestros de la calidad*. México: Editorial Pax México.
- Guajardo, G., & Andrade, N. (2012). *Contabilidad para no contadores*. México: Mc Graw Hill .
- Gutierrez & Moreno, .. G. (2011). . *Plan de negocios para una empresa de consultoría con enfoque en servicios de tecnología e innovación para sectores de clase mundial en Colombia*. . Recuperado el 13 de 05 de 2019, de <https://repository.javeriana.edu.co/bi>.

- Gutiérrez, M., & Moreno, G. (2011). *Plan de negocios para una empresa de consultoría con enfoque en servicios de tecnología e innovación para sectores de clase mundial en Colombia*. Recuperado el 13 de 05 de 2019, de <https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9528/tesis620.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Hoppe, S. (2020). Visión emprendedora desde las aulas. *Vistazo N°23 de febrero 27 del 2020*, 54.
- INEC. (2010). *Censo Económico realizado por el INEC en el 2010*. Quito.
- Jwigoski, J. (2010). *Población y muestra*.
- Kantis, H., & Drucaroff, S. (2011). *Corriendo fronteras para crear y potenciar empresas : con las experiencias innovadoras de emprendedores*. Recuperado el 10 de 05 de 2019, de [https://www.biblio.uade.edu.ar/client/es\\_ES/biblioteca/search/detailnonmodal/ent:\\$002f\\$002fSD\\_ILS\\$002f0\\$002fSD\\_ILS:316450/ada?qu=Gestacion&ic=true](https://www.biblio.uade.edu.ar/client/es_ES/biblioteca/search/detailnonmodal/ent:$002f$002fSD_ILS$002f0$002fSD_ILS:316450/ada?qu=Gestacion&ic=true)
- Kubr, M. (2008). *La consultoría de empresas*. Recuperado el 11 de 05 de 2019, de Guía para la profesión: <https://es.scribd.com/doc/182101702/La-Consultoria-de-Empresas-Milan-Kubr>
- Kubr, M. (2008). *La consultoría de empresas*. México: Limusa.
- López, E., Sepúlveda, & Arenas, H. (2010). La consultoría de Gestión Humana en empresas medianas. *Estudios Gerenciales*, 26(114), 149-168.

Morales, J., & Morales, A. (2009). *Proyecto de Inversión: Evaluación y ormulación*. México: Mc Graw Hill.

Moya & Reyes, .. M. (2015). Implementación de un Centro de Capacitación, Asesoría y Servicio Contable-Tributariopara el Micro y Pequeño empresario de la Ciudad de Daule,Cantón Daule, Provincia del Guayas año 2012. En M. I. Alejandro, *Tesis de grado* (pág. xv). Daule: Universidad Estatal de Milagro.

Moyano, C. L. (2015). *Plan de Negocios*. Lima - Perú: Macro.

Nuñez, M. A. (2004). Iniciando tu propia Empresa de Consultoría. *de Gerencia.com*, ([https://degerencia.com/articulo/iniciando\\_tu\\_propia\\_empresa\\_de\\_consultoria/](https://degerencia.com/articulo/iniciando_tu_propia_empresa_de_consultoria/)).

Nuñez., M. A. (2004). Iniciando tu propia Empresa de Consultoría. *de Gerencia.com*, ([https://degerencia.com/articulo/iniciando\\_tu\\_propia\\_empresa\\_de\\_consultoria/](https://degerencia.com/articulo/iniciando_tu_propia_empresa_de_consultoria/)).

Olaya & Sànchez, .. E. (2012). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORIA CONTABLE TRIBUTARIA Y FINANCIERA PARA LAS PYMES*. NARANJITO.

Ortiz, C. E. (2018). Teoría administrativa y fuerza militar: Un análisis de los principales aportes de las teorías clásicas de la administración a la gestión en las fuerzas militares. *Revista Científica Anfibios*, 9.

