



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA EN SERVICIOS DE ASESORAMIENTO DIRECTO EN EL MANEJO TRIBUTARIO Y DE AUDITORÍA, PARA MICROEMPRESAS EN EL CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.

AUTORA: ZAMBRANO B. GRACE SHEILA

DIRECTOR: DR. EDUARDO LARA

IBARRA, ENERO 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de creación de la empresa consultora, trata de entrega de los servicios de tipo tributario y de auditoría, enfocados en las microempresas de la ciudad de Otavalo, que requieren de dichos servicios. Este proyecto hace referencia al servicio que actualmente ofertan las empresas consultoras existentes en la ciudad de Otavalo, el mismo que de acuerdo a la investigación Diagnóstica realizada, los servicios no son los adecuados, ya que hace falta ampliar su cobertura de servicios ofrecidos, especialmente en el ámbito de asesoría, auditorías, contabilidad y sobre todo a nivel de manejo financiero y tributario, pensando en satisfacer las necesidades del cliente. De acuerdo al estudio de mercado realizado, existe una demanda insatisfecha desde el primero al quinto año de microempresas usuarias, la misma que tiende a incrementarse de acuerdo al crecimiento empresarial. Se ha establecido una capacidad de cobertura, la misma que cubrirá parte de la demanda insatisfecha. En cuanto a la ubicación la empresa consultora se localizará en la zona céntrica, en donde se encuentra la mayor cantidad de microempresas; se ubicará en un local de arriendo, considerado una zona estratégica de gran afluencia de población empresarial e institucional. En cuanto al estudio económico financiero, se determinó que la inversión es la más adecuada para la empresa consultora, la misma que se podrá financiar con capital propio y financiamiento directo de proveedores y vía crédito financiero; se obtendrá como resultado ingresos superiores a los gastos de operación incurridos, generando una utilidad bruta en relación a lo adquirido, lo cual es representativo. En cuanto a los evaluadores económicos, el VAN dio positivo; una TIR que supera al Costo de rendimiento financiero, un Beneficio/costo mayor a uno; un punto de equilibrio en los distintos tipos de servicios acordes a su ingreso obtenido, lo cual se considera aceptable y por lo tanto factible de realizarlo.

SUMMARY

This building project consulting firm, refers to the process of delivering services and auditing tax rate, focusing on micro enterprises in the city of Otavalo, which requires such services. This project refers to the service currently offered existing consulting firms in the town of Otavalo , the same research according to diagnostic made , services are not adequate , as one needs to expand its coverage of services offered, especially in the field of consulting, auditing , accounting and especially at financial management and tax planning to meet customer needs. According to market research, there is a huge demand from first to fifth year of micro users; it tends to increase according to business growth. It has established a coverage capacity; it will cover part of the satisfied demand. In terms of location the consulting firm will be located in the downtown area, where the largest number of micro, is located in premises lease, considered a strategic area of great influx of business and institutional population. As for the economic and financial study, it was determined that the investment is right for the consulting firm , the same may be financed with equity and direct financing via financial credit providers, it is obtained as a result revenues in excess of expenses incurred operation , generating a gross profit in relation to the acquired, which is representative. As for economic evaluators, the NPV was positive, an IRR that exceeds the cost of financial performance a Benefit / Cost May to one, a balance in the types of services according to their income earned, which is considered acceptable and therefore feasible to realize it.

DECLARACIÓN

Yo, Sheila Zambrano, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado, no calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Firma

Srta. Sheila Zambrano

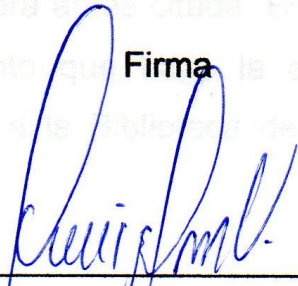
C.C. 1002331377

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la señorita Zambrano B. Grace Sheila para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, cuyo tema es “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora en servicios de asesoramiento directo en el manejo tributario y de auditoría, para microempresas en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura”. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 07 días del mes de enero del 2014.

Firma



Dr. Eduardo Lara.

DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A
FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Zambrano B. Grace Sheila con cédula de ciudadanía Nro. 1002331377, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora en servicios de asesoramiento directo en el manejo tributario y de auditoría, para microempresas en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura”, que ha sido desarrollado para optar por el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Grace Sheila Zambrano
C.C. 1002331377

Ibarra, a los 07 días del mes de enero del 2014



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE CIUDADANÍA:	1002331377		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Zambrano B Grace Sheila		
DIRECCIÓN:	Otavalo, Cdl. Imbaya calle Hernando de Paredes		
EMAIL:	szambrano@atuntaqui.fin.ec		
TELÉFONO FIJO:	062923321	TELÉFONO MÓVIL:	0987381511

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora en servicios de asesoramiento directo en el manejo tributario y de auditoría, para microempresas en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura”
AUTORA:	Zambrano B Grace Sheila
FECHA:	2014-07-01
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSGRADO <input type="checkbox"/>
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA C.P.A.
ASESOR /DIRECTOR:	Dr. Eduardo Lara

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Zambrano B. Grace Sheila con cédula de Ciudadanía Nro. 1002331377, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

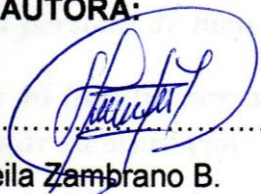
3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y

saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 07 días del mes de enero del 2014

LA AUTORA:



.....
Sheila Zambrano B.

C.C.: 1002331377

ACEPTACIÓN:



.....
Ing. Betty Chávez

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

A mi madre por su respaldo en todo momento y por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien.

Y a mi familia por su comprensión en los momentos más difíciles y contar siempre con su valioso apoyo, sincero e incondicional.

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido el soporte y compañía durante mi formación profesional.

A los docentes de la Facultad quienes por su calidad humana y excelente profesionalismo me han orientado, sin escatimar tiempo ni esfuerzo concluir con este trabajo investigativo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

	Pág.
Portada	i
Resumen Ejecutivo	ii
Summary	iii
Declaración	iv
Certificación del asesor	v
Cesión de derechos del autor del trabajo de grado a favor de la UTN	vi
Autorización de uso y publicación a favor de la UTN	vii
Dedicatoria	x
Agradecimiento	xi
Índice de Contenidos	xii
Presentación	xviii
Objetivos	xx
CAPÍTULO I	
Diagnóstico Situacional	21
Antecedentes	21
Variables diagnósticas	22
Indicadores o subaspectos que definen las variables	23
Matriz de relación diagnóstica	25
Desarrollo operativo del diagnóstico	27
Diseño de instrumentos de investigación	28
Tabulación de la información y obtención de resultados	30
Análisis externo	42
Análisis interno	49
Análisis del diagnóstico situacional externo	51
Identificación del problema	52
CAPÍTULO II	
Marco Teórico	54
Introducción	54
El origen de la consultoría	54
Definiciones varias	55
Tipos de consultorías	56
Análisis administrativo – contable de empresas consultoras	59
Aspectos tributarios en vigencia	64
Punto de equilibrio en Finanzas	67
Inversiones	68
Técnicas de evaluación económica – financiera	68
La calidad de los servicios tributarios y de auditoría	70

CAPÍTULO III	
Estudio de Mercado	76
Presentación	76
Descripción del mercado	77
Identificación de los servicios	78
Objetivos del estudio de mercado	79
Matriz de relación del estudio de mercado	81
Mecánica operativa	83
Mercado meta	93
Segmento de mercado	93
Análisis de la demanda de servicios tributarios y de auditoría	96
Análisis de la oferta	100
Demanda insatisfecha	103
Análisis de los precios de servicio de consultoría	105
La comercialización de los servicios tributarios y de consultoría	105
Conclusiones del estudio de mercado	107
CAPÍTULO IV	
Estudio Técnico	108
Localización de la empresa consultora	108
Tamaño de la empresa consultora	112
Presupuesto técnico	114
Proceso de prestación de los servicios de tributación y de auditoría	117
Distribución de la empresa consultora	123
CAPÍTULO V	
Organización administrativa	125
Estructura administrativa y legal	125
Organización estructural	125
Organización posicional	126
Manual de funciones	127
Marco legal de operación	133
CAPÍTULO VI	
Estudio económico y financiero	155
Inversión del proyecto	155
Presupuesto de ingresos y gastos del proyecto	162
Estados financieros inicial y proyectado	168
Evaluación económica y financiera	170

CAPÍTULO VII	
Impactos del proyecto	184
Matriz de análisis	184
Impacto social	184
Impacto económico	186
Impacto comercial	187
Impacto general	190
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	
Conclusiones	191
Recomendaciones	192
BIBILOGRAFÍA	193
ANEXOS	196

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N. 1 Número de microempresas registradas	27
Cuadro N. 2 Estimación de brechas tributarias del cantón Otavalo	43
Cuadro N. 3 Número de microempresas registradas	83
Cuadro N. 4 Matriz de segmentación de mercado local	94
Cuadro N. 5 Demanda real	97
Cuadro N. 6 Información histórica del número de microempresas	97
Cuadro N. 7 Resumen de la demanda proyectada en posibles clientes	99
Cuadro N. 8 Demanda en servicios de consultoría	100
Cuadro N. 9 Empresas consultoras de la ciudad de Otavalo	101
Cuadro N. 10 Servicios que oferta	102
Cuadro N. 11 Oferta actual de servicios de consultoría	102
Cuadro N. 12 Resumen de la oferta proyectada de empresas atendidas	103
Cuadro N. 13 Demanda insatisfecha de servicios de consultoría	104
Cuadro N. 14 Demanda a cubrir	104
Cuadro N. 15 Precio estimado de servicios de consultoría	105
Cuadro N. 16 Factores de localización	110
Cuadro N. 17 Selección del sitio de ubicación del proyecto	111
Cuadro N. 18 Equipo de computación y de oficina	115
Cuadro N. 19 Personal administrativo y operativo de la empresa	115
Cuadro N. 20 Muebles y enseres	116
Cuadro N. 21 Materiales y suministros de oficina	117
Cuadro N. 22 Proceso de contacto de servicios de auditoría	119
Cuadro N. 23 Proceso de contacto de servicios de consultoría tributaria	121
Cuadro N. 24 Distribución de planta	123
Cuadro N. 25 Inversiones fijas	155
Cuadro N. 26 Equipo de computación	156
Cuadro N. 27 Equipos de oficina	156
Cuadro N. 28 Muebles y enseres	156
Cuadro N. 29 Inversión diferida	157
Cuadro N. 30 Presupuesto mensual capital de trabajo	157
Cuadro N. 31 Total inversión	158
Cuadro N. 32 Financiamiento	158
Cuadro N. 33 Amortización del crédito anual	159
Cuadro N. 34 Amortización del crédito mensual	160
Cuadro N. 35 Volumen de ventas	162
Cuadro N. 36 Precio de venta	163
Cuadro N. 37 Ventas proyectadas	163
Cuadro N. 38 Sueldo básico mensual proyectado	164
Cuadro N. 39 Sueldos gerente anual	164
Cuadro N. 40 Sueldos contador/a anual	164

Cuadro N 41 Sueldos consultores	165
Cuadro N 42 Gasto sueldos proyectados administrativo y operativo	165
Cuadro N 43 Gasto electricidad	165
Cuadro N 44 Gasto agua potable	165
Cuadro N 45 Gasto teléfono	166
Cuadro N 46 Gasto arriendo local	166
Cuadro N. 47 Gasto suministros	166
Cuadro N. 48 Gasto depreciación	167
Cuadro N. 49 Gasto de amortización de diferidos	167
Cuadro N. 50 Total gastos administrativos y operativos	167
Cuadro N. 51 Gasto publicidad	167
Cuadro N. 52 Total gastos ventas	168
Cuadro N. 53 Gastos financieros	168
Cuadro N. 54 Estado de resultados proyectado	169
Cuadro N. 55 Flujo de efectivo financiado	170
Cuadro N. 56 Ingresos y egresos actualizados	173
Cuadro N. 57 Período de recuperación de la inversión	174
Cuadro N. 58 Cuadro de costos	171

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N. 1 Tiempo de operación de la microempresa	30
Gráfico N. 2 Nivel de educación	31
Gráfico N. 3 Principales riesgos tributarios	32
Gráfico N. 4 Oportunidades del negocio	33
Gráfico N. 5 Problemas de la microempresa	34
Gráfico N. 6 Conocimiento de empresas consultoras	35
Gráfico N. 7 Factores para contratar una empresa consultora	36
Gráfico N. 8 Características de una empresa consultora	37
Gráfico N. 9 Líneas de servicios a contratar	38
Gráfico N. 10 Frecuencia de contratación del servicio	39
Gráfico N. 11 Aceptación de la nueva consulta	40
Gráfico N. 12 Empresa que brinda el servicio	86
Gráfico N. 13 Factores para contratar una empresa consultora	87
Gráfico N. 14 Características de una empresa consultora	88
Gráfico N. 15 Tipo de servicio que requieren las microempresas	89
Gráfico N. 16 Frecuencia de contratación del servicio	90
Gráfico N. 17 Aceptación de la nueva consultora	91
Gráfico N. 18 Croquis de microlocalización de la empresa	112
Gráfico N. 19 Plano de la consultora	124

Gráfico N. 20 Punto de equilibrio	177
Gráfico N. 21 Punto de equilibrio	178
Gráfico N. 22 Punto de equilibrio	179
Gráfico N. 23 Punto de equilibrio	180
Gráfico N. 24 Punto de equilibrio	181
Gráfico N. 25 Punto de equilibrio	182
Gráfico N. 26 Punto de equilibrio	183

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración N.1 Mapa de ubicación del proyecto	108
--	-----

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

Diagrama N.1 Proceso	120
Diagrama N.1 Proceso	122

ÍNDICE DE ORGANIGRAMAS

Organigrama N.1 Organización Estructural del proyecto	126
Organigrama N. 2 Orgánico Posicional del proyecto	127

PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación, corresponde al ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA EN SERVICIOS DE ASESORAMIENTO DIRECTO EN EL MANEJO TRIBUTARIO Y DE AUDITORÍA, PARA MICROEMPRESAS EN EL CANTON OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA; siendo un tema que se encuentra dentro de las líneas de investigación y considerado muy importante para el mejoramiento económico del sector profesional del cantón Otavalo.

A continuación se detalla una síntesis de cada capítulo que comprende el informe final de trabajo de grado.

A través del diagnóstico situacional se logró identificar la situación del nivel de desarrollo macroeconómico del sector de estudio, su análisis interno, la identificación de los informantes, su evaluación de la información su AOOD y la identificación del problema.

En el marco teórico se establece el fundamento teórico del análisis conceptual de la investigación y de cada uno de los temas y subtemas relacionados con la consultoría, análisis administrativo y contable, aspectos tributarios, inversiones y auditoría.

El estudio de mercado contiene la descripción del mercado, se identifica los servicios contables y tributarios, se establece el mercado meta, se determina el segmento de mercado al cual va dirigido los tipos de servicios, se establece una mecánica operativa determinado la población, la muestra y sus instrumentos de recolección de la información con sus respectivos resultados. Se busca conocer el nivel de oferta en cuanto a consultorías, la calidad de los servicios que éstas ofrecen a sus clientes, al igual que los tipos de servicios que más demandan; se determinó los

objetivos tanto generales como específicos, las variables con sus respectivos indicadores, los instrumentos de recolección de la información, cálculo de la muestra y sus resultados respectivos, en donde se logró identificar los microempresarios que demandan el servicio, su frecuencia de uso, tipos de servicios que más solicitan y principalmente su nivel de aceptación en ser parte de una nueva empresa consultora.

En el estudio técnico se establece la macro y micro localización de la microempresa, así como también el flujograma de procesos, distribución de la consultoría y la determinación de las inversiones fija, diferida y capital de trabajo; necesarias para la puesta en marcha del proyecto. Dentro de la estructura organizacional se da a conocer la razón social, los objetivos, valores corporativos, principios organizacionales, estructura orgánica de la empresa con el respectivo perfil de cada cargo, además el marco legal de operación con sus respectivas disposiciones y los requisitos legales para operar. Se estableció la distribución de la planta.

En el estudio económico se detalla la inversión necesaria para el proyecto, elaboración de balances: general, de resultados, flujo de caja y el análisis de VAN, TIR, relación beneficio-costos, punto de equilibrio y periodo de recuperación con condiciones diferentes que facilitan el análisis del caso más factible para poner en marcha el proyecto.

El análisis de impactos permite determinar la incidencia del proyecto en el ámbito social, económico, comercial, y general, conociendo así que la puesta en marcha de la empresa genera un impacto positivo.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Establecer un estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora en servicios de asesoramiento directo en el manejo tributario y de auditoría para microempresas en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Realizar el diagnóstico situacional del manejo administrativo, organizacional y de gestión de las microempresas a nivel de la ciudad de Otavalo.
- Establecer las bases teóricas, científicas del proyecto para la creación de la empresa consultora de servicios.
- Determinar mediante un estudio de mercado la aceptación del servicio frente a la demanda actual.
- Definir los requerimientos técnicos y legales, para la conformación de la empresa consultora conociendo hacia donde estará dirigido el servicio, para así poder pronosticar su demanda y oferta.
- Desarrollar un estudio que permite establecer la inversión del proyecto y su respectivo presupuesto.
- Determinar los principales impactos que generará el proyecto.

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES

En la ciudad de Otavalo, se ha desarrollado la fabricación de artesanías, incrementándose el ingreso a través del turismo generando un aumento de negocios y a la par de empresas comerciales, de la producción, industriales y de servicios.

Otavalo, ciudad pujante y de crecimiento comercial, ha sido una generadora de actividades empresariales, las mismas que han logrado posicionar sus productos a nivel local y sobre todo a nivel internacional; el sector empresarial tiene algunas dificultades, en cuanto al manejo financiero, tributario y de control de gestión; en la ciudad no se cuenta con una consultora que permita contrarrestar estas dificultades que poseen las microempresas existentes en la ciudad de Otavalo, lo cual se hace muy indispensable la existencia de este tipo de consultorías que pongan sus servicios a disposición de las micro empresas y personas naturales que lo requieran.

En el sector micro empresarial, existen ciertos retrasos y desactualizaciones de su información tributaria, especialmente en el manejo de sus facturas y notas de venta, atrasos en los pagos de sus declaraciones mensuales, impuestos a la renta no declarados, moras en declaraciones, falta de pagos en sus tributaciones, entre otras. En lo que respecta al manejo interno, tanto en lo administrativo, organizacional, financiero y operacional, se han presentado algunos problemas de malos manejos, inconvenientes entre personal, manejos dudosos de estados financieros, adquisiciones fraudulentas, compras no justificadas, entre otras, lo cual ha afectado en forma directa al propietario de las microempresas existentes en la ciudad de Otavalo.

Con estos antecedentes se ha buscado esta alternativa innovadora que permita mitigar la problemática actual a través de la creación de una empresa consultora en servicios de asesoramiento director en el manejo tributario y de auditoría para el sector micro empresarial de la ciudad de Otavalo.

1.2 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO

1.2.1 Objetivo General

Realizar un diagnóstico situacional externo del sector productivo de la ciudad de Otavalo, a fin de identificar sus aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para la creación de la empresa consultora de servicios de asesoramiento tributario y de auditoría.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Establecer el **nivel de desarrollo** alcanzado por los microempresarios del cantón Otavalo.
- Identificar el **servicio de consultoría** ofertado y demandado por el sector micro empresarial.
- Determinar la **calidad de los servicios** recibidos por los microempresarios de la ciudad de Otavalo por parte de las empresas consultoras.
- Determinar los **servicios a ofertarse** por parte de las empresas consultoras para el sector microempresarial.

