



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TÍTULO:**

**Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de  
Consultoría Contable en la ciudad de Cuenca**

**AUTORA:**

**Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola**

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención del Título de:  
INGENIERA COMERCIAL**

**TUTOR:**

**Mena Campoverde Carola Luxary, Mgs.**

**Guayaquil, Ecuador  
21 de septiembre de 2016**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por,  
**Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola**, como requerimiento parcial para la  
obtención del Título de **Ingeniera Comercial**.

**TUTOR**

---

**Mena Campoverde Carola Luxary, Mgs.**

**DIRECTORA DE LA CARRERA**

---

**Balladares Calderón Esther Georgina, Mgs.**

**Guayaquil, a los 21 días del mes de septiembre del año 2016**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Yo, **Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola**

**DECLARO QUE:**

El Trabajo de Titulación **Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Consultoría Contable en la ciudad de Cuenca** previo a la obtención del Título de **Ingeniera Comercial**, ha sido desarrollado 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 Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 21 días del septiembre del año 2016**

**LA AUTORA**

---

**Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, **Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Consultoría Contable en la ciudad de Cuenca**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 21 días del mes de septiembre del año 2016**

**LA AUTORA:**

---

**Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola**

## ANÁLISIS URKUND

The screenshot displays the URKUND interface. On the left, a sidebar shows document metadata: 'Documento' (TESIS FINAL corregida.doc), 'Presentado' (2016-08-31 21:29), 'Presentado por' (carola.mena@cu.ucsg.edu.ec), 'Recibido' (carola.mena.ucsg@analysis.orkund.com), and 'Mensaje' ([TESIS 2014] Mostrar el mensaje completo). A green box highlights '0%' of the document's text being found in sources. On the right, a 'Lista de fuentes' (List of sources) panel is active, showing a table with columns for 'Categoría' and 'Enlace/nombre de archivo'. The table lists four sources: 'Fabiola Pizarro Tutor Carola Mena.docx', 'TESIS ARREGLADA FEB 11.doc', 'http://www.gestiopolis.com/que-es-consultoria/', and 'Tesis Consultora Económica Mendoza & Sánchez.docx'. A 'Fuentes alternativas' (Alternative sources) section is also visible at the bottom of the list.

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	<a href="#">Fabiola Pizarro Tutor Carola Mena.docx</a>
	<a href="#">TESIS ARREGLADA FEB 11.doc</a>
	<a href="http://www.gestiopolis.com/que-es-consultoria/">http://www.gestiopolis.com/que-es-consultoria/</a>
	<a href="#">Tesis Consultora Económica Mendoza &amp; Sánchez.docx</a>

**TUTOR**

---

Mena Campoverde Carola Luxary, Mgs.

**AUTORA**

---

Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por permitir que concluya una etapa más en mi vida y así obtener un logro profesional.

A mi familia por el cariño y apoyo en todo este tiempo, a mi hijo por su comprensión y amor, a mis compañeros de trabajo y amigos por su amistad incondicional.

Agradezco también a la Universidad Santiago de Guayaquil por la oportunidad de desarrollar mi tesis en tan prestigiosa institución, a todos mis profesores que a lo largo de mi estudio fueron mi guía y me impartieron muchos de sus conocimientos y de manera especial a mi tutora de tesis Ing. Carola Mena por su confianza, ayuda, dedicación y paciencia.

Mil gracias a todos.

**Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola**

## **DEDICATORIA**

Dedico esta tesis a mi hijo que fue mi inspiración y el motor que me dio fuerzas para seguir adelante a pesar de las adversidades que se presentaron en el camino.

**Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

f. \_\_\_\_\_

**Mena Campoverde Carola Luxary, Mgs.**

TUTORA

f. \_\_\_\_\_

**Balladares Calderón Esther Georgina, Mgs.**

DIRECTORA DE LA CARRERA

f. \_\_\_\_\_

**Pico Verzosa Lucía Magdalena, Mgs.**

COORDINADOR DEL ÁREA DE LA CARRERA



Guayaquil 31 de Agosto del 2016.

Ingeniera

Georgina Balladares Calderón.

DIRECTORA CARRERA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Ingeniera CAROLA MENA C., Docente de la Carrera de Administración, designada TUTORA del Trabajo de Titulación de la Sra. GLADYS PIZARRO JARAMILLO, por el Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, cúpleme informar a usted, señor Director, que una vez que se han realizado las revisiones necesarias avalo el trabajo presentado por el estudiante, titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA CONTABLE EN LA CIUDAD DE CUENCA”** por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de investigación ha sido orientado durante todo el período de ejecución en el programa de URKUND (0 %).

En consecuencia autorizo la Sra. **GLADYS PIZARRO JARAMILLO**, para que entregue el trabajo en formato digital. Quiero dejar constancia de mi agradecimiento a los miembros del H. Consejo Directivo por la confianza depositada y aprovecho la oportunidad para reiterar a cada uno de ellos mis sentimientos de alta estima.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: **8/10 Ocho sobre Diez.**

Atentamente,

**CAROLA MENA C.**

PROFESOR TUTOR-REVISOR TESIS DE GRADUACIÓN

## Índice General

INTRODUCCIÓN.....	21
CAPÍTULO I: GENERALIDADES DEL PROYECTO.....	23
1.1. INTRODUCCIÓN.....	23
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	24
1.3. JUSTIFICACIÓN.....	25
1.4. RIESGOS DE NO CONTAR CON ASESORÍA CONTABLE.....	28
1.5. OBJETIVOS.....	29
1.5.1. OBJETIVO GENERAL .....	29
1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	29
1.6. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN .....	30
1.7. CONCLUSIÓN.....	30
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO .....	32
2.1. INTRODUCCIÓN.....	32
2.2. MARCO TEÓRICO .....	32
2.2.1. CONSULTORIA .....	32
2.2.2. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA .....	33
2.2.3. CARACTERÍSTICAS DE LA CONSULTORÍA .....	34
2.2.4. PROCESO DE CONSULTORÍA.....	36
2.2.5. IMPORTANCIA DE LA CONSULTORÍA .....	38
2.3. MARCO LEGAL.....	39
2.4. MARCO CONCEPTUAL.....	43
2.4.1. CONTABILIDAD FINANCIERA .....	43
2.4.2. ÉTICA.....	43
2.4.3. MERCADO .....	44
2.4.4. OFERTA Y DEMANDA .....	45

2.4.5.	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	45
2.4.6.	ENCUESTA.....	46
2.4.7.	PLANIFICACIÓN.....	46
2.4.8.	MARKETING MIX.....	47
2.4.9.	ÍNDICES FINANCIEROS .....	48
2.5.	LA CONSULTORIA EN ECUADOR.....	50
2.6.	CONCLUSIONES .....	50
CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO .....		51
3.1.	INTRODUCCIÓN.....	51
3.2.	OBJETIVOS.....	51
3.2.1.	OBJETIVO GENERAL .....	51
3.2.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	51
3.3.	DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETIVO.....	52
3.4.	CÁLCULO DE LA MUESTRA .....	55
3.4.1.	PILOTO PARA CALCULAR PROPORCIONES .....	55
3.4.2.	DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA .....	56
3.5.	ENCUESTA .....	57
3.6.	TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS .....	58
3.7.	ANÁLISIS DE DEMANDA.....	73
3.8.	ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	77
3.9.	DEMANDA INSATISFECHA.....	77
3.10.	PLAN DE MARKETING .....	79
3.10.1.	PRODUCTO/SERVICIO.....	79
3.10.2.	PLAZA.....	82
3.10.3.	PRECIO .....	82
3.10.4.	PROMOCIÓN.....	84

3.11.	ANÁLISIS F.O.D.A. ....	85
3.12.	ESTUDIO DEL MERCADO MEDIANTE APLICACIÓN DE MATRIZ PORTER.....	86
3.13.	CONCLUSIONES.....	89
CAPITULO IV: MARCO TÉCNICO Y FINANCIERO.....		90
4.1.	FILOSOFÍA EMPRESARIAL.....	90
4.1.1.	NOMBRE DE LA EMPRESA.....	90
4.1.2.	LOGOTIPO Y SLOGAN .....	91
4.1.3.	MISIÓN .....	92
4.1.4.	VISIÓN .....	93
4.1.5.	VALORES .....	93
4.1.6.	OBJETIVOS .....	93
4.2.	DISEÑO ORGANIZACIONAL.....	94
4.2.1.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL FUNCIONAL .....	94
4.2.2.	FUNCIONES ESPECÍFICAS DE LOS PUESTOS .....	95
4.3.	UBICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA .....	99
4.4.	ESTUDIO FINANCIERO.....	100
4.4.1.	INVERSIÓN INICIAL PARA EL PROYECTO.....	101
4.4.2.	COSTOS Y GASTOS.....	105
4.4.3.	COSTOS INDIRECTOS (CI).....	112
4.4.4.	DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS .....	113
4.4.5.	DEPRECIACIÓN DE ACTIVO FIJO Y AMORTIZACIÓN DEL DIFERIDO .....	114
4.4.6.	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.....	115
4.4.7.	INGRESOS .....	115

4.4.8. CAPITAL DE TRABAJO.....	117
4.4.9. PUNTO DE EQUILIBRIO .....	118
4.4.10. ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA.....	120
4.5. EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	123
4.5.1. COSTO DE CAPITAL (TMAR).....	124
4.5.2. TASA INTERNA DE RETORNO Y VALOR ACTUAL NETO.....	125
4.6. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO TÉCNICO Y ECONÓMICO .....	126
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	128
APÉNDICE.....	133
APÉNDICE 1: CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA .....	133
APÉNDICE 2: EMPRESAS DEDICADAS A SERVICIOS DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA EN LA CIUDAD DE CUENCA.....	135

## Índice de Tablas

<b>Tabla 1:</b> <i>Estructura De Empresas Según Su Tamaño Micro, Pequeñas, Medianas Y Grandes Empresas Año 2014.</i> .....	53
<b>Tabla 2:</b> <i>Número De Empresas Por Provincia Y Participación Nacional</i> .....	53
<b>Tabla 3:</b> <i>Tamaño De Empresas En La Provincia Del Azuay</i> .....	54
<b>Tabla 4:</b> <i>Tabulación Encuesta Piloto</i> .....	56
<b>Tabla 5:</b> <i>Tabulación Pregunta Uno De La Encuesta</i> .....	58
<b>Tabla 6:</b> <i>Tabulación Pregunta Dos De La Encuesta</i> .....	59
<b>Tabla 7:</b> <i>Tabulación Pregunta Tres De La Encuesta</i> .....	61
<b>Tabla 8:</b> <i>Diferencias Entre Un Asesor Interno Y Uno Externo</i> .....	63
<b>Tabla 9:</b> <i>Tabulación Pregunta Cuatro De La Encuesta</i> .....	64
<b>Tabla 10:</b> <i>Tabulación Pregunta Cinco De La Encuesta</i> .....	66
<b>Tabla 11:</b> <i>Tabulación Pregunta Seis De La Encuesta</i> .....	67
<b>Tabla 12:</b> <i>Tabulación Pregunta Siete De La Encuesta</i> .....	69
<b>Tabla 13:</b> <i>Tabulación Pregunta Ocho De La Encuesta</i> .....	70
<b>Tabla 14:</b> <i>Tabulación Pregunta Nueve De La Encuesta</i> .....	71
<b>Tabla 15:</b> <i>Tabulación Pregunta Diez De La Encuesta</i> .....	72

<b>Tabla 16:</b> <i>Proyección De La Demanda/Número De Empresas Por Año</i> .....	74
<b>Tabla 17:</b> <i>Proyección De La Demanda Según Porcentaje De Aceptación</i> .....	76
<b>Tabla 18:</b> <i>Oferta De Servicios De Consultoría</i> .....	77
<b>Tabla 19:</b> <i>Oferta De Servicios De Consultoría</i> .....	77
<b>Tabla 20:</b> <i>Lista De Precios Al Consumidor</i> .....	83
<b>Tabla 21:</b> <i>Matriz Foda</i> .....	85
<b>Tabla 22:</b> <i>Valores Presupuestados Para La Inversión Inicial</i> .....	101
<b>Tabla 23:</b> <i>Valores Invertidos Para Equipo De Cómputo</i> .....	102
<b>Tabla 24:</b> <i>Inversión Presupuestada En Equipo De Oficina</i> .....	103
<b>Tabla 25:</b> <i>Inversión Presupuestada Para Los Muebles De Oficina</i> .....	104
<b>Tabla 26:</b> <i>Inversión En Activo Diferido</i> .....	105
<b>Tabla 27:</b> <i>Gastos Directos</i> .....	106
<b>Tabla 28:</b> <i>Gastos Administrativos</i> .....	107
<b>Tabla 29:</b> <i>Gastos Indirectos</i> .....	107
<b>Tabla 30:</b> <i>Gastos De Oficina</i> .....	108
<b>Tabla 31:</b> <i>Gastos De Publicidad</i> .....	110
<b>Tabla 32:</b> <i>Energía Eléctrica</i> .....	110

<b>Tabla 33:</b> <i>Agua Potable</i> .....	111
<b>Tabla 34:</b> <i>Consumo Telefónico</i> .....	111
<b>Tabla 35:</b> <i>Presupuesto De Los CI</i> .....	112
<b>Tabla 36:</b> <i>Resumen De Los Costos Y Gastos Que Se Requieren Para La Empresa Consultora</i> .....	113
<b>Tabla 37:</b> <i>Depreciación Y Amortización De Activos Fijos Y Diferidos</i> .....	114
<b>Tabla 38:</b> <i>Ingresos Del Proyecto</i> .....	116
<b>Tabla 39:</b> <i>Capital De Trabajo</i> .....	117
<b>Tabla 40:</b> <i>Costos Fijos y Variables Totales y Unitarios</i> .....	118
<b>Tabla 41:</b> <i>Estado De Resultados Proyectado</i> .....	121
<b>Tabla 42:</b> <i>Flujo De Caja Proyectado</i> .....	122
<b>Tabla 43:</b> <i>Balance General Inicial</i> .....	123
<b>Tabla 44:</b> <i>Cálculo De La Tmar Por El Método De Promedio Ponderado.</i> .....	124
<b>Tabla 45:</b> <i>Cálculo De La Tir Y El Van</i> .....	125



## Índice de Figura

<i>Figura 1:</i> Espina de pescado para la creación de una empresa consultora .....	28
<i>Figura 2:</i> Proceso de Consultoría.....	38
<i>Figura 3:</i> Estructura de empresas según su tamaño Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas año 2014.....	52
<i>Figura 4:</i> Tabulación pregunta uno de la encuesta.....	58
<i>Figura 5:</i> Tabulación pregunta dos de la encuesta .....	60
<i>Figura 6:</i> Tabulación pregunta tres de la encuesta.....	62
<i>Figura 7:</i> Tabulación pregunta cuatro de la encuesta.....	65
<i>Figura 8:</i> Tabulación pregunta cinco de la encuesta.....	66
<i>Figura 9:</i> Tabulación pregunta seis de la encuesta.....	68
<i>Figura 10:</i> Tabulación pregunta siete de la encuesta .....	69
<i>Figura 11:</i> Tabulación pregunta ocho de la encuesta.....	70
<i>Figura 12:</i> Tabulación pregunta nueve de la encuesta .....	72
<i>Figura 13:</i> Tabulación pregunta diez de la encuesta.....	73
<i>Figura 14:</i> Proyección de la demanda.....	75
<i>Figura 15:</i> Proyección de la demanda según porcentaje de aceptación del servicio .....	76

<i>Figura 16:</i> Proyección de la demanda insatisfecha .....	78
<i>Figura 17:</i> Canal de distribución.....	84
<i>Figura 18:</i> Modelo de las 5 fuerzas de Porter .....	86
<i>Figura 19:</i> Logotipo y slogan de la empresa.....	92
<i>Figura 20:</i> Organigrama.....	95
<i>Figura 21:</i> Distribución física .....	100
<i>Figura 22:</i> Representación del Punto de equilibrio.....	120

## **RESUMEN**

En la actualidad es indispensable para las personas naturales o jurídicas estar al día con las obligaciones y normativas tributarias, para evitar inconvenientes en el normal funcionamiento de sus actividades. Muchas empresas se han desarrollado en los últimos años, y en la ciudad de Cuenca el desarrollo empresarial no ha sido la excepción, se han incrementado sobre todo un gran número de microempresas y de PYMES, que buscan solventar las necesidades de la colectividad y brindar mayores oportunidades de empleo para la comunidad. Los servicios de asesoría buscan brindar un apoyo a las empresas cuencanas para que tengan un respaldo en la toma de decisiones financieras y contables, para que sus libros y registros le den la confianza que requieren para analizar su funcionamiento y poder optar por estrategias que a largo plazo permitirán alcanzar un posicionamiento y reconocimiento en el entorno actual competitivo. Con el presente proyecto se busca identificar la factibilidad de la creación de una empresa de consultoría contable y tributaria en la ciudad de Cuenca, estudio que a través de un análisis del mercado, un estudio técnico y financiero ha permitido demostrar que se puede considerar la idea de negocio para su aplicación; la misma que brindará oportunidades económicas y de estabilidad laboral no solo para sus propietarios sino también para profesionales del entorno que serán un soporte para cumplir con los objetivos propuestos.

***Palabras claves: Consultoría, Asesoría Contable, Asesoría Tributaria, PYMES.***

## **ABSTRACT**

Today it is essential for natural or legal persons keep up with tax obligations and regulations, to avoid problems in the normal functioning of their activities. Many companies have developed in recent years, and in the city of Cuenca business development has been no exception, have increased particularly a large number of micro businesses and PYMES, seeking to meet the needs of the community and provide increased employment opportunities for the community. Advisory services seek to provide support for cuencanas companies to have a backup in making financial and accounting decisions so that its books and records give confidence they need to analyze their performance and opt for strategies that long term will achieve positioning and recognition in today's competitive environment. With this project is to identify the feasibility of creating a business accounting and tax consulting in the city of Cuenca, study through a market analysis, a technical and financial study has demonstrated that you can consider the idea business for its implementation; the same that will provide economic and job stability not only for the owners but also to professionals who will be a support environment to meet the objectives opportunities.

***Keywords: Consulting, Accounting Advisory, Tax Advisory, PYMES.***

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad los servicios de asesoría contable y tributaria son muy demandados por las pequeñas y grandes empresas, sobre todo por las exigencias del cumplimiento de las leyes, normas y reglamentos de la política tributaria del Ecuador. Si bien el gobierno actual ha fomentado el desarrollo de la matriz empresarial mediante programas, también las exigencias han crecido. Los servicios de asesoría brindan a las empresas la oportunidad de tener un apoyo externo en cuanto al manejo de sus cuentas y poder de esta manera tomar decisiones más acertadas en beneficio de sus propietarios.

El tener servicios de asesoría externa brinda también a las empresas, el tiempo necesario para que se dediquen a otros aspectos de la empresa que tal vez se han dejado de lado por las constantes preocupaciones contables y tributarios que conlleva tener una empresa, los administradores pueden sentirse seguros de tener ese apoyo para realizar las actividades que demandan más tiempo y dedicación y además contar con el respaldo de empresas serías y confiables.

Por lo expuesto anteriormente se ha considerado la idea de crear una empresa de asesoría contable en la ciudad de Cuenca, para lo cual se ha desarrollado un estudio de factibilidad enmarcado en el desarrollo de cuatro capítulos para el trabajo de investigación que se presenta a continuación.

En el primer capítulo del proyecto de se encuentran las generalidades del estudio de investigación, se presenta una justificación detallada del porque se ha considerado la idea del proyecto y los objetivos para los cuales se piensa trabajar con el estudio a desarrollar.

En el segundo capítulo, se puede encontrar el estudio del marco teórico, en el cual se han desarrollado conceptos claros y precisos de los servicios de consultoría contable que servirán de base para el estudio.

En el tercer capítulo, se presenta un estudio de mercado en el cual se consideran las opiniones de los posibles clientes mediante la tabulación y análisis de encuestas y además el análisis de entrevistas con empresas de la competencia, lo cual permitirá identificar la factibilidad de ingresar a este mercado con el servicio que se pretende ofrecer.

En el cuarto capítulo, el estudio técnico y financiero refleja la idoneidad económica del proyecto, mediante un análisis de la TIR y VAN, para demostrar que el proyecto es factible de ser puesto en marcha.

Finalmente se presentan una serie de conclusiones y recomendaciones para el proyecto final.

# **CAPÍTULO I: GENERALIDADES DEL PROYECTO**

## **1.1. INTRODUCCIÓN**

Los servicios consultoría contable incluyen desde unas simples consultas en aspectos de aplicación contables relacionados con normas y principios de aplicación hasta el hecho de ofrecer el servicio de contabilidad fuera de la empresa (outsourcing).

Las personas naturales obligadas a llevar contabilidad y las empresas tanto públicas como privadas necesitan asesoría para el buen manejo de sus actividades, lo cual les permitirá ser más competitivos en el mercado. Ofrecer servicios de asesoría, auditoría y asistencia técnica, permite contribuir en la solución de problemas y buscar el alto desempeño de las organizaciones en materia contable y tributaria. Se pretende también asesorar en los problemas fiscales y legales que surgen por desconocimiento de Leyes Tributarias al dirigir un pequeño negocio o una gran empresa.

El objetivo es brindar un asesoramiento con calidad, para ello contará con un personal altamente capacitado, ya sea por sus conocimientos, experiencias y esfuerzos propios de un equipo de trabajo competente y eficiente.

Los profesionales con los que contará la empresa consultora estarán en contacto permanente con los clientes, estudiando la información suministrada, para conocer la

situación real del negocio o empresa, permitiendo realizar un planeamiento, con el propósito de adoptar decisiones correctas.

## **1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Debido a los constantes cambios que se dan dentro de nuestras leyes, es necesario acudir a profesionales que puedan orientar sobre el manejo correcto de la normativa contable y tributaria, es por eso que se ha considerado conveniente crear una empresa de consultoría que pueda brindar un servicio acorde con esas necesidades.