Osterwalder . (23 de 03 de 2012). *Plan de empresa*. Recuperado el 11 de 05 de 2019, de Cuaderno de trabajo: [https://www.getxo.eus/DocsPublic/getxolan/Administracion/Ficheros/Emprendedores/CANVAS\\_Cuaderno\\_trabajo.pdf](https://www.getxo.eus/DocsPublic/getxolan/Administracion/Ficheros/Emprendedores/CANVAS_Cuaderno_trabajo.pdf)

- Palma, A., Quintanilla, J., & Ventura, G. (2016). *Creación de consultora en area contable, tributaria para sector importador de papel*. Recuperado el 12 de 05 de 2019, de <Http://Repositorio.Ug.Edu.Ec/Bitstream/Redug/19418/1/Creaci%C3%93N%20dE%20consultora%20EN%20area%20contable%2C%20tributaria%20para%20sector%20importador%20DE%20papel.Pdf>
- Pérez, J., & Veiga, C. (2013). *La contabilidad y los estados financieros*. Madrid: ESIC.
- Pinos, M. M. (2019). *Tipos De Empresas Según La Ley De CompañíasEcuador*. Guayaquil: Univerwsidad ECOTEC.
- Pizarro, G. (21 de 09 de 2016). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Consultoría Contable en la ciudad de Cuenca*. Recuperado el 11 de 05 de 2019, de <file:///D:/Senecyt2019/Tesis%20UCSG.pdf>
- Pombo, J. (2012). *Proceso integral de la actividad comercial* . Madrid - España: Ediciones paraninffo.es.
- Porter, M. (2015). *Estrategia Competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: Grupo Editorial Patria, 2015.
- Pujol. (2012). *Diccionario de Comercio Exterior Bolsa. Banca*.Madrid: Cultural S.A. Madrid.
- R.A.E. (s/f). Obtenido de Obtenido de <http://dle.rae.es/?id=9SnxU0N>
- Raffinoa, M. E. (13 de Agosto de 2020). *Investigación Cualitativa y Cuantitativa*. Obtenido de <https://concepto.de/investigacion-cualitativa-y-cuantitativa/>

- Ramírez, R. J. (2017). *Procedimiento para la elaboración de un análisis FODA como una herramienta de planeación estratégica en las empresas.*
- Ribeiro. (2017). *Gestiopolis*. Obtenido de Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/ques-consultoria/>
- Rincón, B. R. (2015). La consultoría de empresas en perspectiva. *Revista Universidad EAFIT*, 32(101), , 71-85.
- Rodríguez, C., & Jiménez, M. (2005). *Emprenderismo, acción gubernamental y académica*. Innovar.
- Rodriguez, V. V. (2017). *Emopresa y Administración Novedades 2017*. Editex, 201.
- Román Fuentes, J. C. (2017). *Estados Financieros Básicos*. México: ISEF.
- Román, J. (2017). *Estados Financieros Básicos*. Mexico: ISEF.
- Romero, O. Hidalgo, A. & Correa, H. . (2017, p. 20). *Plan de negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio.* . Machala: de <http://repositorio.utm> Recuperado el 10 de 05 de 2019, [la.edu.ec/bitstream/48000/12497/4/PlanDeNegociosUnEnfoquePracticoEnElSectorcomercio.p](http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12497/4/PlanDeNegociosUnEnfoquePracticoEnElSectorcomercio.p).
- Romero, O., Hidalgo, A., & Correa, H. (2017). *Plan de negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio.* . Recuperado el 10 de 05 de 2019, de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12497/4/PlanDeNegociosUnEnfoquePracticoEnElSectorcomercio.pdf>
- Sapag, N., & Sapag, R. (2014). *Elaboración y evaluación de proyecto*. Santiago de Chile: Mc Graw Hill.