1.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Las variables diagnósticas aplicadas en la presente investigación fueron:

- Nivel de desarrollo
- Servicios de consultoría
- Calidad de los servicios
- Servicios a ofertarse

1.4 INDICADORES O SUBASPECTOS QUE DEFINEN LAS VARIABLES

En relación a las variables anotadas anteriormente, se establecieron los siguientes indicadores a fin de ampliar de mejor manera la investigación diagnóstica, siendo:

1.4.1 Variable: Nivel de desarrollo

- Tiempo en actividad
- Nivel de educación del microempresario
- Riesgo de la actividad micro empresarial
- Oportunidad de la actividad
- Problemas empresariales
- Conocimientos de las empresas consultoras
- Empresas consultoras que le brindan servicio
- Factores a tomar en cuenta para la contratación de consultoras
- Presupuesto a invertir en contratación de consultoras
- Número de microempresas

1.4.2 Variable: Servicio de consultoría

- Tipos de servicios
- Frecuencia de contratación
- Características
- Número de empresas consultoras

1.4.3 Variable: Calidad de los servicios

- Atención personalizada de los servicios

- Información al cliente
- Servicio de postventa
- Nivel de satisfacción del cliente

1.4.4 Variable: Servicios a ofertarse

- Impuesto a la Renta
- IVA
- Impuesto a las herencias
- Otros

1.5 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA	INSTRUMENTO	PÚBLICO META
Establecer el nivel de desarrollo alcanzado por los microempresarios del cantón Otavalo.	Nivel de desarrollo	• Tiempo en actividad	Encuesta	Cuestionario	Propietarios microempresas
		• Nivel de educación del microempresario	Encuesta	Cuestionario	Propietarios microempresas
		• Riesgo de la actividad micro empresarial	Encuesta	Cuestionario	Propietarios microempresas
		• Oportunidades de la actividad	Encuesta	Cuestionario	Propietarios microempresas
		• Problemas empresariales	Encuesta	Cuestionario	Propietarios microempresas
		• Conocimiento de las empresas consultoras	Encuesta	Cuestionario	Propietarios microempresas
		• Empresa consultora que le brinda el servicio	Encuesta	Cuestionario	Propietarios microempresas
		• Factores a tomar en cuenta para contratación de empresas consultoras	Encuesta	Cuestionario	Propietarios microempresas
		• Presupuesto a invertir en contratación de empresa consultora	Encuesta	Cuestionario	Propietarios microempresas
		• Número de microempresas	Documental	Estadísticas	Base GADs Otavalo

Identificar el servicio de consultoría ofertado y demandado por el sector micro empresarial	Servicios de consultoría	• Tipos de servicios	Encuesta, y entrevista	Cuestionarios	Propietarios microempresas y micro empresario representativo
		• Frecuencia de contratación	Encuesta, entrevista	Cuestionarios	Propietarios microempresas y micro empresario representativo
		• Características	Entrevista	Cuestionario	Micro empresario representativo
		• Número de empresas consultoras	Documental	Bases de datos	Base GADs Otavalo
Determinar la calidad de los servicios recibidos por los microempresarios de la ciudad de Otavalo por parte de las empresas consultoras.	Calidad de los servicios	• Atención personalizada de los servicios	Entrevista	Cuestionario	Micro empresario representativo
		• Información al cliente	Entrevista	Cuestionario	Micro empresario representativo
		• Servicio de postventa	Entrevista	Cuestionario	Micro empresario representativo
		• Nivel de satisfacción del cliente	Entrevista	Cuestionario	Micro empresario representativo
Determinar los servicios a ofertarse por parte de las empresas consultoras para el sector microempresarial	Servicios ofertados	• Impuesto a la renta, IVA, Otros	Entrevista	Cuestionario	Micro empresario representativo
		• Nivel de aceptación para la creación de una consultora	Encuesta	Cuestionario	Propietarios microempresas

Elaboración: La autora

1.6 DESARROLLO OPERATIVO DEL DIAGNÓSTICO

1.6.1 Identificación de la población

Para determinar la población se utilizó la información proporcionada por el Departamento de Rentas del Gobierno Autónomo Descentralizado de Otavalo, identificando un total de 1.270 microempresarios (comerciales, artesanales, servicios) y 210 turísticas (entre pequeñas y medianas empresas), ubicados en el Centro de la ciudad de Otavalo, (se excluye tiendas y unidades económicas muy reducidas).

Cuadro N.1
Número de micro empresas registradas

Población	Número
Microempresarios artesanales	1.270
Microempresarios turísticos	210
Total	1.480

Fuente: Dpto. Rentas del I.M. Otavalo
Elaborado por: La autora

1.6.2 Cálculo de la muestra

La población de microempresarios tanto a nivel artesanal, como turístico; fue de 1.480, estableciéndose lo siguiente:

- Puesto que la población es finita se aplicó el 5% de error
- Nivel de confianza 95%
- Desviación de la población al cuadrado o varianza 0,25
- Valor tipificado z que corresponde a 1,96 doble cola.

La fórmula matemática del tamaño muestral es:

$$n = \frac{N \delta^2 Z^2}{e^2 (N-1) + \delta^2 Z^2}$$

Siendo:

$$N = 1480$$

$$\delta^2 = 0,25$$

$$Z = 1,96 \text{ (doble cola)}$$

$$Nc = 95\%$$

$$e = 5\%$$

$$n = \frac{(1.480) (0,25) (1,96)^2}{(0,05)^2 (1.480-1) + (0,25) (1,96)^2}$$

$$n = \frac{1.421,39}{4,6579}$$

n = 305 encuestas

Aplicando la fórmula, da como muestra 305 microempresas ubicadas en la ciudad de Otavalo a las que se debe levantar la información.

1.7 DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

1.7.1 Información primaria:

Encuesta: La encuesta se dirigió a los propietarios de las microempresas y pequeñas empresas ubicadas en el centro de la ciudad de Otavalo. (Anexo N. 1)

Entrevista: Esta técnica fue aplicada a un propietario de una micro empresa representativa del sector. (Anexo N. 2)

La observación directa se la hizo visitando las unidades de estudio de este proyecto tanto de la demanda como de la competencia.

1.7.2 Información secundaria:

Para lograr mayor sustento de la información empleada en el proyecto se aplicó la siguiente información bibliográfica siendo:

- Textos especializados
- Información de libros sobre Tributación
- Información bibliográfica de libros sobre Administración, Proyectos y Marketing.
- Información a través del Internet
- Estadísticas del I.N.E.C y del Municipio de la ciudad de Otavalo
- Información del Banco Central
- Información Cámara de Comercio de Otavalo

1.8 TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN Y OBTENCIÓN DE RESULTADOS

1.8.1 Resultados de la encuesta dirigida al sector micro empresarial de la ciudad de Otavalo.

1. ¿Qué tiempo lleva su empresa operando en el mercado?

Tabla N. 1
Tiempo de operación de la microempresa

Categoría	f	%
Menos de 1 año	40	13,11%
1 a 5 años	100	32,79%
6 a 10 años	62	20,33%
11 a 14 años	55	18,03%
Más de 14 años	48	15,74%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 1



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012
Elaboración: La autora

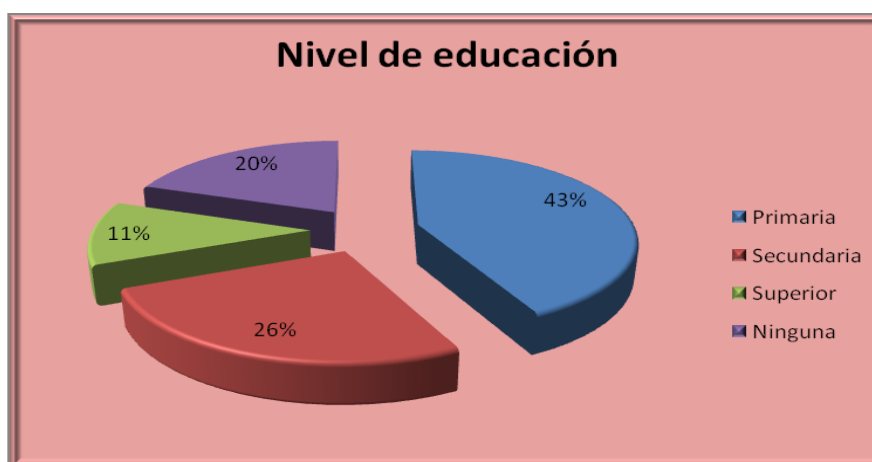
Análisis: Según información recolectada el 13% de las microempresas son relativamente nuevas en la ciudad de Otavalo creadas como respuesta a la necesidad de generar trabajo frente a la economía vigente, dando lugar a un crecimiento acelerado del mercado, seguido de empresas que oscila entre 1 a 5 años, correspondiente al 33% que buscan mantenerse en el medio.

2. ¿Qué nivel de educación tiene?

Tabla N. 2

Categoría	f	%
Primaria	130	42,62%
Secundaria	80	26,23%
Superior	35	11,48%
Ninguna	60	19,67%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 2



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012
Elaboración: La autora

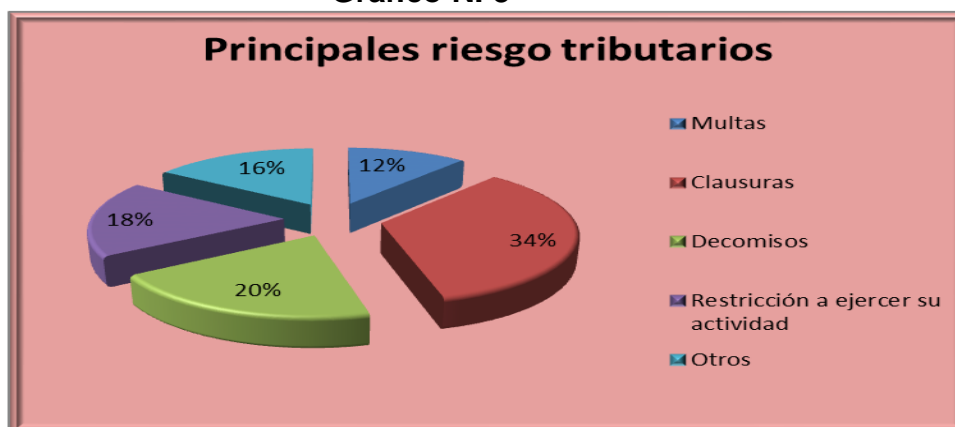
Análisis: El 43% de los encuestados poseen una educación primaria, seguido del 26% con educación secundaria, el 11% a nivel superior y un 20% no tiene ningún tipo de educación.

3 ¿Cuáles considera usted son sus principales riesgos tributarios?

Tabla N. 3

Categoría	f	%
Multas	35	11,48%
Clausuras	105	34,43%
Decomisos	62	20,33%
Restricción a ejercer su actividad	55	18,03%
Otros	48	15,74%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 3



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012
Elaboración: La autora

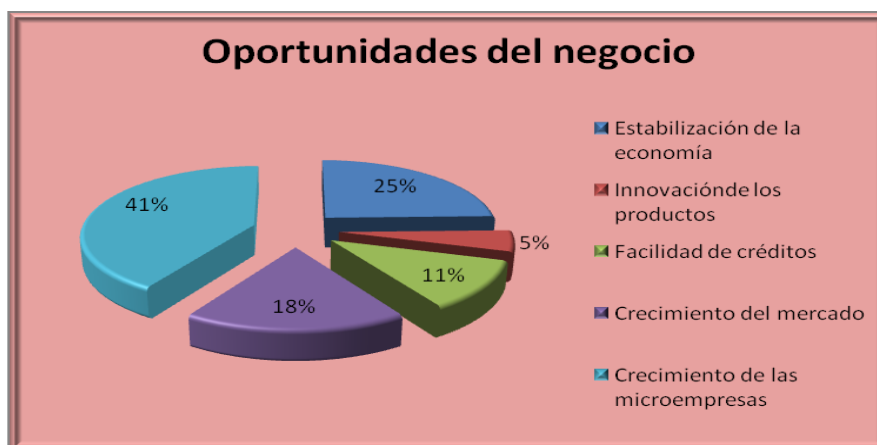
Análisis: Entre los principales riesgos tributarios que les puede amenazar, según el 34% manifiestan que son las clausuras, seguido del 20% que dicen los decomisos, el 18% las restricciones a ejercer su actividad, el 16% otros riesgos como el caso impedimento a seguir trabajando y un 12% dice las multas.

4. ¿Qué oportunidades considera usted tiene su negocio?

Tabla N. 4

Categoría	f	%
Estabilización de la economía	75	24,59%
Innovación de los productos	15	4,92%
Facilidad de créditos	35	11,48%
Crecimiento del mercado	55	18,03%
Crecimiento de las microempresas	125	40,98%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 4



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012
Elaboración: La autora

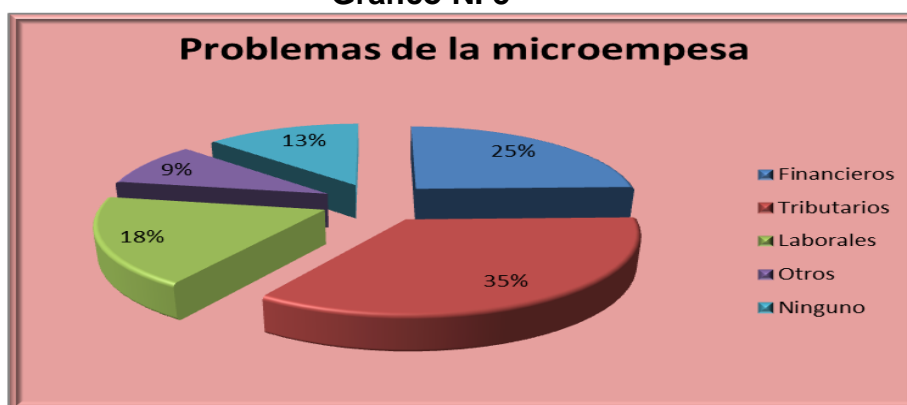
Análisis: El negocio, según el 41% de los encuestados afirman que la oportunidad está en el crecimiento de las mismas microempresas, ya que les obliga el mercado a que sean cada vez mejores, el 25% dicen la estabilización de la economía, el 18% el crecimiento de mercado, el 11% la facilidad de créditos y un 5% la innovación de los productos.

5. ¿Qué problemas ha tenido últimamente en su empresa?

Tabla N. 5

Categoría	f	%
Financieros	75	24,59%
Tributarios	106	34,75%
Laborales	56	18,36%
Otros	28	9,18%
Ninguno	40	13,11%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 5



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012
Elaboración: La autora

Análisis: Un 25% afirman de tipo financiero lo que ha afectado mucho a las empresas, el 35% afirman que es tributario, un 18% afirman que es lo laboral, el 13% sostienen que ninguno y un 9% otros relacionados con la inseguridad y la falta de organización de las mismas empresas.

6. ¿Conoce usted empresas de consultoría de servicios tributarios y financieros que operan en el mercado?

Tabla N. 6

Categoría	f	%
Si	230	75,41%
No	75	24,59%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 6



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012
Elaboración: La autora

Análisis: Un 75% afirman si conocer ninguna empresa consultora de servicios tributarios ni financieros, mientras que el 25% no conocen dichas empresas consultoras.

7. ¿Qué factores tomaría en cuenta usted para contratar una empresa de servicios empresariales?

Tabla N. 7

Categoría	f	%
Profesionalismo	120	39,34%
Costos	75	24,59%
Reconocida en el medio empresarial	56	18,36%
Servicio integral	29	9,51%
Infraestructura	15	4,92%
Otros	10	3,28%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 7



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012
 Elaboración: La autora

Análisis: La mayor parte de los encuestados solicitan que haya profesionalismo, el 25% sostienen que no sea costoso, el 18% que sea reconocida en el medio empresarial, el 10% brinde un servicio integral, el 5% que tenga una infraestructura matriz y el 3% otros necesarios para su mejor servicio.

8. ¿Qué características debería cumplir una empresa consultora, según usted?

Tabla N. 8

Categoría	f	%
Manejo eficiente del servicio	120	39,34%
Ética profesional	75	24,59%
Entrega oportuna de resultados	56	18,36%
Legalmente constituida	29	9,51%
Manejado con profesionalismo	15	4,92%
Otros	10	3,28%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 8



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012
 Elaboración: La autora

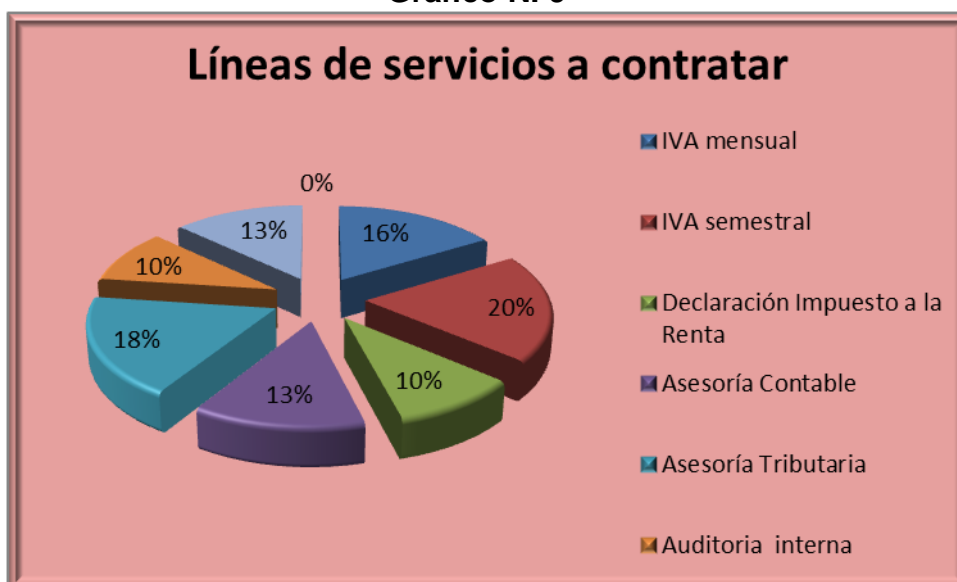
Análisis: La mayor parte de encuestados sostienen que su característica más representativa sería el manejo eficiente del servicio y el manejo profesional con ética.

9. ¿De las siguientes líneas de servicios indique cuáles contrataría?

Tabla N. 9

Categoría	f	%
IVA mensual	50	16,39%
IVA semestral	60	19,67%
Declaración Impuesto a la Renta	30	9,84%
Asesoría Contable	40	13,11%
Asesoría Tributaria	55	18,03%
Auditoría interna	30	9,84%
Asesoría financiera	40	13,11%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 9



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012
 Elaboración: La autora

Análisis: Entre los servicios más solicitados según los encuestados se encuentran el IVA mensual, IVA Semestral, la asesoría Contable, tributaria y financiera, el resto requieren más en el campo comercial.

10. ¿Con qué frecuencia contrataría usted un servicio Empresarial?

Tabla N. 10

Categoría	f	%
Mensualmente	135	44,26%
Trimestralmente	75	24,59%
Semestralmente	56	18,36%
Anualmente	29	9,51%
Otros	10	3,28%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 10



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012
Elaboración: La autora

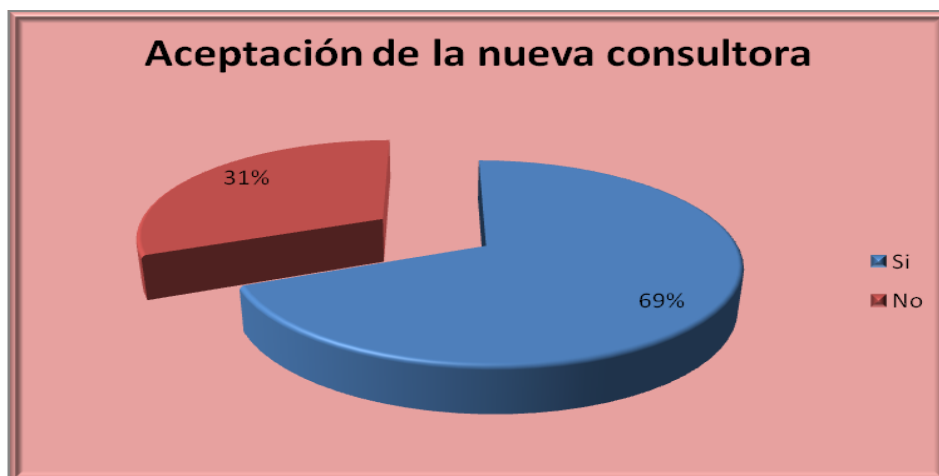
Análisis: Un alto porcentaje requieren contratar un servicio de consultoría por lo menos una vez al mes y en forma trimestral.