El crecimiento y desarrollo de las pequeñas y grandes empresas en la ciudad de Cuenca, se ha considerado como el punto de partida para esta idea de negocio, por lo que brindar un servicio de asesoría en el área contable, permitirá a más de brindar apoyo a los nuevos empresarios, desarrollar fuentes de trabajo en la ciudad.

Mantener de manera constante una asesoría en las diferentes áreas contables, tributarias y financieras, permitirá a las pequeñas empresas y negocios brindar un mejor servicio y lograr un incremento de los ingresos tanto para las empresas como para el circular de dinero en la ciudad de Cuenca. Un buen manejo contable incrementará las oportunidades de negocios, permitirá a la empresa ser más competitiva en el mercado, y lo más importante logrará alcanzar estabilidad y desarrollo empresarial.



Para llevar a cabo el proyecto será necesario realizar un estudio del mercado, que muestre lo que se debe hacer para entrar en un entorno altamente competitivo y así llamar la atención de los nuevos clientes, permitiendo conocer las ventajas y desventajas de emprender una empresa con este tipo de servicio.

Actualmente, las fuentes de trabajo para profesionales cada vez se vuelven escasas, por contribuir con las necesidades de la sociedad que permita el desarrollo como profesionales y así aplicar los conocimientos adquiridos durante la vida estudiantil.

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

Los servicios de asesoría contable nacen de una necesidad tanto de personas naturales como de jurídicas para conocer aspectos legales y reglamentarios sobre cómo llevar adecuadamente sus acciones económicas cumpliendo con las Leyes que constantemente se encuentran cambiando en el Ecuador.

Estos servicios de asesoría nacen también de la necesidad de resolver diferentes problemas de tipo fiscal y legal que podrían llegar a surgir al desconocer aspectos legales y tributarios entorno a la actividad económica de una empresa o negocio.

La idea de negocio tiene como objetivo brindar asesoramiento contable con calidad y con un personal capacitado, para que de esta manera los clientes externos de la consultora puedan respaldar sus decisiones en la información financiera que presentan sus balances y con todo el respaldo de cumplir las leyes y reglamentos contables y tributarios para evitar problemas que pudieran afectar la imagen de la empresa a la cual se pretende representar.

El estudio de factibilidad para la creación de la empresa implica un estudio de la oferta y demanda de quienes puedan ser los clientes potenciales, lo que se requiere para la creación de una empresa, el financiamiento y como puede beneficiar a la sociedad este tipo de empresa.

En la presente investigación se va a exponer los pasos a seguir para la creación de una consultora contable, que permita aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación académica.

En la actualidad es necesario conocer y tener una fuente de información de la realidad que vive la sociedad para dar nuevas propuestas de creación de empresas que puedan generar trabajo y dar la oportunidad de aplicar la profesión.

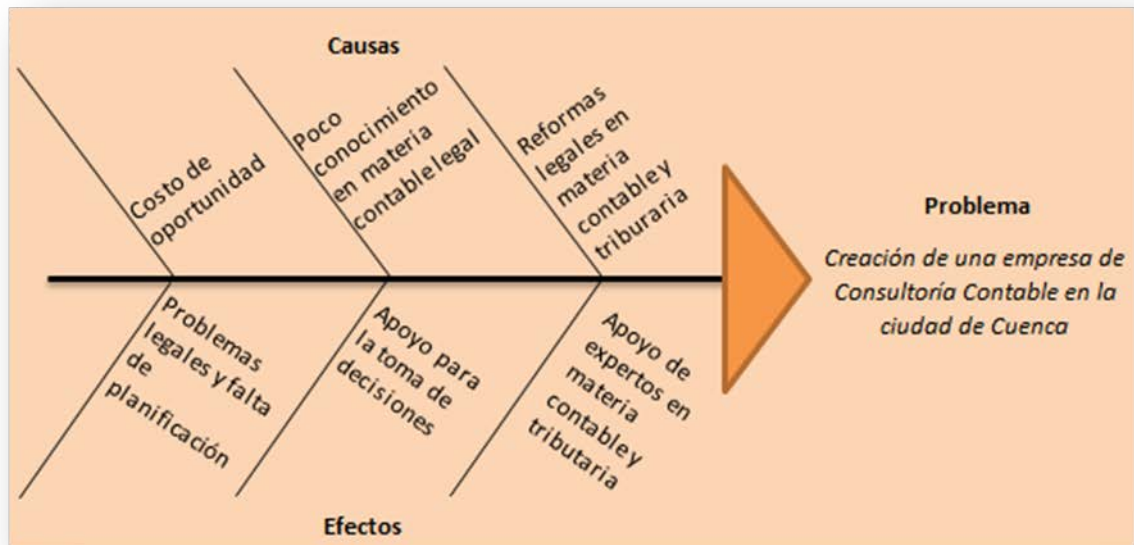
Servir como aporte a la sociedad, acorde a las necesidades y cambios en las leyes tributarias del país, el tema seleccionado se justifica por cuando se aplica los conocimientos necesarios para encontrar la suficiente información que permita desarrollar el tema.

Se tiene a disposición información bibliográfica como: libros, estadísticas (INEC), encuestas y otra fuente primordial que constituye el acceso a internet.

La empresa cuya actividad principal consiste en la prestación de Servicios de Consultoría en el área Contable, se dedicará a brindar dicha asesoría a personas naturales y jurídicas en caso de requerir el servicio.

Los empresarios pueden reconocer el costo de oportunidad de contratar un servicio de consultoría externo, pues permite que las empresas tengan más tiempo para dedicarse a otro tipo de problemas o trabajos que pudieran presentarse, la finalidad de la empresa que se pretende desarrollar es crear la confianza suficiente para que los clientes puedan utilizar un servicio seguro y ético que protegerá su información contable y brindará asesoría para la toma de decisiones más acertadas.

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



*Figura 1. Espina de pescado para la creación de una empresa consultora*

#### **1.4. RIESGOS DE NO CONTAR CON ASESORÍA CONTABLE**

En primer lugar una empresa que decide iniciar operaciones correría grandes riesgos si tomase determinaciones sin contar con la colaboración de un asesor especializado (Contador), ya que no tendría los recursos necesarios para tomar determinaciones acertadas. De esta manera controlará los movimientos financieros, llevando el registro de cada una de las actividades que realiza una empresa. Otro riesgo que puede correrse es que cuando los propietarios de una empresa poseen una economía desorganizada y no llevan el control exacto de sus movimientos económicos, tendrán mayores riesgos de fracasar, y no solo eso,

también les será difícil acceder a planes de financiación y realizar inversiones acertadas que le lleven al éxito. Además también por la falta de una asesoría adecuada se puede caer en el incumplimiento de disposiciones legales y tributarias, lo que puede derivar en multas o incluso el cierre o clausura del negocio, sanciones que recaerán directamente sobre el propietario. (NATTIVOS, 2012)

## **1.5. OBJETIVOS**

### **1.5.1. OBJETIVO GENERAL**

Analizar la factibilidad de la creación de una empresa que brinde asesoría contable en la ciudad de Cuenca, en base a estudios del entorno y económicos, que permitan tomar la decisión más adecuada para los socios.

### **1.5.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un estudio teórico sobre el tipo de negocio que se pretende desarrollar para generar un conocimiento más amplio sobre el tema de estudio.

- Elaborar un estudio de mercado para verificar la existencia de posibles clientes y reducir el riesgo que existe al introducir un nuevo servicio de consultoría.
- Desarrollar una propuesta de creación de una empresa de Consultoría Contable en la ciudad de Cuenca.
- Evaluar aspectos económicos sobre el desarrollo de la propuesta de negocio.

## **1.6. ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN**

El proyecto se ejecutará en la provincia del Azuay específicamente en el Cantón Cuenca.

La información para el estudio se la obtendrá de libros, linkografías y de encuestas, los cuales permitirán sustentar el tema propuesto, y además se buscará ampliar el marco teórico de la investigación.

## **1.7. CONCLUSIÓN**

A través de la justificación presentada en este capítulo se considera importante estudiar la factibilidad de la creación de una empresa consultora contable en la ciudad de Cuenca, mediante el estudio de un marco teórico, de un estudio de mercado y de un

estudio económico, que permitirán tomar la decisión más adecuada para posicionar a la empresa en un entorno competitivo.

Con el trabajo de investigación a más de desarrollar una empresa de consultoría que brinde un apoyo financiero para los propietarios de la misma, se pretende también colaborar con las personas naturales y jurídicas de la ciudad de Cuenca, brindando una solución eficaz y oportuna a los problemas contables y tributarios, evitando en lo posible problemas contables, tributarios y financieros que se pudieran presentar en el desarrollo de las actividades económicas de los clientes de la consultora.

Los objetivos expuestos serán desarrollados en cada una de las unidades.

## **CAPITULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1. INTRODUCCIÓN**

Para tener una estructura correcta del estudio, se aplicará conocimientos y procedimientos impartidos en la carrera universitaria.

### **2.2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.2.1. CONSULTORIA**

La consultoría de empresas puede enfocarse como un servicio profesional o como un método de prestar asesoramiento y ayuda prácticos. Es indudable que se ha transformado en un sector específico de actividad profesional y debe tratarse como tal. Simultáneamente, es también un método de coadyuvar con las organizaciones y el personal de dirección en el mejoramiento de la gestión y las prácticas empresariales, así como del desempeño individual y colectivo. (Kubr, 2008)

Ribeiro (1998), citando a otros autores, expone que la consultoría es:

La ayuda que presta un experto para resolver un problema empresarial, basándose en su experiencia, habilidad y oficio. La intervención planificada en una empresa con el objetivo de identificar los problemas existentes en su organización y de implantar las medidas que se consideren convenientes y



adecuadas para su solución. El servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la identificación e investigación de problemas relacionados con políticas, organización, procedimientos y métodos; recomendación de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones. (Ribeiro Soriano, 1998)

La consultoría es un tipo de relación de ayuda establecida entre diferentes actores -el consultor y la organización- basada por un lado sobre los conocimientos, las habilidades y las acciones del consultor, y por otro sobre el conocimiento, la colaboración y la necesidad de la empresa-cliente. (Quijano, 2006)

### **2.2.2. OBJETIVO DE LA CONSULTORÍA**

Block (p.20) afirma que la meta o producto final de cualquier actividad de consultoría se denomina intervención y que esta se produce en dos variantes:

En un nivel, una intervención es cualquier cambio de índole estructural, política o de procedimiento en la línea de organización: un nuevo conjunto de medidas remunerativas, un nuevo proceso de información, un nuevo programa de seguridad. El segundo tipo de intervención es el resultado final por el cual una o muchas personas en la línea de organización han aprendido algo nuevo. Quizás hayan aprendido qué normas dominan las reuniones de su staff, qué hacer para mantener a personal de un nivel más bajo en una posición altamente dependiente

en la toma de decisiones, cómo comprometer a las personas de un modo más directo para fijar metas o cómo proceder para mejorar las evaluaciones del desempeño. (Block, 1994)

### **2.2.3. CARACTERÍSTICAS DE LA CONSULTORÍA**

Garzón (pág.141) formula que los lineamientos generales de la consultoría son los siguientes:

**Es un servicio independiente.** Se caracteriza por la imparcialidad del consultor, que es un rasgo fundamental de su papel. Esta independencia significa al mismo tiempo una relación muy compleja con las organizaciones clientes y con las personas que trabajan en ellas. El consultor no tiene autoridad directa para tomar decisiones y ejecutarlas. Pero esto no debe considerarse una debilidad si el consultor sabe actuar como promotor de cambio y dedicarse a su función, sin por ello dejar de ser independiente. Por consiguiente, debe asegurar la máxima participación del cliente en todo lo que hace de modo que el éxito final se logre en virtud del esfuerzo de ambos. (Castrillón & Alfonso, 2005)

**Es, esencialmente, un servicio consultivo.** No se contrata a los consultores para dirigir organizaciones o para tomar decisiones en nombre de directores en problemas. Su papel es actuar como asesores, con responsabilidad por la calidad

e integridad de su consejo; los clientes asumen las responsabilidades que resulten de la aceptación de dicho consejo. No solo se trata de dar el consejo adecuado, sino de darlo de manera adecuada y en el momento apropiado. Esta es la cualidad fundamental del consultor. El cliente, por su parte, debe ser capaz de aceptar y utilizar esa ayuda del consultor. (Castrillón & Alfonso, 2005)

**Proporciona conocimientos y capacidades profesionales para resolver problemas prácticos.** Una persona llega a ser consultor de empresas en el pleno sentido del término después de haber acumulado una masa considerable de conocimientos sobre los diversos problemas y situaciones que afectan a las empresas y adquirido la capacidad necesaria para identificarlos, hallar la información pertinente, analizar y sintetizar, elegir entre posibles soluciones, comunicarse con personas, etc. Ciertamente es que los dirigentes de las empresas también tienen que poseer estas capacidades. Lo que distingue a los consultores es que pasan por muchas organizaciones y que la experiencia adquirida en las tareas pasadas puede tener aplicación en las empresas en las que se realizan nuevas tareas. Además, los consultores profesionales se mantienen al tanto de los progresos en los métodos y técnicas, señalan estos progresos a sus clientes y contribuyen a su aplicación. (Castrillón & Alfonso, 2005)

**No proporciona soluciones milagrosas.** Sería un error suponer que, una vez contratado el consultor, las dificultades desaparecen. La consultoría es un trabajo difícil basado en el análisis de hechos concretos y en la búsqueda de soluciones originales pero factibles. El empeño decidido de la dirección de la empresa en resolver los problemas de ésta y la cooperación entre cliente y consultor son por lo menos tan importantes para el resultado final como la calidad del consejo del consultor. (Castrillón & Alfonso, 2005)

#### **2.2.4. PROCESO DE CONSULTORÍA**

Aunque se entiende que cada proceso de consultoría será diferente debido a que cada cliente tendrá unos requerimientos especiales, Valles (p.27) propone el siguiente modelo de cinco fases, con sus correspondientes actividades, como proceso de consultoría:

##### **1. Iniciación (Preparación inicial)**

- a) Primeros contactos con el cliente
- b) Diagnóstico preliminar
- c) Planear el cometido
- d) Propuesta de tareas
- e) Contrato

##### **2. Diagnóstico**

- a) Descubrir los hechos
- b) Análisis y síntesis
- c) Examen detallado del problema

### **3. Planificación de medidas (Plan de acción)**

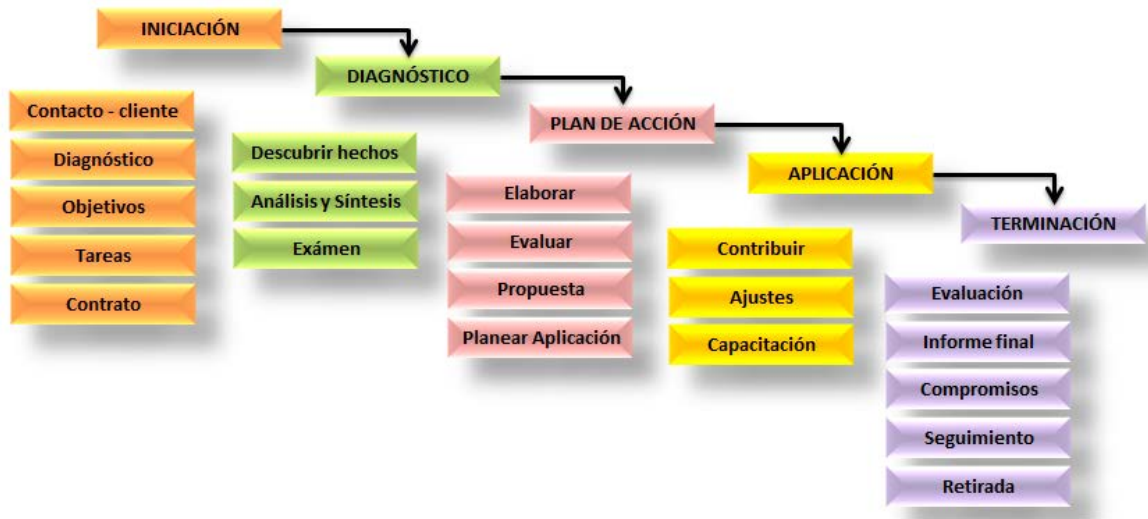
- a) Elaborar soluciones
- b) Evaluar opciones
- c) Propuesta al cliente
- d) Planear la aplicación de medidas

### **4. Aplicación (Implementación)**

- a) Contribuir a la aplicación
- b) Propuesta de ajustes
- c) Capacitación

### **5. Terminación**

- a) Evaluación
- b) Informe final
- c) Establecer compromisos
- d) Planes de seguimiento
- e) Retirada. (Valles, 2008)



*Figura 2. Proceso de Consultoría*

### 2.2.5. IMPORTANCIA DE LA CONSULTORÍA

Para que un negocio funcione correctamente y de acuerdo a lo que dispone la ley de cada país es necesario una asesoría contable. Lo ideal sería que toda persona que decide emprender un negocio recibiera un asesoramiento contable, esto con el fin de controlar su cumplimiento, en cuanto a obligaciones tributarias y operaciones legales a las cuales está obligado. Con esto se busca darle al empresario o emprendedor, el asesoramiento, planificación y control tributario adecuado, para que éstos, puedan tomar las decisiones correctas en cuanto a sus negocios. La función que cumple la asesoría contable, es la de informar al propietario de un negocio, sobre las herramientas con las que cuenta para la realización de actividades financieras, como inversiones, compras y ventas. El asesor contable debe de ser un contador profesional y de la confianza de la

persona, ya que es en parte el encargado de administrar la empresa, analizando su situación financiera, para aconsejarle a su cliente sobre las decisiones que favorecerán sus operaciones. (NATTIVOS, 2012)

### **2.3. 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 pre factibilidad, 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.

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.

Art. 3.- Son servicios de apoyo a la consultoría los auxiliares que no implican dictamen o juicio profesional, tales como los de contabilidad, topografía,

cartografía, aerofotogrametría, la realización de ensayos y perforaciones geotécnicas sin interpretación, la computación, el procesamiento de datos y el uso auxiliar de equipos especiales. (NACIONAL, 2004)

Art. 4.- Los actos relacionados con el ejercicio de la consultoría, así como los contratos de servicios de consultoría o de apoyo a la consultoría que realicen las dependencias, entidades u organismos del sector público, se regirán por esta Ley, su reglamento y en lo que no estuviere previsto, por las demás normas legales aplicables. (NACIONAL, 2004)

**En el capítulo II.-** De Los Consultores, artículo 5 determina: “Para que una compañía nacional pueda ejercer actividades de consultoría, deberá estar constituida de conformidad con la Ley de Compañías.”

Las compañías consultoras nacionales sólo pueden constituirse como compañías en nombre colectivo o de responsabilidad limitada y sus socios deberán reunir los requisitos establecidos en el artículo siguiente.

Las compañías consultoras nacionales deberán establecer en sus estatutos, como su objeto social exclusivo, la prestación de servicios en uno o varios de los campos determinados en el artículo 1 de esta Ley.

Las personas jurídicas extranjeras, para ejercer actividades de consultoría, demostrarán que existen en el país de su constitución como compañías consultoras y se inscribirán en el Registro de Consultores, luego de domiciliarse



en el Ecuador de conformidad con la Ley. Las compañías extranjeras que se hubieren registrado como consultoras no podrán ejercer en el país ninguna otra actividad que no sea la consultoría. (NACIONAL, 2004)

Las universidades y escuelas politécnicas podrán también ejercer la consultoría, de conformidad con las disposiciones legales o estatutarias que normen su vida jurídica”.

Los requisitos para ejercer la actividad de consultoría están tipificados de la siguiente manera en el capítulo II DE LAS CONSULTORAS, artículo 6:

“Para que los consultores individuales, nacionales o extranjeros, puedan ejercer actividades de consultoría, deberán reunir los siguientes requisitos:

- a) Tener título profesional conferido por un Instituto de Educación Superior del Ecuador, o del extranjero, en cuyo caso deberá estar revalidado en el país conforme a la Ley; y,
- b) Cumplir con las leyes respectivas que regulan el ejercicio profesional.

Los consultores individuales extranjeros que sean contratados por compañías consultoras nacionales o extranjeras, deberán comprobar su calidad de profesionales, así como la experiencia en los campos de su especialización.”

Para que las compañías en Ecuador tengan vida legal, es necesario acogerse a los que señala la LEY DE COMPAÑÍAS, para lo cual se cita el siguiente artículo:

Art 19.- La inscripción en el Registro Mercantil surtirá los mismos efectos que la matrícula de comercio. Por lo tanto, queda suprimida la obligación de inscribir a

las compañías, en el libro de matrículas de comercio. Para inscribir la escritura pública en el Registro Mercantil se acreditará la inscripción de la compañía en la Cámara de la Producción correspondiente. (NACIONAL, 2004)

Art. 20.- Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviarán a ésta, en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;
- b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas; y,
- c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia. (NACIONAL, 2004)

## **2.4. MARCO CONCEPTUAL**

### **2.4.1. CONTABILIDAD FINANCIERA**

Básicamente, las decisiones que se toman en los negocios se refieren a cómo se obtienen y cómo se utilizan los recursos. Para la obtención de estos últimos existen dos fuentes principales: los recursos provenientes de la operación del negocio, lo que implica decisiones de operación, y los recursos que aportan los socios, o bien los obtenidos mediante préstamos bancarios, que lleva a decisiones relativas al financiamiento. Finalmente, el uso de los recursos implica tomar decisiones correspondientes a la inversión. (Gujardo, Andrade, & E., 2008).