- SENPLADES. (2017). *Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021*. Quito.
- SRI. (2014). *LEY ORGÁNICA DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. Obtenido de WWW.SRI.gob.ec: WWW.SRI.gob.ec
- Sulca Rivas, S. (2020). *El Control Interno, Financiamiento y Rentabilidad en la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio, "Consultoría Hinostroza E.I.R.L."- Ayacucho, 2019*. Obtenido de Repositorio.uladech: [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/17959/CONTROL\\_FINANCIAMIENTO\\_MYPE\\_RENTABILIDAD\\_SULCA\\_RIVAS\\_SUSAN\\_A.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/17959/CONTROL_FINANCIAMIENTO_MYPE_RENTABILIDAD_SULCA_RIVAS_SUSAN_A.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y control*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y el control*. Bogotá.
- Tarziján Martabit., J. (2018). *Fundamentos de Estrategia Empresarial*. Chile: ISBN.
- Totoy, M. B. (2016). *"Clasificación de las Empresas en el Ecuador"*. Chimborazo.
- Valverde, Z. (2009). *Ideas y plan de negocios*. Recuperado el 10 de 05 de 2019, de <http://www.minedu.gob.pe/minedu/archivos/a/002/06-bibliografia-para-etp/6-gipneg.pdf>
- Varela, R. (2001). *Innovación Empresarial*. Colombia: Pearson.
- Varela, R. (2001.p.163). *Innovación Empresarial*. Colombia: Pearson.
- Varela, R. (2008). *Innovación Empresarial: Arte y ciencia en la creación de empresas*. Colombia: Pearson educación.

- Vargas Sánchez, G. (2016). *Introducción a la TEORÍA ECONÓMICA Un enfoque latinoamericano*. México: Pearson Educacion de México.
- Vera Moncada, V. K., & Conya Guamán, R. (Agosto de 2016). <http://repositorio.ug.edu.ec/>.
- Vistazo, E. (2020,). Impacto positivo de la Educación Financiera. *ENFOQUE*, N° 25 de mayo 21, 18.
- Weinberger, K. (2009). *Plan de negocios: Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio* . Recuperado el 10 de 05 de 2019, de [http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/libro\\_plan\\_de\\_negocios.pdf](http://www.uss.edu.pe/uss/eventos/JovEmp/pdf/libro_plan_de_negocios.pdf)
- Zapata, L., Quiroga, M., Pineda, J., & Rosas, J. (2013). *Consultoría administrativa e inteligencia de negocio*. Recuperado el 11 de 05 de 2019, de <http://prod77ms.itesm.mx/podcast/EDTM/ID138.pdf>
- Zorita Lloreda, E. (2016). *El plan de negocio*. Madrid: ESIC Editorial.



## APÉNDICE

### Cuestionario

Dirigido a las personas obligadas a llevar contabilidad

1.- ¿Bajo qué modalidad se lleva la contabilidad en su empresa?

a) Contador con contrato de relación de dependencia.

b) Contrato eventual de servicios contables

2.- ¿Se siente satisfecha (o) con el personal que realiza la actividad contable?

a) Muy Satisfecha (o)\_\_\_

b) Satisfecha (o)\_\_\_

c) Indiferente (o)\_\_\_

d) Insatisfecha (o)\_\_\_

e) Nada satisfecha (o)

3.- ¿Ha contratado alguna vez los servicios de una empresa que brinde asesoría administrativa y contable?

Sí\_\_\_

No\_\_\_

4.- Mencione los distintos tipos de asesoría contable que su empresa necesita para mejorar:

Servicios Contables-Financieros

a) Elaboración de Estados Financieros\_\_\_

b) Declaración de Impuestos\_

c) Asesoría tributaria\_\_\_

d) Análisis de Estados Financieros\_\_\_

e) Toma de Decisiones de Inversión \_\_\_

Servicios Administrativos y de Toma de Decisiones

- a) Diagnóstico departamental (Recursos Humanos, Producción o Ventas) \_\_\_
- b) Elaboración de Plan de Mejoras \_\_\_
- c) Implementación, Cumplimiento de Metas y Retroalimentación del Plan de Mejoras \_\_\_

5.- ¿Considera necesaria la asesoría de una empresa para temas contables – administrativos?

Si\_\_\_ No\_\_\_

6.- Qué factores considera como el más importante que debe tener la empresa que usted contrate para asesorarlo contable y administrativamente? Marque máximo 3.

- a) Seriedad y cumplimiento\_\_\_
- b) Confidencialidad en el manejo de la información\_\_\_
- c) Eficacia de la asesoría en el desempeño de la empresa\_\_\_
- d) Integra e innovadora

7.- ¿Cuánto del presupuesto de la empresa se puede destinar para pagar mensualmente lo servicios seleccionados en el apartado anterior?