11. ¿Le gustaría a usted que en la ciudad de Otavalo, se creé una empresa de servicios empresariales?

Tabla N. 11

Categoría	f	%
Si	210	68,85%
No	95	31,15%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 11



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012
Elaboración: La autora

Análisis: Existe un 69% de microempresarios encuestados que si aceptarían que se creara la nueva consultora en la ciudad de Otavalo.

1.8.2. Resultados de Entrevista aplicada a un microempresario representativo de la ciudad de Otavalo.

1. ¿Qué tipo de servicio ha recibido de una empresa consultora?

En lo que concierne al tipo de servicio, la microempresa por ser de tipo familiar, por efectos de pagos de impuestos, y tributos, se ha solicitado el servicio de facturación y declaración de impuestos en forma mensual.

2. ¿Con qué frecuencia contrata los servicios de una empresa consultora?

Generalmente en forma mensual y en forma anual para la elaboración del impuesto.

3. ¿Qué características debe cumplir una empresa consultora?

Entre las principales serán cumplimiento oportuno de lo solicitado, manejo con responsabilidad de la información entregada, éticos profesionalmente y cumplidores de su trabajo en el tiempo solicitado.

4. ¿La atención brindada por la consultora ha sido personalizada?

Si, especialmente por ser conocidos y por cuanto se desea brindar toda la información a fin de que el trabajo sea hecho lo más pronto posible.

5. ¿La información brindada por la empresa consultora ha sido satisfactoria?

Si, especialmente por el tipo de trabajo que se les ha solicitado, brindándole oportunamente y sin ningún retraso.

6. ¿Se le ha brindado un servicio de pos venta?

No, pero si han estado en contacto para asesorarnos directamente en casos necesarios y de mayor complejidad en temas de impuestos.

7. ¿Cuál fue su nivel de satisfacción alcanzado al brindarle el servicio de consultoría?

Bueno, a pesar de que aún hace falta otras cosas muy necesarias en el servicio, como una explicación un poco más a fondo del proceso de realización de los documentos y las declaraciones.

8. ¿Qué tipo de servicios de consultoría a nivel tributario o de auditoría solicitaría usted?

Lo que más se suele necesitar, está relacionado con declaraciones de IVA, y sobre el impuesto a la renta. También se suele requerir auditorías internas de control en aspectos de manejo financiero.

1.9 ANÁLISIS EXTERNO

1.9.1 Macro ambiente (PEST)

1.9.1.1 Aspectos Políticos del cantón Otavalo

La administración del Gobierno Municipal se encuentra a cargo del Alcalde el Soc. Mario Conejo Maldonado, quien luego de un proceso de planificación participativa para elaborar el Plan de Desarrollo Cantonal (2.001), denominado “Plan de Vida de Otavalo” en el que se identificó al turismo como el eje de desarrollo de Otavalo, ha priorizado el apoyo a esta actividad, ejecutando importantes proyectos de vialidad y desarrollo urbano como son la carretera de circunvalación a Otavalo y el Plan de semipeatonización del sector comercial de la ciudad, en función del desarrollo turístico (Fuente: Gobierno Municipal de Otavalo 2010).

En el tema de las relaciones institucionales del Gobierno Municipal con otros sectores, sería ilusorio pensar en que todos están de acuerdo en todo; de hecho existen ciertos sectores que hacen oposición a la gestión municipal y la ponen en entredicho. Sin embargo, el proceso de elaboración participativa de un Plan de Desarrollo Cantonal, la conformación del Consejo Cantonal de Desarrollo que representa a la Sociedad Civil Organizada como una instancia participativa en la toma de decisiones importantes y, el reciente proceso de elaboración participativa del presente instrumento ha permitido un acercamiento entre los diferentes sectores.

En cuanto a la cultura tributaria del cantón Otavalo, si bien es cierto no se cuenta con datos específicos aún, se puede considerar a las brechas tributarias como una demostración de la limitada responsabilidad social que motiva a los contribuyentes a pagar sus impuestos, tal como lo demuestra la siguiente tabla:

Cuadro N. 2

ESTIMACIÓN DE BRECHAS TRIBUTARIAS DEL CANTÓN OTAVALO	
Población Económicamente Activa	33.730,00
(-) Desocupados	3.686,95
(-) Asalariados	14.444,41
(=) Obligados a inscribirse	15.598,64
Registro Único de Contribuyentes	9.783,00
Brecha de inscripción	37%
Declarantes de IVA	3.424,05
Brecha de presentación	55%
Sobre los contribuyentes declarantes (1)	2.700,00
Brecha de veracidad	79%
Declaraciones por internet y no pagadas (2)	376,65
Brecha de pago	11%

Nota (1): Datos obtenidos vía muestra en diferencias detectadas entre retenciones e IR. Gestión Tributaria

Nota (2): Datos proporcionados por cobranzas.

Información provisional, sujeta a revisión

Fuente: INEC –Censo Poblacional año 2010, Bases de Datos SRI y BCE

Dado que no existe una cultura tributaria suficiente, las brechas de evasión en el cantón Otavalo revisten varias dificultades relacionadas, especialmente, con la falta de inscripción de agentes económicos en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), ya que apenas el 63% de la PEA30 se encuentra registrada en el catastro de la Administración Tributaria. De los casi 10 mil contribuyentes de Otavalo que poseen RUC, según consta en la base de datos del SRI, un 55% no presenta de forma voluntaria la declaración de impuestos. Y de aquellos que sí lo hacen, un 79% adolece de inconsistencias.

Adicionalmente, un 11% de quienes presentan sus declaraciones finalmente no pagan los valores correspondientes a sus impuestos.

Según sondeos realizados por el Municipio de Otavalo, muchos comerciantes aducen no tener RUC porque no conocen el trámite que deben realizar para obtenerlo, y quienes dijeron conocerlo explicaron que les cuesta tiempo el hecho de tener que trasladarse a la ciudad de Ibarra para realizar esos trámites, ya que es la agencia del SRI más cercana.

Por otro lado, el Gobierno Provincial de Imbabura también tiene relación directa con el desarrollo de la actividad turística en el cantón Otavalo, teniendo en cuenta que es la instancia responsable del tema vial en zonas rurales y propietario de varios inmuebles construidos para fomentar el turismo en diferentes sitios de interés. El mismo ha demostrado especial preocupación en fomentar al turismo implementando obras importantes en los últimos años.

1.9.1.2 Aspecto Económico del cantón Otavalo

La economía de Otavalo, se desarrolla a través de dos fuentes:

Fuentes de ingresos locales

En la provincia de Imbabura, a nivel de la recaudación efectiva obtenida del total de impuestos, para el año 2012, el cantón Ibarra abarca aproximadamente el 63%. Mientras que el Cantón Otavalo aporta con el 24% de la recaudación de la provincia (fuente SRI). Conforme la recaudación marginal, Otavalo representa el 80% de la recaudación de la provincia.

Los pobladores del cantón Otavalo, obtienen sus ingresos vía el comercio, la producción artesanal y sobre todo en la actividad turística,

constituyendo esta última una de las actividades que mayores ingresos le generan a la ciudad de Otavalo.

En la información obtenida de la Superintendencia de Bancos, se observa que los saldos depositados en la banca a julio de 2012 en el cantón Otavalo superan los 36 millones de dólares. Comparado con el total de depósitos de Imbabura, Otavalo representa el 21% del total de la provincia, ubicándose después de Ibarra, capital provincial. Otavalo ocupa el segundo lugar en número de clientes del Sistema Financiero en la provincia: de los 108 mil clientes de Imbabura, el 23% se registran en el cantón.

Esto hace ver que la población al poseer más del 80% de población indígena, y la diferencia mestiza, han presentado aumentos de su economía al generar diversas empresas emprendedoras sobre todo en el área turística comunitaria, cultural y de aventura, en donde la movilización automotriz se ha incrementado, lo cual la población ha creído oportunamente crear microempresas que logren cubrir ciertas necesidades de la población otavaleña.

Presupuesto de ingresos de la gestión Pública

La Administración Municipal en el ámbito financiero, durante el periodo 2010 - 2014, se ha caracterizado por un importante crecimiento de los recursos disponibles para la gestión pública, es así que el presupuesto de ingresos de \$7'872.342,84 al 31 de diciembre del año 2004, se incrementó a \$18'964.066,73 al 31 de diciembre del 2008; es decir, un crecimiento del 141%, siendo éste más significativo si lo comparamos con el presupuesto Municipal del año 2000, que ascendía a \$1'885.606,00, lo que representa un crecimiento al año 2008 del 905,7% y al 2009 del 838,1%. (Fuente: Gobierno Municipal del cantón Otavalo al 2012).

Cabe resaltar la importancia de los ingresos corrientes o recursos propios en el financiamiento Municipal, los cuales han experimentado un crecimiento del 47,8% entre los años 2010 al 2014, representando en promedio el 27,2% del total de ingresos del presupuesto de este periodo

Dentro de los ingresos corrientes los más representativos son los generados por concepto de prestación del servicio de agua potable (14,9%), impuesto de patentes (9,6%), impuesto a los predios urbanos (8,9%), recolección de basura (8,2%), impuesto de alcabalas (6,1%) e impuesto a los activos totales (3,9%). (Fuente: Gobierno Municipal de Otavalo al 2010).

1.9.1.3 Aspecto Social del cantón Otavalo

La mayor parte de la población del cantón Otavalo es indígena perteneciente a la nacionalidad kichwa y, específicamente, al pueblo Otavalo, pero también existe una considerable población kichwa-kayambi ubicada sobre todo en comunidades alrededor del lago San Pablo. La población blanco-mestiza es minoritaria y se asienta principalmente en el sector urbano; no obstante, en los últimos diez años la zona urbana ha estado cada vez más poblada por indígenas artesanos que llegan a tener recursos para comprar las casas a los habituales propietarios mestizos, mientras éstos prefieren migrar a Ibarra o a otros centros urbanos.

De acuerdo a los datos censales proporcionados por el SIISE, el patrimonio total de viviendas en el Cantón es de 20.339 viviendas y 20.427 hogares. Un 79.3% son casas, villas o departamentos. El 66.5% de las casas tienen piso de entablado, parquet, ladrillo, baldosa o cemento. El 48.2% tienen agua entubada por red pública dentro de la vivienda. Servicio eléctrico el 86.3%. el 26.3% tiene servicio telefónica. El 74.0% tienen vivienda propia obteniendo un promedio de 3.0 por

dormitorio las cuales el 72.8% cocinan con gas y el 25.7 utilizan leña o carbón para cocinar.

En el Ecuador existen 830.418 indígenas (2012), los cuales representan el 6,83% de la población total a nivel nacional. En este aspecto social se han determinado 29 nacionalidades y pueblos, dispersos alrededor de todo el país. Los Otavalos representan el 3,77% de la población indígena total con un número de 31.330

La cada vez mayor presencia de indígenas en la zona urbana de Otavalo está directamente relacionada con las actividades de producción y comercialización de artesanías. Mucho del cambio demográfico a la ciudad es un resultado directo del crecimiento de la industria artesanal con su necesidad de mejor infraestructura, incluyendo energía eléctrica, líneas de teléfono privadas, compañías de transporte y envíos y escuelas. Otavalo se caracteriza por ser un centro artesanal, semi-industrial e industrial de producción de textiles (prendas tradicionales y otras artesanías). La particularidad de la economía textil de Otavalo radica en la conquista de innumerables nichos de mercado alrededor del mundo por parte de los comerciantes indígenas, logradas principalmente a través de la migración temporal y estacionaria. Además, cuenta con la tradicional Plaza de Ponchos que es utilizada como una red para atraer nuevos clientes, quienes fascinados por los diferentes tipos de artesanías deciden comercializar estos productos en sus países.

Otavalo, también hace parte del eje turístico de la provincia de Imbabura y como tal atrae divisas tanto hacia el sector de textiles y artesanías (ferias) en cuanto al de servicios (cafeterías, hoteles, restaurantes, servicio de Internet, etc.). Otavalo posee un atractivo y potencial turístico aún no explotado, pues se considera que pese a la gran afluencia de turistas, el turismo que se realiza en la ciudad es “de paso” (de compras) hacia otros destinos más atractivos.

La actividad agrícola y la tenencia de la tierra cultivable en Otavalo se enfrentan a dos problemas: falta de riego y minifundización; quizás más lo segundo que lo primero, pero en ambos casos es claro que la agricultura no representa una vía rentable y autosuficiente para la sustentabilidad económica de los otavaleños.

La interculturalidad, la lucha por la equidad de género y generacional, son elementos constantes que han estado presentes en la vida integral de la sociedad en los últimos diez años. Esta característica del pueblo otavaleño ha permitido un mayor desarrollo económico, político, social, cultural y humano integral.

Otavalo es un cantón diverso y por ello atractivo. En él se puede encontrar una variada riqueza cultural y natural que le ha dado renombre a nivel nacional e internacional. Las prácticas sociales, propias del pueblo indígena y mestizo, junto con la variedad paisajística de lagos, cascadas, montañas y otros espacios hacen del Valle del Amanecer un espacio idóneo para ser visitado.

Una minoría de los Kichwas Otavalo tanto del sector urbano como del sector rural ha logrado acumular importantes recursos, lo que les ha permitido consolidar su economía y acceder a bienes, que los diferencien del resto. La pauta de diferenciación social entre las familias de Otavalo está marcada por la capacidad económica que se concentra en el grupo de intermediarios y exportadores. Así por ejemplo los hijos de dichas familias que hace aproximadamente unos diez o veinte años se radicaron en la ciudad de Otavalo, han tomado una actitud de superioridad, hacia el resto de los indígenas, es decir que las nociones de exclusividad del indígena urbano se reflejan además en el juego de símbolos distintivos que son usados en la ocupación del espacio, la lengua y la vestimenta, etc.

1.9.1.4 Aspecto Tecnológico del cantón Otavalo

En cuanto a la innovación tecnológica y mejoramiento de la productividad, el MIPRO propuso un proyecto de chatarrización y capacitación permanente para fortalecer las microempresas.

Esto se lograría, según el MIPRO (Ministerio de la Producción), mediante un crédito de la CFN para que los artesanos mejoren su infraestructura y tecnología.

La tecnología aplicada a los sistemas de información en software, en relación al manejo tributario, que requieren los microempresarios, ha sido un tema que ha dependido mucho de las Cámaras de Comercio e incluso del Sistema de Rentas Internas, los cuales ha aplicado talleres o cursos de capacitación dirigidos exclusivamente a este tipo de personas, los mismos que han hecho uso ya del Internet como una fuente directa de información y hacer sus declaraciones a través de esta Red. Cabe indicar que no todos los propietarios de microempresas poseen dicho conocimiento, ya sea por su edad o por su nivel de educación, lo cual se les ha hecho imposible aplicar dichos medios de información, teniendo que acudir a empresas consultoras a recibir dichos servicios.

1.10 ANÁLISIS INTERNO

1.10.1 Sector microempresarial

Los Otavaleños orgullosos de ellos mismos como gente acertada e inteligente en los negocios, tienen años de continuidad haciendo de sus habilidades artísticas su sustento.

La economía de Otavalo, no solo depende de la actividad turística, sino también del comercio, a la cual acuden diversos compradores de diferentes tipos de productos, tales como: pollos, cerdos, vegetales,

materiales para sus telares, tinte, e hilados. Las secciones del mercado donde se encuentra comida y animales raramente son visitadas por los turistas. Sus artesanías son exhibidas en la Plaza de Ponchos, donde ocurren la mayoría de las transacciones turísticas y comerciales. Esta se ha desarrollado desde el año 1960 hasta la actualidad y ha demostrado ser muy provechoso para los microempresarios otavaleños.

Las artesanías que pueden ser compradas aquí son numerosos, suéteres tejidos en lana, ponchos, Panama hats (una creación Ecuatoriana, a pesar de esto su nombre), hamacas, tapicerías tejidas que representan escenas del campo ecuatoriano, monederos, Un aspecto único de los pueblos indígenas de Otavalo es que aunque ellos muy satisfactoriamente tienen una economía próspera, han continuado manteniendo su identidad étnica.

Esta identidad es rica y profunda, y muchos otavaleños todavía hablan quichua, su lengua nativa, y llevan su vestimenta tradicional. Sobre esto, los otavaleños tienen que forjar su propio camino, no confiando en organizaciones de desarrollo exteriores para ayudarlos a convertir su producción en una exitosa economía de negocios de joyería, ropa, por nombrar unos cuantos. Algunos de estos son artesanías tradicionales, pero otros se han desarrollado para satisfacer los deseos de los turistas. Debido a su éxito y popularidad, otros artesanos de alrededor del Ecuador vienen a Otavalo a vender sus artesanías.

En el sector micro empresarial existente en la ciudad de Otavalo, se ha podido detectar que una de las principales problemáticas que afectan al desarrollo de las actividades que realizan los artesanos son:

Tener un total o parcial desconocimiento de los requisitos y trámites a seguir para poder exportar sus productos hacia otros países.

Poca capacidad de producción por parte de los pequeños artesanos lo cual les impide llegar con facilidad hacia el exterior.

Falta de financiamiento por parte de las entidades bancarias, además del exceso de requisitos para poder acceder a un crédito bancario y en muchos casos la falta de garantías por parte del artesano para la entidad bancaria.

Estos son solo algunas de las problemáticas que afectan a los micro empresarios en el desarrollo de su actividad.

1.11 ANÁLISIS DEL DIAGNÓSTICO SITUACIONAL EXTERNO.

1.11.1. Aliados

- La existencia de servicios de consultoría virtual.
- Necesidad del sector micro empresarial que exista en la ciudad de Otavalo una empresa que brinde asesoría integral en servicios de consultoría empresarial.
- Convenios con asociaciones micro empresariales.
- Incremento de la cultura de consultoría a través de las páginas sociales, mediante el implemento de foros y chats.
- Obligaciones tributarias para microempresarios (Sistema de rentas Internas –S.R.I)

1.11.2. Oponentes.

- Ausencia de cultura micro empresarial.
- La mayoría de microempresas son de corte familiar, un poco reacias a manejar la administración técnicamente.
- La competencia, el negocio de la asesoría cada día toma mayor importancia, es por eso que ingresan nuevas empresas a brindar servicios, como también personas naturales.

- En la ciudad de Otavalo no existe una relación directa entre empresas dedicadas a ofertar servicios de consultoría y las que demandan los mismos.
- Las restricciones crediticias son un riesgo por las altas tasas de interés.

1.11.3. Oportunidades.

- Alianza con otras empresas y microempresas del medio local y nacional para ofertar servicios de calidad.
- Poder de negociación con proveedores.
- Diversificar e incrementar la cartera de productos y servicios para satisfacer nuevas necesidades de los micro empresarios.
- Crecimiento rápido del mercado local y regional.
- Existencia de nichos de mercados para ofertar nuevos servicios micro empresariales.

1.11.4. Riesgos.

- La situación política del país puede haber algún cambio en la normativa legal del estado para las empresas
- La presencia de micro empresas de mayor cobertura.
- El dumping, donde profesionales trabajan a menores costos, brindando un servicio de poca calidad.
- Falta de ética entre asociados de diferentes gremios.