### **2.4.2. ÉTICA**

La actividad de la que nos ocupamos (médica, económica, ecológica) y la meta porque esa actividad cobra su sentido; valores, principios y actitudes que es menester desarrollar para alcanzar la meta propia, y que surgen de la modulación del principio dialógico en esa actividad concreta, los datos de la situación, que deben ser descritos y comprendidos del modo más completo posible; y las consecuencias de las distintas alternativas, que pueden valorarse desde diversos criterios, el utilitarista. El momento consecuencialista, es pues, imprescindible, pero siempre dentro del marco de justicia exigido por la ética dialógica. (Cortina & Martínez, 1996)

### **2.4.3. MERCADO**

En el mercado las transacciones se realizan a través de dos instituciones básicas, la compra-venta y el precio. La compra-venta entendida como adquisición y pérdida mutua de algo, ya sea temporalmente y para siempre. El precio, como relación entre lo que se entrega lo que se da, basada no en una relación física sino en el valor que se le concede en la transacción a aquello que es objeto de intercambio. Se trata siempre de un precio relativo y pone en la balanza un acuerdo por el que dos agentes económicos, distintos, otorgan el mismo valor a cantidades determinadas de cosas distintas. El precio en este sentido mide el coste de oportunidad: lo que yo entrego es la mejor medida de lo que obtengo, porque lo doy tiene que tener un valor igual o inferior a lo que recibo. De ese modo, en los mercados las personas emiten señales de lo que desean y de cuánto lo desean a través de los precios, que sirven de información a todos los demás, aunque solamente sea para comparar, en todo momento y circunstancia, la valoración que uno hace de esas mismas cosas y las posibilidades que tiene de obtenerlas. Por eso, en Economía se dice que el precio es una señal del grado de escasez de las cosas. (Cuerdo & Freire, 2008)

#### **2.4.4. OFERTA Y DEMANDA**

El análisis de la oferta y la demanda es un instrumento básico de la microeconomía. En los mercados competitivos, las curvas de oferta y de demanda indican cuánto producirán las empresas y cuánto demandarán los consumidores en función del precio. El mecanismo del mercado es la tendencia de la oferta y de la demanda a equilibrarse (es decir, del precio a alcanzar el nivel que vacía el mercado) de tal manera que no exista ni exceso de demanda ni exceso de oferta. Las elasticidades describen la sensibilidad de la oferta y de la demanda a las variaciones del precio, de la renta o de otras variables. Por ejemplo, la elasticidad-precio de la demanda mide la variación porcentual que experimenta la cantidad demandada cuando el precio sube un 1 por ciento. Las elasticidades se calculan en relación con un determinado marco temporal, por lo que en el caso de la mayoría de los bienes es importante distinguir entre la elasticidad a corto plazo y la elasticidad a largo plazo. (Pindyck & Rubinfeld, 2009)

#### **2.4.5. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

Se puede definir como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo. Se trata, en definitiva, de una potente herramienta, que

debe permitir a la empresa obtener la información necesaria para establecer las diferentes políticas, objetivos, planes y estrategias más adecuadas a sus intereses. (Muñiz, 2015)

#### **2.4.6. ENCUESTA**

La encuesta es un cuestionario preguntas que se presenta a las personas seleccionadas para obtener sus respuestas.

Como se trata de un instrumento muy flexible, los cuestionarios son, sin duda, la herramienta más común para recopilar información primaria. (Kotler, 2012, págs. 48-49)

#### **2.4.7. PLANIFICACIÓN**

La planeación realizada en el nivel institucional de una empresa recibe el nombre de planeación estratégica. Los dirigentes, en el nivel institucional de la empresa, cumplen la tarea primordial de enfrentar la incertidumbre generada por los elementos incontrolables e imprevisibles desde el ambiente de tarea y el ambiente general. Al estar al tanto de las amenazas ambientales y las oportunidades disponibles para la empresa y desarrollar estrategias para enfrentar estos elementos ambientales, los dirigentes del nivel institucional requieren un horizonte temporal proyectado a largo plazo, un enfoque global que incluye la empresa como totalidad integrada por recursos, capacidad y potencialidad y, en

especial, requieren tomar decisiones basadas en juicios y no sólo en los datos.  
(Chiavenato, 2001)

#### **2.4.8. MARKETING MIX**

Están constituidos por variables que tienen las empresas para conseguir sus objetivos comerciales dentro de un mercado. (Espinosa, 2014)

##### **a) PRODUCTO**

Se relaciona a la combinación de bienes y servicios que brinda la empresa para poder satisfacer las necesidades de los clientes. El deber de un producto es cumplir con las exigencias que tienen los consumidores en un determinado artículo. (Espinosa, 2014)

##### **b) PRECIO**

Se refiere a la cantidad de dinero que van a pagar los clientes para obtener un determinado producto, ya sea un bien o un servicio para satisfacer sus necesidades, de aquí se obtienen los ingresos de las empresas. Esta variable juega un papel muy importante ya que nos va a ayudar a posicionar nuestros muebles, es por ello que si distribuimos un producto de buena calidad, poner un precio elevado nos va a beneficiar para reforzar su imagen. (Espinosa, 2014)

**c) DISTRIBUCIÓN O LUGAR (PLACE)**

Detalla las actividades necesarias para transportar el producto terminado hasta los diferentes puntos de venta, debemos trabajar continuamente para conseguir poner el artículo en manos del consumidor, en el lugar y fecha acordada, para de esta manera no tener inconvenientes con los clientes y ser reconocidos por entregar el producto a tiempo. (Espinosa, 2014)

**d) PROMOCIÓN**

Se refiere a las actividades que dan a conocer las ventajas del producto y que convencen al cliente objetivo para que lo adquieran, por medio de las diferentes herramientas de comunicación como pueden ser las relaciones públicas, la venta personal. Todo esto va a depender básicamente de la estrategia que se haya definido y esto nos va a beneficiar para tener la preferencia de los clientes hacia nuestra empresa. (Espinosa, 2014)

**2.4.9. ÍNDICES FINANCIEROS**

Los indicadores que se van a usar dentro del presente proyecto van a ser los siguientes:



**a) VALOR ACTUAL NETO**

El Valor Actual Neto (V.A.N.) consiste en llevar el flujo futuro de fondos a términos de moneda del momento inicial. Esto se consigue por medio de la aplicación a cada uno de los valores del flujo de fondos del coeficiente surgido de dividir 1 por la fórmula de actualización, y sumando luego algebraicamente los resultados. (Narváez, 2015)

**b) TASA INTERNA DE RETORNO**

Es aquella tasa a la cual los ingresos incrementales que se esperan de un proyecto tienen un valor descontado exactamente igual al valor descontado de todos los egresos de fondos incrementales en que hay que incurrir para encarar un determinado proyecto. (Narváez, 2015)

**c) PUNTO DE EQUILIBRIO**

El análisis de punto de equilibrio es una herramienta sencilla, que permite visualizar el nivel mínimo de ventas que la empresa requiere para cubrir sus costos totales. El análisis nos permite proyectar las utilidades (o pérdidas en su caso) ante cambios en precios de venta, nivel y estructura de costos, y volúmenes de venta.

## **2.5. LA CONSULTORIA EN ECUADOR**

En la actualidad, los servicios de asesoría se han desarrollado en gran medida, debido a las exigencias y control impuesto por el gobierno, a través del SRI (Servicio de Rentas Internas), que exige el cumplimiento a tiempo de las declaraciones y pago de impuestos. Además, desde el año 2013, todas las empresas consideradas como PYMES, están en la obligación de presentar estados financieros considerando las normas NIIFs, lo cual será controlado también por la superintendencia de compañías.

## **2.6. CONCLUSIONES**

Ya que se considera a la consultoría como un servicio de asesoramiento que debe ser ofrecido por personal calificado y competente, por el cual se buscan dar diferentes soluciones, evitar o reducir los problemas y convertir en eficientes a los procesos financieros y contables de las empresas, se considera conveniente desarrollar el estudio para determinar la factibilidad de la creación de una empresa Consultora en la ciudad de Cuenca, idea que es apoyada por que la ciudad en mención es industrial y comercial y tiene gran desarrollo empresarial, para lo cual se buscará generar una empresa que brinde servicios de asesoría para cumplir y estar al día con las exigencias tanto del SRI como de la superintendencia de compañías.

## **CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO**

### **3.1. INTRODUCCIÓN**

El objetivo básico del estudio de mercado es determinar al mercado objetivo (target de mercado) al que se dirige la empresa, así como su capacidad o potencial de compra, para lo que habrá que determinar: cuántas personas componen el mercado; qué ingresos tienen; cuál es el nivel de vida; cómo gastas sus recursos; dónde se localizan los potenciales de compra; índices de capacidad de compra, etc. (Casado & Sellers, 2006, pág. 95)

### **3.2. OBJETIVOS**

#### **3.2.1. OBJETIVO GENERAL**

Identificar una oportunidad en el sector de consultoría contable en la ciudad de Cuenca.

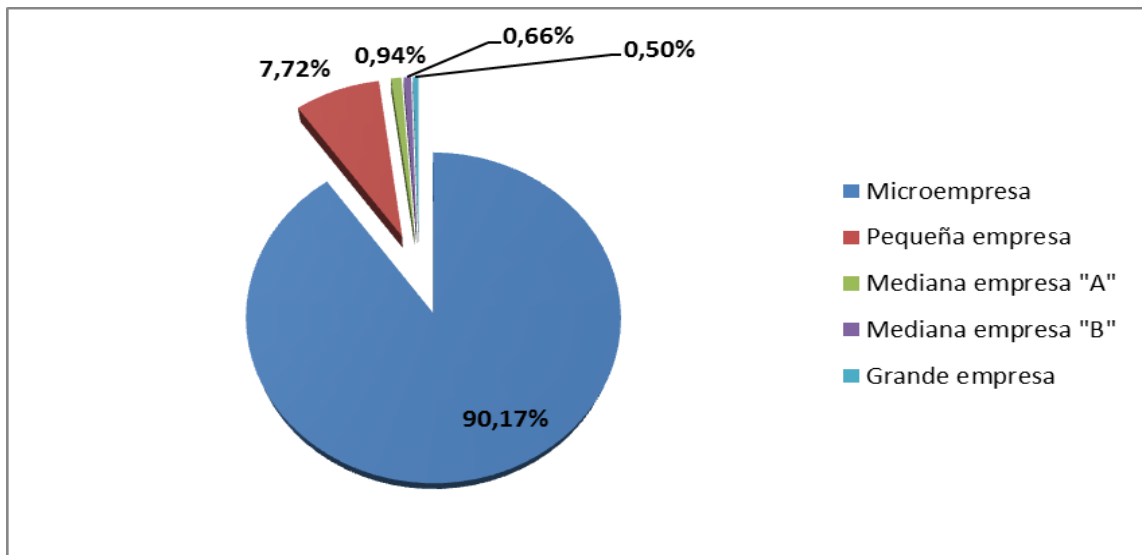
#### **3.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Analizar la oferta y demanda de los servicios de consultoría en la ciudad de Cuenca.
- Identificar a través de la aplicación de encuestas la aceptación de la idea de negocio y los posibles servicios a ofrecer por parte de la empresa.

- Analizar los resultados para determinar la factibilidad de la creación de una consultora en la ciudad de Cuenca.

### 3.3. DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETIVO

Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) y de los resultados presentados en el Directorio de Empresas y Establecimientos 2014, el Ecuador tiene un total de 843.644 empresas, lo cual se observa en la Figura 3 y tabla 1.



*Figura 3. Estructura de empresas según su tamaño Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas año 2014.*

Fuente: <http://docplayer.es/10253124-Directorio-de-empresas-y-establecimientos-2013.html> - INEC

Tabla 1.

Estructura de empresas según su tamaño Micro, pequeñas, medianas y grandes empresas año 2014

Fuente:

<http://docplayer.es/10253124-Directorio-de-empresas-y-establecimientos-2013.html> - INEC

TAMAÑO DE EMPRESA	No. EMPRESAS	PORCENTAJE
Microempresa	760.739	90,17%
Pequeña empresa	65.135	7,72%
Mediana empresa "A"	7.929	0,94%
Mediana empresa "B"	5.588	0,66%
Grande empresa	4.253	0,50%
<b>TOTAL</b>	<b>843.644</b>	<b>100,00%</b>

Del total de empresas 49.026 empresas se encuentran ubicadas en la provincia del Azuay, lo cual representa el 5,81% y se puede observar en la tabla 2.

Tabla 2.

Número de empresas por provincia y participación nacional

Fuente: <http://docplayer.es/10253124-Directorio-de-empresas-y-establecimientos-2013.html> - INEC

PROVINCIA	No. EMPRESAS	% TOTAL
Pichincha	201.629	23,90%
Guayas	159.937	19,00%
Manabí	69.611	8,30%
Azuay	49.026	5,80%
Tungurahua	43.036	5,10%
El Oro	41.643	4,90%
Los Ríos	29.291	3,50%
Loja	28.629	3,40%
Chimborazo	28.471	3,40%
Imbabura	27.288	3,20%
Cotopaxi	25.798	3,10%

<b>Santo Domingo De Los Tsáchilas</b>	22.545	2,70%
<b>Esmeraldas</b>	18.173	2,20%
<b>Cañar</b>	15.579	1,80%
<b>Bolívar</b>	11.763	1,40%
<b>Santa Elena</b>	11.298	1,30%
<b>Carchi</b>	10.649	1,30%
<b>Sucumbíos</b>	9.659	1,10%
<b>Orellana</b>	7.910	0,90%
<b>Zamora Chinchipe</b>	7.821	0,90%
<b>Napo</b>	7.480	0,90%
<b>Morona Santiago</b>	6.963	0,80%
<b>Pastaza</b>	6.572	0,80%
<b>Galápagos</b>	2.872	0,30%
<b>Zona No Delimitada</b>	1	0,00%
<b>TOTAL</b>	<b>843.644</b>	<b>100,00%</b>

De este total se presenta una clasificación del tamaño de las empresas en la provincia del Azuay, lo cual se puede observar en la tabla 3.

**Tabla 3.**

**Tamaño de empresas en la provincia del Azuay**

Fuente: <http://docplayer.es/10253124-Directorio-de-empresas-y-establecimientos-2013.html> - INEC

<b>TAMAÑO DE EMPRESA</b>	<b>N°. DE EMPRESAS</b>
<b>Microempresa</b>	44.315
<b>Pequeña empresa</b>	3.765
<b>Mediana empresa "A"</b>	431
<b>Mediana empresa "B"</b>	318
<b>Grande empresa</b>	197
<b>TOTAL</b>	<b>49.026</b>

Para reducir aún más el universo y segmentar el estudio se ha elegido a la ciudad de Cuenca para implementar la consultoría en caso de resultar favorable. En base a información de la Superintendencia de Compañías se ha podido determinar que el número de empresas activas asciende a un total de 2.785<sup>1</sup> para el año 2016 según información del año 2015.

### **3.4. CÁLCULO DE LA MUESTRA**

Para el trabajo de investigación se utilizará el tipo de muestreo aleatorio en donde todos los elementos de la población tienen la misma oportunidad de ser seleccionados para el estudio.

#### **3.4.1. PILOTO PARA CALCULAR PROPORCIONES**

Para determinar la muestra es necesario contar con un valor para la probabilidad a favor (p) y la probabilidad en contra (q) de la idea de negocio, por lo que se procedió a realizar una prueba piloto mediante la aplicación de encuestas a una muestra de 30 empresarios seleccionados al azar mediante información de la Superintendencia de Compañías.

---

<sup>1</sup> Dato tomado del Directorio Resumido de la Superintendencia de Compañías del Ecuador.  
<http://appscvs.supercias.gob.ec/portallinformacion/index.zul>

La encuesta consta de una sola pregunta y su tabulación se muestra en la tabla 4:

*En la ciudad de Cuenca se está organizando una nueva empresa de Consultoría Contable con personal competente y eficiente. ¿Estaría dispuesto a contratar estos servicios?*

**Tabla 4.**  
**Tabulación encuesta piloto**

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>SI</b>	23	76,67%
<b>NO</b>	7	23,33%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100,00%</b>

Con esto se procede a establecer que la probabilidad a favor (p) del proyecto es del 77% y la probabilidad en contra (q) es del 23%.

### **3.4.2. DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA**

El universo del estudio será el total de 2.785 empresas de la ciudad de Cuenca. Para conocer la muestra se aplica la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{e^2 * (N - 1) + z^2 * p * q}$$



De donde:

Población total = N = 2.785 empresas

Número de la Muestra = n = ?

Error máximo = e = (0,05)

Nivel de confianza = z = 1,96 (0,95)

Probabilidad a favor = p = 0,77

Probabilidad en contra = q = 0,23

Al reemplazar los valores en la fórmula tenemos:

$$n = \frac{1,96^2 * 0,77 * 0,23 * 2.785}{0,05^2 * (2.785 - 1) + 1,96^2 * 0,77 * 0,23} = \frac{1.894,77}{7,64} = 248,01$$

En conclusión para el estudio de factibilidad de la implementación de Consultora Contable en la ciudad de Cuenca se van a aplicar un total de 250 encuestas.

### **3.5. ENCUESTA**

Para obtener información de las empresas y que permitan desarrollar un mejor servicio se han aplicado encuestas.

En el apéndice 1 se presenta el cuestionario que fue aplicado en la encuesta.

### 3.6. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

#### 1. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

Tabla 5.

Tabulación pregunta uno de la encuesta

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Microempresa	30	10,00
Pequeña	95	38,00
Mediana	100	40,00
Grande	25	12,00
<b>TOTAL</b>	<b>250</b>	<b>100,00</b>

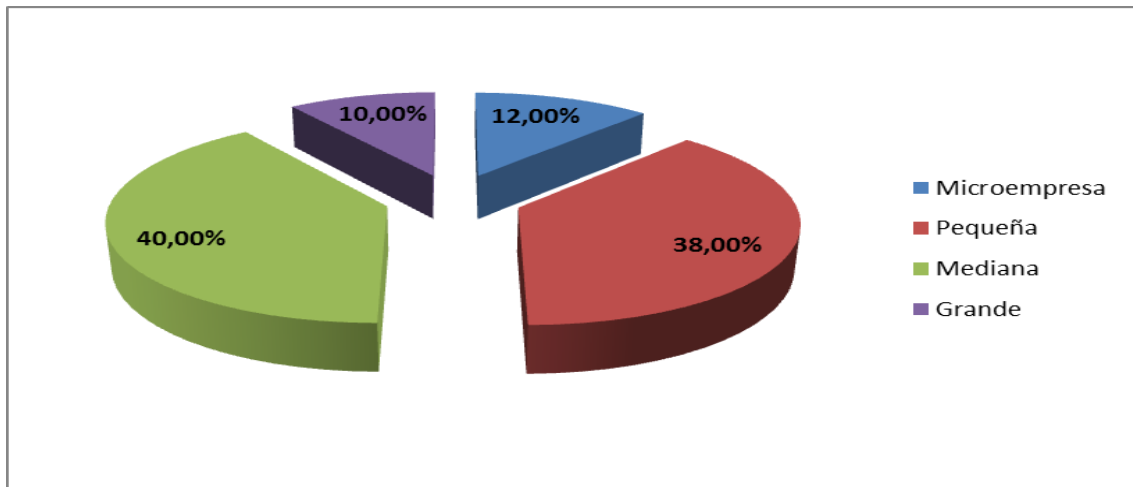


Figura 4. Tabulación pregunta uno de la encuesta

Como se puede observar en la Figura 4 el 40% de las empresas tabuladas representan a empresas medianas lo que equivale a 100 empresas y el 38% son empresas

pequeñas, equivalente a 95 empresas; mientras que el 12% y 10% representan a las microempresas y grandes empresas, lo cual equivale 30 y 25 empresas.

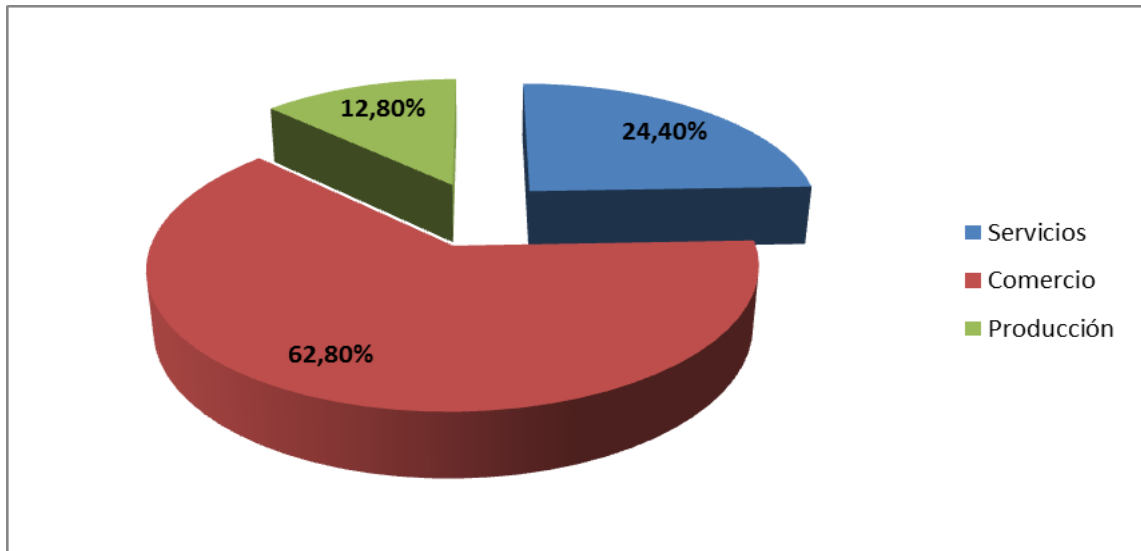
Nadie duda que la operación de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) sean el sustrato básico de la economía. Sin embargo, los desafíos para éstas son titánicos y van más allá de recuperación de la capacidad de financiación (principalmente del circulante). Son retos por cumplir el asesoramiento para la implantación de mejoras en la gestión operacional que incida en su eficiencia, su dinamismo y soporte institucional. (Ekos, 2013, pág. 32)

## 2. ¿A qué sector pertenece?

Tabla 6.