Asesoría Contable: \$ \_\_\_\_\_ Asesoría Administrativa: \$ \_\_\_\_\_

## Formulario de Entrevista

**Fecha:**

**Entrevistadora:**

**Entrevistado:**

**Tema:**

**Objetivo:** Conocer la Factibilidad de la implementación de una consultora dirigida a los análisis de los estados financieros, la oportunidad de inversión y la optimización de los procesos administrativos de las PYMES en la ciudad de Babahoyo.

### Preguntas de Introducción

**Entrevistadora:** ¿Tiene conocimiento de la importancia de una correcta elaboración de los Estados Financieros?

**Entrevistadora:** ¿Cómo empresario hasta donde piensa que puede contribuir un diagnostico departamental?

### Preguntas Estratégicas

**Entrevistadora:** ¿Actualmente se está implementando en su administración alguna consultoría?

**Entrevistadora:** ¿Considera que su equipo de trabajo cumple eficaz y eficientemente el cumplimiento de metas?

**Entrevistador:** ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una consultoría? Teniendo en cuenta que este servicio le podría ayudar a mejorar su rentabilidad.

**Entrevistador:** ¿En qué área piensa usted que su empresa necesita una mayor importancia?

**Entrevistador:** ¿Qué piensa al escuchar el nombre AdminConsult?

**Entrevistador:** ¿Qué le tiene que ofrecer una consultora para que usted esté dispuesto a contratar su servicio?

### **Preguntas de Cierre**

**Entrevistador:** ¿Cada cuánto le gustaría conocer sobre el cumplimiento de metas de sus colaboradores?

**Entrevistador:** ¿Piensa usted que una consultoría es un medio adecuado de crecimiento empresarial?

## Entrevista 1

Transcripción de las entrevistas

### Formulario de Entrevista

**Fecha:** 10 de febrero del 2020

**Entrevistadora:** Nicky Icaza Muñoz

**Entrevistado:** Dr. Carlos German

**Tema:** Creación y Aceptación de una Consultoría Contable - Administrativa

**Objetivo:** Conocer la Factibilidad de la implementación de una consultora dirigida a los análisis de los estados financieros, la oportunidad de inversión y la optimización de los procesos administrativos de las PYMES en la ciudad de Babahoyo.

### Preguntas de Calentamiento

**Entrevistadora:** ¿Tiene conocimiento de la importancia de una correcta elaboración de los Estados Financieros?

**Dr. Carlos German:** Por supuesto que sí, como empresario puedo decir que tener una correcta elaboración de los Estados Financieros ayuda a conocer lo que en realidad tengo en mi empresa y luego poder tomar una decisión.

**Entrevistadora:** ¿Cómo empresario hasta donde piensa que puede contribuir un diagnostico departamental?

**Dr. Carlos German:** Un diagnostico departamental es indispensable hoy en día, ya que se puede conocer los problemas internos que pueda existir en la empresa.

### Preguntas Estratégicas

**Entrevistadora:** ¿Actualmente se está implementando en su administración alguna consultoría?

**Dr. Carlos German:** Por ahora no, pero de forma interna se conoce lo necesario en el ámbito financiero y cumplimiento con metas departamentales en la administración de la

alcaldía. Y en lo que respecta a mi trabajo privado “Clínica” nunca había solicitado un servicio de consultoría puesto que me dedicaba solo a la atención médica y muy poco en el ámbito de lo financiero, más preocupado siempre del cumplimiento administrativo.

**Entrevistadora:** ¿Considera que su equipo de trabajo cumple eficaz y eficientemente el cumplimiento de metas?

**Dr. Carlos German:** Pues trato de crear un ambiente de amistad y por consiguiente de confianza que es lo que llevaría a que las personas que colaboran conmigo en el sector público y privado cumplan los objetivos o metas que nos planteamos cada mes o a veces hacemos metas trimestrales o incluso semestrales todo depende del tiempo que lleve cada una, entonces considero que si cumplen eficientemente sus obligaciones.

**Entrevistador:** ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por una consultoría? Teniendo en cuenta que este servicio le podría ayudar a mejorar su rentabilidad.