1.12 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

De acuerdo al diagnóstico, se puede detectar que los pequeños microempresarios ubicados tanto en el norte, centro y sur de la ciudad de Otavalo, de acuerdo a sus distintas actividades empresariales, comerciales, industriales y de servicios, requieren de una asesoría directa

en varios servicios legales y sobre todo tributarios. Existe la necesidad de asesoría integral de servicios de asesoría por parte de los pequeños microempresarios de la ciudad de Otavalo. Uno de los oponentes principales que presentan el proyecto es la competencia, los mismos que ofertan servicios tributarios, financieros y administrativos a precios reducidos, lo que perjudica mucha de las veces a las nuevas empresas de consultoría. Existen grandes oportunidades en torno a alianzas con las asociaciones, gremios y organizaciones empresariales de la ciudad. Uno de los riesgos que se pueden presentar son las nuevas políticas de gobierno en torno al funcionamiento de este tipo de empresas consultoras.

De acuerdo a los aspectos señalados anteriormente, es importante manifestar que una de las alternativas de solución que se propone, es la implementación inmediata a nivel del cantón Otavalo, de un Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora en servicios de asesoramiento directo en el manejo tributario y de auditoría, para microempresas en el cantón Otavalo, provincia de Imbabura.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 INTRODUCCIÓN

En este capítulo se da a conocer desde el origen de la consultoría, sus conceptualizaciones básicas, sus tipos, el análisis desde el punto administrativo y contable, aspectos sobre el manejo tributario, el punto de equilibrio que deberían aplicar las empresas consultoras, la Inversión, las principales técnicas de evaluación económica-financiera y la calidad de los servicios tributarios y de auditoría. Para la aplicación del marco teórico, se estableció la técnica documental, empleando información de libros técnicos, folletos informativos de consultoría, auditoría, gestión empresarial y sobre todo de tributación.

2.2 EL ORIGEN DE LA CONSULTORÍA

Desde hace mucho tiempo se ha reconocido a la consultoría de empresas u organizacional en general como un servicio profesional de gran utilidad para ayudar a los directivos de las organizaciones a identificar y definir los principales problemas que afectan a sus organizaciones para alcanzar sus propósitos fundamentales, sus objetivos emanados de la misión, analizar las causas que lo provocan, identificando las causas raíces y proyectar acciones para su perfeccionamiento y que estas se implemente. La labor actual del consultor como "agente de cambio", implica la transferencia de conocimientos, Know How y la capacitación del personal de las organizaciones, de forma implícita o explícita.

SHERWOOD Y DOYLE; (2009); establece: “La acción del consultor actual y el enfoque que generalmente se utiliza tiene como finalidad apoyar intensa y temporalmente a las organizaciones a realizar este proyecto y no ejecutarlo por sí mismo, de tal forma que sus directivos y trabajadores adquieran

conocimientos y habilidades que lo conviertan en un verdadero consultor interno, agente endógeno de cambio en un proceso de mejora continua de los procesos y sus resultados esta modalidad "nueva" se ha denominado consultoría colaborativa (o participativa). Pág. 10.

La consultoría colaborativa debe tender a fijar los cambios, las soluciones que adopten, porque debe lograr que surjan de la propia organización, por convencimiento propio sobre la necesidad y la bondad de tales cambios y su esencia es crear la capacidad de cambio propia que demanda toda la organización que pretenda mejorar sus procesos y resultados de forma continua.

2.3 DEFINICIONES VARIAS DE CONSULTORÍA

FRITZ, Steele; (2009); lo define como: “El proceso de consultoría se entiende cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que ayuda a los que lo son”. Pág. 76

La mayor parte de los funcionarios de una organización son realmente consultores aunque ellos no se designen así oficialmente. En estas y otras definiciones análogas se insiste en la idea de que los consultores proporcionan ayuda o aportan capacidad y se parte del supuesto de que esa ayuda la pueden prestar personas que realizan trabajos muy diferentes.

GREINER, Larry y METZGER; (2007); dice: “La consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento contratado por y proporcionado a organizaciones por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera objetiva e independiente, a la organización cliente para poner al descubierto los problemas de gestión, analizarlos, recomendar soluciones a esos problemas y coadyuvar, si se les solicita, en la aplicación de soluciones. Pág. 176.

La consultoría de empresas es un servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la edificación e investigación de problemas relacionados con política, organización, procedimientos y métodos: recomendación de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones.

2.4 TIPOS DE CONSULTORÍAS

Los servicios de consultoría ofrecidos por las empresas le permiten generar valor agregado a sus estrategias de negocio. Generalmente se desprenden tres tipos de consultoría, cuyos procesos y administración están homologados dentro de los procedimientos de su certificación ISO-9001: Consultoría técnica, funcional y de producto.

2.4.1 Consultoría técnica

En www.consultoria.com; (2008); manifiestan que: “Entre las funciones principales de la consultoría técnica están las de garantizar que la solución funcione correctamente, apoyar al grupo de implantación en la óptima configuración y parametrización del sistema, proveer los procesos de aseguramiento en las fases de montaje y operación, apoyar la labor de los Ingenieros de Servicios Profesionales en la atención de solicitudes y asegurar que los productos cumplan con los estándares técnicos a fin de garantizar los tiempos mínimos requeridos para su correcto funcionamiento”.

La consultoría técnica también brinda asesoría en las herramientas sobre las cuales se encuentra desarrollada la solución con el objetivo de garantizar su correcta y continua operación. Además, avala técnicamente el proceso de instalación, migración y afinamiento de la solución y participa en las actividades técnicas contingentes que se lleguen a presentar, con miras a garantizar satisfacción funcional y continua del proceso.

2.4.2 Consultoría funcional

Para www.openinternational.com; (2011); indican: “La consultoría funcional se orienta hacia el análisis de los diferentes procesos del operador de servicios con el fin de identificar el flujo de información y recomendar los cambios organizacionales que permitan un mejor aprovechamiento de la solución ofrecida por las empresas”.

Los consultores levantan la información necesaria para determinar los ajustes requeridos con el fin de lograr la localización de la solución a la situación particular del cliente. Realizan el levantamiento de procesos y funciones, ajustan los diagramas de procedimientos, asesoran en la modificación del entorno administrativo necesario para la correcta operación del sistema y realizan recomendaciones que indican cuales son las mejores prácticas para el funcionamiento de la solución.

2.4.3 Consultoría de producto

En ciertas empresas existe un grupo de consultores de producto cuyo conocimiento profundo, funcional y técnico de la solución, les permite transmitir metodológicamente las extraordinarias ventajas que se pueden obtener mediante el uso adecuado del software.

En www.consult.htm; (2009); indica: “Los consultores de producto participan con el cliente en el proceso de aprendizaje sobre la definición de las reglas de parametrización de la solución. Asesoran al cliente en la correcta configuración de la solución para que ésta sea efectiva, eficiente y muy rápida. También participan en los diferentes grupos de trabajo conformados por el cliente y apoyan conceptualmente la toma de decisiones a fin de obtener las mejores ventajas competitivas sobre la utilización de la solución”.

El grupo consultor de producto se encarga de asegurar que la solución cumpla con los estándares técnicos y funcionales que garanticen su correcto funcionamiento y participan en las capacitaciones o

presentaciones de alto nivel, indicando siempre la funcionalidad de la solución y enmarcándola bajo un esquema de negocios.

2.4.4 Consultoría administrativa

COTHER, Jon; (2009); establece: “Es la actividad en la cual los contadores públicos proveen asesoría a gerentes; los servicios deben incluir el diseño e instalación de sistemas de contabilidad, asesoría en la adquisición de un sistema nuevo de computación, o ayudar en el presupuesto o selección de planes de beneficios para los empleados” Pág. 56.

Proveemos servicios de asesoría a compañías e inversionistas orientada a incrementar su eficiencia administrativa y enfocada a diseñar soluciones integrales para su negocio, con el fin de capitalizar sus oportunidades, generar mayores ingresos y ventajas competitivas para su empresa, analizando y ejecutando transacciones tanto a nivel nacional como internacional.

2.4.5 Consultoría financiera

Consiste en el examen y verificación de los estados financieros de la misma, con objeto de poder emitir una opinión fundada sobre su grado de fiabilidad.

KASAN, L; (2008); indica: “Esto implica que la consultoría financiera es un examen y verificación de los estados financieros de la misma, con objeto de poder emitir una opinión fundada sobre su grado de fiabilidad que estén a punto de realizar operaciones de fusiones o adquisiciones y aquellas que se expanden a otros mercados en general requieren de un conocimiento especial para poder descubrir evidencias, encontrar activos, desarrollar acciones legales, reestructurar y valorar sus negocios” Pág. 52.

Los servicios financieros y de reestructuración incluyen investigaciones financieras forenses, servicios de valoración y asesoría corporativa y servicios de reestructuración.

2.4.6 Consultoría tributaria

ARMAS, P; (2007); dice: “En materia tributaria, constituye el asesoramiento integral a empresas nacionales y extranjeras, brindando asesoría permanente respecto al tratamiento tributario aplicable a las diversas industrias desarrolladas en el país” Pág. 136.

Para ello, se debe contar con el conocimiento actualizado de la legislación vigente y una amplia experiencia que permite efectuar un análisis completo e integral de las operaciones, el cual incluye todos los aspectos legales relacionados.

2.4.7 Servicios de auditoria (interna y externa)

ALVIN A. Arens; (2008); manifiesta: “El servicio de auditoria, consiste en el examen de los estados financieros independientes, mediante la aplicación de unos procedimientos sujetos a unas normas generalmente aceptadas”. Pág. 36.

Mientras que el servicio de auditoria interna, constituye aquella que se realiza por personal de la empresa y consiste en verificar la existencia, el cumplimiento, la eficacia y la optimización de los controles internos de la organización para facilitar el cumplimiento de los objetivos de la misma.

2.5 ANÁLISIS ADMINISTRATIVO- CONTABLE DE EMPRESAS CONSULTORAS

2.5.1 Gestión Administrativa

GÓMEZ R., Francisco; (2007), determina: “La gestión Administrativa es el conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso”. Pág. 46.

El Diccionario de la Real Academia Española de la Lengua explica que la administración es la acción de administrar (del Latín Administrativo- onis);

acción que se realiza para la consecución de algo o la tramitación de un asunto, es acción y efecto de administrar.

2.5.2 Proceso Administrativo

AGUILAR, Rosa; (2008); da a conocer que: “Los partidarios de la escuela del proceso administrativo consideran la administración como una actividad compuesta de ciertas sub-actividades que constituyen el proceso administrativo único. Este proceso administrativo formado por 4 funciones fundamentales, planeación, organización, ejecución y control. Constituyen el proceso de la administración” Pág. 36.

**EL PROCESO ADMINISTRATIVO ES IMPORTANTE EN
TODA EMPRESA O MICROEMPRESA, YA QUE DE ÉL
DEPENDE EL BUEN FUNCIONAMIENTO Y
ORGANIZACIÓN DE ÉSTOS.**

2.5.3 La Contabilidad financiera

VÁSCONEZ, José; (2008); lo define: “La obligación legal de llevar contabilidad por parte de las microempresas, en la mayoría de los países y especialmente en el Ecuador, se rigen a las leyes y reglamentos que fijan la obligación de llevarla, las cuales sufren modificaciones y adiciones conforme van surgiendo cambios económicos, políticos, sociales y culturales” Pág. 8.

Por ello es conveniente consultar las leyes y reglamentos que contengan disposiciones de esta naturaleza, para las personas que están obligadas o no a llevarla de acuerdo a su normatividad legal como contribuyente.

2.5.3.1 Importancia

VÁSCONEZ, José; (2008); determina: “La contabilidad es importante, ya que le permite conocer oportunamente los

costos y sus cambios periódicos y es una imagen organizada de su empresa, sin contabilidad ningún banco o entidad financiera le dará crédito para iniciar o ampliar su empresa o taller” Pág. 8.

En una empresa de consultoría, la contabilidad es importante y necesaria porque significa una herramienta para asesorar o capacitar al sector empresarial. Para saber cuánto debe y cuánto le deben a la empresa.

2.5.4 Estados Financieros Básicos con aplicación de las NEC y las NIIF.

Para el pago de Impuesto a la Renta en concordancia con las leyes vigentes de la materia, siempre seguirá existiendo la Conciliación Tributaria, proceso que depura tanto los ingresos gravables como los gastos/costos no deducibles; por consiguiente, el interés fiscal no estará ajeno a los cambios contables que experimentará el país en materia de las NIIF.

Las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, con la finalidad que los administradores y el personal contable de cada una de las Organizaciones, tenga presente la normatividad obligatoria a corto plazo, recomienda tomar las medidas previas para este proceso globalizado que debe ser aplicado por las Empresas y/o Compañías sometidas al control de la Superintendencia de Compañías del Ecuador.

2.5.4.1 Balance General

VÁSCONEZ, José; (2008); dice: “La entidad preparará un balance de apertura con arreglo a las NIIF en la fecha de transición a las NIIF. Éste es el punto de partida para la contabilización según las NIIF.” Pág. 49.

La entidad no necesita presentar este balance de apertura en sus primeros estados financieros con arreglo a las NIIF.

- El balance de apertura basado en NIIF, es el punto de partida para todos los subsecuentes periodos contable. Las entidades deben preparar un balance de apertura a la fecha de transición.
- Fecha de transición: El comienzo del periodo más antiguo para el que la entidad presenta información financiera comparativa completa según las NIIF, para sus primeros estados financieros presentados de conformidad con las NIIF.

2.5.4.2 Estado de Resultados

HARGADON, Bernanrd; (2007); menciona: “Es un reporte que presenta el resultado financiero de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado. Esto se logra por medio de la comparación del ingreso obtenido con los gastos que se incurrió durante el periodo. El resultado final es la determinación de la utilidad o pérdida durante el periodo” Pág. 123.

Este autor hace relevancia al estado de rentabilidad que la institución financiera logrará alcanzar en relación a los movimientos y transacciones efectuadas en un periodo determinado a fin de alcanzar los mejores excedentes para la institución.

2.5.4.3 Estado de flujo de Efectivo

MEIGS & MEIGBETTER WHITTINGTON; (2009) sostiene: “Representa el comportamiento del efectivo en la fase operativa prevista para el proyecto, tomar muy en cuenta que son datos basados en pronósticos o aproximaciones que en ningún momento constituye certezas o afirmaciones seguras de los posibles ingresos y egresos del dinero”. Pág. 86.

El autor, establece que mediante el flujo de efectivo se puede establecer los posibles ingresos y egresos que puede generar la operación de un proyecto, lo cual no significa una certeza, la misma que puede variar.

2.5.5 Presupuestos

LAWRENCE, Gitman; (2007); manifiesta: “Un presupuesto es la previsión de gastos e ingresos para un determinado lapso, por lo general un año. Permite a las empresas, los gobiernos, las organizaciones privadas y las familias establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos” Pág. 129.

En el ámbito del comercio es también un documento o informe que detalla el costo que tendrá un servicio en caso de realizarse. El que realiza el presupuesto se debe atener a él y no puede cobrarlo si el cliente acepta el servicio.

2.5.6 Financiamiento

LUNAN, N.; (2009); dice: “Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario” Pág. 159

De acuerdo al autor, el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

2.5.6.1 Como financiarse a corto plazo

El préstamo comercial o de corto plazo es a menos de un año y por lo general a 90 días. Constituye en los hechos, un adelanto de 90 días del dinero que la empresa espera cobrar de sus clientes. Por eso se pagan intereses y/o comisiones.

El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de

contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos pero a su vez representan un respaldo.

A continuación se detallan las diferentes fuentes de financiamiento que pueden ser utilizadas por las empresas:

Fuentes de Financiamiento sin garantías específicas consiste en fondos que consigue la empresa sin comprometer activos fijos específicos como garantía.

Los préstamos a corto plazo son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida que un crédito a largo plazo y por lo general las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las acciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo.

2.6 ASPECTOS TRIBUTARIOS EN VIGENCIA

2.6.1 Normatividad

El régimen tributario es la norma jurídica que regula las relaciones entre el Estado y demás entes acreedores de tributos, y quienes tienen obligaciones tributarias para con ellos. El Gobierno Central es la entidad que recauda y administra los tributos. Para regular la actividad del Código Tributario, el cual es un conjunto de normas que regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los sujetos pasivos de obligación tributaria.

De acuerdo al SRI (2009); DICE: “Del Código Tributario, el Gobierno Central se vale de la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI) para fijar los valores a ser cobrados como tributos. También existe el Reglamento de Aplicación de la Ley

de Régimen Tributario (R-LRTI) el cual es un manual que permite interpretar y aplicar la LRTI”.

2.6.2 Aspectos Tributarios

Son herramientas matemáticas que permiten analizar la liquidez y la rentabilidad que tiene una empresa en un periodo determinado, estableciéndose parámetros de medición en base a los movimientos contables y financieros de las empresas, las mismas que permiten lograr el funcionamiento legal de las empresas, amparándose en documentaciones tales como el R.U.C., aplicación de la reglamentación de facturación (en notas de venta y facturas), retención en la fuente, el impuesto al valor agregado y el impuesto a la renta, siendo mecanismos que están debidamente legalizados y controlados por el Servicio de Rentas internas de una ciudad y de un país.

2.6.2.1 Registro Único de Contribuyente

Es el sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas, que generan obligaciones tributarias.

BUYATTI, Osmar; (2008); establece: “En el RUC se registra información relativa al contribuyente, como: su identificación, características fundamentales, la dirección y ubicación de los establecimientos donde realiza su actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo y las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas” Pág. 28.

En el registro del R.U.C. se realiza una clasificación de las Actividades Económicas a las cuales vas a pertenecer para determinar tus obligaciones tributarias y sector en el cual va a desarrollarse tu negocio o el servicio que prestas (Personas Naturales).

El R.U.C. se lo puede registrar en cualquiera de las agencias del SRI.

2.6.2.2 Reglamento de Facturación

La Administración Gubernamental, ha creído necesario expedir las normas reglamentarias para la aplicación de la Ley para la Reforma de las Finanzas Públicas, publicada en el Suplemento del Registro Oficial 181 del 30 de abril de 1999; y, en ejercicio de la atribución que le confiere el número 5 del artículo 171 de la Constitución: Política de la República, la misma que especifica que el tributar es el acto de ofrecer una manifestación de respeto y veneración al país, expresada mediante tres vías: impuestos, tasas y contribuciones.

2.6.2.3 Retenciones en la Fuente

REVISTA JUDICIAL; (2009) dice: “La retención en la fuente es un mecanismo de cobro anticipado del impuesto a la renta, mediante el cual la Administración Tributaria obliga a retener una parte del impuesto a la renta causado por el contribuyente, con cargo a los ingresos que perciba por ventas de bienes y prestación de servicios, según corresponda.” Pág. 10.

El impuesto retenido debe declararse y pagarse mensualmente por parte de los compradores de bienes o usuarios de servicios quienes asumen la función de agentes de retención. La retención en la fuente funciona en forma independiente del Impuesto al Valor Agregado -IVA-; no tiene relación, y se aplica obligatoriamente durante el año calendario.

2.6.2.4 Impuesto al Valor Agregado

De acuerdo al art. 52 de la Ley de Régimen Tributario Interno, determina que el IVA es el impuesto que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados dentro del Ecuador. Es el impuesto que se paga por la transferencia de bienes y por la prestación de servicios.

2.6.2.5 Impuesto a la Renta

En el SRI, (2009), determina: “Según el art. 1 de la Ley de Régimen Tributario Interno, el Impuesto a la Renta es el tributo que grava la renta global que obtenga las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley”.

Es el impuesto que se debe cancelar sobre los ingresos o rentas, producto de actividades personales, comerciales, industriales, agrícolas, y en general actividades económicas y aún sobre ingresos gratuitos, percibidos durante un año, luego de descontar los costos y gastos incurridos para obtener o conservar dichas rentas.

Deben pagar las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, ecuatorianas o extranjeras, residentes o no en el país, que hayan percibido rentas gravadas en el Ecuador.

2.7 PUNTO DE EQUILIBRIO EN FINANZAS

LAWRENCE, Gitman; (2007); dice: “El punto de equilibrio es una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos, expresándose en valores, porcentaje y/o unidades, además muestra la magnitud de las utilidades o pérdidas de la empresa cuando las ventas excedan o caen por debajo de este punto” Pág. 156.