Tabulación pregunta dos de la encuesta

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Servicios</b>	61	24,40
<b>Comercio</b>	157	62,80
<b>Producción</b>	32	12,80
<b>TOTAL</b>	250	100,00



**Figura 5. Tabulación pregunta dos de la encuesta**

Como se puede observar en la Figura 5 el 62,8% representa al sector del comercio, lo cual equivale a 157 empresas; el 24,4% pertenecen al sector de servicios, lo cual representa a un total de 32 empresas; y el 12,8% se encuentran en el sector de producción lo cual equivale a 32 empresas encuestadas.

Los resultados coinciden con los datos publicados por la revista Ekos (2013) sobre el desarrollo de las PYMES en el Ecuador.

De acuerdo a las cifras que se manejan, se destaca el importante peso que tiene el sector comercial, que en su conjunto tiene un peso de 36,3% lo que al total de empresas se refiere y 41,3% en relación al total de ingresos de las Pymes.

Esta es una de las principales actividades en la economía ecuatoriana, especialmente en los últimos años debido al incremento del consumo y a los mejores ingresos de la población. Por otro lado, el segundo sector con mayor peso es el de los servicios (actividades de arquitectura e ingeniería, de asesoramiento empresarial, de investigación, informáticos, publicidad, entre otros) con un 15,7% de empresas frente al total y 13,1% de los ingresos. Las actividades de servicios son de gran relevancia dentro de las Pymes ya que pueden desarrollarse con menores niveles de inversión.

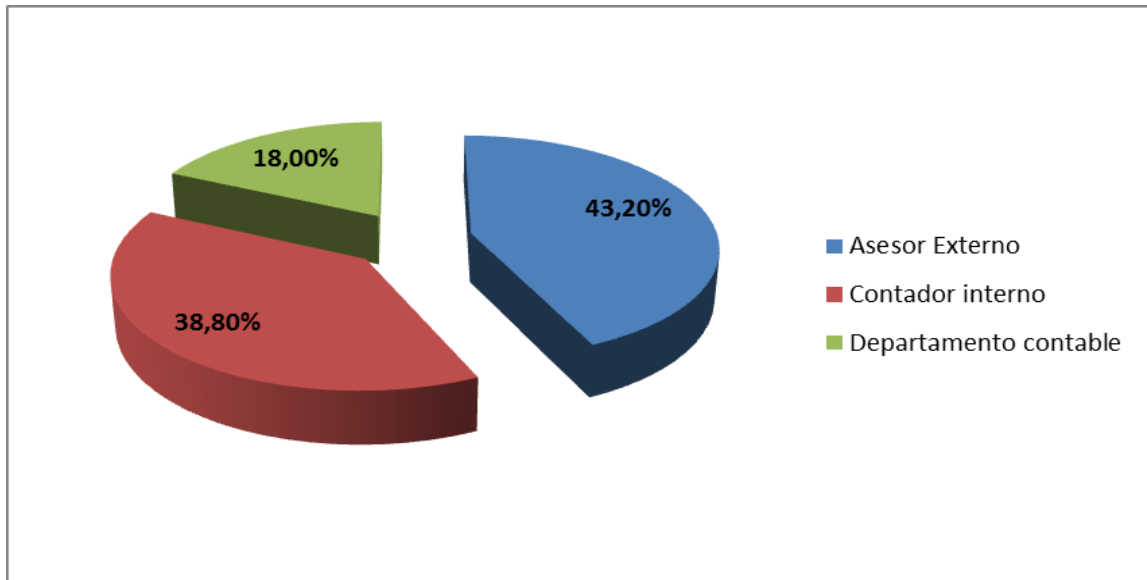
El tercer sector más importante es el manufacturero con un 10,8% de las Pymes y un 11,7% de sus ingresos. En este sector, las actividades maquinaria y equipos, así como la agroindustria, son las más importantes, con un peso de 2,1% y 1,8% frente al número de empresas, respectivamente. (Ekos, 2013, pág. 30)

### 3. ¿Quién es el responsable de llevar la contabilidad de su empresa?

Tabla 7.

Tabulación pregunta tres de la encuesta

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Asesor Externo	108	43,20
Contador interno	97	38,80
Departamento contable	45	18,00
<b>TOTAL</b>	250	100,00



**Figura 6.** Tabulación pregunta tres de la encuesta

Como se observa en la Figura 6 el 43,2% han elegido la opción de asesor externo, lo cual equivale a 108 empresas encuestadas; el 38,8% reciben los servicios de un asesor interno mediante un contador, lo cual representa a 97 encuestados; y el 18%, es decir 45 empresas encuestadas poseen un departamento contable que maneja la asesoría contable de la entidad.

En relación a la pregunta tres es importante distinguir entre la diferencia de contar con un consultor interno y uno externo a la empresa antes de poder emitir conclusiones, un resumen de estas diferencias se presenta en la tabla 8.

**Tabla 8.**

**Diferencias entre un asesor interno y uno externo**

Fuente: <http://dirigiendopymes.blogspot.com/2009/10/consultor-externo-vs-personal-interno.html>

<b>CONSULTOR EXTERNO</b>	<b>CONSULTOR INTERNO</b>
Sin prejuicios ni sesgos y habitualmente puede encarar las situaciones en forma objetiva.	El personal de la empresa arrastra con prejuicios, que pueden actuar en su forma de interpretar situaciones y recomendaciones.
Más experiencia y estudios para manejar situaciones diversas. Especializado en un área o tipo de situación organizacional en particular  Emite juicios y opiniones sin temor a ser sancionado.	Un profesional independiente puede llegar a ser un instrumento de cambio.
Dispone de mayor tiempo para realizar sus tareas. No tienen horario pero puede cumplir con tiempos en la entrega de informes realizados.	El personal de la empresa puede ampliar el tiempo del estudio por dedicarse a otras tareas propias de la organización y que debe cumplir en un periodo de tiempo exigido.
Posee más credibilidad entre el personal y la administración. Se le considera una autoridad.	La gerencia y otros niveles directivos pueden considerar que su personal no tiene la suficiente experiencia o conocimientos suficientes para cumplir con la función de asesoría y se puede considerar que no tienen credibilidad en su juicio por formar parte del mismo negocio.

Con la tabla 8 se fundamenta de manera más clara la importancia de contar con un asesor externo a la empresa que brinde su asesoría en temas contables y tributarios, para estar al día con las normas y reglamentos legales.

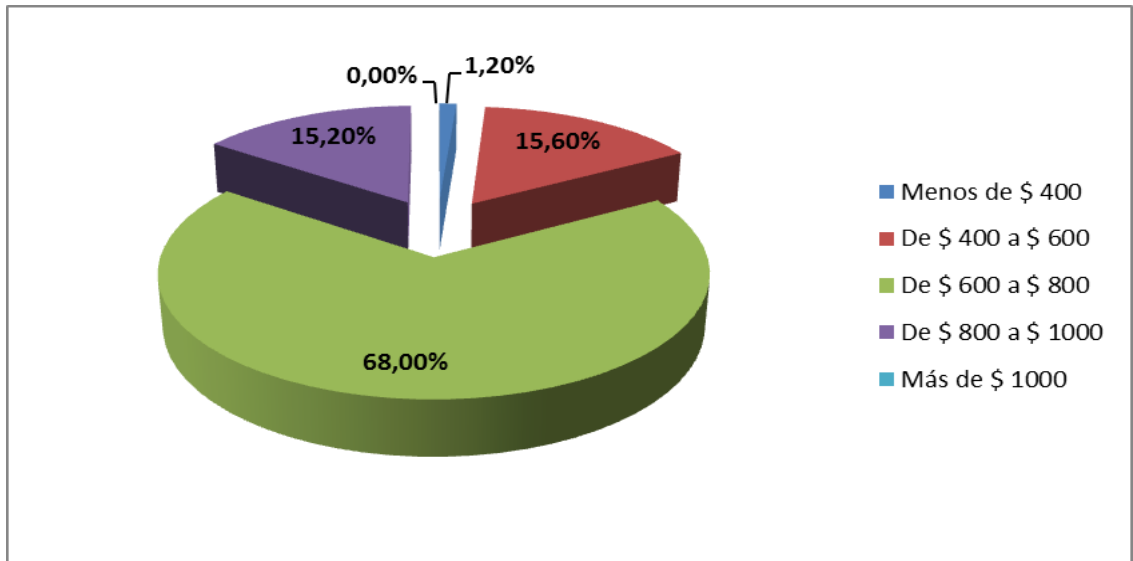
**4. ¿Cuánto invierte en un servicio de asesoría contable al mes?**

**Tabla 9.**

**Tabulación pregunta cuatro de la encuesta**

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Menos de \$ 400</b>	3	1,20
<b>De \$ 400 a \$ 600</b>	39	15,60
<b>De \$ 600 a \$ 800</b>	170	68,00
<b>De \$ 800 a \$ 1000</b>	38	15,20
<b>Más de \$ 1000</b>	0	0,00
<b>TOTAL</b>	250	100,00





**Figura 7. Tabulación pregunta cuatro de la encuesta**

Como se observa en la Figura 7, el 68% de las empresas encuestadas, que representa un total de 170 empresas, pagan por servicios de consultoría entre \$600 a \$800; el 15,6% que equivale a 39 empresas, pagan un valor entre \$400 a \$600; el 15,2% paga un valor entre \$800 a \$1000, lo cual representa a un total de 38 empresas encuestadas; y tan solo un 1,2%, equivalente a 3 empresas, pagan un valor menor a \$400.

### 5. ¿En qué área considera debería recibir asesoría su empresa?

Tabla 10.

Tabulación pregunta cinco de la encuesta

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Contable	78	31,20
Financiera	57	22,80
Tributaria	86	34,40
Otras	29	11,60
<b>TOTAL</b>	<b>250</b>	<b>100,00</b>

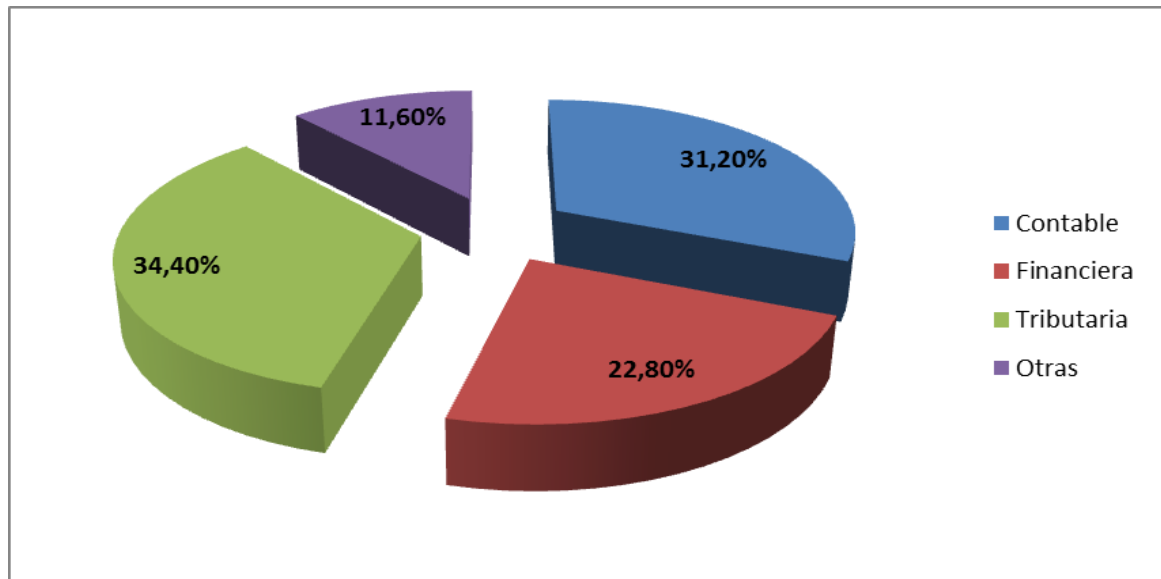


Figura 8 . Tabulación pregunta cinco de la encuesta

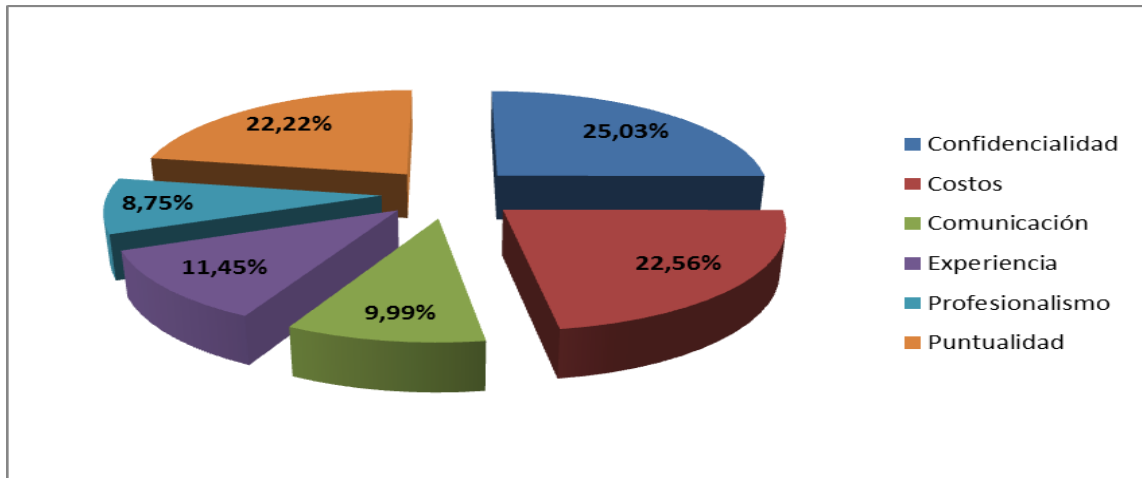
La Figura 8, el 34,4% de los encuestados prefieren recibir asesoría en el área tributaria, porcentaje que representa a un total de 86 empresas encuestadas; el 31,2% que

equivale a 78 empresas buscan recibir asesoría en temas contables; el 22,8% buscan recibir asesoría en el área financiera, lo cual equivale a 57 empresas y el 11,6%, equivalente a 29 empresas respondieron otras, entre las cuales mencionaron marketing, gestión de recursos humanos, y comercio electrónico.

**6. ¿Qué aspecto considera relevante al contratar un servicio de consultoría?**

**Tabla 11.**  
**Tabulación pregunta seis de la encuesta**

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Confidencialidad</b>	223	89,20
<b>Costos</b>	201	80,40
<b>Comunicación</b>	89	35,60
<b>Experiencia</b>	102	40,80
<b>Profesionalismo</b>	78	31,20
<b>Puntualidad</b>	198	79,20
<b>TOTAL</b>	891	356,40



**Figura 9.** Tabulación pregunta seis de la encuesta

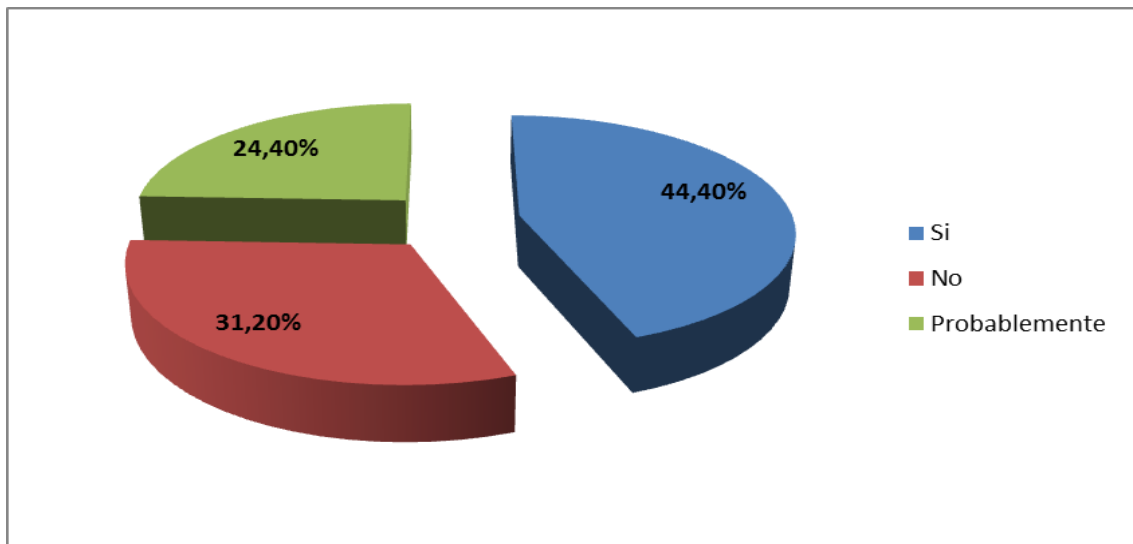
En la Figura 9 se observa que el 89,2% de los encuestados, que representa a 223 empresas encuestadas buscan que los servicios de asesoría brinden confidencialidad en el manejo de la información empresarial; el 80,4%, equivale a 201 empresas y eligieron la opción de costos; el 79,2% seleccionaron la opción de puntualidad en la presentación de resultados, lo cual equivale a 198 del total de las empresas encuestadas; el 40,8%, que equivale a 102 empresas han escogido la opción de experiencia; el 35,6% eligieron la opción de comunicación entre las partes interesadas, lo cual equivale a un total de 89 empresas y el 31,2%, equivalente a 78 empresas han elegido la opción de profesionalismo.

**7. ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de una nueva empresa que brinde asesoría contable con aplicación de normas legales vigentes y actualizadas?**

**Tabla 12.**

**Tabulación pregunta siete de la encuesta**

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	111	44,40
<b>No</b>	78	31,20
<b>Probablemente</b>	61	24,40
<b>TOTAL</b>	250	100,00



**Figura 10. Tabulación pregunta siete de la encuesta**

En la Figura 10 se puede observar que el 44,4% de las empresas encuestadas, equivalente a 111 empresas, si estarían dispuestos a contratar los servicios de la consultora; el 24,4% probablemente lo harían, lo cual representa a 61 empresas y el 31,2% equivalente a 78 empresas no contratarían los servicios de una nueva consultora

contable y tributaria posiblemente porque están contentos con los servicios recibidos en la actualidad.

### 8. ¿Dónde preferiría recibir los servicios de consultoría?

Tabla 13.

Tabulación pregunta ocho de la encuesta

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En mi empresa	98	39,20
En la empresa de consultoría	152	60,80
TOTAL	250	100,00

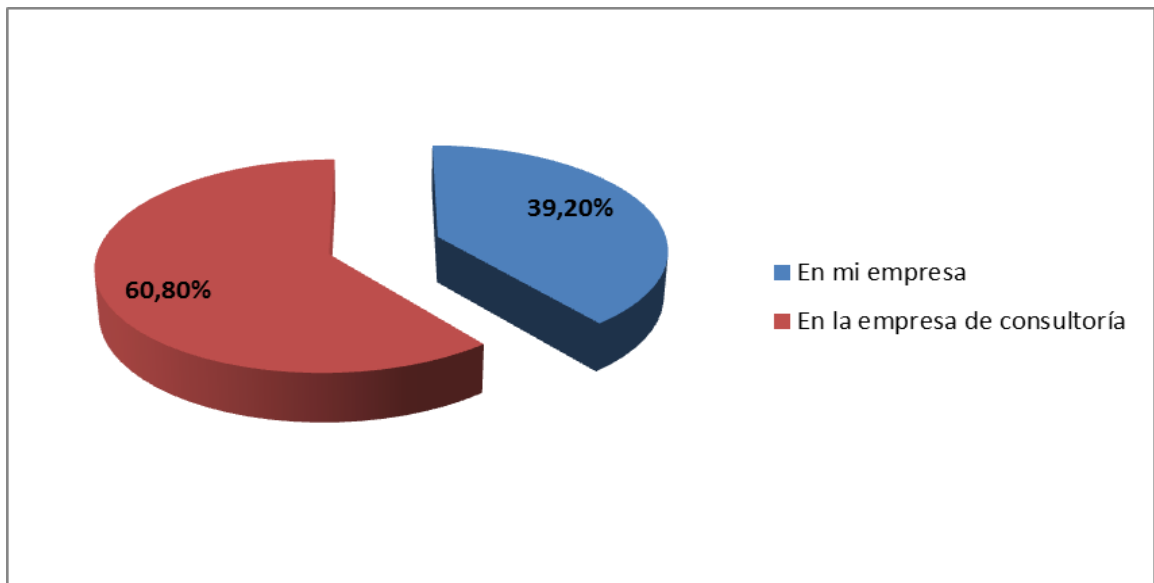


Figura 11. Tabulación pregunta ocho de la encuesta

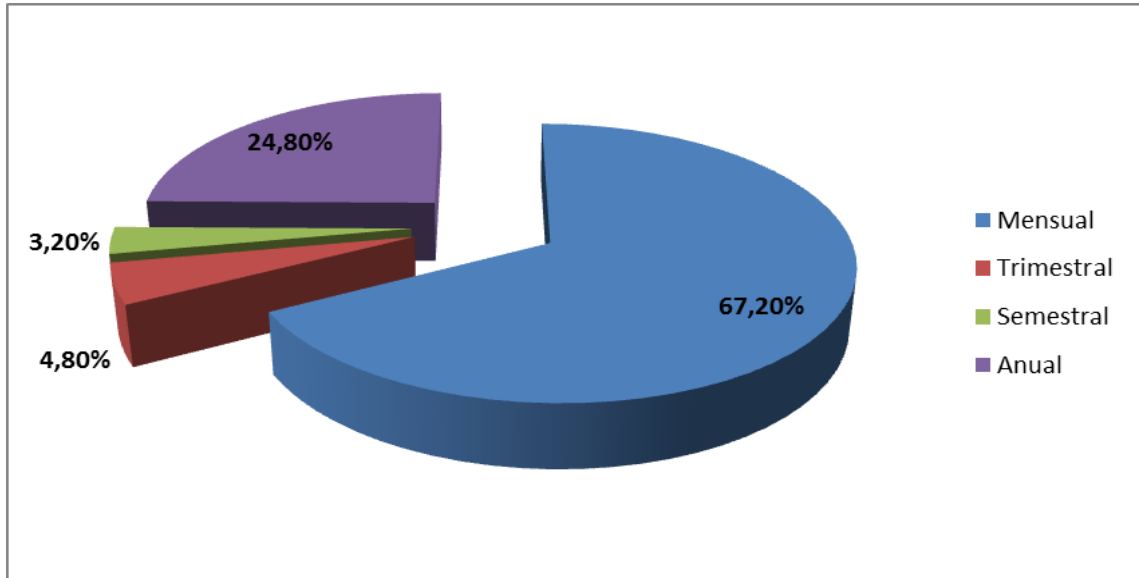
Como se observa en la Figura 11 el 60,8% del total de empresas encuestadas, equivalente a 152 empresas, prefieren recibir los servicios de asesoría en la empresa consultora es decir fuera de su empresa, tal vez para evitar utilizar el tiempo de trabajo en asuntos que están siendo manejados de manera externa a la empresa y dedicarse más a asuntos de carácter interno a la organización; mientras que 39,2% que representa a 98 empresas preferirían recibir el servicio dentro de la organización.