**Dr. Carlos German:** Pues todo depende de cada que tiempo solicitaría, yo creería que tanto para la empresa privada y pública requeriría el servicio de manera semestral y pagaría por la asesoría contable financiera \$300 (Clínica) por el Administrativo 250 (Clínica). En el caso del servicio para la Municipalidad tendría que revisar el presupuesto anual para poder designar algún valor.

**Entrevistador:** ¿En qué área piensa usted que su empresa necesita una mayor importancia?

**Dr. Carlos German:** Pues yo estoy inmerso en los tipos de empresa privada y pública. Y en ambas creo que más importante o de manera principal es el área administrativa porque con ella es que se genera ingresos y lleva al área contable o financiera.

**Entrevistador:** ¿Qué piensa al escuchar el nombre AdminConsult?

**Dr. Carlos German:** Ese nombre me lleva a pensar en lo administrativo.

**Entrevistador:** ¿Qué le tiene que ofrecer una consultora para que usted esté dispuesto a contratar su servicio?

**Dr. Carlos German:** Discreción, que sea confiable, que cumpla con todo lo que ofrece.

### **Preguntas de Cierre**

**Entrevistador:** ¿Cada cuánto le gustaría conocer sobre el cumplimiento de metas de sus colaboradores?

**Dr. Carlos German:** Me gustaría estar siempre informado, pero no me agrada ser un jefe o un administrador hostigoso y que se sientan tan presionados, por lo que de manera formal me gustaría estar informado de manera trimestral o semestral.

**Entrevistador:** ¿Piensa usted que una consultoría es un medio adecuado de crecimiento empresarial?

**Dr. Carlos German:** Pues sí, basándose en lo que la consultoría que vaya a contratar me ofrezca.

### Tablas de depreciación.

La depreciación de los activos fijos se realizará conforme a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable.

Tabla 17 Depreciación de implementos de Oficina

INVERSION INICIAL EN IMPLEMENTOS DE OFICINA						DEPRECIACION				
MAQUINAS	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	VIDA UTIL/AÑOS	% DE DEPR.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
AIRE ACONDICI	3	300,00	900,00	5	20%	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
DISPENS. DE AGUA	1	100,00	100,00	5	20%	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
		<b>TOTAL COSTO</b>	1000,00		<b>TOTAL</b>	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00

La tabla 17. Muestra la depreciación de implementos de Oficina



Tabla 18 Depreciación de mueble de oficina

INVERSION INICIAL EN MUEBLES DE OFICINA						DEPRECIACION				
MUEBLES DE OFIC.	CANT.	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	VIDA UTIL/AÑOS	% DE DEP.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ESCRITORIOS	3	450,00	1350,00	5	20%	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
ARCHIV AEREOS	3	50,00	150,00	5	20%	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
SILLAS DE OFICINA	6	25,00	150,00	5	20%	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
SILLAS DE ESPERA	1	250,00	250,00	5	20%	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
<b>TOTAL</b>			<b>1900</b>		<b>Total</b>	<b>380,00</b>	<b>380,00</b>	<b>380,00</b>	<b>380,00</b>	<b>380,00</b>

La tabla 18. Muestra la depreciación de muebles de oficina

Tabla 19 Depreciación de equipo de oficina

INVERSION INICIAL EN EQUIPOS DE OFICINA						DEPRECIACION		
EQUIPOS DE OFICINA	CANT.	COSTO UNIT	COSTO TOTAL	VIDA UTIL/AÑOS	% DE DEP.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
COMP PORTATIL ASISTENTE	3	850,00	2550,00	3	33,33%	850,00	850,00	850,00
COMP DIRECTORES	2	650,00	1300,00	3	33,33%	433,33	433,33	433,33
IMPRESORA MULTIFUNCION RICCO	1	1500,00	1500,00	3	33,33%	500,00	500,00	500,00
DISCO DURO	1	100,00	100,00	3	33,33%	33,33	33,33	33,33
<b>TOTAL</b>			<b>5.450,00</b>	<b>TOTAL DESECHO</b>		<b>1816,67</b>	<b>1816,67</b>	<b>1816,67</b>

La tabla 19. Muestra la depreciación de equipos de oficina

### Tabla De Amortización

La siguiente tabla es de amortización del préstamo realizado a cuatro años, por un valor de \$10.000.