De acuerdo al autor, afirma que el punto de equilibrio es un punto de referencia a partir del cual un incremento en los volúmenes de venta generará utilidades, pero también un decremento ocasionará pérdidas, por tal razón se deberán analizar algunos aspectos importantes como son los costos fijos, costos variables y las ventas generadas.

2.8 INVERSIONES

GARCÍA, Arboleda; (2008); manifiesta: Las Inversiones representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta de un bien a un mayor valor a su costo de adquisición”. Pág. 96.

El autor establece que toda operación financiera que implique recuperación de capital invertido se denomina inversión, considerado por lo tanto una forma de manejar el dinero a través del tiempo.

2.9 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN ECONÓMICA - FINANCIERA

Las técnicas aplicadas para evaluar los proyectos económica y financieramente, empleando los estados financieros (flujo de efectivo), permiten establecer y demostrar el grado de aceptación que la inversión en comparación con los ingresos netos, es por ello que se hace necesario aplicarlos a fin de demostrar si es o no factible de ejecutarlo. Entre éstas técnicas encontramos el Valor Actual neto (VAN), la Tasa Interna de retorno (TIR), el Beneficio costo (B/C), el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) y el Punto de Equilibrio (PE) como principales indicadores económicos. Entre ellas tenemos:

2.9.1 Valor actual Neto

BODIE, Zvi; (2007); dice: “El valor presente neto, es la diferencia entre el valor presente de todos los flujos positivos de efectivo futuros menos el valor presente de todos los flujos negativos de efectivo actuales y futuros.” Pág. 76.

El autor indica que el valor actual neto permite conocer el valor actual de los ingresos y gastos que en el futuro se alcanzarán. El VAN sirve para analizar la seguridad del autofinanciamiento, es decir la posibilidad de que el proyecto genere un flujo de caja suficiente para cubrir la inversión.

2.9.2 Tasa Interna de Retorno

BODIE, Zvi; (2007); establece: “Se define como la tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo con la inversión inicial en un proyecto. En otras palabras la TIR es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto de una oportunidad de inversión sea igual a cero, debido a que el valor presente de los flujos de efectivo es igual a la inversión inicial.” Pág. 85.

Este autor define que la Tasa Interna de Retorno es un indicador más conveniente para conocer la factibilidad de una microempresa. Utilizando dos tasas de redescuento arbitrarias que permita conseguir un VAN positivo y otro negativo. Esto posibilitará obtener una Tasa Interna de Retorno.

2.9.3 Punto de Equilibrio

MOLINA, Antonio; (2007); lo define: “El punto de equilibrio de una empresa industrial, es aquel en el que a un determinado nivel de operación, ésta no obtiene utilidades, pero tampoco incurre en pérdidas”. Pág. 56.

En la práctica, el análisis del punto de equilibrio de una empresa, en función de la información disponible, se realiza considerando un periodo determinado, normalmente un año.

2.9.4 Beneficio Costo

ARBOLEDA, Germán; (2007); dice: “Es una lógica o razonamiento basado en el principio de obtener los mayores y mejores resultados al menor esfuerzo invertido, tanto por eficiencia técnica como por motivación humana”. Pág. 95.

Según el autor el beneficio costo es una disciplina formal (técnica) a utilizarse para evaluar, o ayudar a evaluar, en el caso de un proyecto o propuesta, que en sí es un proceso conocido como evaluación de proyectos.

2.9.5 Período de Recuperación de la inversión

BODIE, Zvi; (2007); dice: “El período de recuperación es el tiempo requerido para que una empresa recupere su inversión inicial en un proyecto y se calcula a partir de los flujos positivos del efectivo” Pág. 98.

Se observa que el autor determina que el período de recuperación es el tiempo necesario para que una inversión genere flujos de efectivo suficientes para recuperar su costo inicial.

2.10 LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS TRIBUTARIOS Y DE AUDITORIA

2.10.1 El servicio tributario y de auditoria

El procedimiento de servicios tributarios y de auditoria corresponde a una serie de acciones o tareas, destinadas a fiscalizar el correcto cumplimiento de la obligación tributaria de los contribuyentes. En el proceso que se describe, el nombre del funcionario(s) que lo llevará a cabo debe estar siempre presente, igualmente se debe informar al contribuyente, entregándole un folleto informativo, respecto al proceso de auditoría y de los derechos que le asisten al contribuyente en dicha situación. Para el caso de la Dirección de Grandes Contribuyentes, a lo anterior se suma el envío de una carta al contribuyente en la que se le explica el proceso de auditoría, se identifica a los funcionarios responsable de la auditoría y se le invita a aclarar todas las dudas que tenga, respecto al proceso de fiscalización que se inicia.

Este tipo de servicio por lo general conlleva los siguientes aspectos:

1. Revisión limitada de los estados financieros

El propósito del servicio se centra en efectuar una revisión limitada de los estados financieros a una fecha determinada.

El alcance del trabajo es definido sobre la base de procedimientos previamente convenidos y que se aplicarán con la finalidad de validar los saldos significativos y los controles internos principales. Adicionalmente, efectuamos una evaluación tributaria de los principales aspectos del negocio, según el alcance definido.

El resultado final del trabajo será:

Una apreciación sobre la razonabilidad de los saldos de los estados financieros de la Compañía a una fecha determinada.

Una apreciación sobre el sistema de control interno de de la Compañía, así como el planteamiento de una serie de recomendaciones orientadas a mejorar la razonabilidad de los saldos de los estados financieros y fortalecer el sistema de control interno.

2. Evaluación y asesoría tributaria

Debido a los continuos cambios en la legislación tributaria, el contar con un adecuado soporte en esta materia, se ha convertido en un tema prioritario para las empresas.

Nuestro servicio se orienta a reducir sustancialmente los riesgos tributarios de las operaciones normales de la compañía, utilizando de la manera más eficiente y eficaz posible los beneficios y facultades establecidos en la legislación. Asimismo, mantenemos un canal de Comunicación permanente de manera que pueda tener una solución rápida a sus interrogantes.

3. Diseño y preparación del Manual de organización y funciones

El objetivo de un Manual de organización y funciones es definir tanto las funciones y relaciones de dependencia y reporte dentro de la organización, como los procesos que debe seguirse para llevar a cabo las actividades administrativas, financieras, industriales y comerciales, con el propósito de establecer la estructura de la misma y definir los roles de los puestos.

4. Evaluación y diagnóstico del departamento de Contabilidad

A través de este servicio proponemos una solución orientada a que el departamento de contabilidad sea una unidad más eficiente, generando valor para la empresa, a través del desarrollo y ejecución de un plan de acción que permita eliminar los puntos débiles.

Para el logro de este objetivo debe existir la concurrencia de manera eficiente de la organización, las políticas y prácticas contables, los procesos y procedimientos, el software y el volumen de información.

5. Valorización de empresas

El objeto del servicio es hacernos cargo de la metodología, cálculo e informe final de su Compañía de acuerdo con los Principales Métodos de Valorización de Empresas.

Este servicio se realizará sobre la base de la información detallada de los estados financieros trimestrales de la Compañía, es decir al 31 de marzo, 30 de junio, 30 de septiembre y 31 de diciembre.

6. Elaboración y evaluación de proyectos

La empresa consultora, programará disponer de profesionales encargados de diseñar y evaluar proyectos tanto para empresas públicas como privadas, sea del tipo que lo solicite el cliente; desde el ámbito de preinversión hasta el ámbito de inversión, ejecución y operación.

7. Comercio Exterior y Logística

Nuestro servicio estará orientado a mejorar sus costos y optimizar sus recursos a través de recomendaciones en sus procesos actuales o implementación de procesos en los que no tenga.

Para poder proporcionar nuestro servicio de la mejor manera es importante tener conocimiento general de su empresa y de las actividades de comercio exterior que realiza. Con esto podremos brindarle un servicio personalizado y de acuerdo a la realidad y necesidades de su negocio.

Para los servicios detallados, nuestra Firma contará con un grupo humano especializado, con amplia experiencia tanto en empresas nacionales y extranjeras, de diversos sectores económicos.

2.10.2 La Tributación

De acuerdo a la (LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERN, 2013), lo define como: “Se refiere al conjunto de obligaciones que deben realizar los ciudadanos sobre sus rentas, sus propiedades, mercancías, o servicios que prestan, en beneficio del Estado, para su sostenimiento y el suministro de servicios, tales como defensa, transportes, comunicaciones, educación, sanidad, vivienda, entre otros”. (Pág. 36)

Esto hace referencia a que siendo un sistema integrado de obligaciones de carácter tributario, todo ciudadano, tiene que efectuarlo, cumpliendo con una obligación dictaminado por el Estado.

2.10.3 Aspecto legal del Sistema Tributario en el Ecuador

Nuestra Constitución, en el primer inciso del artículo 300 determina algunos principios como rectores del Régimen Tributario en el Ecuador: **“El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables.”**

Sin embargo, se debe tener presente que estos no son los únicos principios que rigen al derecho tributario, pues existen otros principios como el de igualdad, capacidad contributiva, no confiscación, tutela judicial efectiva, interdicción de la arbitrariedad, seguridad jurídica, -por mencionar algunos- que revisten gran importancia en las actuaciones de las Administraciones Tributarias con los sujetos pasivos.

2.10.4 El proceso de mejoramiento continuo

HARRINGTON, H. James; (2008); dice: “Se basa en el Modelo de Excelencia, que se ha actualizado recientemente, en su marco teórico, el que se basa a su vez en modelos internacionales probados empíricamente. El modelo de excelencia es una herramienta de apoyo al proceso de mejoramiento continuo de las empresas consultoras, como medio para aumentar su productividad, competitividad y excelencia”. Pág. 36.

Mejorar un proceso, significa cambiarlo para hacerlo más efectivo, eficiente y adaptable, qué cambiar y cómo cambiar depende del enfoque específico del empresario y del proceso.

A través del mejoramiento continuo se logra ser más productivos y competitivos en el mercado al cual pertenece la organización, por otra parte las organizaciones deben analizar los procesos utilizados, de

manera tal que si existe algún inconveniente pueda mejorarse o corregirse; como resultado de la aplicación de esta técnica puede ser que las organizaciones crezcan dentro del mercado y hasta llegar a ser líderes.

La búsqueda de la excelencia comprende un proceso que consiste en aceptar un nuevo reto cada día. Dicho proceso debe ser progresivo y continuo. Debe incorporar todas las actividades que se realicen en la empresa a todos los niveles.

El proceso de mejoramiento es un medio eficaz para desarrollar cambios positivos que van a permitir ahorrar dinero tanto para la empresa como para los clientes, ya que las fallas de calidad cuestan dinero.

Asimismo este proceso implica la inversión en nuevas maquinaria y equipos de alta tecnología más eficientes, el mejoramiento de la calidad del servicio a los clientes, el aumento en los niveles de desempeño del recurso humano a través de la capacitación continua, y la inversión en investigación y desarrollo que permita a la empresa estar al día con las nuevas tecnologías.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Presentación

Una empresa que brinde asesoría contable y tributaria sería una pieza clave y fundamental para el desarrollo económico de todas aquellas pequeñas, medianas y grandes empresas tales como despensas, fruterías, bazares, papelerías, entre otras; así como empresas comerciales, bodegas, productivas; personas que ofrecen servicios profesionales como: arquitectos, abogados, ingenieros, entre otros.

Las personas necesitan a más de una empresa que brinde asesoría contable y tributaria una mano amiga que ofrezca confianza y seguridad ya que prácticamente estarían depositando su confianza en información en manos de terceras personas que ofrecen sus servicios profesionales y ante todo personalizados, los mismos que permitan satisfacer todas sus inquietudes en cuanto al manejo de sus negocios, enmarcándose además en la base legal que rige a los movimientos económicos.

El problema principal se da en el hecho de que el sector micro empresarial que se encuentra asentado en la ciudad de Otavalo, no dispone en forma directa de mayor conocimiento y experiencia en manejo contable y tributación, por lo cual requieren el asesoramiento y ayuda de un profesional relacionado en estas materias, a fin de tener organizado su negocio.

Esta es la realidad del sector micro empresarial de la ciudad de Otavalo, en donde sus ingresos no cubriría el gasto que implica contratar los servicios de un Contador Público Autorizado (CPA); es por tal motivo que prefieren conservarse al margen de todo tipo de manejo de información contable y peor aún en cuanto a declaraciones al SRI y procesos de

auditoria; lo que conlleva al riesgo permanente de ser clausurados por el SRI, únicamente por no haber cumplido con requisitos elementales como es el RUC (Registro Único de Contribuyentes), notas de venta, facturas o un libro donde se registran los principales movimientos del negocio, que no por ser herramientas sencillas son menos importantes e indispensables para el correcto manejo de la pequeña organización.

Para el inicio de las funciones de la consultoría de servicios contables, tributarios y de auditoria, se tomará a todas las micro empresas existentes, teniendo en cuenta una base de datos de las empresas encuestadas, entrevistas y otros, se tomará una muestra de las empresas en forma semanal para diagnosticar su situación entregar el boletín contable, visitar al propietario e instalaciones, evaluar la situación financiera de las mismas.

3.2 Descripción del mercado

Actualmente en la ciudad de Otavalo, en lo que respecta a la existencia de empresas consultoras, de acuerdo a una investigación directa efectuada en el sector central de la ciudad, se pudo establecer la existencia de cinco empresas consultoras, que actualmente prestan sus servicios a pequeñas y medianas empresas comerciales, industriales y artesanales, siendo sus principales servicio de asesoría contable y tributaria.

El sector micro empresarial, presenta diversos tipos de problemas, en el manejo contable y tributario, específicamente en el registro de documentación (facturas y notas de venta), las mismas que no tienen un orden cronológico por fechas, pérdidas, roturas, entre otras, lo cual les ha ocasionado declaraciones tardías y clausuras de sus negocios.

Las micro empresas cada vez va en aumento en la ciudad de Otavalo, creciendo a la par las necesidades del servicio contable y de tributación, el mismo que se ha constituido en la principal necesidad del micro empresario, que actualmente está sujeto a control por parte de organismos del Estado, en este caso el SRI y Municipio.

La existencia de empresas que presten éste tipo de servicio ha sido muy escasa por el hecho de ser mucha de las veces exclusivas solo para tipos de empresas con un alto poder económico y de firmas reconocidas.

3.3 Identificación de los servicios

Nace como respuesta a la gran demanda de asesoría contable, administrativa, auditoría, tributación y capacitación. Es un estudio con profesionales especializados en servicios de asesoría contable, tributaria y de auditoría integral bajo las más exigentes normas de atención personalizada y con el más alto nivel de excelencia.

El pago de impuestos es un área compleja dentro del panorama contable de toda empresa y, aunque se sabe, también en los pequeños negocios y profesionales sin relación de dependencia.

Bajo este contexto surge la empresa consultora de asesoría contable (auditoría) y tributaria la misma que ofertará los siguientes productos:

- Declaración de impuestos IVA e impuesto a la Renta
- Asesoría Contable
- Manejo de Inventarios
- Elaboración de Balances
- Capacitación
- Auditorias

En forma más específica estos productos se definirán así:

- **Servicios Tributarios:** ésta área estará destinada a satisfacer las necesidades tributario-legales que puedan presentar los clientes.
- **Auditorías a Estados Financieros:** el objetivo principal de los auditores independientes de la empresa es emitir una opinión profesional sobre si los estados financieros (balance general, estado de resultados, estado de flujo de efectivo y sus respectivas notas) muestran la situación financiera y los resultados de sus operaciones de acuerdo con las normas contables.
- **Auditorías Especiales:** la empresa utilizará avanzadas técnicas de auditoría, proporcionando un servicio de calidad con un alto contenido de valor agregado. Evaluará la efectividad de la administración a los riesgos mediante la revisión de las actividades claves de control existentes en las áreas críticas. Propondrá mejoras y prácticas de control necesarias para un adecuado funcionamiento del sistema de control interno. Evaluará la eficiencia y productividad en el uso de los recursos, que generalmente son escasos. Evaluará y rediseñará sistemas de control de gestión.
- **Elaboración de balances:** Asesorará en manejos contables a micro empresas, pequeñas y medianas empresas, establecerá capacitaciones de paquetes contables informáticos actualizados con aplicación de las NEC, y NIIF.

3.4 Objetivos del estudio de Mercado

3.4.1 Objetivo General

Establecer el nivel de aceptación de los servicios de asesoría tributaria, contable y de auditoría que tendrá la nueva empresa consultora en la ciudad de Otavalo.

3.4.2 Objetivos Específicos

- Identificar la **ofertado** del servicio de consultoría existente la ciudad de Otavalo
- Establecer el nivel de **demand**a del servicio de consultoría por el sector micro empresarial.
- Determinar el **precio** por servicio de consultoría que actualmente se da en las consultoras existentes en la ciudad de Otavalo
- Establecer los principales medios de **promoción** que aplican las actuales consultoras de servicios en la ciudad de Otavalo.

3.5 Matriz de relación del estudio de mercado

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA	INSTRUMENTO	PÚBLICO META
Identificar la oferta del servicio de consultoría existente la ciudad de Otavalo	Oferta en consultoría	• Tipos de servicios	Entrevista	Cuestionario	Empresas consultoras
		• Frecuencia de contratación	Entrevista	Cuestionario	Empresas consultoras
		• Características	Entrevista	Cuestionario	Empresas consultoras
		• Servicio personalizado	Entrevista	Cuestionario	Empresas consultoras
		• Servicio de Pos venta al cliente	Entrevista	Cuestionario	Empresas consultoras
		• Número de empresas consultoras	Documental	Bases de datos	Investigación Directa
Establecer el nivel de demanda del servicio de consultoría por el sector micro empresarial	Demanda de los servicios	• Atención personalizada de los servicios	Encuesta	Cuestionario	Micro empresarios
		• Tipos de servicios solicitados	Encuesta	Cuestionario	Micro empresarios
		• Tipo de empresa que le brinda un servicio consultoría	Encuesta	Cuestionario	Micro empresarios
		• Conocimiento de empresas de servicios de consultoría	Encuesta	Cuestionario	Micro empresarios
		• Factores para contratación de una empresa servicios consultoría	Encuesta	Cuestionario	Micro empresarios
		• Características de una empresa consultora	Encuesta	Cuestionario	Micro empresarios
		• Frecuencia de	Encuesta	Cuestionario	Micro empresarios

		contratación de un servicio			
		<ul style="list-style-type: none"> Nivel de aceptación para la creación de una consultora 	Encuesta	Cuestionario	Micro empresarios
		<ul style="list-style-type: none"> Nivel de satisfacción del servicio recibido 	Encuesta	Cuestionario	Micro empresarios
Determinar el precio por servicio de consultoría que actualmente se da en las consultoras existentes en la ciudad de Otavalo	Precio del servicio	<ul style="list-style-type: none"> Precio de oferta actual 	Entrevista	Cuestionario	Empresas consultoras
Establecer los principales medios de promoción que aplican las actuales consultoras de servicios en la ciudad de Otavalo	Promoción del servicio	<ul style="list-style-type: none"> Medios de promoción de los servicios 	Entrevista	Cuestionario	Empresas consultoras

Elaboración: La autora

3.6 Mecánica operativa

3.6.1 Población

Para determinar la población se utilizó la información proporcionada por el Departamento de Rentas del Gobierno Autónomo Descentralizado de Otavalo, identificando un total de 1.270 microempresarios (comerciales, artesanales, servicios) y 210 turísticas (entre pequeñas y medianas empresas), ubicados en el Centro de la ciudad de Otavalo, (se excluye tiendas y unidades económicas muy reducidas) como posibles demandantes del servicio, registradas hasta enero del 2012, como también a 5 empresas similares a las del presente proyecto, que se dedican a brindar servicios de asesoramiento directo en el manejo tributario y de auditoría en la ciudad de Otavalo.