### 9. ¿Con qué frecuencia contrataría los servicios de consultoría?

**Tabla 14**

**Tabulación pregunta nueve de la encuesta**

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Mensual</b>	168	67,20
<b>Trimestral</b>	12	4,80
<b>Semestral</b>	8	3,20
<b>Anual</b>	62	24,80
<b>TOTAL</b>	250	100,00



**Figura 12.** Tabulación pregunta nueve de la encuesta

En la Figura 12 se observa que el 67,2%, equivalente a 168 empresas encuestadas contratarían los servicios de consultoría de manera mensual; el 24,8%, es decir 62 empresas, lo contratarían de manera anual; el 4,8% lo harían trimestralmente, lo cual representa a 12 empresas; y el 3,2% equivalente a 8 empresas encuestadas lo harían de manera semestral.

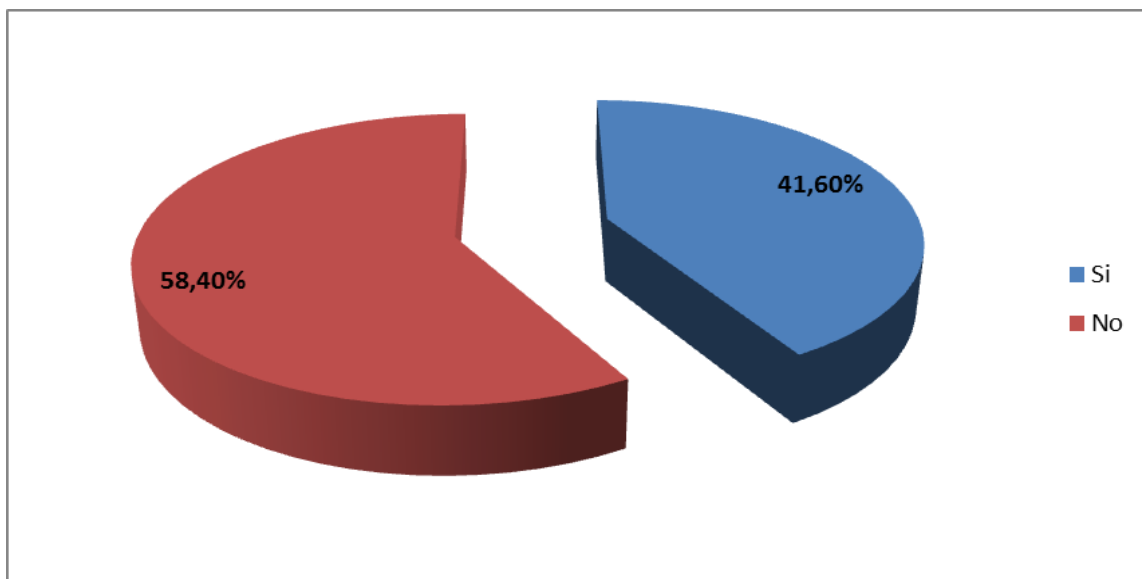
**10. Si recibe algún tipo de asesoría, ¿está conforme con el servicio recibido?**

**Tabla 15.**

**Tabulación pregunta diez de la encuesta**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Si</b>	104	41,60
<b>No</b>	146	58,40
<b>TOTAL</b>	250	100,00





**Figura 13.** Tabulación pregunta diez de la encuesta

En la Figura 13 se puede observar que el 58,4%, equivalente a 146 empresas no están conformes con el servicio de asesoría recibido; y el 41,6% equivalente a 104 empresas, están satisfechos con el servicio recibido.

### **3.7. ANÁLISIS DE DEMANDA**

Según una publicación de diario El Mercurio (2016) se considera que:

Las compañías constituidas en el año 2013 ascendieron a 472, mientras que en el año 2014 el número de compañías constituidas fue de 526, y en el año 2015 la cifra de constituidas subió a 506; de acuerdo a estos datos, dice Peñaloza, en esta jurisdicción en promedio se constituyen 501 compañías por año, observándose un

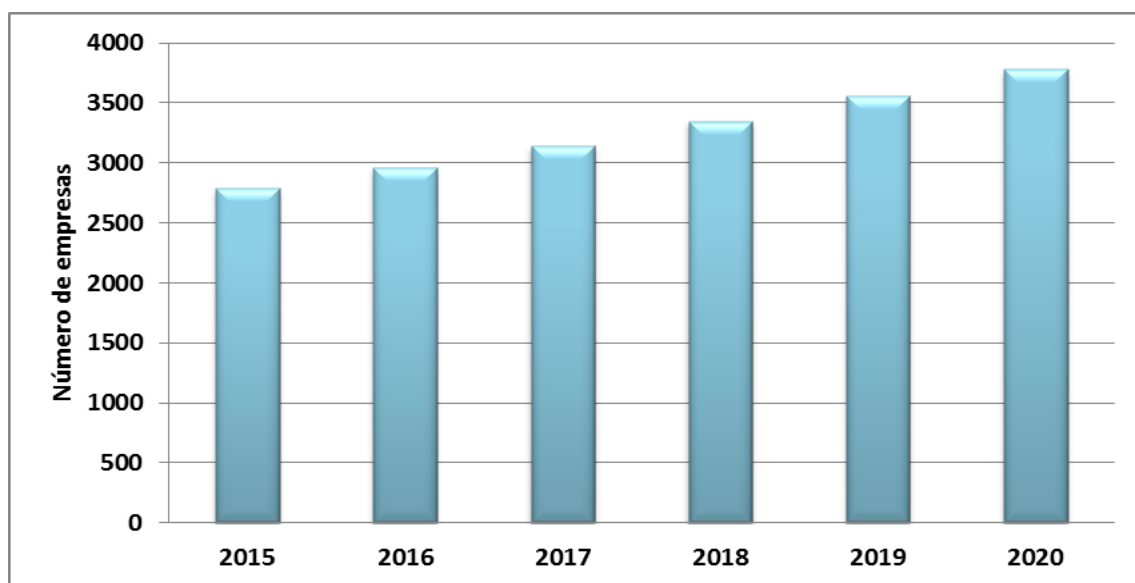
comportamiento normal, con un ligero incremento en 2014 (10%)... Informa que en el año 2013 se cancelaron 82 compañías, lo cual corresponde al 3% del total de compañías activas; en 2014 se cancelaron 108 compañías, lo que significa el mismo 3% respecto de las compañías activas, mientras que en 2015 se cancelaron 143 compañías, lo que representa un 3.7% respecto al total de activas. En este sentido se puede dilucidar que “las cancelaciones de compañías han tenido un comportamiento normal”. En promedio desde el año 2013 a 2015 se han cancelado un total de 111 compañías por año. Es importante resaltar que el número de constituciones supera por más de 4,5 veces el número de cancelaciones, remarca el Intendente, luego del respectivo análisis. (EL MERCURIO, 2016)

Según la información del diario El Mercurio se observa que el porcentaje de crecimiento de las empresas de un 6,3% resultado del 10% de crecimiento menos el 3,7% de disoluciones de compañías activas. Con esta información se presenta en la tabla 16 el crecimiento histórico de empresas para conformar los datos de la demanda.

**Tabla 16.**  
**Proyección de la demanda/Número de empresas por año**

<b>AÑO</b>	<b>N° DE EMPRESAS</b>	<b>PORCENTAJE DE CRECIMIENTO</b>	<b>PROYECCIÓN N° DE EMPRESAS</b>
<b>2015</b>	2.785	6,30%	
<b>2016</b>		6,30%	2.960,46

<b>2017</b>		6,30%	3.146,96
<b>2018</b>		6,30%	3.345,22
<b>2019</b>		6,30%	3.555,97
<b>2020</b>		6,30%	3.780,00



**Figura 14. Proyección de la demanda**

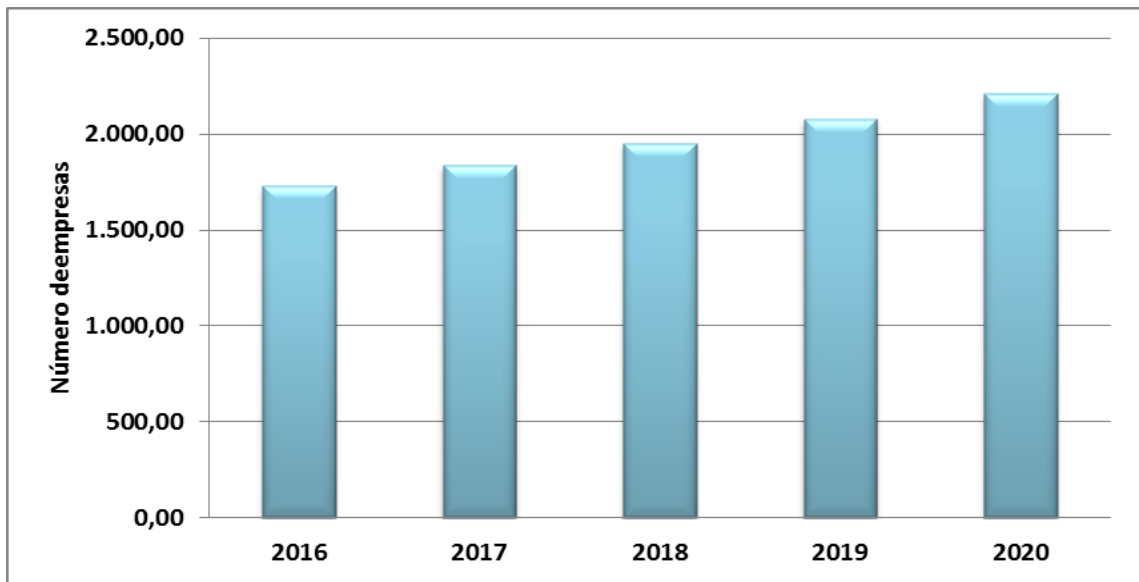
Del total de las empresas proyectadas se consideran los resultados de las encuestas con el porcentaje de empresas que estarían dispuestos a utilizar el servicio de consultoría que según los resultados de las empresas encuestadas es del 58,4%<sup>2</sup>, lo cual se puede observar en la tabla 17.

<sup>2</sup> Remitirse a la tabulación de la pregunta 10 de la encuesta.

**Tabla 17.**

**Proyección de la demanda según porcentaje de aceptación**

<b>AÑO</b>	<b>N° DE EMPRESAS</b>	<b>PORCENTAJE DE ACEPTACIÓN</b>	<b>PROYECCIÓN N° DE EMPRESAS</b>
<b>2016</b>	2.960,46	58,40	1.728,91
<b>2017</b>	3.146,96		1.837,83
<b>2018</b>	3.345,22		1.953,61
<b>2019</b>	3.555,97		2.076,69
<b>2020</b>	3.780,00		2.207,52



**Figura 15 . Proyección de la demanda según porcentaje de aceptación del servicio**

### 3.8. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Según datos de la Superintendencia de Compañías, en la ciudad de Cuenca existen 22 empresas activas dedicadas a actividades relacionadas con la asesoría contable y tributaria, lo cual se presenta en el apéndice 2. Según entrevistas con algunas de estas empresas, se pudo observar que en promedio se realizan actividades de consultoría al año de entre 30 a 50. En la tabla 18 se puede observar el total de oferta al año.

**Tabla 18.**

**Oferta de servicios de consultoría**

<b>OFERTA</b>	<b>PROMEDIO DE CONSULTAS AL AÑO</b>	<b>EMPRESAS CONSULTADAS</b>
<b>22</b>	<b>40</b>	<b>880</b>

### 3.9. DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha consiste en la diferencia entre la oferta y la demanda, su cálculo y proyección se muestra en la tabla 19.

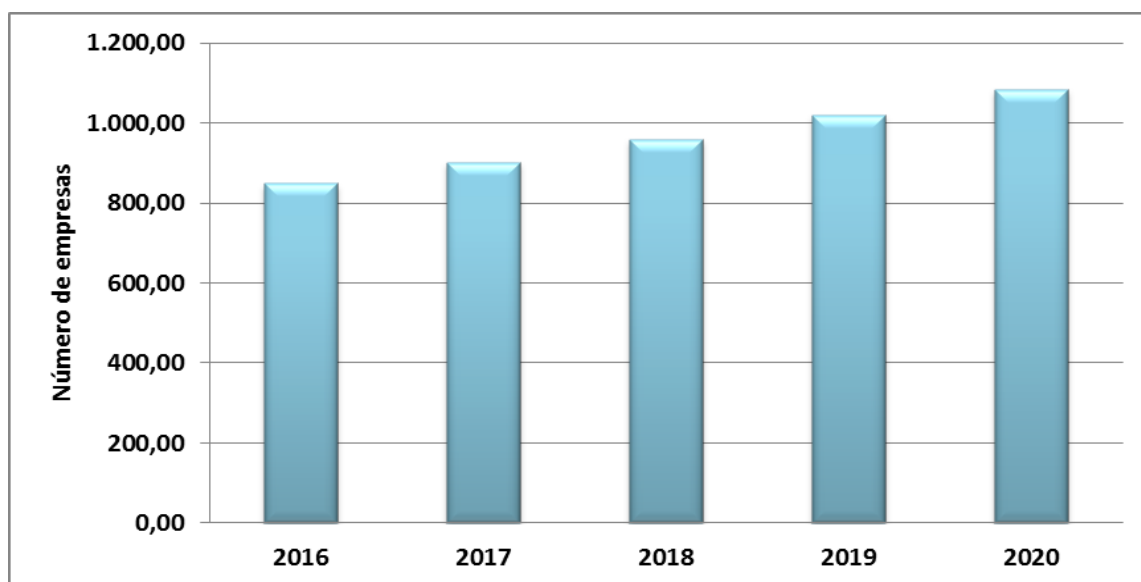
**Tabla 19.**

**Oferta de servicios de consultoría**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
<b>2016</b>	1.728,91	880,00	848,91

<b>2017</b>	1.837,83	935,44	902,39
<b>2018</b>	1.953,61	994,37	959,24
<b>2019</b>	2.076,69	1.057,02	1.019,67
<b>2020</b>	2.207,52	1.123,61	1.083,91

**Nota:** Para la proyección de la oferta se ha considerado el porcentaje de crecimiento de las empresas de 6,30% anual.



**Figura 16 . Proyección de la demanda insatisfecha**

Según resultados de la tabla 19, se puede observar un número total de 849 empresas a las cuales se les podría brindar servicios de asesoría contable y tributaria en el año 2016.

### **3.10. PLAN DE MARKETING**

El plan de marketing de la consultora se basa en el desarrollo de una mezcla de mercadeo (Marketing mix), a través del cual se podrán desarrollar algunas estrategias para el desarrollo de las 4 Ps que son producto, precio, plaza y promoción.

El objetivo principal de este plan es ganar posición y el reconocimiento de los clientes en el mercado, que permitirá desarrollar un negocio competitivo y que pueda brindar un sustento económico para los socios o propietario del negocio.

#### **3.10.1. PRODUCTO/SERVICIO**

El servicio que se pretende ofrecer al público de la ciudad de Cuenca es el de asesoría contable y tributaria, como una forma de apoyar su gestión y accionar en el ambiente laboral, para que cumplan con todos los requisitos del sistema legal tributario y contable del Ecuador. Durante los últimos años se ha podido observar un gran desarrollo empresarial en el país y la ciudad de Cuenca no ha sido la excepción, sin embargo por los cambios en las políticas contable y leyes tributarias han existido empresas que han tenido que enfrentar algunos problemas o inconvenientes en el correcto accionar de sus operaciones contables y tributarias, por lo que los servicios profesionales que se han ofrecido por algunas empresas o personas ha sido una opción válida para muchas empresas del sector.

El portafolio de servicios que se pretende ofrecer a los empresarios es amplio y permite variedad de opciones para que los clientes se sientan satisfechos con el servicio recibido.

Los servicios a brindar son:

- Organización de catálogos o estructuración de Planes de cuentas.
- Soportes contables.
- Elaboración, presentación y análisis de los Estados Financieros.
- Apertura, actualización y Cierre de RUC.
- Cálculo y declaración de Impuestos como: Impuesto al valor agregado (IVA) y retenciones.
- Desarrollo y presentación de anexos transaccionales.
- Trámites en el SRI
- Organización y contabilización de Planillas y Aportes al IESS
- Verificar el normal cumplimiento de las obligaciones con el IESS, Ministerio de Trabajo, SRI, etc.
- Elaboración de Roles de Pagos y Presentación de Formularios al Ministerio de Trabajo.
- Gestiones en la Superintendencia de Compañías.
- Normativa de constitución y legalización de todo tipo de empresas.



- Pagos de Impuestos Municipales.
- Asesoría en Administración y Gestión Empresarial.
- Auditorías en temas contables.
- Control de Costos, Gastos e Ingresos.
- Administración y Control de Inventarios y Activos Fijos
- Teneduría de libros.
- Informes financieros y reportes a solicitud de la empresa para toma de decisiones.
- Presentación y exposición de los estados financieros y de resultados.
- Evaluación de la situación económica y financiera de la empresa a través de indicadores financieros.
- Asesoría en inversiones y créditos financieros, así como la preparación de expedientes para su obtención.
- Confección de Estados Financieros: Balance General, Estado de Pérdidas y ganancias, Estado de cambios en el Patrimonio Neto, Flujo de Caja y Notas de interpretación Financiera.
- Les proporcionamos orientación y posibles alternativas para estar mejor preparados ante cualquier cambio en el mercado.
- Planeamiento tributario.

- Asesoría en pago de impuestos según el régimen tributario y obligaciones laborales.
- Asesoría en Retenciones, Percepciones, Detracciones y su recuperación o liberación de saldos no aplicados.

### **3.10.2. PLAZA**

El lugar donde se ubicará la consultora será en la provincia del Azuay, específicamente en ciudad de Cuenca.

Para el funcionamiento de las actividades de la consultora se piensa ubicar la empresa en la calle Fernando de Aragón y Fray Bartolomé de las Casas, esquina.

### **3.10.3. PRECIO**

Para determinar el precio de mercado de los servicios de consultoría se ha utilizado la tabulación de la pregunta 4 de la encuesta, en la cual se muestra que el valor promedio de pago por los servicios de consultoría es de \$ 700, lo cual sería nuestro precio de referencia para el estudio económico.

Los servicios en los cuales se solicita mayor asesoría según entrevistas con la competencia son: Reportes Contables y Tributarios, Trámites en el Servicio de Rentas

Internas y en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Administración y Control de Inventarios, Activos Fijos, Costo, Capacitación y Asesoramiento constante, entre otros.

En la tabla 20 se puede observar algunos precios para los servicios de asesoría que se pretende ofrecer al mercado empresarial de la ciudad de Cuenca.

**Tabla 20.**

**Lista de precios al consumidor**

<b>SERVICIO</b>	<b>PRECIO</b>
<b>Declaraciones</b>	Mayor o igual a \$ 30 dependiendo el tipo de declaración
<b>Reportes contables</b>	Mayor o igual a \$ 50 dependiendo el tipo reporte
<b>Declaraciones y Trámites legales</b>	De \$ 100 hasta \$ 300 dependiendo el tipo de trámite.
<b>Declaraciones, Control de inventarios, control de costos y activos fijos</b>	De \$ 300 a \$ 500
<b>Servicio Integral (Contabilidad, Reportes Contables, Declaraciones, Trámites, Control de Inventarios, Control de Activos Fijos y Costos).</b>	De \$ 500 a \$ 700
<b>Auditorías</b>	Desde \$ 700 dependiendo el tipo de auditoría y el tiempo.

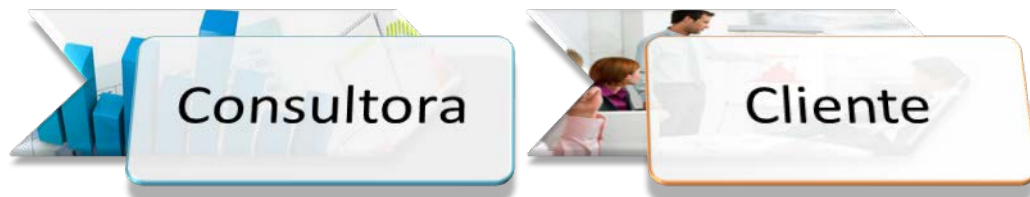
Los servicios con mayor demanda en el mercado de consultoría son declaraciones, reportes contables y trámites legales.

#### **3.10.4. PROMOCIÓN**

La promoción o publicidad de los servicios ofrecidos por la consultora se pretende desarrollar a través de los siguientes medios:

- Trípticos, hojas volantes y afiches.
- Presentación de anuncios publicitarios en las páginas amarillas, periódicos.
- Elaboración de una página web para promocionar los servicios de la consultora.
- Ofrecer un servicio de calidad a los clientes para que sean ellos quienes promocionen los servicios de la consultora mediante un marketing de boca en boca.

El canal por el cual se distribuye el servicio será directo, es decir de la consultora hacia los clientes.