Tabla 20 Tabla de Amortización del Préstamo

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN PROYECTO DE CONSULTORÍA ADMINCONSULT</b>
---

<b>Capital</b>	10.000,00
<b>Plazo en años</b>	4
<b>F. Inicio</b>	1-mar-20
<b>Cuotas al año</b>	1
<b>No. Cuotas totales</b>	4
<b>No. Cuotas de gracia</b>	-
<b>Tasa</b>	16,00%

No. Cuota	No. Div.	Fecha	Días	Amortización	Intereses	Dividendo	Capital Reducido
0	0						10.000,00
1	1	24-feb-21	360	1.974	1.600,00	3.573,75	8.026
2	2	19-feb-22	720	2.290	1.284,20	3.573,75	5.737
3	3	14-feb-23	1.080	2.656	917,87	3.573,75	3.081
4	4	9-feb-24	1.440	3.081	492,93	3.573,75	-

La tabla 20. Muestra la amortización del préstamo

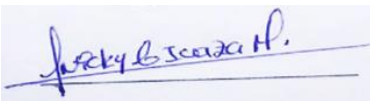
## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Icaza Muñoz, Nicky Caroline, con C.C: # 1206039123 autora del trabajo de titulación: *Estudio de Factibilidad para la creación de una consultoría y asesoría contable – administrativa en la ciudad de Babahoyo*, previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 13 de enero de 2021

f. 

Icaza Muñoz, Nicky Caroline

C.C: 1206039123

## **REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN**

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Estudio de Factibilidad para la creación de una consultoría y asesoría contable – administrativa en la ciudad de Babahoyo.		
<b>AUTORA:</b>	Icaza Muñoz, Nicky Caroline		
<b>REVISORA:</b>	Vera Salas, Laura.		
<b>TUTOR:</b>	Coello Cazar, David.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>UNIDAD/FACULTAD:</b>	Sistema de Posgrado		
<b>MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:</b>	Maestría en Administración de Empresas		
<b>GRADO OBTENIDO:</b>	Magíster en Administración de Empresas		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	13 de enero del 2021	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	94
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Emprendimiento		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Pymes, Asesoría Externa, Consultoría, Rentabilidad, Factibilidad.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):</b>	<p>En el presente trabajo de investigación, enfocado a las Pymes de la ciudad de Babahoyo, ante la necesidad existente e insatisfecha de contar con asesoría externas para garantizar el incremento en los ingresos y utilidad de los mismos. Se plantea como objetivo la propuesta propugnada en el análisis del entorno en una muestra de 137 pequeñas empresas y 96 medianas empresas, que permite conocer la factibilidad de crear una consultoría contable – administrativa. En el desarrollo del trabajo se aplicó una metodología de tipo descriptivo, no experimental con enfoque mixto cuantitativo-cualitativo, se empleó la encuesta para la recopilación de los datos. Los resultados arrojaron que existe la factibilidad económica y financiera para la creación de una consultoría contable – administrativa, existiendo potenciales clientes.</p> <p>En el análisis financiero se incluyen datos estadísticos sobre la demanda del servicio; la rentabilidad que se puede obtener realizando una inversión para el funcionamiento a través de aporte de los socios y de un crédito, generando fuente de trabajo para más pobladores de la ciudad, determinándose que la creación de la Consultoría en la ciudad de Babahoyo es favorable con una rentabilidad del 88% al igual que el valor actual neto (VAN) de la propuesta que es un valor positivo.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> 0988789310	E-mail: <a href="mailto:nicky.icaza@cu.ucsg.edu.ec">nicky.icaza@cu.ucsg.edu.ec</a> / <a href="mailto:nickyta_91caroline@hotmail.com">nickyta_91caroline@hotmail.com</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:</b>	<b>Nombre:</b> María del Carmen Lapo Maza		
	<b>Teléfono:</b> +593-4-3804600		
	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:maria.lapo@cu.ucsg.edu.ec">maria.lapo@cu.ucsg.edu.ec</a>		

#### **SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA**

<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>	
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>	
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>	