Cuadro N. 3
Número de micro empresas registradas

Población	Número
Microempresarios artesanales	1.270
Microempresarios turísticos	210
Total	1.480

Fuente: Dpto. Rentas del I.M. Otavalo
Elaborado por: La autora

3.6.2 Muestra

Población de microempresas registradas

La población de microempresarios tanto a nivel artesanal, como turístico; fue de 1.480, estableciéndose lo siguiente:

- Puesto que la población es finita se aplicó el 5% de error
- Nivel de confianza 95%
- Desviación de la población al cuadrado o varianza 0,25
- Valor tipificado z que corresponde a 1,96 doble cola.

La fórmula matemática del tamaño muestral es:

$$n = \frac{N \delta^2 Z^2}{e^2 (N-1) + \delta^2 Z^2}$$

Siendo:

$$N = 1480$$

$$\delta^2 = 0,25$$

$$Z = 1,96 \text{ (doble cola)}$$

$$Nc = 95\%$$

$$e = 5\%$$

$$n = \frac{(1.480) (0,25) (1,96)^2}{(0,05)^2 (1.480-1) + (0,25) (1,96)^2}$$

$$n = \frac{1.421,39}{4,6579}$$

n = 305 encuestas

Aplicando la fórmula, da como muestra 305 microempresas ubicadas en la ciudad de Otavalo a las que se debe levantar la información.

3.6.3 Instrumentos

Información primaria:

Encuesta: La encuesta se dirigió a los propietarios de las microempresas y pequeñas empresas ubicadas en el centro de la ciudad de Otavalo. (Anexo N. 1)

Entrevista: Esta técnica fue aplicada a un propietario de una empresa consultora representativa del sector. (Anexo N. 3)

La **observación directa** se la hizo visitando las unidades de estudio de este proyecto tanto de la demanda como de la competencia.

Información secundaria:

Para lograr mayor sustento de la información empleada en el proyecto se aplicó la siguiente información bibliográfica siendo:

- Información de libros sobre Tributación
- Información bibliográfica de libros sobre Administración, Proyectos y Marketing.
- Información a través del Internet
- Estadísticas del I.N.E.C y del Municipio de la ciudad de Otavalo
- Información Cámara de Comercio de Otavalo

3.6.4 Resultados del Estudio de mercado

3.6.4.1 Resultados de la encuesta dirigida al sector micro empresarial de la ciudad de Otavalo.

1. ¿Conoce usted empresas de consultoría de servicios tributarios y financieros que operan en el mercado?

Tabla N. 12

Categoría	f	%
Si	230	75,41%
No	75	24,59%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 12



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012

Elaboración: La autora

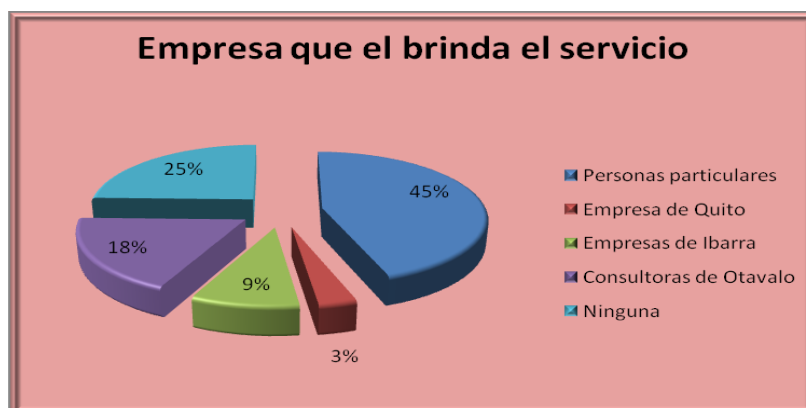
Análisis: Una parte de pequeños comerciantes encuestados manifiestan no conocer una empresa consultora de servicios tributarios ni financieros de asesoría.

2. ¿En este momento que empresa le brinda el servicio?

Tabla N. 13

Categoría	f	%
Personas particulares	136	44,59%
Empresa de Quito	10	3,28%
Empresas de Ibarra	28	9,18%
Consultoras de Otavalo	56	18,36%
Ninguna	75	24,59%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 13



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012

Elaboración: La autora

Análisis: De acuerdo a los encuestados que si conocen la empresa consultora, por lo general han solicitado los servicios de las personas particulares principalmente, seguido de pequeñas consultoras de Otavalo, empresas de Ibarra y algunas de Quito.

3. ¿Qué factores tomaría en cuenta usted para contratar una empresa de servicios de consultoría tributaria y de auditoría?

Tabla N. 14

Categoría	f	%
Profesionalismo	120	39,34%
Costos	75	24,59%
Reconocida en el medio empresarial	56	18,36%
Servicio integral	29	9,51%
Infraestructura	15	4,92%
Otros	10	3,28%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 14



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012

Elaboración: La autora

Análisis: La mayor parte de los encuestados solicitan que haya profesionalismo, que no sea costoso, que sea reconocida en el medio empresarial, que brinde un servicio integral, que tenga una infraestructura propia y otros muy necesarios.

4. ¿Qué características debería cumplir una empresa consultora, según usted?

Tabla N. 15

Categoría	f	%
Manejo eficiente del servicio	120	39,34%
Ética profesional	75	24,59%
Entrega oportuna de resultados	56	18,36%
Legalmente constituida	29	9,51%
Manejado con profesionalismo	15	4,92%
Otros	10	3,28%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 15



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012

Elaboración: La autora

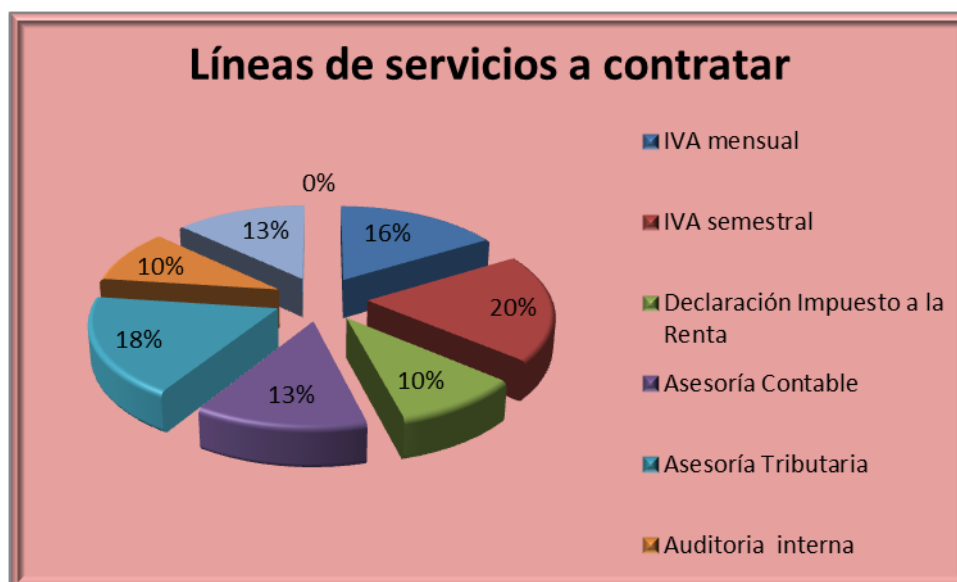
Análisis: La mayor parte de encuestados sostienen que su característica más representativa sería el manejo eficiente del servicio y el manejo profesional con ética.

5. ¿De las siguientes líneas de servicios indique cuáles contrataría?

Tabla N. 16

Categoría	f	%
IVA mensual	50	16,39%
IVA semestral	60	19,67%
Declaración Impuesto a la Renta	30	9,84%
Asesoría Contable	40	13,11%
Asesoría Tributaria	55	18,03%
Auditoria interna	30	9,84%
Asesoría financiera	40	13,11%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 16



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012

Elaboración: La autora

Análisis: Entre los servicios más solicitados según los encuestados se encuentran IVA mensual, IVA semestral, asesoría contable y tributaria, el resto requieren más en el campo comercial.

6. ¿Con qué frecuencia contrataría usted un servicio Empresarial?

Tabla N. 17

Categoría	f	%
Mensualmente	135	44,26%
Trimestralmente	75	24,59%
Semestralmente	56	18,36%
Anualmente	29	9,51%
Otros	10	3,28%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 17



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012

Elaboración: La autora

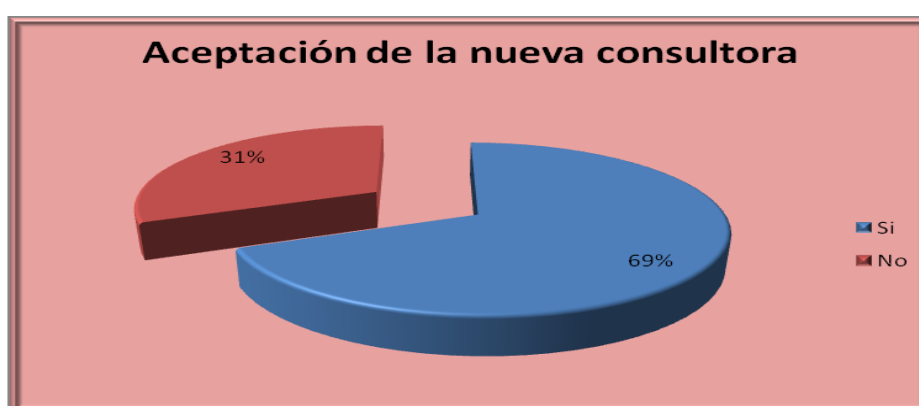
Análisis: Un alto porcentaje requieren contratar un servicio de consultoría por lo menos una vez al mes y en forma trimestral.

7. ¿Le gustaría a usted que en la ciudad de Otavalo, se Instale una empresa de servicios de consultoría tributaria y de auditoría ?

Tabla N. 18

Categoría	f	%
Si	210	68,85%
No	95	31,15%
Total	305	100,00%

Gráfico N. 18



Fuente: Encuestas aplicadas al 2012

Elaboración: La autora

Análisis: Existe una gran aceptación por parte de los encuestados para la creación de una nueva consultora en la ciudad de Otavalo.

3.6.4.2 Resultados de Entrevista aplicada a la Empresa Consultora de servicios de Tributación, Gestión Administrativa, Contable y Financiera de la ciudad de Otavalo

Nombre: Gestión Tributaria Gerente: Ing. José Jaramillo

1. ¿Qué tipo de servicio brinda su empresa consultora?

La empresa consultora, actualmente oferta servicios de tributación, asesoría legal tributaria, asesoría laboral, declaración de impuestos, comercial y administrativa.

2. ¿Con qué frecuencia le contratan sus servicios como empresa consultora?

Generalmente en forma diaria y semanal.

3. ¿Qué características debe cumplir una empresa consultora?

Manejarse como una empresa consultora regulada, que cumpla con sus principales requisitos de legalidad interna, organizacional, contable, financiera, y sobre todo de gestión; que se someta a las leyes que dictamina el Estado.

4. ¿La atención brindada por la consultora ha sido personalizada?

Si, especialmente por ser conocidos y por cuanto se desea brindar toda la información a fin de que el trabajo sea hecho lo más pronto posible.

5. ¿Se le ha brindado un servicio de pos venta?

Se ha tenido seguimiento de los servicios que se les ha otorgado a los clientes, existiendo cierto grado de preocupación en saber si se está atendiendo bien al cliente.

6. ¿Qué tipo de precios actualmente oferta en servicios de consultoría?

Existe un tarifado en torno al tipo de servicio, tiempo dedicado, nivel de profesionalismo puesto, elaboración, seguimiento, corrección, control, el mismo que se encuentra determinado por política interna de la empresa consultora, pensando en la economía de los clientes.

7. ¿Emplea algún medio de promoción para dar a conocer su empresa consultora?

Actualmente se emplean páginas Web, para darse a conocer a nivel provincial y nacional, se han realizado promociones a nivel de medios escritos, a nivel de visitas a negocios, plaza de Ponchos, negocios de restaurantes, industriales y de servicios.

3.7 Mercado Meta

"Consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir"

La empresa consultora, como principal objetivo, pretende introducir sus servicios en el sector microempresarial de la ciudad de Otavalo. El propósito de la empresa es cubrir una parte de las necesidades tanto en el aspecto contable, auditoria, en lo tributario, y de capacitación, estimándose para un número de 1.270 microempresarios (comerciales, artesanales, servicios) y 210 turísticas (entre pequeñas y medianas empresas), ubicados en el Centro de la ciudad de Otavalo.

3.8 Segmento de mercado

“Segmento de mercado es aquella parte del mercado definida por diversas variables específicas que permiten diferenciarla claramente de otros segmentos. A medida que se considera una

mayor cantidad de variables para definir cualquier segmento de mercado, el tamaño del segmento se reduce y las características de este son más homogéneas"

En la provincia de Imbabura, específicamente en la ciudad de Otavalo, el segmento de mercado estará enfocado al sector microempresarial a nivel artesanal y turístico.

3.8.1 Tipos de segmento

Lo que se pretende es ubicar la empresa consultora en el mercado de tipo microempresarial (artesanal y turístico), siendo:

Cuadro No. 4
Matriz de segmentación de Mercado Local

Primera segmentación	Segunda segmentación	Fuente	Número
Sector microempresarial	Microempresarios artesanales	GAD Otavalo	1.270
	Microempresarios turísticos	Cámara de Turismo Otavalo	210

Fuente: Cámara de Turismo y GAD Otavalo al 2013
Elaborado por: La autora

Del cuadro anterior, se desprende la existencia de dos segmentos de mercado perfectamente identificados, desde su clasificación macro hasta su división por tipos y número de población existente de acuerdo a las fuentes de información.

3.8.2 Segmentación del mercado

Para una segmentación adecuada es importante conocer a los posibles clientes, es así que es necesario segmentarlo en:

3.8.2.1 Tipo de empresa

Según esta variable se distingue principalmente al sector microempresarial constituido como unipersonal o de hecho.

3.8.2.2 Ingreso

Según esta variable se distinguirá aquellas microempresas que obtengan ingresos, de acuerdo al movimiento de operaciones que genere la empresa no al patrimonio, es decir, el Capital de Trabajo con el que funcionan, se distingue:

- Medio: Microempresas que cuentan con un disponible equilibrado, es decir se deben restringir y estudiar detalladamente antes de utilizar este disponible y solo acuden a servicios de un bajo costo.
- Bajos: el disponible con el que trabajan estas microempresas es muy bajo, difícilmente acuden a contratar servicios especializados ya que el costo es demasiado alto.

3.8.2.3 Tamaño de la empresa

Depende el tamaño de la empresa, ya que éstas requieren los servicios de asesoría tributaria y de auditorías, por esto distinguimos al sector de las Microempresas menos de 10 trabajadores.

3.8.2.4 Nacionalidad

- Microempresas Nacionales: aquellas microempresas que funcionan en Otavalo y sus dueños son de la provincia de Imbabura.

3.9 Análisis de la demanda de servicios tributarios y de auditoría.

El entorno social, político, económico y hasta cultural que atraviesa el país son factores trascendentales para la aplicación o no de un correcto manejo tributario y de auditoría, ya que no se encuentra establecida la cultura de tributación y capacitación permanente en los microempresarios. Tal es el caso de algunas empresas privadas asentadas en la ciudad de Otavalo, en las cuales se encuentran dirigidas por personas naturales que realizan actividades económicas con grandes posibilidades de surgimiento mercantil y que debido a la falta de conocimientos e información en lo que se refiere al control, manejo contable, financiero, tributario, productivo, de auditoría, entre otras, ven frustrados todos sus esfuerzos para abrirse paso en un mercado que obliga día a día a ser más competitivo, ya que sus decisiones en cuanto al manejo de su capital se realizan en forma empírica y hasta en ciertas ocasiones rutinarias.

La demanda de los servicios de consultoría, surgen debido a la necesidad de las micro empresas asentadas en la ciudad de Otavalo, las mismas que por el hecho de no poder cubrir los gastos que involucraría contratar los servicios de un Contador Público Autorizado (CPA) o un profesional de acuerdo al servicio que se requiera, es por tal motivo que prefieren conservarse al margen de todo tipo de manejo de información contable y peor aún no realizar sus declaraciones de Impuestos a tiempo, lo cual les puede conllevar al riesgo de ser clausurados y perder sus empresas.

3.9.1 Demanda real

“Demanda actual y materializada de un bien o servicio en un momento dado. El demandante compra a nuestros competidores o a nosotros. También se denomina mercado real, y a veces simplemente mercado. Es inferior al mercado potencial y al teórico”.

En la ciudad de Otavalo existe un total de 1.270 microempresarios (comerciales, artesanales, servicios) y 210 turísticas (entre pequeñas y

medianas empresas), de las cuales según la encuesta realizada, el 69% constituye los posibles clientes que podría tener la nueva empresa consultora, es decir 1.021 posibles clientes (1.480*69%) entre artesanales y turísticos.

Cuadro N. 5
Demanda real

Microempresarios	Número	69% posibles clientes
Artesanales	1.270	876
Turísticos	210	145
Total		1.021

Elaborado por: la autora

3.9.2. Demanda histórica

“Demanda histórica constituye aquella información de antecedentes o rasgos históricos de indicadores macro o micro económicos dados en relación al tipo de investigación”.

Con la información obtenida del Departamento de Rentas del Municipio de Otavalo en relación a la tasa de crecimiento empresarial del periodo 2003- 2011, se procedió a estructurar la serie histórica de las microempresas artesanales y turísticas, siendo:

Cuadro N. 6
Información histórica del número de microempresas de la Ciudad de Otavalo Periodo 2003-2011

Años	Número de empresas
2003	1.226
2004	1.240
2005	1.262
2006	1.285
2007	1.312
2008	1.341
2009	1.372
2010	1.405
2011	1.440
*2012	1.480

Fuente: Dpto. Rentas del I.M. Otavalo al 2012

* Año base

Este cuadro, se estructuró tomando como base la tasa de crecimiento empresarial, la misma que se fue calculando el año base dividido para la tasa de crecimiento $(1.480/(1+0.0275))$ y se obtuvo el dato del año histórico 2011 de 1.440 microempresas, y así sucesivamente el resto de años históricos.

3.9.3. Demanda proyectada (métodos de cálculo)

La demanda se la proyectó aplicando el Método Exponencial, obteniéndose una tasa de crecimiento con base a la siguiente fórmula:

$$P_t = P_o(1 + i)^{n-1}$$

De donde:

P_t = Población proyectada

P_o = Población inicial

i = Tasa de crecimiento

$n-1$ = Periodo observado

Aplicando esta fórmula se obtuvo lo siguiente

$$1.480 = 1.226(1 + i)^{10-1}$$

$$i = \sqrt[9]{\frac{1.480}{1.226}} - 1$$

$$i = 0,0212$$

$i = 2,12\%$ Constituye la tasa de crecimiento.

Con esta tasa se procedió a realizar la proyección de la demanda, así:

Año 2013:

$$P_t = 1.480(1 + 0,0212)^1$$

$$P_t = 1.511$$

Año 2014:

$$Pt=1.511(1+0,0212)^1$$

Pt=1.543

Año 2015:

$$Pt=1.543(1+0,0212)^1$$

Pt=1.576

Año 2016:

$$Pt=1.576(1+0,0212)^1$$

Pt=1.609

Año 2017:

$$Pt=1.609(1+0,0212)^1$$

Pt=1.643

Cuadro N. 7

Resumen de la demanda proyectada en posibles clientes

Año	No. Microempresas	69% posibles clientes
1	1.511	1.043
2	1.543	1.065
3	1.576	1.087
4	1.609	1.110
5	1.643	1.134

Elaboración: La autora

En el cuadro se establece la proyección del sector micro empresarial, en la ciudad de Otavalo, la misma que tiene una tendencia a ir creciendo desde los 1.511 microempresas hasta 1.643 en cinco años, manejadas con una tasa de crecimiento del 2,12%.