*Figura 17. Canal de distribución*

### 3.11. ANÁLISIS F.O.D.A.

En la tabla 21 se realiza el presente un análisis FODA<sup>3</sup>, que puede presentar la empresa de consultoría que se ubicará en la ciudad de Cuenca.

**Tabla 21.**

**Matriz FODA**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Personal capacitado en los servicios que se pretende ofrecer.</li> <li>- Diversidad de servicios.</li> <li>- Precios accesibles según el servicio solicitado.</li> <li>- Ubicación.</li> <li>- Deseo de superación.</li> <li>- Se cuenta con el dinero necesario para la inversión en el proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicación de nuevos sistemas contables y tributarios (TICs<sup>4</sup>).</li> <li>- Desarrollo de la matriz productiva.</li> <li>- Cumplimiento de normativas y reglamentos legales y tributarios.</li> <li>- Falta de conocimientos de las PYMES y microempresas sobre manejo contable y tributario.</li> <li>- Exigencias del SRI<sup>5</sup>.</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de experiencias por ser una empresa nueva en el mercado.</li> <li>- Pago de arriendo mensual.</li> <li>- Cantidad de personal para cubrir la demanda futura del mercado.</li> <li>- Capacitación del personal de manera permanente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de aceptación por parte del mercado.</li> <li>- Competencia.</li> <li>- Servicios de Asesoramiento online.</li> <li>- Cambios en las políticas económicas y tributarias.</li> </ul>

<sup>3</sup> FODA, siglas para Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

<sup>4</sup> TICs, siglas para Tecnologías de la Información y la Comunicación.

<sup>5</sup> SRI, siglas para Servicio de Rentas Internas

### 3.12. ESTUDIO DEL MERCADO MEDIANTE APLICACIÓN DE MATRIZ PORTER

En la gráfica xxx se puede observar el modelo de Porter en el cual intervienen 5 fuerzas que afectan el desarrollo competitivo de las empresas.

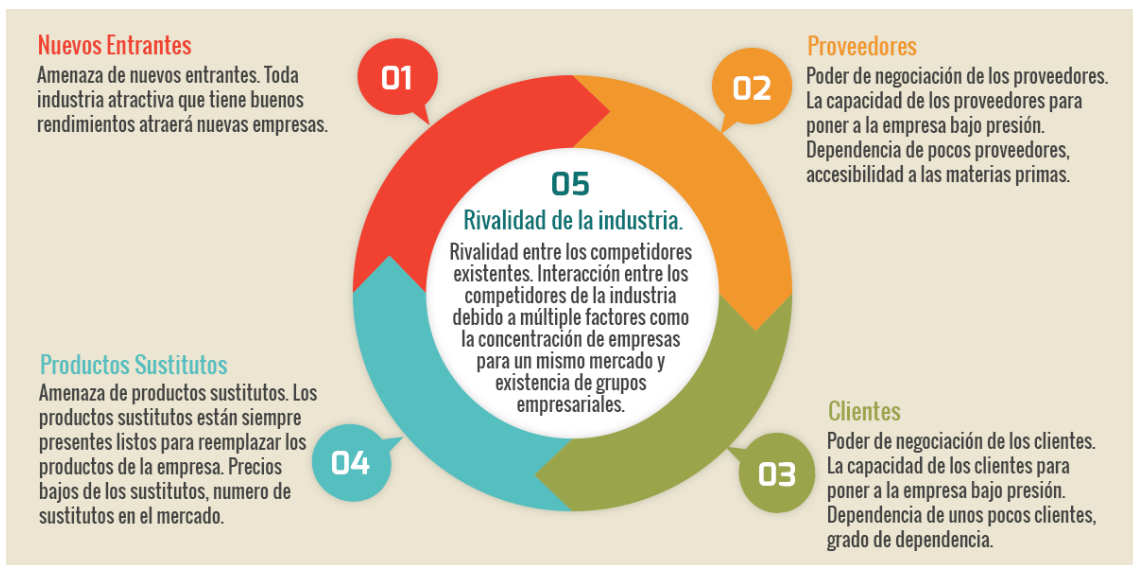


Figura 18. Modelo de las 5 fuerzas de Porter

Fuente: <http://www.5fuerzasdeporter.com/wp-content/uploads/2015/06/infographic2.png>

- **Amenaza de nuevos competidores:** Se puede considerar que debido al desarrollo industrial se podría presentar la amenaza de nuevos competidores en el mercado de las empresas de consultoría, sin embargo existe una barrera de entrada cuando se trata del personal, debido a que el mismo debe estar capacitado, tener un título de tercer nivel y constar como CPA, de modo que

tenga los conocimientos y la experiencia necesaria para ofrecer los servicios que pretende entregar la empresa.

- **Poder de negociación de los proveedores:** Debido a que la empresa está relacionada con el sector de los servicios no requiere muchos proveedores, sin embargo se podría considerar un proveedor valioso a la empresa que este encargada de manejar el software contable con el que se pretende trabajar, debido a que en caso de requerir mantenimiento se podría convertir en una barrera que impida trabajar de manera eficiente en el mercado de los servicios de consultoría contable lo cual ocasionaría pérdida de clientes e ineficiencia de la empresa.
- **Poder de negociación de los clientes:** Los clientes están considerados como el elemento valioso de la empresa, debido a que sin clientes no existe la solvencia y permanencia en el mercado que una empresa necesita. Los clientes pueden negociar los términos relacionados con las visitas a las empresas para realizar los servicios de asesoría, si desean que los asesores visiten la empresa de manera continua o si prefieren que las actividades se realicen en la empresa consultora, sin embargo dentro de este punto no existe un gran problema de negociación.

- **Amenaza de ingreso de servicios sustitutos:** Se podría considerar como servicios sustitutos los nuevos, actualizados, muchas veces gratuitos cursos o talleres de capacitación que ofrecen instituciones públicas como el SRI, para brindar y recibir un mejor servicio de las empresas del sector.
- **Rivalidad entre competidores:** En el mercado de la ciudad de Cuenca, se puede observar la presencia de un gran número de empresas de consultoría que ya tienen experiencia en el mercado y clientes fieles.

Para ganar espacio en ese mercado se pretende desarrollar campañas de marketing, mediante publicidad directa y entregando folletos a los empresarios para conozcan los servicios ofrecidos por un personal capacitado, además los precios son competitivos.



### **3.13. CONCLUSIONES**

Del estudio anterior podemos concluir que el proyecto sería factible de ser desarrollado pues existe un número de 849 empresas ubicadas en demanda insatisfecha a las cuales se les puede brindar los servicios de consultoría.

El precio promedio sugerido por las empresas encuestadas es aceptable y se recomienda iniciar con el desarrollo del estudio técnico y financiero de la empresa consultora para identificar costos y ratios financieros.

## **CAPITULO IV: MARCO TÉCNICO Y FINANCIERO**

En esta unidad se pretende desarrollar un análisis de la estructura organizacional de la empresa, un análisis técnico y financiero para determinar la factibilidad de la idea de negocio.

### **4.1. FILOSOFÍA EMPRESARIAL**

La empresa tiene como principal actividad ofrecer servicios de asesoría contable y tributaria al servicio de personas naturales y/o jurídicas, que busquen un apoyo seguro y eficiente para el normal desarrollo de sus actividades contables y tributarias, siempre en el marco de lo legal. Se buscará que los servicios de asesoramiento sean entregados por profesionales capacitados en áreas contables, administrativas, tributarias y legales, capaces de ajustarse de la manera más confiable a las necesidades de los clientes.

#### **4.1.1. NOMBRE DE LA EMPRESA**

El nombre elegido para la empresa pretende que los servicios ofrecidos sean reconocidos de manera directa, por lo que se ha elegido “ASECONT”, un nombre fácil de recordar y pronunciar por los clientes.

#### **4.1.2. LOGOTIPO Y SLOGAN**

Para la empresa se han elegido como colores principales los tonos verdes, debido a que se busca relacionar con el dinero. La imagen del logotipo es una flecha ascendente, que simboliza el crecimiento del valor invertido por los servicios de asesoría en beneficio del cliente y una bolsa de dinero.

Como slogan se ha escogido la frase “Apoyo seguro y eficiente”, que busca generar la confianza en los futuros clientes de que tanto su información financiera como el manejo de sus cuentas están en manos de personas confiables y capacitadas para cumplir con los objetivos del contrato.

En el grafico 19 se puede la imagen de la empresa.



*Figura 19. Logotipo y slogan de la empresa*

#### **4.1.3. MISIÓN**

Ofrecer servicios de asesoría contable y tributaria seguros y eficientes, brindados por personal capacitado, que brinden un apoyo confiable a las empresas de la ciudad de Cuenca en la elaboración y declaración de sus cuentas contables e impuestos, con el propósito de generar solidez, respaldo y permanencia dentro de un entorno empresarial competitivo.

#### **4.1.4. VISIÓN**

Posicionarse en el mercado de los servicios de asesoría como una empresa responsable y sólida en sus actividades de asesoría contable y tributaria, reconocida y respaldada por las empresas de la ciudad de Cuenca y con una cuota de mercado creciente.

#### **4.1.5. VALORES**

Entre los valores que respaldan el accionar de la empresa de asesoría están:

- Eficiencia
- Eficacia
- Ética
- Responsabilidad
- Calidad
- Respeto

#### **4.1.6. OBJETIVOS**

- Crear una empresa confiable en los servicios prestados, que sea reconocida dentro del entorno empresarial por brindar servicios eficientes en el área contable y tributaria.

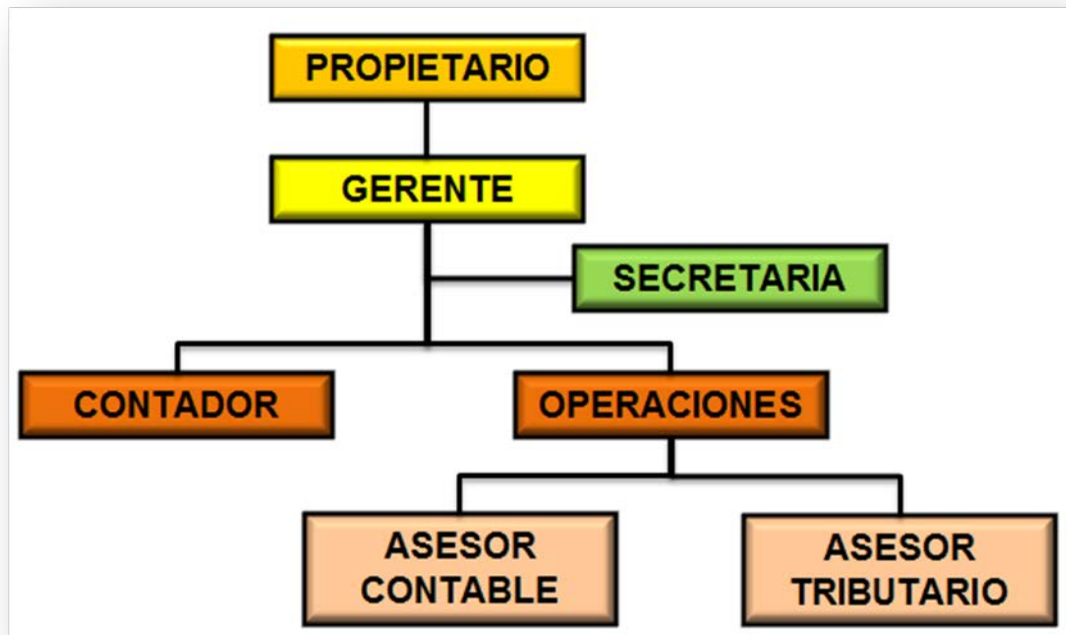
- Ser un sustento económico para su propietaria y que además brinde fuentes de empleo.
- Posicionarse en un mercado altamente competitivo.
- Capacitarse permanentemente para estar al día en los servicios ofrecidos.

## **4.2. DISEÑO ORGANIZACIONAL**

Para estar acorde con las necesidades de nuestros clientes se buscará contar con personal capacitado en áreas contables, administrativas y tributarias.

### **4.2.1. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL FUNCIONAL**

En el Figura 20 se puede observar el organigrama funcional para la empresa de asesoría contable y tributaria ASECONT, en el cual se pueden observar las diferentes jerarquías de los cargos para el personal que conformará la empresa. El personal tendrá un horario de trabajo de ocho horas de lunes a viernes.



*Figura 20. Organigrama*

#### **4.2.2. FUNCIONES ESPECÍFICAS DE LOS PUESTOS**

##### **a) GERENTE**

El Gerente deberá tener título en administración, contabilidad o auditoría, deberá tener disponibilidad de tiempo completo para cumplir con sus funciones.

El Gerente será el representante legal de la consultora, y entre sus responsabilidades están:

- Autorizar contratos previa revisión.
- Aprobar negociaciones con empresas.
- Firmar salidas de efectivo que se requieran.

- Revisar diariamente las operaciones de la empresa.

#### **b) SECRETARIA**

La persona que desempeñe las funciones de secretaria deberá tener conocimientos en administración y/o contabilidad y colaborará con el adecuado funcionamiento de la empresa.

Entre las funciones de la secretaria están:

- Llevar un registro ordenado de documentos de la empresa.
- Elaborar y mantener actualizada una agenda de clientes.
- Actuar de recepcionista y siempre brindar una adecuada atención a los clientes nuevos y actuales.
- Dar información sobre la empresa a quien lo requiera.
- Tomar dictados en caso de que se requiera redactar oficios, memorándums, etc.
- Estar pendiente de las necesidades de la empresa.

#### **c) CONTADOR**



Las funciones de contador de la empresa deberán corresponder al Gerente, quien responderá ante el propietario de la empresa de consultoría.

Entre las funciones a desempeñar están:

- Registrar y analizar información financiera de la empresa.
- Llevar los libros mayores de acuerdo con las normas.
- Preparar y presentar informes sobre la situación financiera de la consultora.
- Preparar y presentar declaraciones tributarias.
- Preparar y certificar los estados financieros.

#### **d) ASESOR CONTABLE**

Para las funciones del asesor contable se requiere un profesional con título de tercer o cuarto nivel con especialización en contabilidad y auditoría.

Entre las funciones a cumplir están:

- Atender al o los clientes que requieran asesoría con el propósito de conocer sus necesidades para acceder a un servicio específico.

- Realizar visita a la empresa del cliente para ampliar su conocimiento sobre la organización objeto de estudio y en base a los servicios deseados poder establecer los costos.
- Revisar los estados financieros, para determinar si se requiere o no contratar los servicios de asistencia contable.
- Revisar los documentos requeridos de la empresa del cliente para tomar la decisión de aceptar o no el contrato de trabajo externo.
- Mantener actualizadas las declaraciones de impuestos de los clientes, e informar al Gerente de la empresa cliente las posibles eventualidades encontradas con el objetivo de mejorar el manejo contable de la empresa contratante del servicio.

#### **e) ASESOR TRIBUTARIO**

Para las funciones del asesor tributario se requiere un profesional con título de tercer o cuarto nivel con especialización en contabilidad y auditoría y mantenerse actualizado en temas tributarios y legales. El asesor tributario gestiona el cumplimiento de obligaciones tributarias para personas naturales o jurídicas, para ello se requiere la presentación de las cuentas de la empresa contratante y en caso de personas naturales se requiere un registro de los ingresos y gastos deducibles en la declaración.

Entre las funciones a cumplir están:

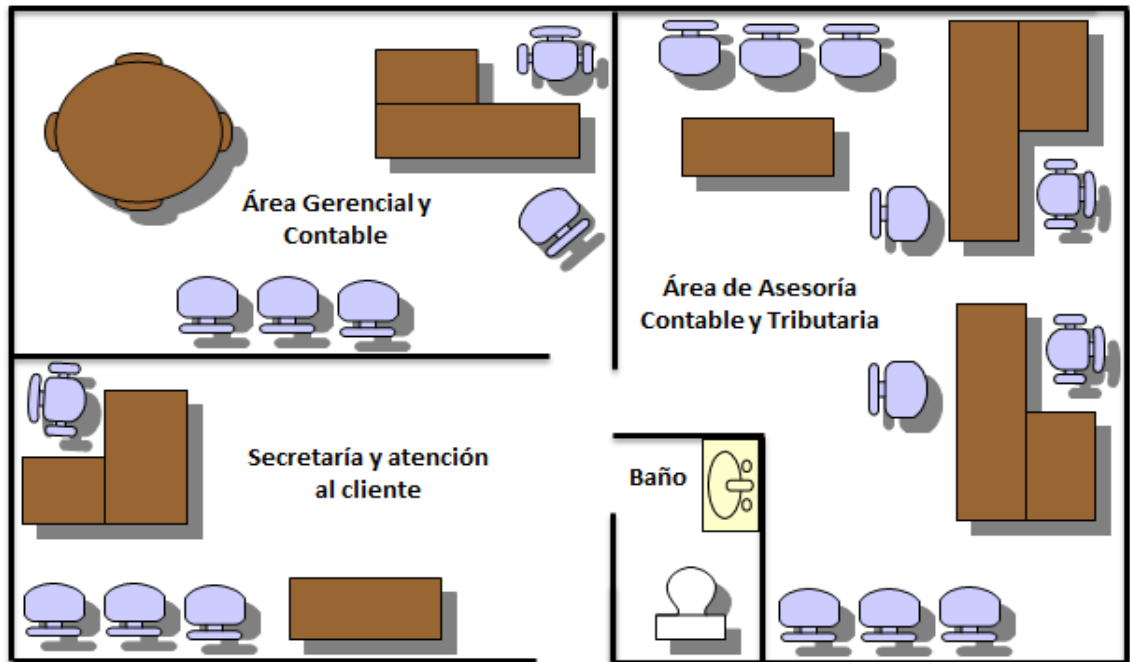
- Mantenerse actualizado sobre las normativas y reglamentos tributarios.
- Buscar el mayor ahorro fiscal.
- Manejar actualizados los pagos de las declaraciones de impuestos de las empresas contratantes.
- Conocer sobre los formularios y mantener el registro permanente de usuarios.

### **4.3. UBICACIÓN Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA**

La empresa para cumplir con sus operaciones se ubicará en el sector urbano de Cuenca, en la calle Fernando de Aragón y Fray Bartolomé de las Casas, esquina. El arriendo será de \$ 300 mensuales. La distribución física para el local se observa en el Figura 21 y cuenta con las siguientes áreas:

- Secretaría y Área de servicio al cliente: para atención en temas relacionados con consultas y firma de contratos de los clientes, posterior a visitas planificadas.
- Área de gerencial - contable y sala de juntas para reuniones con el personal de la empresa consultora.
- Asesoría contable

- Asesoría tributaria
- Baño



*Figura 21. Distribución física*

#### **4.4. ESTUDIO FINANCIERO**

Es importante para el estudio de factibilidad desarrollar un estudio económico para calcular el monto de la inversión del proyecto y si el mismo es rentable o no previo su actuación en el mercado.

En el estudio financiero se incluirá un listado de todos los costos y gastos en lo que incurrirá la empresa consultora para empezar a operar en el mercado de la ciudad de

Cuenca, y también se considera la opción de realizar un préstamo en caso de así requerir según el monto de la inversión total.

#### **4.4.1. INVERSIÓN INICIAL PARA EL PROYECTO**

En la inversión inicial se consideran los rubros de activos fijos y diferidos que son necesarios para que la empresa de asesoría contable brinde un servicio adecuado a las empresas de la ciudad de Cuenca. En la tabla 22 se muestra la inversión total para la empresa de consultoría:

**Tabla 22.**

**Valores presupuestados para la inversión inicial**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b> <b>(\$)</b>
<b>Equipo de cómputo</b>	4.920,00
<b>Equipo de oficina</b>	460,00
<b>Muebles de oficina</b>	1.975,00
<b>Activo diferido</b>	367,75
<b>TOTAL</b>	<b>7.722,75</b>

#### 4.4.1.1. INVERSIONES EN EQUIPO DE COMPUTACIÓN

El equipo de cómputo es necesario para que la empresa pueda desempeñar sus actividades, pues se requiere de un sistema contable. En la tabla 23 se puede observar el valor de la inversión para equipo de computación.

Tabla 23

Valores invertidos para equipo de cómputo

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>N°</b>	<b>COSTO UNITARIO (\$)</b>	<b>COSTO TOTAL (\$)</b>
<b>Computadora</b>	Unidad	4	700,00	2.800,00
<b>Software Contable</b>	Unidad	1	1.000,00	1.000,00
<b>Impresora</b>	Unidad	4	280,00	1.120,00
<b>TOTAL</b>				<b>4.920,00</b>

#### 4.4.1.2. EQUIPO DE OFICINA

El equipo de oficina está conformado por activos como: sumadora, teléfono y fax. Los valores totales de la inversión se observan en la tabla 24.

**Tabla 24.**

**Inversión presupuestada en equipo de oficina**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>N°</b>	<b>COSTO UNITARIO (\$)</b>	<b>COSTO TOTAL (\$)</b>
<b>Sumadora</b>	Unidad	4	25,00	100,00
<b>Teléfono</b>	Unidad	4	40,00	160,00
<b>Fax</b>	Unidad	1	200,00	200,00
<b>TOTAL</b>				<b>460,00</b>

**4.4.1.3. MUEBLES DE OFICINA**

Los muebles de oficina que se requieren para atención al cliente se encuentran expuestos en la tabla 25.

Tabla 25.

**Inversión presupuestada para los muebles de oficina**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>N°</b>	<b>COSTO UNITARIO (\$)</b>	<b>COSTO TOTAL (\$)</b>
<b>Escritorio</b>	unidad	4	150,00	600,00
<b>Silla giratoria</b>	unidad	4	50,00	200,00
<b>Silla personal</b>	unidad	3	25,00	75,00
<b>Sillas para tres</b>	unidad	4	125,00	500,00
<b>Mesa de centro</b>	unidad	2	40,00	80,00
<b>Archivador</b>	unidad	4	80,00	320,00
<b>Mesa para juntas</b>	unidad	1	200,00	200,00
<b>TOTAL</b>				<b>1.975,00</b>

**4.4.1.4. ACTIVO DIFERIDO**

Para las operaciones de la empresa se requiere invertir en la logística para inicio de operaciones. Se ha fijado un porcentaje del 5% de inversión inicial para los gastos de planeación y puesta en marcha del negocio, los mismos que están distribuidos como se observa en la tabla 26.



**Tabla 26.**

**Inversión en activo diferido**

<b>DETALLE</b>	<b>PRESUPUESTO TOTAL (\$)</b>	<b>PORCENTAJE (%)</b>	<b>COSTO TOTAL (\$)</b>
<b>Planeación del proyecto</b>	7.355,00	3,00%	220,65
<b>Supervisión de operaciones</b>	7.355,00	1,50%	110,33
<b>Gestión del proyecto</b>	7.355,00	0,50%	36,78
<b>TOTAL</b>			<b>367,75</b>

**4.4.2. COSTOS Y GASTOS**

**4.4.2.1. COSTOS DIRECTOS**

Para el rubro de costos directos se consideran aquellos empleados indispensables para las operaciones de la empresa, en el caso de la empresa de consultoría serían los asesores contables y tributarios con los que va a funcionar para brindar los servicios de asesoría.

Para los valores que se presentan en la tabla 27 se ha considerado el Código de trabajo y demás disposiciones legales vigentes.

**Tabla 27.**  
**Costos Indirectos**

FUNCIÓN	SALARIO BÁSICO	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	APORTE PATRONAL (11,15%)	CNCF (0,5%)	IECE (0,5%)	VACACIONES	SALARIO TORAL	APORTE PERSONAL 9,35%	SALARIO MÁS BENEFICIOS	SALARIO TOTAL
<b>Asesor contable</b>	450,0	37,5	30,5	50,2	2,3	2,3	18,8	598,4	42,1	556,4	6.676,2
<b>Asesor tributario</b>	450,0	37,5	30,5	50,2	2,3	2,3	18,8	598,4	42,1	556,4	6.676,2
<b>TOTAL</b>											<b>13.352,40</b>

#### 4.4.2.2. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Para los gastos administrativos se consideran los valores de: sueldo del gerente, sueldo de la secretaria, el valor del arriendo y los gastos de oficina.

Los rubros totales de administración se observan en la tabla 28.

**Tabla 28.**

**Gastos administrativos**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
	(\$)
<b>Costos indirectos</b>	12.106,18
<b>Arriendo</b>	3.600,00
<b>Gastos de oficina</b>	575,00
<b>TOTAL</b>	<b>16.281,18</b>

**a) Costos Indirectos**

Los valores presupuestados de mano de costos indirectos se observan en la tabla 29.

**Tabla 29.**

**Gastos Indirectos**

FUNCIÓN	SALARIO BÁSICO	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	APORTE PATRONAL (11,15%)	CNCF (0,5%)	IECE (0,5%)	VACACIONES	SALARIO TOTAL	APORTE PERSONAL 9,35%	SALARIO MÁS BENEFICIOS	SALARIO TOTAL
<b>Gerente</b>	450,0	37,5	37,5	50,2	2,3	2,3	18,8	598,4	42,1	556,4	6.676,2
<b>Secretaria</b>	366,0	30,5	30,5	40,8	1,8	1,8	15,3	486,7	34,2	452,5	5.430,0
<b>TOTAL</b>											<b>12.106,18</b>

**b) Arriendos**

El valor mensual a pagar por el arriendo del local es de \$300,00 mensual, lo cual nos da un total de \$3.600,00.

**c) Gastos de oficina**

El material de oficina para el inicio de operaciones de la empresa se presenta en la tabla 30.

**Tabla 30.**

**Gastos de oficina**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>N°</b>	<b>COSTO UNITARIO (\$)</b>	<b>COSTO TOTAL (\$)</b>
<b>Calculadoras</b>	Unidad	4	30,00	120,00
<b>Teléfonos</b>	Unidad	4	50,00	200,00
<b>Basureros</b>	Unidad	5	15,00	75,00
<b>Esferos</b>	Docena	4	2,50	10,00
<b>Engrampadoras</b>	Unidad	4	1,50	6,00
<b>Perforadoras</b>	Unidad	4	1,50	6,00
<b>Resmas A4</b>	Unidad	8	3,50	28,00

<b>Libro agenda</b>	Unidad	4	3,50	14,00
<b>Caja de Clips</b>	Paquete	4	1,50	6,00
<b>Carpetas</b>	Unidad	40	2,00	80,00
<b>Facturas</b>	Ciento	10	3,00	30,00
<b>TOTAL</b>				<b>575,00</b>

#### **4.4.2.3. GASTOS DE VENTAS**

Para este rubro se consideran los gastos en publicidad y promoción del servicio a ofrecer al mercado empresarial de la ciudad de Cuenca.

Los rubros de gastos de ventas se pueden observar en la tabla 31.

**Tabla 31.**

**Gastos de publicidad**

<b>DETALLE</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>N°</b>	<b>COSTO UNITARIO (\$)</b>	<b>COSTO TOTAL (\$)</b>
<b>Página web</b>	Unidad	1	250,00	250,00
<b>Trípticos</b>	Docena	5	5,00	25,00
<b>Volantes</b>	Docena	5	2,00	10,00
<b>Letrero</b>	Unidad	1	80,00	80,00
<b>TOTAL</b>				<b>365,00</b>

**4.4.2.4. SERVICIOS BÁSICOS**

- a) **Energía eléctrica:** Tanto el consumo mensual como anual de energía eléctrica se observa en la tabla 32.

**Tabla 32.**

**Energía eléctrica**

<b>DETALLE</b>	<b>Kwh.</b>	<b>COSTO UNITARIO (\$)</b>	<b>COSTO MENSUAL (\$)</b>	<b>COSTO ANUAL (\$)</b>
<b>Energía</b>	22,16	0,13	2,88	34,57

**b) Agua potable**

El consumo mensual y anual de agua se puede observar en la tabla 33.

**Tabla 33.**  
**Agua potable**

<b>DETALLE</b>	<b>Número de litros</b>	<b>PRECIO UNITARIO (\$/litro)</b>	<b>COSTO MENSUAL (\$)</b>	<b>COSTO ANUAL (\$)</b>
<b>Consumo personal</b>	63,67	0,40	2,12	25,47

**c) Teléfono**

El consumo mensual y anual de teléfono se observa en la tabla 34.

**Tabla 34.**  
**Consumo telefónico**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO MENSUAL (\$)</b>	<b>COSTO ANUAL (\$)</b>
<b>Consumo telefónico</b>	25,00	300,00

#### **4.4.2.5. MANTENIMIENTO**

El mantenimiento hace referencia al aseo de las instalaciones de la empresa, para brindar una imagen adecuada del servicio ofrecido a los clientes de la empresa. El rubro de mantenimiento se ha presupuestado en un valor mensual de \$50,00 los mismos que serán cancelados a señora encargada de la limpieza del local.

#### **4.4.3. COSTOS INDIRECTOS (CI)**

Los CI se pueden apreciar en la tabla 35.

**Tabla 35.**

**Presupuesto de los CI**

<b>DETALLE</b>	<b>COTOS ANUAL</b> <b>(\$)</b>
<b>Servicios básicos (Agua, luz, teléfono)</b>	<b>360,04</b>
<b>Mantenimiento del local</b>	<b>600,00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>960,04</b>



#### 4.4.4. DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS

En la tabla 36 se puede apreciar un resumen de todos los costos y gastos que se han presupuestado para la creación de la consultora contable.

**Tabla 36.**

**Resumen de los costos y gastos que se requieren para la empresa consultora**

<b>AÑOS</b>	<b>2.016</b>	<b>2.017</b>	<b>2.018</b>	<b>2.019</b>	<b>2.020</b>
<i>Tasa incremento anual producción</i>		<i>5%</i>	<i>10%</i>	<i>15%</i>	<i>20%</i>
<b>COSTOS DIRECTOS</b>					
<b>Mano obra directa</b>	13.352,40	13.352,40	13.352,40	13.352,40	13.352,40
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>					
<b>Servicios básicos</b>	360,04	378,04	415,85	478,22	573,87
<b>Mantenimiento</b>	600,00	630,00	693,00	796,95	956,34
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>					
<b>Remuneraciones</b>	12.106,18	12.106,18	12.106,18	12.106,18	12.106,18
<b>Arriendos</b>	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00	3.600,00
<b>Gastos de oficina</b>	575,00	603,75	664,13	763,74	916,49
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
<b>Página web</b>	250,00	262,50	288,75	332,06	398,48
<b>Trípticos</b>	25,00	26,25	28,88	33,21	39,85
<b>Volantes</b>	10,00	10,50	11,55	13,28	15,94
<b>Letrero</b>	80,00	84,00	92,40	106,26	127,51
<b>TOTAL COSTOS Y</b>	<b>30.945,88</b>	<b>31.040,25</b>	<b>31.238,42</b>	<b>31.565,39</b>	<b>32.066,75</b>

<b>GASTOS EFECTIVOS</b>					
<b>DEPRECIACIONES</b>	388,65	388,65	388,65	388,65	388,65
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS</b>	<b>31.334,53</b>	<b>31.428,90</b>	<b>31.627,07</b>	<b>31.954,04</b>	<b>32.455,40</b>

Se ha considerado un incremento del 5% anual para la proyección de los costos y gastos.

#### 4.4.5. DEPRECIACIÓN DE ACTIVO FIJO Y AMORTIZACIÓN DEL DIFERIDO

En la tabla 37 se observan los valores de depreciación y amortización de activo fijo y diferido para la empresa consultora.

**Tabla 37.**

##### **Depreciación y Amortización de Activos Fijos y Diferidos**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO</b> (\$)	<b>%</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>VALOR DE SALVAMENTO</b> (\$)
<b>Muebles de oficina</b>	1.975,00	0,10	197,50	197,50	197,50	197,50	197,50	987,50
<b>Computador</b>	2.800,00	0,03	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	2.380,00
<b>Impresora</b>	1.120,00	0,03	33,60	33,60	33,60	33,60	33,60	952,00
<b>Activo diferido</b>	367,75	0,20	73,55	73,55	73,55	73,55	73,55	0,00
<b>TOTAL</b>			<b>388,65</b>	<b>388,65</b>	<b>388,65</b>	<b>388,65</b>	<b>388,65</b>	<b>4.319,50</b>

#### **4.4.6. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO**

Para iniciar con las actividades de la empresa de consultoría se ha presupuestado un valor total de \$7.722,75; los cuales serán aportados por el propietario del negocio en virtud de que el monto no constituye un valor elevado el cual requiera de un financiamiento externo.

#### **4.4.7. INGRESOS**

Los ingresos del proyecto básicamente corresponden a la prestación de los servicios de consultoría contable y tributaria brindado por los asesores de la empresa.

Según investigaciones con empresas de la competencia se observó que la mayor parte de los servicios que son recibidos por las personas naturales o jurídicas son declaraciones, reportes contables o trámites contables y menor proporción auditorías o control de inventarios por lo que para el precio proyectado se ha considerado un valor de \$ 150,00 considerando la media de estos servicios de mayor demanda. Además, para la proyección del precio se ha considerado el valor de la inflación que para el año 2015 cerró en 3,38%.

En la tabla 38 se puede observar los valores de los ingresos totales para el presente proyecto.

**Tabla 38.**  
**Ingresos del proyecto**

DETALLE	AÑOS				
	2016	2017	2018	2019	2020
Número de empresas	212	223	245	282	338
<i>% Incremento</i>		5%	10%	15%	20%
<b>COSTOS</b>	<b>14.899,71</b>	<b>14.977,07</b>	<b>15.139,54</b>	<b>15.407,61</b>	<b>15.818,65</b>
<b>GO</b>	13.352,40	13.352,40	13.352,40	13.352,40	13.352,40
<b>CI</b>	1.547,31	1.624,67	1.787,14	2.055,21	2.466,25
<b>PRECIOS UNITARIO:</b>	70,21	67,21	61,76	54,66	46,76
<b>PRECIO DE VENTA SEGÚN COMPETENCIA</b>	<b>150,00</b>	<b>155,07</b>	<b>160,31</b>	<b>165,73</b>	<b>171,33</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>31.833,96</b>	<b>34.555,45</b>	<b>39.295,77</b>	<b>46.717,56</b>	<b>57.955,93</b>

El precio unitario según se observa en la tabla anterior es de \$ 70,21 para el año 2016, sin embargo considerando la variedad los servicios de mayor demanda se ha optado por un precio referencial de \$ 150,00, para evitar una sobrevaloración de los ingresos proyectados por la empresa.

#### 4.4.8. CAPITAL DE TRABAJO

En la tabla 39 se aprecia el capital de trabajo para dos meses de funcionamiento de la empresa.

**Tabla 39.**  
**Capital de trabajo**

<i>DESCRIPCIÓN</i>	<i>UNIDAD</i>	<i>Costos Anuales</i>			<i>Capital de Trabajo</i>		
		<i>Q</i>	<i>costo unitario (\$)</i>	<i>costo total anual (\$)</i>	<i>Q</i>	<i>costo unitario (\$)</i>	<i>costo total para dos meses (\$)</i>
<b><i>GASTOS ADMINISTRATIVOS</i></b>							
<b>Gerente</b>	meses/hombres	1	450,00	6.676,20	2	556,350	1.112,70
<b>Secretaria</b>	meses/hombres	1	366,00	5.429,98	2	452,498	905,00
<b>Gastos de Oficina</b>	Varios		575,00	575,00	2	47,92	95,83
<b>Arriendos</b>	Meses	1	300,00	3600,00	2	300,00	600,00
<b>Total G. Administrativos</b>			<b>1.691,00</b>	<b>16.281,18</b>		<b>1.356,76</b>	<b>2.713,53</b>
<b><i>GASTOS DE VENTA</i></b>							
<b>Página web</b>	unidad	1	250,00	250,00	2	20,83	41,67
<b>Trípticos</b>	docena	5	25,00	25,00	2	2,08	4,17
<b>Volantes</b>	docena	5	10,00	10,00	2	0,83	1,67
<b>Letrero</b>	unidad	1	80,00	80,00	2	6,67	13,33
<b>Total gastos de ventas</b>			<b>365,00</b>	<b>365,00</b>		<b>30,42</b>	<b>60,83</b>
<b><i>GASTOS</i></b>							
<b>Asesor contable</b>	meses/hombres	1	450,00	6.676,20	2	556,35	1.112,70
<b>Asesor tributario</b>	meses/hombres	1	450,00	6.676,20	2	556,35	1.112,70
<b>Costos indirectos</b>				947,31	2	78,94	157,88
<b>Total gastos anuales</b>						<b>2.578,82</b>	<b>5.157,65</b>

#### 4.4.9. PUNTO DE EQUILIBRIO

En la tabla 40 se puede observar el cálculo de los costos fijos y variables totales y unitarios que se requieren para la aplicación de las formulas del punto de equilibrio tanto en número de empresas como en dólares o ingresos.

**Tabla 40.**

**Costos fijos y variables totales y unitarios**

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO TOTAL</b> <b>(\$)</b>	<b>COSTO UNITARIO</b> <b>(S)</b>
<b>Costos fijos</b>	29.447,23	138,75
<b>Costos variables</b>	1.887,31	8,89
<b>TOTAL</b>	31.334,53	147,65

Se ha considerado una capacidad de servicio del 25% de la demanda insatisfecha para iniciar con las operaciones del proyecto. Por lo que se ha considerado un total de 212 empresas a las cuales se ofrecerá el servicio en su etapa inicial de operaciones, este valor se proyectará en un 5% anual.

La suma de los CF<sup>6</sup> unitarios y los CV<sup>7</sup> unitarios, permiten determinar el precio de venta que es de \$ 147,65.

---

<sup>6</sup> CF, siglas para designar a los costos fijos

<sup>7</sup> CV, siglas para designar a los costos variables

Para calcular el número de empresas según el punto de equilibrio se presenta la siguiente fórmula:

$$Pe \text{ (número de empresas)} = \frac{CF}{P - CVu} = \frac{29.447,23}{147,65 - 8,89} = 212,22$$

El margen de contribución considerando el precio de uso de los servicios con mayor demanda en el mercado según entrevistas a la competencia, es de \$150, considerando un margen de utilidad del 1,5%

El margen de contribución para la empresa de consultoría se ha establecido en \$ 141,11, obtenido de restar el precio según el promedio de los servicios ofrecidos analizados previamente de \$ 150 y los costos variables unitarios.

$$PE (\$) = \frac{CF}{\frac{\text{Margen de contribución}}{\text{Precio}}} = \frac{29.447,23}{\frac{141,11}{150,00}} = \$ 31.302,42$$

A continuación se muestran la gráfica del punto de equilibrio:

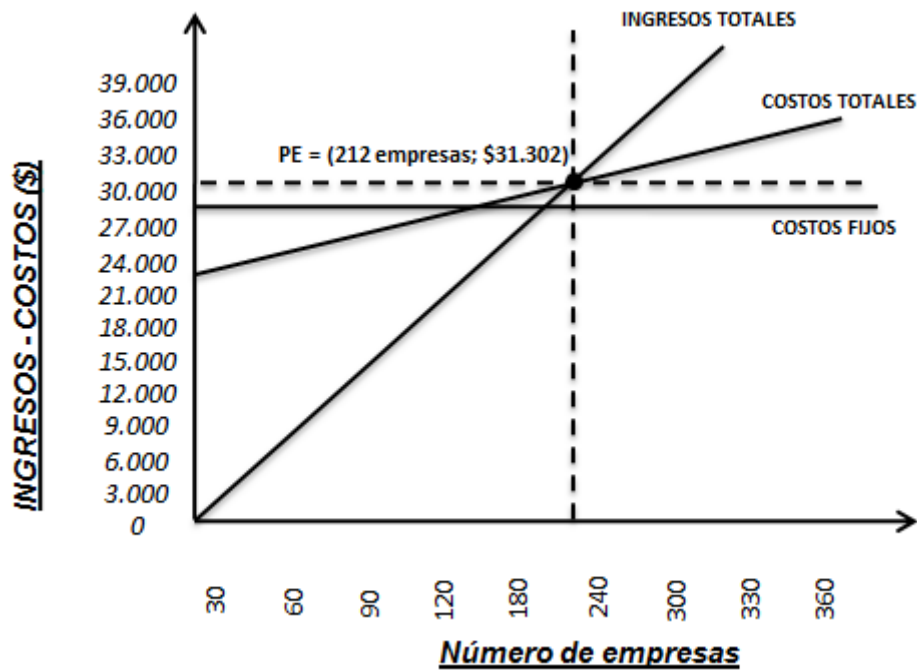


Figura 22. Representación del Punto de equilibrio

#### 4.4.10. ESTADO DE RESULTADOS Y FLUJO DE CAJA

##### 4.4.10.1. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO PARA CINCO AÑOS

En base a los ingresos y egresos proyectados para los 5 años, se tiene el estado de resultados de la tabla 41:



**Tabla 41.**

**Estado de Resultados Proyectado**

<b>AÑO</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>Número de empresas</b>	<b>212,23</b>	<b>222,84</b>	<b>245,12</b>	<b>281,89</b>	<b>338,27</b>
<b>Ingresos</b>	<b>31.833,96</b>	<b>34.555,45</b>	<b>39.295,77</b>	<b>46.717,56</b>	<b>57.955,93</b>
<b>Costos de operaciób</b>	14.688,36	15.184,82	15.698,07	16.228,67	16.777,19
<b>Costo de administración</b>	16.281,18	16.831,48	17.400,38	17.988,52	18.596,53
<b>Costos de ventas</b>	365,00	377,34	390,09	403,28	416,91
<b>Beneficio Bruto</b>	<b>499,43</b>	<b>2.161,81</b>	<b>5.807,22</b>	<b>12.097,10</b>	<b>22.165,30</b>
<b>15% participación utilidades</b>		324,27	871,08	1.814,57	3.324,80
<b>22% Impuesto a la renta</b>		459,38	1.234,03	2.570,63	4.710,13
<b>Utilidad neta</b>	<b>318,39</b>	<b>1.378,15</b>	<b>3.702,10</b>	<b>7.711,90</b>	<b>14.130,38</b>

**4.4.10.2. FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

El flujo de caja proyectado para cinco años se observa en la tabla 42.

**Tabla 42.**

**Flujo de Caja Proyectado**

DETALLE	inversión inicial	AÑOS				
		2016	2017	2018	2019	2020
			5%	10%	15%	20%
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>						
Venta		31.833,96	34.555,45	39.295,77	46.717,56	57.955,93
<b>Total</b>		<b>31.833,96</b>	<b>34.555,45</b>	<b>39.295,77</b>	<b>46.717,56</b>	<b>57.955,93</b>
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>						
Costos Operacionales		14.688,36	15.184,82	15.698,07	16.228,67	16.777,19
Gastos de Administración		16.281,18	16.831,48	17.400,38	17.988,52	18.596,53
Gastos de Ventas		365,00	377,34	390,09	403,28	416,91
<b>Total</b>		<b>31.334,53</b>	<b>32.393,64</b>	<b>33.488,55</b>	<b>34.620,46</b>	<b>35.790,63</b>
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)</b>		<b>499,43</b>	<b>2.161,81</b>	<b>5.807,22</b>	<b>12.097,10</b>	<b>22.165,30</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Depreciación		388,65	388,65	388,65	388,65	388,65
Valor Residual activos		-	-	-	-	4.319,50
<b>Total</b>		<b>388,65</b>	<b>388,65</b>	<b>388,65</b>	<b>388,65</b>	<b>4.708,15</b>
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Pago de impuesto a la renta 22%			459,38	1.234,03	2.570,63	4.710,13
Pago de utilidades			324,27	871,08	1.814,57	3.324,80
<b>Total</b>	<b>-7.722,75</b>	<b>181,04</b>	<b>783,66</b>	<b>2.105,12</b>	<b>4.385,20</b>	<b>8.034,92</b>
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>		<b>-181,04</b>	<b>-783,66</b>	<b>-2.105,12</b>	<b>-4.385,20</b>	<b>-8.034,92</b>
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>		<b>-7.722,75</b>	<b>318,39</b>	<b>1.378,15</b>	<b>3.702,10</b>	<b>14.130,38</b>
<b>H. FLUJO NETO ACUMULADO</b>			318,39	1.696,54	5.398,64	13.110,55
						27.240,93

**4.4.10.3. BALANCE GENERAL INICIAL**

En la tabla 43 se observa el balance general inicial de operaciones para la empresa de consultoría.