En este cuadro se demuestra que existe la presencia de microempresas que demandan los servicios de consultoría, en donde de acuerdo a la información obtenida de las encuestas, del 100% de microempresas encuestadas, el 69% está de acuerdo en que se cree una empresa consultora en la ciudad de Otavalo a fin de solventar sus necesidades.

Tomando la información del cuadro N. 7, se estableció la demanda en servicios, aplicando los resultados obtenidos de las líneas de servicios que contratarían los clientes, siendo:

Cuadro N. 8
Demanda en servicios de consultoría

Categoría	%	1	2	3	4	5
Declaración del IVA mensual	16,39%	171	175	178	182	186
Declaración del IVA semestral	19,67%	205	210	214	218	223
Declaración Impuesto a la Renta	9,84%	103	105	107	109	112
Asesoría Contable	13,11%	137	140	143	146	149
Asesoría Tributaria	18,03%	188	192	196	200	204
Auditoría interna	9,84%	103	105	107	109	112
Asesoría financiera	13,11%	137	140	143	146	149
Total	100,00%	1.043	1.065	1.087	1.110	1.134

3.10 Análisis de la oferta

La oferta está constituida por el conjunto de proveedores que existen en el mercado y constituye la competencia actual que debe enfrentar el producto o servicio objeto del proyecto, si se trata de un nuevo producto o servicio es importante identificar cuáles son los posibles sustitutos, para poder comparar con la demanda.

En cuanto se refiere a las barreras de entrada, en torno a los ofertantes, son bajas y están perfectamente normadas (Superintendencia de Compañías y Registro Nacional de Consultores). Lograr el desempeño deseado dependerá en gran manera de la calidad con que prestemos nuestros servicios a fin de alcanzar su confianza y el prestigio como organización sobre nuestros posibles nuevos competidores.

3.10.1. Oferta real

Actualmente a nivel de la ciudad de Otavalo existen cinco empresas de consultoría dedicadas a los servicios de asesoramiento y capacitación microempresarial, las mismas que oferta como servicios de consultoría tanto a nivel contable, tributario y en proyectos, pero en menor escala; estas empresas constituyen las más representativas.

Entre las empresas consultoras se encuentran las siguientes:

Cuadro N. 9
Empresas consultoras de la ciudad de Otavalo

Empresa	Gerente Propietario	Ubicación
Asesoría Experta	Dra. Rina Viñachi	Otavalo, Atahualpa
SCF Consultores	MBA Adrián Andrade	Otavalo, Abdón Calderón y Sucre
Consultoría Corporativa	Ing. Sandro Criollo	Otavalo, Cdl. Jacinto Collahuazo
Gestión Tributaria	Ing. José Jaramillo	Otavalo, Sucre y Piedrahita
Consultoría Tributaria	Dra. Marilin Martínez	Otavalo, Panamericana Norte Cdl. Los Lagos

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La autora

Los servicios que actualmente ofertan y el número de empresas a las cuales entregan sus servicios se establecen en el siguiente cuadro:

Cuadro N. 10
Servicios que oferta

Empresa	Servicios que oferta			
Asesoría Experta	Ases. Tributaria	Declaración del IVA mensual	Declaración del IVA semestral	Declaración Impuesto a la Renta
SCF Consultores	Asesoría Contable	Ases. Tributaria	Auditoria interna	
Consultoría Corporativa	Ases. Tributaria	Asesoría Contable	Asesoría financiera	
Gestión Tributaria	Ases. Tributaria	Asesoría financiera	Declaración Impuesto a la Renta	
Consultoría Tributaria	Ases. Tributaria	Declaración del IVA semestral	Declaración del IVA mensual	

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La autora

El número de clientes se establece:

Cuadro N. 11
Oferta actual de servicios de consultoría

Categoría	Número de empresas por servicios al año					Total
	Asesoría Experta	SCF Consultores	Consultoría Corporativa	Gestión Tributaria	Consultoría Tributaria	
Declaración del IVA mensual	60				60	120
Declaración del IVA semestral	72				60	132
Declaración Impuesto a la Renta	36			24		60
Asesoría Contable			84			84
Asesoría Tributaria	36	24	24	24	24	132
Auditoria interna		72				72
Asesoría financiera		36	24	36		96

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La autora

3.10.2. Oferta proyectada (métodos de cálculo)

Para establecer la oferta proyectada, se aplicó el Método exponencial, aplicándose la tasa de crecimiento poblacional del cantón Otavalo del 1.05%, obteniéndose los siguientes resultados:

Cuadro N. 12
Resumen de la oferta proyectada
De empresas atendidas

Categoría	Declaración del IVA mensual	Declaración del IVA semestral	Declaración Impuesto a la Renta	Asesoría Contable	Asesoría Tributaria	Auditoria interna	Asesoría financiera
OFERTA							
1	120	132	60	84	132	72	96
2	121	133	61	85	133	73	97
3	123	135	61	86	135	74	98
4	124	136	62	87	136	74	99
5	125	138	63	88	138	75	100

Elaboración: La autora

En este cuadro se da a conocer el número de microempresas que se proyectan serán atendidas por los ofertantes existentes en la ciudad de Otavalo en relación al servicio de consultoría, existiendo un crecimiento moderado en relación al 1,05% del crecimiento poblacional del cantón Otavalo.

3.11 Demanda insatisfecha

“Aquella parte de la demanda planeada (en términos reales) en que éste excede a la oferta planeada y que, por lo tanto, no puede hacerse compra efectiva de bienes y servicios”.

Cuadro N. 13
Demanda Insatisfecha de servicios de consultoría

Categoría	Declaración del IVA mensual	Declaración del IVA semestral	Declaración Impuesto a la Renta	Asesoría Contable	Asesoría Tributaria	Auditoría interna	Asesoría financiera
OFERTA							
1	120	132	60	84	132	72	96
2	121	133	61	85	133	73	97
3	123	135	61	86	135	74	98
4	124	136	62	87	136	74	99
5	125	138	63	88	138	75	100
DEMANDA							
1	171	205	103	137	188	103	137
2	175	210	105	140	192	105	140
3	178	214	107	143	196	107	143
4	182	218	109	146	200	109	146
5	186	223	112	149	204	112	149
DEMANDA INSATISFECHA							
1	51	73	43	53	56	31	41
2	53	76	44	55	59	32	43
3	56	79	46	57	61	33	45
4	58	82	47	59	64	35	47
5	61	85	49	61	67	36	49

Fuente: Cuadros N. 8 y 12

Elaborado por: Autora

Este cuadro se lo obtuvo de la información de los cuadros 8 demanda proyectada y 12 oferta proyectada, en donde se procedió a restar la demanda menos la oferta y se obtuvo la demanda por satisfacer en servicios de consultoría.

Cuadro N. 14
Demanda a cubrir

SERVICIOS SOLICITADOS POR EMPRESAS		1	2	3	4	5
IVA mensual	16,39%	46	48	51	53	55
IVA semestral	19,67%	55	58	61	63	66
Declaración Impuesto a la Renta	9,84%	28	29	30	32	33
Asesoría Contable	13,11%	37	39	41	42	44
Asesoría Tributaria	18,03%	51	53	56	58	61
Auditoría interna	9,84%	28	29	30	32	33
Asesoría financiera	13,11%	37	39	41	42	44
TOTAL	100%	282	295	309	322	336

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

3.12 Análisis de los precios de servicios de consultoría

Tomando en cuenta los precios establecidos por la competencia y otras empresas existentes dentro del cantón Otavalo, la empresa consultora ha decidido ubicar sus precios de referencia para ofertar al público de la siguiente forma:

Cuadro N. 15
Precio estimado de servicios de consultoría

Detalle de los servicios	Precio estimado por servicio (\$)
IVA mensual	5,00
IVA semestral	25,00
Declaración Impuesto a la Renta	25,00
Asesoría Contable	75,00
Asesoría Tributaria	80,00
Auditoría interna	180,00
Asesoría financiera	150,00

Fuente: Investigación directa en consultorías de Otavalo al 2012

Elaboración: La autora

Los precios de este cuadro, se obtuvieron en base a una investigación directa en algunas empresas consultoras existentes en Otavalo, las mismas que poseen un tarifado de acuerdo al tipo de servicio y según el tiempo de demora del mismo.

3.13 La comercialización de los servicios tributarios y de auditoría

Estrategias del producto

Las siguientes estrategias, en función del precio, producto, plaza y promoción van dirigidas para la empresa consultora, siendo:

- Lograr posicionar o dar a conocer los servicios, identificando quiénes y cómo se los puede aplicar.
- Realizar una buena presentación para la venta de los servicios.
- Resaltar las bondades y beneficios de la aplicación de los servicios de consultoría en las empresas.

Estrategia de precio

- Determinar un precio referente a la calidad del servicio a ofrecer y que permita ingresar rápidamente en el mercado y generar un importante volumen de ingresos.
- Realizar un análisis permanente de los precios de la competencia.
- Establecer precios competitivos que permitan incrementar el volumen de clientes.

Estrategias de plaza

- Realizar contactos comerciales con grandes empresas públicas y privadas que deseen el servicio de consultoría.
- Realizar convenios con empresas públicas o privadas, para proveer los servicios de manera directa y personalizada.
- Buscar mercados que necesiten servicios de capacitación, asesoría y de auditoría y que permitan obtener utilidad.
- Buscar alianzas con empresas industriales, comerciales y de servicios, al igual que de empresas públicas.

Estrategia de promoción y publicidad

El programa promocional se debe desarrollar a partir de las informaciones básicas de los servicios de la empresa consultora, los mercados en los cuales será otorgado, y la situación particular bajo las cuales se desarrollarían las acciones.

Las estrategias de publicidad que se desean implantar en la empresa consultora serán:

Publicidad:

- Desarrollo de una campaña publicitaria, empleando cuñas publicitarias en las principales radios de la localidad; además se empleará la emisión de hojas volantes sobre propaganda de la

empresa dando a conocer los servicios que ofrece, su dirección y ofertas especiales por temporadas; se aplicará además publicidad escrita a nivel de los principales diarios de la localidad.

Promoción:

- Descuentos del 10% para clientes nuevos y para empresas grandes.
- Por cada cliente que haga usos de los servicios de consultoría de la empresa, se le obsequiará manuales instructivos para el manejo de impuestos e instructivos económicos y financieros para el manejo de empresas.
- Entrega de un boleto para la rifa de un computador por cada cliente atendido.

3.14 Conclusiones del estudio de mercado

- Existe una demanda insatisfecha en IVA mensual desde los 51 hasta los 61 clientes, IVA semestral desde 73 hasta 85 clientes, declaración de impuesto a la renta desde 43- 49 clientes, asesoría contable desde 53-61 clientes, asesoría tributaria desde 56-67 clientes, auditoría interna desde 31-36 clientes y asesoría financiera desde 41-49 clientes que aún siguen requiriendo los servicios de consultoría y tributación.
- La demanda de los servicios de consultoría, tributación y auditoría siguen en aumento por el crecimiento del sector microempresarial del 2,12%.
- Los servicios que más demanda la población turística y artesanal y comercial según el 16,39% es el IVA mensual, el 19,67% IVA semestral, el 18,03% asesoría tributaria, el 13,11% asesoría contable y financiera.

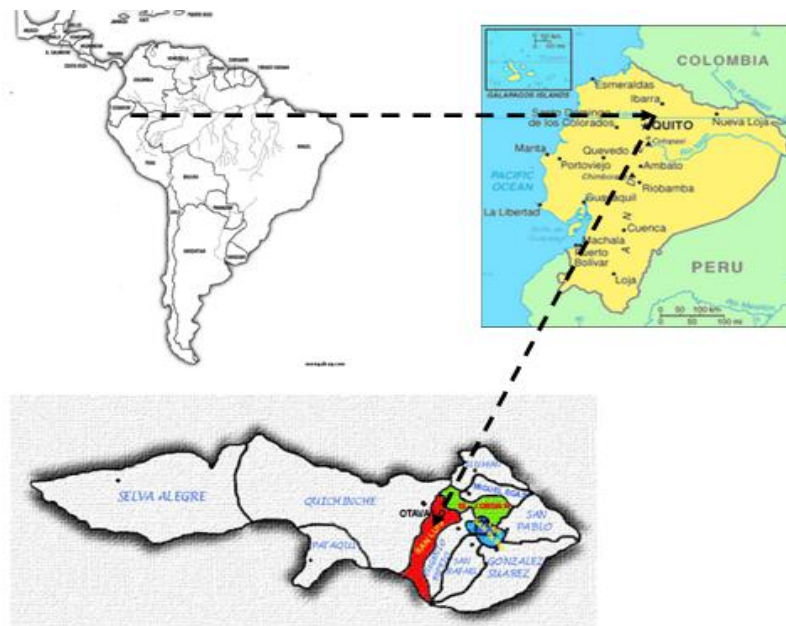
CAPÍTULO IV ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Localización de la empresa consultora

4.1.1 Macrolocalización

El presente proyecto tendrá lugar en América del Sur, Ecuador, en la Sierra Norte del país, en la provincia de Imbabura, específicamente en el Cantón Otavalo, se encuentra ubicada en los Andes Septentrionales del Ecuador cerca de la frontera con el vecino Colombia.

Ilustración N. 1
Mapa de ubicación del proyecto



Fuente: www.mapas.com

El cantón Otavalo está ubicado en la provincia de Imbabura, región norte del Ecuador. Tiene una superficie de 528 kilómetros cuadrados. Se encuentra a 110 kilómetros al norte de la ciudad de Quito.

Altitud y clima: Hay diferencias altitudinales, desde los 1.100 m.s.n.m., en la zona de Selva Alegre, hasta los 4.700 m.s.n.m., en el cerro Imbabura. La temperatura promedio es de 14 grados centígrados.

Límites: Al norte limita con los cantones Cotacachi, Antonio Ante e Ibarra; al sur limita con el cantón Quito (Pichincha); al este con los cantones Ibarra y Cayambe (Pichincha) y al oeste con los cantones Quito y Cotacachi.

El cantón Otavalo está integrado por la ciudad del mismo nombre y por once parroquias dos urbanas: El Jordán y San Luís; y nueve rurales: Eugenio Espejo, San Pablo del Lago, González Suárez, San Rafael, San Juan de Ilumán, Miguel Egas Cabezas, Quichinche, San Pedro de Pataquí y Selva Alegre.

4.1.2. Micro localización

La Consultora será ubicada en el centro de la ciudad, en el cantón Otavalo, en la calle Bolívar (zona principal y central de Otavalo), en calidad de arriendo. Tras el avance del presente proyecto se pudo determinar que la micro localización se constituye en uno de los pilares fundamentales ya que sin esta los objetivos trazados quedarían insubsistentes; adicionalmente mencionaremos que en el presente estudio se empleó el método cualitativo a fin de determinar el sitio exacto de ubicación del proyecto.

4.1.2.1 Determinación de la micro localización

Con el propósito de establecer la mejor ubicación de la empresa consultora, el proyecto aplicará los siguientes factores:

Cuadro N. 16
Factores de localización

FACTORES IMPRESCINDIBLES	70%
Zonas residenciales (casas departamentos, hosterías, hoteles)	32%
Facilidad de vías de acceso	8%
Existencia de locales comerciales y de arriendo	8%
Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono)	12%
Disponibilidad de medios de transporte	10%
FACTORES IMPORTANTES	19%
Seguridad policial	8%
Proximidad a las vías principales	5%
Disponibilidad de medios de comunicación	6%
FACTORES ADICIONALES	11%
Costo de arriendos adecuados	4%
Calidad de proveedores	3%
Disponibilidad de mobiliario y equipo	4%
TOTAL	100%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La autora

Para el establecimiento de este método, se determinó tres sitios considerados aceptables para ser analizados y que se encuentran próximos a microempresas turísticas, artesanales y comerciales; para ello se aplicó un sistema de calificación valorándole de 1 a 10 puntos y aplicando un sistema de ponderación, siendo:

Cuadro N. 17

Selección del sitio de ubicación del proyecto a nivel Micro (Otavalo)

CATEGORÍA DEL FACTOR	Peso	Mercado Copacabana		Terminal Terrestre		Calle Bolívar	
		Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.	Calif.	Calif. Pond.
FACTORES IMPRESCINDIBLES	70%	40	5,82	34	4,88	44	6,22
Zonas residenciales (microempresas)	32%	9	2,88	7	2,24	9	2,88
Facilidad de vías de acceso	8%	8	0,64	7	0,56	9	0,72
Existencia de locales comerciales y de arriendo	8%	8	0,64	5	0,4	8	0,64
Abastecimiento de servicios básicos (Luz, agua y teléfono)	12%	8	0,96	9	1,08	9	1,08
Disponibilidad de medios de transporte	10%	7	0,7	6	0,6	9	0,9
FACTORES IMPORTANTES	19%	26	1,66	22	1,39	27	1,71
Seguridad policial	8%	9	0,72	7	0,56	9	0,72
Proximidad a las vías principales	5%	8	0,4	7	0,35	9	0,45
Disponibilidad de medios de comunicación	6%	9	0,54	8	0,48	9	0,54
FACTORES ADICIONALES	11%	24	0,87	21	0,77	25	0,91
Costo de arriendos adecuados	4%	8	0,32	7	0,28	8	0,32
Calidad de proveedores	3%	9	0,27	7	0,21	9	0,27
Disponibilidad de mobiliario y equipo	4%	7	0,28	7	0,28	8	0,32
TOTAL	100%		8,35		7,04		8,84

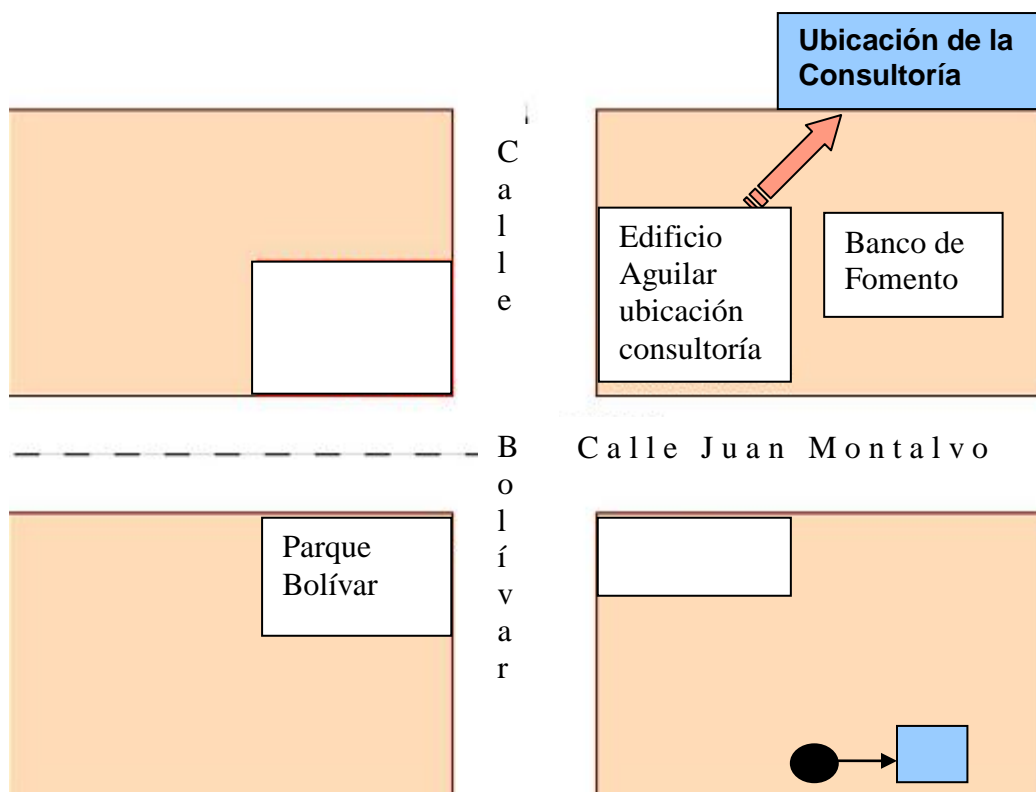
Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

De acuerdo al cuadro anterior la mejor ubicación será la zona central de la ciudad en la calle Bolívar y Juan Montalvo, cuya área es sumamente poblada y existe una gran afluencia de microempresas artesanales y turísticas. Siendo el valor de la ponderación del 8,84 superior el resto de

sectores, obtenido de la suma del factor imprescindible, importante y adicional, cumple con lo que el proyecto requiere en relación a la población de microempresas que se requiere.