Tabla 43.

**Balance General Inicial**

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo circulante</b>		<b>Pasivo circulante</b>	
Caja – Bancos	600,00	Arriendos por pagar	600,00
<b>Subtotal</b>	<b>600,00</b>	<b>Subtotal</b>	<b>600,00</b>
<b>Activo fijo</b>		<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>600,00</b>
Equipos de computación	4.920,00		
Equipos de oficina	460,00	<b>CAPITAL</b>	
Muebles de oficina	1.975,00	Capital social	7.722,75
<b>Subtotal</b>	<b>7.355,00</b>		
Activo diferido	367,75		
<b>Total de activos</b>	<b>8.322,75</b>	<b>Total pasivo más capital</b>	<b>8.322,75</b>

#### 4.5. EVALUACIÓN ECONÓMICA

Para la evaluación económica se han elegido ratios como la tasa interna de retorno y el valor actual neto, con lo cual se determinará la factibilidad económica del proyecto.

#### 4.5.1. COSTO DE CAPITAL (TMAR)

Para determinar la Tasa Mínima Atractiva de Retorno, se ha considerado el método de promedio ponderado, el cual considera los valores de inversión propia o financiera y los respectivos intereses.

El cálculo de la TMAR se observa en la tabla 44.

**Tabla 44.**

**Cálculo de la TMAR por el método de promedio ponderado.**

<b>ENTIDAD</b>	<b>(% de aportación)</b>	<b>Rendimiento</b>	<b>Promedio ponderado</b>
<b>Accionistas</b>	1,00	0,25	0,25
<b>Entidad Financiera</b>	0,00	0,10	0,00
<b>TOTAL</b>	1,00		0,25
<b>TMAR</b>			25%

Como se observa en la tabla anterior el porcentaje de aportación de los accionistas es del 100%, debido a que no es un monto muy elevado, con un rendimiento esperado de hasta un 25%.

#### 4.5.2. TASA INTERNA DE RETORNO Y VALOR ACTUAL NETO

La TIR es un ratio que permite medir la factibilidad del proyecto en base a la rentabilidad que tendrá el mismo.

En la tabla 45 se observan los valores proyectados de los flujos de efectivo y el valor de la VAN y TIR.

**Tabla 45.**

**Cálculo de la TIR y el VAN**

<b>AÑOS</b>	<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>FLUJO NETO ACUMULADO</b>	-7.722,75	318,39	1.696,54	5.398,64	13.110,55	27.240,93
<b>Tasa Descuento</b>		<b>10,00%</b>				
<b>VAN</b>		<b>10.528,30</b>				
<b>TIR</b>		<b>36%</b>				

Utilizando las fórmulas de Excel se ha podido determinar el valor de la TIR y VAN para el proyecto, como se aprecia en la tabla 45 el proyecto es rentable debido a que la TIR es del 36% y la TMAR calculada para el proyecto es del 25%, en teoría si un proyecto tiene una TIR mayor a la TMAR el proyecto se considera rentable de ser aplicado. Además, la VAN presenta un valor elevado superior a los \$10.000 que supera la inversión del proyecto y positivo.

#### **4.6. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO TÉCNICO Y ECONÓMICO**

Del estudio técnico y financiero se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Se ha considerado un nombre, logotipo y slogan llamativo para que logre alcanzar una meta de posicionamiento para la empresa, con estos aspectos la empresa alcanzará un lugar dentro del mercado competitivo.
- Se iniciara operaciones con 5 personas de las cuales se cuenta con un gerente, una secretaria, un asesor contable y un asesor tributario, quienes buscarán cumplir con la misión, visión y objetivos propuestos por la empresa consultora.
- La ubicación y distribución física de la planta están acorde con las necesidades de la empresa de cubrir una plaza de mercado.
- No se requiere financiamiento exterior debido a que el monto de la inversión inicial no es elevado y el propietario podrá cubrir con la totalidad de la inversión para iniciar las operaciones de la empresa.
- El precio promedio para inicio de operaciones será de \$ 150,00 debido a que se ha considerado los servicios con mayor demanda en el mercado gracias a información proporcionada por empresas de la competencia.
- Se iniciará con el 25% de la capacidad instalada, lo cual representa a un total de 212 personas naturales o jurídicas obligadas a llevar contabilidad.
- El estado de resultados proyectado presenta valores positivos para los cinco años de proyección. A medida que se gane una posición competitiva en el mercado se

buscará incrementar la atención al número de empresas y además considerar el total de los precios de los servicios ofrecidos por la consultora.

- El valor de la TIR y de la VAN, reflejan la rentabilidad del proyecto, por lo que el proyecto es factible de ser aplicando en el mercado de la ciudad de Cuenca.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las conclusiones para el presente proyecto son:

- El servicio de asesoría contable y tributario se ha considerado como una necesidad para las nuevas empresas del entorno por las constantes exigencias del gobierno, por lo que se considera una idea rentable al ser la ciudad de Cuenca una matriz productiva que alberga una gran cantidad de empresas para brindar los servicios de una empresa de consultoría.
- Se ha determinado que existe una demanda insatisfecha de 849 empresas a las cuales se les puede brindar un servicio de asesoría, de este total se buscará brindar el servicio a un 25% para iniciar operaciones.
- El precio promedio sugerido y según estudios de demanda será de \$ 150,00 debido a que los servicios de mayor demanda son declaraciones y registros contables.
- El nombre, logotipo y slogan se han desarrollado con características llamativas para lograr alcanzar un posicionamiento en el mercado.
- El personal será elegido bajo un proceso de reclutamiento y selección según el perfil propuesto en el presente estudio.
- No se requerirá de buscar inversión externa debido a que el monto total del proyecto es menor a \$10.000,00, y será el dueño de la idea propuesta quien aporte el total de la inversión.



- Tanto el estado de resultados como los flujos de efectivo, VAN y TIR presentan valores positivos y demuestran la rentabilidad del proyecto.
- Con todo lo expuesto se considera factible la aplicación de la idea de negocio.

Entre las recomendaciones se presentan:

- Se recomienda gracias a la factibilidad del proyecto iniciar con las operaciones de la empresa, por demostrar rentabilidad y se una idea de negocio que presenta futuro en la ciudad de Cuenca, la cual brindará asesoría a un gran número de empresas que son parte importante de la economía del país.

## REFERENCIAS

- Block, P. (1994). *Gestiopolis*. Recuperado el 4 de Agosto de 2016, de Gestiopolis:  
<http://www.gestiopolis.com/que-es-consultoria/>
- Casado, A., & Sellers, R. (2006). *Dirección de Marketing: teoría y práctica*. Club Universitario.
- Castrillón, G., & Alfonso, M. (2005). *Gestiopolis*. Recuperado el 4 de Agosto de 2016, de Gestiopolis: <http://www.gestiopolis.com/que-es-consultoria/>
- Chiavenato, I. (2001). *Administración, teoría, proceso y práctica*. Santa Fé de Bogotá: McGraw Hill, Interamericana S.A.
- Cortina, A., & Martínez, E. (1996). *Ética*. Madrid: Akal S.A.
- Cuerdo, M., & Freire, M. (2008). *Introducción a la microeconomía: comportamientos, intercambio y mercados*. Madrid: ESIC.
- Ekos, E. i. (Octubre de 2013). Las Pymes deben dirigir sus operaciones hacia actividades que les permita capitalizarse a través del cambio tecnológico y la asociatividad. *EKOS*(234), 32.
- Ekos, E. i. (Octubre de 2013). PYMES: CONTRIBUCIÓN CLAVE DE LA ECONOMÍA. *EKOS*, 30.

EL MERCURIO. (15 de Agosto de 2016). En Azuay existen 3.261 compañías activas.

*EL MERCURIO.*

Espinosa, R. (6 de Mayo de 2014). *Blog de Marketing y Ventas*. Recuperado el 4 de

Agosto de 2016, de Roberto Espinosa, Blog de Marketing y Ventas:

<http://robertoespinosa.es/>

Guajardo, C., Andrade, G., & E., N. (2008). *Contabilidad Financiera*. México: McGraw

Hill.

Kotler, P. &. (2012). *Desarrollo de estrategias y planes de marketing*. México: Pearson

Educacion.

Kubr, M. (2008). *Wikipedia*. (Noriega, Ed.) Recuperado el 4 de Agosto de 2016, de

Wikipedia: <https://es.wikipedia.org/wiki/Consultor%C3%ADa>

Muñiz, R. (2015). *Marketing en el siglo XXI*. Recuperado el 6 de Agosto de 2016, de

Marketing XXI: <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>

NACIONAL, H. C. (5 de Noviembre de 2004). *oas.org*. Recuperado el 5 de Agosto de

2016, de LEY DE CONSULTORIA, CODIFICACION.:

[http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2\\_ecu\\_anexo23.pdf](http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2_ecu_anexo23.pdf)

Narváez, J. (28 de Julio de 2015). *Guía para la evaluación de inversiones*. Recuperado el 5 de Agosto de 2016, de Evaluación de inversiones: de la teoría a la práctica: [http://www.gestuniv.com.ar/biblioteca/van\\_tir/c\\_1.htm](http://www.gestuniv.com.ar/biblioteca/van_tir/c_1.htm)

NATIVOS. (12 de Octubre de 2012). *Nativos de los Negocios Online y MLM*. Recuperado el 4 de Agosto de 2016, de Nativos de los Negocios Online y MLM: <http://nativos.com/importancia-contador-iniciar-negocio/>

NATIVOS. (12 de Octubre de 2012). *NATIVOS*. Recuperado el 4 de Agosto de 2016, de Nativos de los Negocios Online y MLM: <http://nativos.com/importancia-contador-iniciar-negocio/>

Pindyck, R., & Rubinfeld, D. (2009). *Microeconomía*. Madrid: Prentice Hall.

Quijano, S. (2006). *Gestiopolis*. (S. Quijano, Editor) Recuperado el 4 de Agosto de 2016, de Gestiopolis: <http://www.gestiopolis.com/que-es-consultoria/>

Ribeiro Soriano, D. (1998). *Gestiopolis*. (D. d. Santos, Editor) Recuperado el 4 de Abril de 2016, de Gestiopolis: <http://www.gestiopolis.com/que-es-consultoria/>

Valles, J. (2008). *Gestiopolis*. Recuperado el 4 de Agosto de 2016, de Consultoria en la Logística y Transporte: <http://www.gestiopolis.com/que-es-consultoria/>

Valles, J. (s.f.). *GESTIOPOLIS*. Obtenido de GESTIOPOLIS.

# APÉNDICE

## APÉNDICE 1: CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA

### ENCUESTA

*Dirigido a empresarios de microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas de la ciudad de Cuenca.*

**Objetivo:**

*Determinar la factibilidad de la creación de una Consultora Contable en la ciudad de Cuenca*

**1. ¿Cuál es el tamaño de su empresa?**

Microempresa  
Pequeña  
Mediana  
Grande


**2. ¿A qué sector pertenece?**

Servicios  
Comercio  
Producción


**3. ¿Quién es el responsable de llevar la contabilidad de su empresa?**

Asesor Externo  
Contador interno  
Departamento contable


**4. ¿Cuánto invierte en servicios de asesoría contable?**

Menos de \$ 300  
De \$ 300 a \$ 500  
De \$ 500 a \$ 800  
De \$ 800 a \$ 1000  
Más de \$ 1000


**5. ¿En qué área considera debería recibir asesoría su empresa?**

Contable  
Financiera  
Tributaria  
Otras  
Cuál? \_\_\_\_\_


**6. ¿Qué aspecto considera relevante al contratar un servicio de consultoría?**

Confidencialidad  
Costos  
Comunicación  
Experiencia  
Profesionalismo  
Puntualidad


**7. ¿Estaría dispuesto a contratar los servicios de una nueva empresa que brinde asesoría contable con aplicación de normas legales vigentes y actualizadas?**

Si  
No  
Probablemente


**8. ¿Dónde preferiría recibir los servicios de consultoría?**

En mi empresa  
En la empresa de consultoría


**9. ¿Con qué frecuencia contrataría los servicios de consultoría?**

Mensual  
Trimestral  
Semestral  
Anual


**10. Si recibe algún tipo de asesoría, ¿está conforme con el servicio recibido?**

Si  
No


**Gracias por su colaboración**

**APÉNDICE 2: EMPRESAS DEDICADAS A SERVICIOS DE ASESORÍA  
CONTABLE Y TRIBUTARIA EN LA CIUDAD DE CUENCA.**

Denominación	Ciudad	Ramo	Actividad Económica
<b>CONFATEL CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.09 - OTRAS ACTIVIDADES DE CONTABILIDAD, TENEDURÍA DE LIBROS Y AUDITORIA; CONSULTORÍA FISCAL (PROCESAMIENTO DE NÓMINA, ETCÉTERA).
<b>ARIAS Y JACOME ASESORES CONTABLES CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.03 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN DE LAS DECLARACIONES TRIBUTARIAS DE LAS PERSONAS Y EMPRESAS; ASESORAMIENTO Y DE REPRESENTACIÓN DE CLIENTES ANTE LAS AUTORIDADES TRIBUTARIAS.
<b>PMSASECORP ASESORES EMPRESARIALES CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.03 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN DE LAS DECLARACIONES TRIBUTARIAS DE LAS PERSONAS Y EMPRESAS; ASESORAMIENTO Y DE REPRESENTACIÓN DE CLIENTES ANTE LAS AUTORIDADES TRIBUTARIAS.
<b>CONSULTORIA Y AUDITORIA INTEGRAL VECG C.LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.09 - OTRAS ACTIVIDADES DE CONTABILIDAD, TENEDURÍA DE LIBROS Y AUDITORIA; CONSULTORÍA FISCAL (PROCESAMIENTO DE NÓMINA, ETCÉTERA).
<b>TERCERIZADORA DE PROCESOS DE NEGOCIOS TPN S.A.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.01 - ACTIVIDADES DE REGISTRO DE LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE EMPRESAS Y OTRAS ENTIDADES.
<b>CONSULFINCO CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.09 - OTRAS ACTIVIDADES DE CONTABILIDAD, TENEDURÍA DE LIBROS Y AUDITORIA; CONSULTORÍA FISCAL (PROCESAMIENTO DE NÓMINA, ETCÉTERA).
<b>CONSULMEDIOS CIA .LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.03 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN DE LAS DECLARACIONES TRIBUTARIAS DE LAS PERSONAS Y EMPRESAS; ASESORAMIENTO Y DE REPRESENTACIÓN DE CLIENTES ANTE LAS AUTORIDADES TRIBUTARIAS.
<b>AUDITORES DEL AUSTRO AUSTROAUDI CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.09 - OTRAS ACTIVIDADES DE CONTABILIDAD, TENEDURÍA DE LIBROS Y AUDITORIA; CONSULTORÍA FISCAL (PROCESAMIENTO DE NÓMINA, ETCÉTERA).
<b>NEXOAUDITORES NEXAUDIT CIA.LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y	M6920.02 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN O AUDITORIA DE LAS CUENTAS FINANCIERAS Y EXAMEN Y CERTIFICACIÓN

		TÉCNICAS.	DE CUENTAS.
<b>ASECORP DEL ECUADOR CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.09 - OTRAS ACTIVIDADES DE CONTABILIDAD, TENEDURÍA DE LIBROS Y AUDITORIA; CONSULTORÍA FISCAL (PROCESAMIENTO DE NÓMINA, ETC.
<b>SERVICIOS DE AUDITORIA EXTERNA Y CONTABILIDAD SERVIAUDEXTCONTA CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.09 - OTRAS ACTIVIDADES DE CONTABILIDAD, TENEDURÍA DE LIBROS Y AUDITORIA; CONSULTORÍA FISCAL (PROCESAMIENTO DE NÓMINA, ETCÉTERA).
<b>HELPDESKCOM CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.01 - ACTIVIDADES DE REGISTRO DE LAS TRANSACCIONES COMERCIALES DE EMPRESAS Y OTRAS ENTIDADES.
<b>SOLUCIONES TRIBUTARIAS CORCOECO CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.03 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN DE LAS DECLARACIONES TRIBUTARIAS DE LAS PERSONAS Y EMPRESAS; ASESORAMIENTO Y DE REPRESENTACIÓN DE CLIENTES ANTE LAS AUTORIDADES TRIBUTARIAS.
<b>PRELAUDIT-COMPLIANCE CIA.LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.02 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN O AUDITORIA DE LAS CUENTAS FINANCIERAS Y EXAMEN Y CERTIFICACIÓN DE CUENTAS.
<b>SERVICIOS DE CONTABILIDAD SERVCON CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.03 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN DE LAS DECLARACIONES TRIBUTARIAS DE LAS PERSONAS Y EMPRESAS; ASESORAMIENTO Y DE REPRESENTACIÓN DE CLIENTES ANTE LAS AUTORIDADES TRIBUTARIAS.
<b>AUDIFINCONSUL CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.03 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN DE LAS DECLARACIONES TRIBUTARIAS DE LAS PERSONAS Y EMPRESAS; ASESORAMIENTO Y DE REPRESENTACIÓN DE CLIENTES ANTE LAS AUTORIDADES TRIBUTARIAS.
<b>CONSULTORA LANDI &amp; PATIÑO LANDPA CIA.LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.03 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN DE LAS DECLARACIONES TRIBUTARIAS DE LAS PERSONAS Y EMPRESAS; ASESORAMIENTO Y DE REPRESENTACIÓN DE CLIENTES ANTE LAS AUTORIDADES TRIBUTARIAS.
<b>KASCLAAUDITORIAS CIA.LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.02 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN O AUDITORIA DE LAS CUENTAS FINANCIERAS Y EXAMEN Y CERTIFICACIÓN DE CUENTAS.



<b>EFC CONSULTORES ASOCIADOS CIA.LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.03 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN DE LAS DECLARACIONES TRIBUTARIAS DE LAS PERSONAS Y EMPRESAS; ASESORAMIENTO Y DE REPRESENTACIÓN DE CLIENTES ANTE LAS AUTORIDADES TRIBUTARIAS.
<b>AUDYASTRI COMPANY CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.09 - OTRAS ACTIVIDADES DE CONTABILIDAD, TENEDURÍA DE LIBROS Y AUDITORIA; CONSULTORÍA FISCAL (PROCESAMIENTO DE NÓMINA, ETCÉTERA).
<b>BESTPOINT CIA. LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.02 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN O AUDITORIA DE LAS CUENTAS FINANCIERAS Y EXAMEN Y CERTIFICACIÓN DE CUENTAS.
<b>GRUPOV&amp;E CONSULTORA V &amp; E SOLUCIONES FINANCIERAS Y CONTABLES CIA.LTDA.</b>	CUENCA	M - ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS.	M6920.03 - ACTIVIDADES DE PREPARACIÓN DE LAS DECLARACIONES TRIBUTARIAS DE LAS PERSONAS Y EMPRESAS; ASESORAMIENTO Y DE REPRESENTACIÓN DE CLIENTES ANTE LAS AUTORIDADES TRIBUTARIAS.

**Fuente: Superintendencia de Compañías**

## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola**, con C.C: **010252468-3** autora del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Consultoría Contable en la ciudad de Cuenca**, previo a la obtención del título de **Ingeniera Comercial** 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 titulación 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 titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **21 de septiembre de 2016**

f. \_\_\_\_\_

**Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola**

C.C: **010252468-3**



## REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

### FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Consultoría Contable en la ciudad de Cuenca		
<b>AUTOR(ES)</b>	Pizarro Jaramillo Gladys Fabiola		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Paredes Paredes Carlos, Mgs. / Mena Campoverde Carola Luxury Mgs.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Ciencias Económicas y Administrativas		
<b>CARRERA:</b>	Administración de Empresas		
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Ingeniera Comercial		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	21 de septiembre de 2016	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	139
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Administración, Presupuesto, Administración Financiera, Planificación Tributaria, Contabilidad.		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Servicio, Asesoría, Impuestos, Apoyo, Consultoría, Financiero.		
<b>RESUMEN/ABSTRACT</b> (200 palabras)	<p>El proyecto tiene como objetivo realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría en la ciudad de Cuenca, para ello se ha considerado un mercado rentable debido a que la mayor parte de empresas están exigidas a llevar contabilidad y presentar trámites en el SRI, para la idea de negocio se ha aplicado 250 encuestas y la probabilidad a favor es de un 77%, es decir hay un alto nivel de aceptación. En el plan de Marketing se aplicaron la 4P en los cuales se analizaron los servicios, canales de distribución, publicidad y promoción, se desarrolló un FODA, una matriz Porter con las 5 fuerzas que actúan sobre el mercado. Se realizó un estudio económico y financiero en el cual se detallan los costos, gastos e ingresos futuros y la distribución física de la empresa. El VAN es positivo con 10.528 y la TIR es de 36% que es mayor a la TMAR calculada para el proyecto, muestra un detalle más claro y en conclusión el proyecto es viable.</p>		
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-4- (registrar teléfonos)	E-mail: <a href="mailto:fabipizarro_3006@hotmail.com">fabipizarro_3006@hotmail.com</a> <a href="mailto:gladys.pizarro@cu.ucsg.edu.ec">gladys.pizarro@cu.ucsg.edu.ec</a>	
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::</b>	Nombre: Freddy Ronalde Camacho Villagómez		
	Teléfono: +593-4-987209949		
	E-mail: <a href="mailto:freddy.camacho.villagomez@gmail.com">freddy.camacho.villagomez@gmail.com</a>		
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>			
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>			
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>			
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>			