Gráfico N. 18
CROQUIS DE MICROLOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA CONSULTORA



Fuente: Municipio del cantón Otavalo
 Elaboración: La Autora

4.2 Tamaño de la empresa consultora

4.2.1 Establecimiento técnico del tamaño

Para establecer el tamaño se ha tomado en cuenta el volumen de cobertura aproximada de clientes diarios que una oficina en condiciones normales puede atender siendo un promedio semanal de 7 clientes; de los cuales en forma anual abarcaría un máximo de 336 clientes, constituyendo la capacidad máxima o instalada.

Por lo tanto la capacidad a ser atendida por la empresa consultora del total de la demanda insatisfecha será del 82,35%, obteniéndose del siguiente cálculo:

$$\% \text{ de demanda a cubrir} = \frac{336 \text{ clientes al año}}{408 \text{ usuarios insatisfechos}}$$

$$\% \text{ de demanda a cubrir} = 82,35\%$$

Con este porcentaje se estableció la demanda a cubrir para el resto de años proyectados lo siguiente:

Capacidad utilizada:

- Primer año: 287 clientes (85,29% de capacidad).
- Segundo año: 298 clientes (88,73% de capacidad).
- Tercer año: 310 clientes (92,40% de capacidad).
- Cuarto año: 323 clientes (96,07% de capacidad).
- Quinto año: 336 clientes (100% de capacidad total)

Para establecer los datos anteriores, se estableció el porcentaje del 82,35%, el mismo que se multiplicó por la demanda insatisfecha de los cinco años, en donde se estableció la capacidad instalada de planta de 336 clientes a ser atendidos al quinto año, el mismo que a partir de un primer año se estima empezar con el 85,29% (obtenido de la división de los 287 clientes dividido para los 336 clientes del quinto año y se le multiplicó por cien) hasta llegar a cubrir el 100% de la capacidad del proyecto.

4.2.2 Factores para determinar el tamaño

El proyecto para determinar el tamaño de su consultoría estableció los siguientes factores a tomar en cuenta:

- **La demanda:**

De acuerdo al estudio de mercado, las posibilidades de los servicios de consultoría y auditoría en la ciudad de Otavalo son aceptables, debido a que la demanda de los servicios por parte de los segmentos de mercado investigados es superior a la oferta.

- **Disponibilidad de sistemas de información y comunicación informática:**

En las proximidades del medio existe una cantidad considerable de equipos y medios de información y comunicación aptos para la aplicación de consultorías y auditorías ofertados por centros comerciales y el mismo SRI de la ciudad.

- **Financiamiento:**

La inversión total del proyecto será de \$ 9.080,00 para cubrir los requerimientos de capital de trabajo será necesario un préstamo, que se lo solicitará a una institución Financiera por un monto de \$ 4,540.00 de modo que permita iniciar las operaciones de la empresa, mientras que la diferencia se cubrirá con el aporte de los socios de la empresa consultora.

4.3 Presupuesto técnico

Constituye aquel tipo de presupuesto en donde se evalúa los distintos grupos de obra de que componga el proyecto. Para ello realizaremos unas mediciones que nos permitirán valorar o hacer tangible esos grupos previamente establecido, de modo que se distinguirá mediciones parciales y mediciones totales.

El equipamiento que requerirá la empresa consultora, será el siguiente:

4.3.1 Requerimiento de equipos y sistemas de información

Equipo de computación y de oficina:

Cuadro N. 18
Equipo de computación y de oficina

Descripción	Unidad	Cantidad
Computador completo	U	4
Teléfono con línea incluida	U	2
Fax	u	1

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La autora

4.3.2 Requerimiento de personal calificado

De acuerdo al tipo de empresa de consultoría propuesta, se requerirá el siguiente personal:

Cuadro N. 19
Personal administrativo y operativo de la empresa consultora

Descripción	Tiempo empleado	Cantidad
Gerente	Completo	1
Contador	Completo	1
Consultores	Completo	3

Fuente: Investigación directa Elaborado por: La autora

4.3.3 Requerimiento de muebles y enseres

La cuenta Muebles y Enseres, también denominada Mobiliario, la emplearemos para controlar las mesas, sillas, archivos, etc., usadas en las diversas oficinas de la empresa. Entre esto tenemos:

Cuadro N. 20
Muebles y enseres

Descripción	Unidad	Cantidad
Escritorio	U	7
Sillas de metal	U	24
Mesa de trabajo	U	2
Archivador	U	1
Papelera	U	7
Basureros	U	8
Extintores de incendios	U	1

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La autora

4.3.4 Requerimiento de materiales y suministros de oficina

Entre los materiales y suministros a ser empleados en la empresa consultora tendremos los materiales de limpieza tales como escobas, trapeadores, desinfectantes, cepillos de baño, etc. .

Cuadro N. 21
Materiales y suministros de limpieza

FUNGIBLES	Cantidad
Escobas	2
Trapeadores	2
Detergentes	4
Desinfectantes (litros)	3
Cepillos de baño (unidad)	1
Papel Higiénico (paquete)	6
Estopas	2

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La autora

4.4 PROCESO DE PRESTACIÓN DE LOS SERVICIOS DE TRIBUTACIÓN Y DE AUDITORÍA

El proceso tanto de preparación como de entrega de los servicios de consultoría y auditoría que prestará la empresa, se lo representa mediante un flujograma de proceso, el cual implica una representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso, siendo:

4.4.1 Simbología aplicada

El flujograma utiliza un conjunto de símbolos para representar las etapas del proceso, las personas o los sectores involucrados, la secuencia de las operaciones y la circulación de los datos y los documentos.

Los símbolos más comunes utilizados son los siguientes:

Límites: Este símbolo se usa para identificar el inicio y el fin de un proceso:



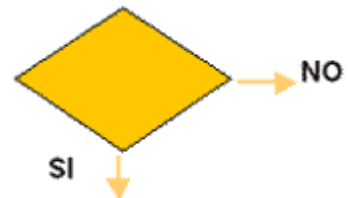
Operación: Representa una etapa del proceso. El nombre de la etapa y de quien la ejecuta se registra al interior del rectángulo:



Documento: Simboliza al documento resultante de la operación respectiva. En su interior se anota el nombre que corresponda:



Decisión: Representa al punto del proceso donde se debe tomar una decisión. La pregunta se escribe dentro del rombo. Dos flechas que salen del rombo muestran la dirección del proceso, en función de la respuesta real:



Sentido del flujo: Significa el sentido y la secuencia de las etapas del proceso:



4.4.2 Flujograma del proceso Operativo

El flujograma de proceso operativo, muestra lo que se realiza en cada etapa, los materiales o servicios que entran y salen del proceso, las

decisiones que deben ser tomadas y las personas involucradas (en la cadena cliente/proveedor). El flujograma hace más fácil el análisis de un proceso para la identificación de: Las entradas de proveedores; las salidas de sus clientes y de los puntos críticos del proceso.

Proceso: CONTACTO PARA LOS SERVICIOS DE AUDITORIA

Actividades:

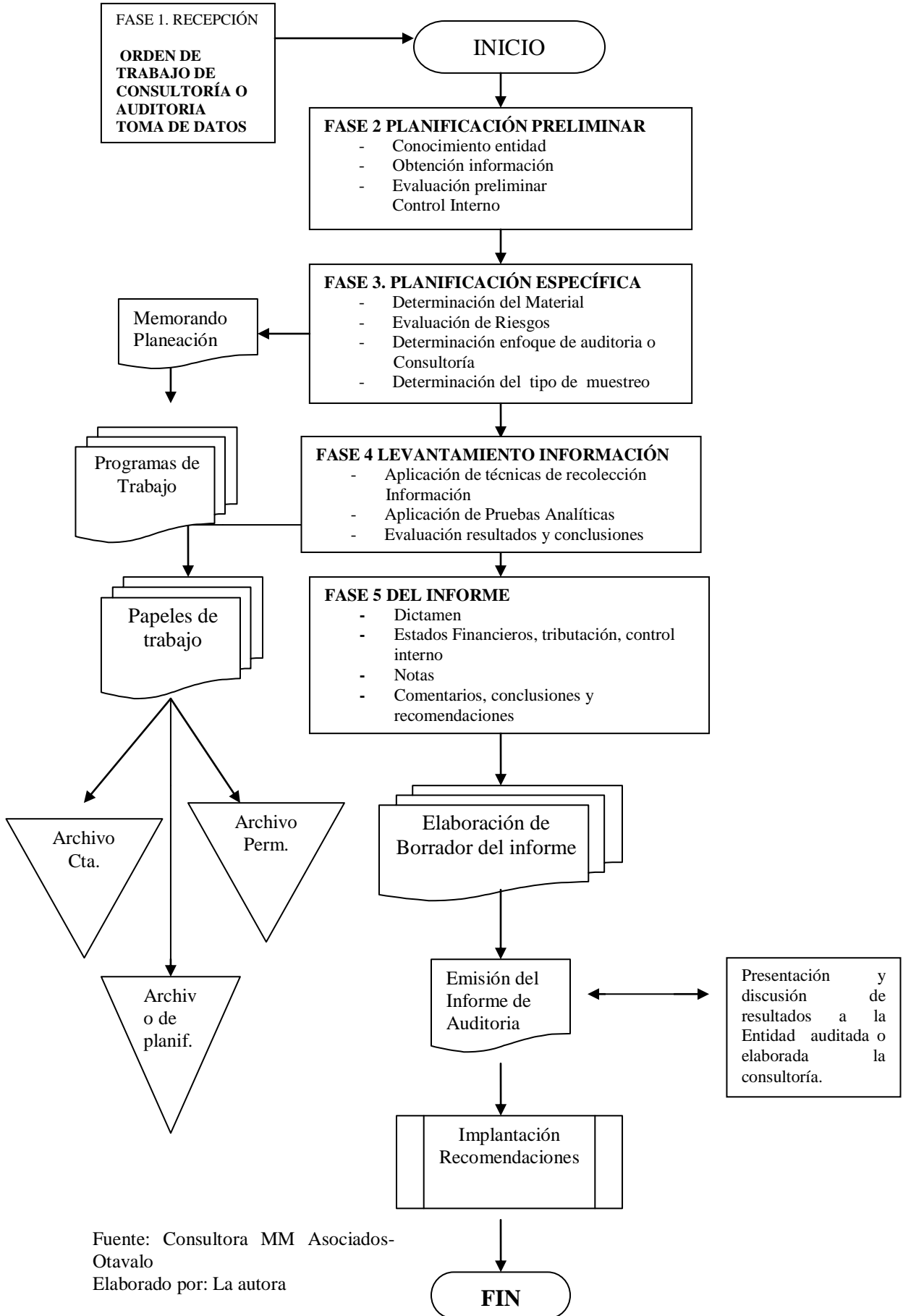
Cuadro N. 22

Proceso de contacto de servicios de auditoria

Actividad
<p>FASE 1. RECEPCIÓN DEL CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Orden de trabajo - Toma de datos de identificación
<p>FASE 2. PLANIFICACIÓN PRELIMINAR</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conocimiento entidad a asesorar - Obtención información - Evaluación preliminar
<p>FASE 3. PLANIFICACIÓN ESPECIFICA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinación del material - Evaluación de Riesgos - Determinación enfoque de auditoria - Determinación del tipo de muestreo
<p>FASE 4. LEVANTAMIENTO DE LA INFORMACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplicación de técnicas de recolección información - Aplicación de Pruebas Analíticas - Evaluación resultados y conclusiones
<p>FASE 5. DEL INFORME</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de Borrador del informe - Emisión del Informe de consultoría o auditoria - Implantación y Recomendaciones

Fuente: Investigación directa
 Elaborado por: La autora

Diagrama N. 1



Fuente: Consultora MM Asociados-Otavalo
Elaborado por: La autora

Proceso: CONTACTO PARA LOS SERVICIOS DE CONSULTORIA

Actividades:

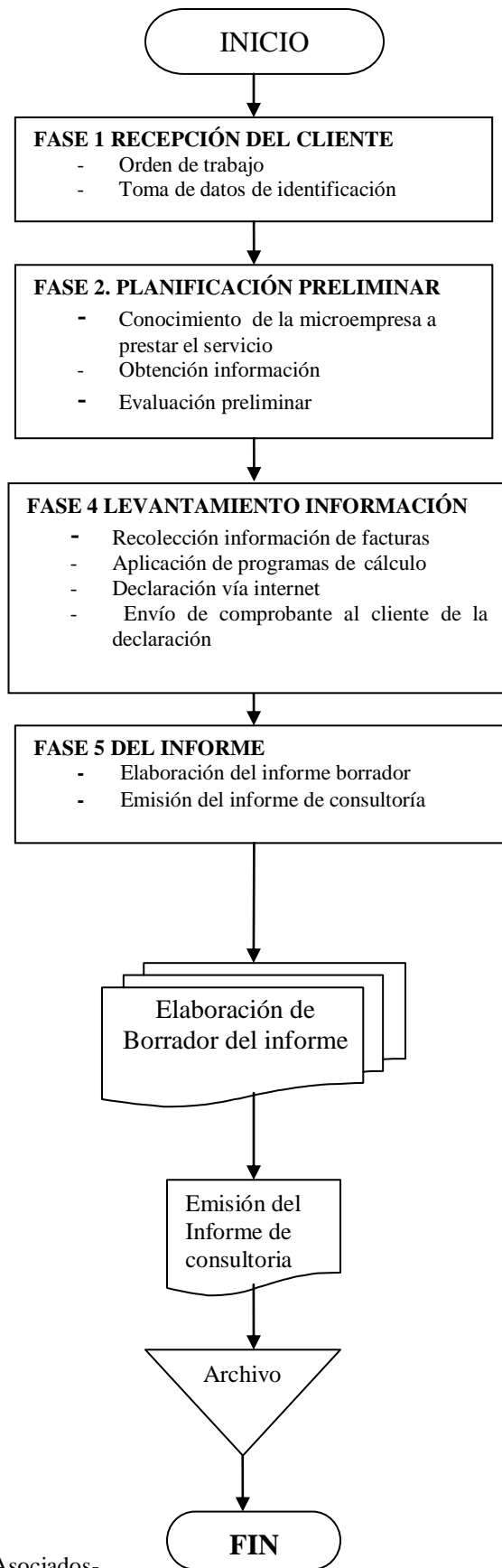
Cuadro N. 23

Proceso de contacto de servicios de consultoría tributaria

Actividad
FASE 1. RECEPCIÓN DEL CLIENTE <ul style="list-style-type: none">- Orden de trabajo- Toma de datos de identificación
FASE 2. PLANIFICACIÓN PRELIMINAR <ul style="list-style-type: none">- Conocimiento de la microempresa a prestar el servicio- Obtención información- Evaluación preliminar
FASE 3. LEVANTAMIENTO DE LA INFORMACIÓN <ul style="list-style-type: none">- Recolección información de facturas- Aplicación de programas de cálculo- Declaración vía internet- Envío de comprobante al cliente de la declaración
FASE 5. DEL INFORME <ul style="list-style-type: none">- Elaboración de Borrador del informe- Emisión del Informe de consultoría

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: La autora

Diagrama N. 2



Fuente: Consultora MM Asociados-
Otavalo
Elaborado por: La autora

4.5 DISTRIBUCIÓN DE LA EMPRESA CONSULTORA

4.5.1 Diseño de instalaciones

La empresa consultora estará distribuida en dos secciones, la administrativa y la operativa, cuya planta se encuentra adaptada al tipo de servicios y su trabajo será en forma intermitente o continuo, guiado por los respectivos servicios de consultoría y auditoría solicitado por los clientes. Toda la instalación tendrá un fácil acceso a fuentes de energía y una cisterna para la reserva y aprovisionamiento de agua. Las áreas descritas anteriormente quedarán distribuidas de la siguiente manera:

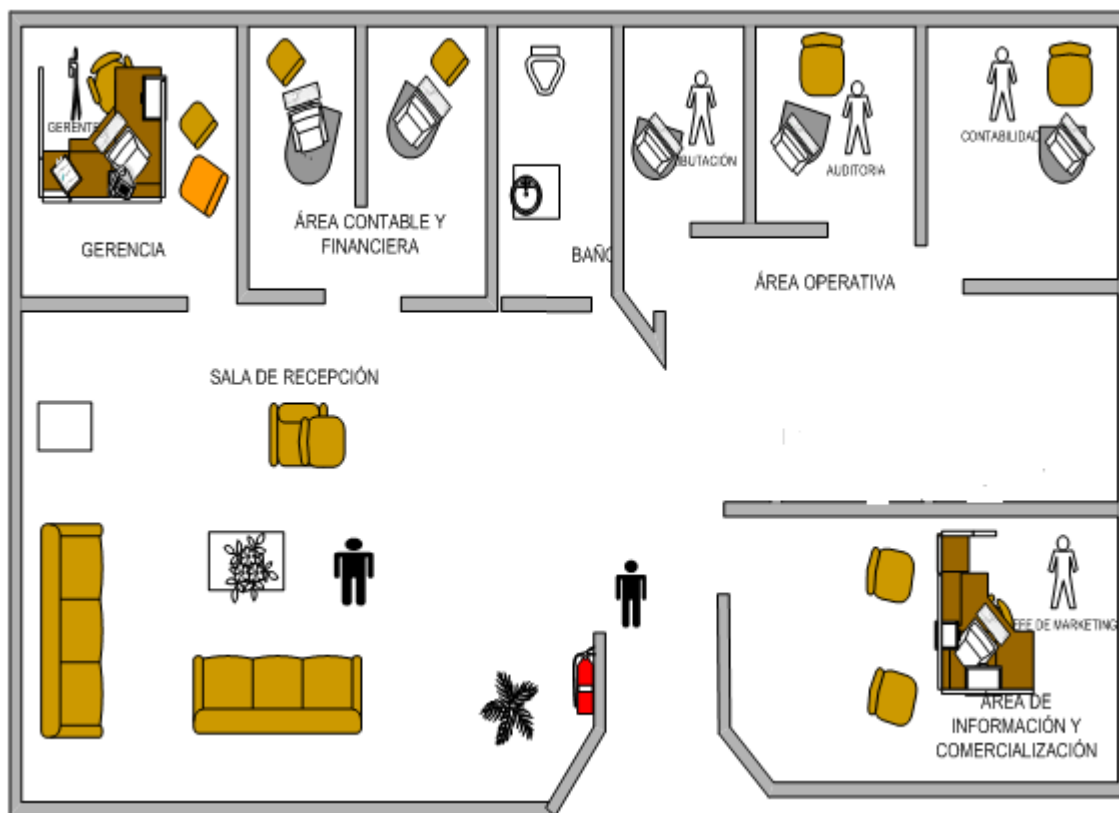
Cuadro N. 24
Distribución de planta

Departamento	Área m2
1. Área Operacional	25,00
2. Área Administrativa	25,00
3. Área comercial e información	35,00
4. Baños	4,50
5. Sala de recepción	6,50
Total	104,50

Elaboración: La autora

Fuente: Investigación Directa

Gráfico N. 19
Plano de la Consultora



Elaboración: La autora

CAPÍTULO V

5. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

5.1 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA Y LEGAL

La consultoría manejará niveles jerárquicos, establecidos bajo un principio de responsabilidad y autoridad, en donde habrá una cabeza general hasta su nivel operativo, siendo de la siguiente manera:

- a. **Nivel directivo:** Se establecerán los objetivos, políticas y las estrategias de la entidad.
- b. **Nivel ejecutivo:** Se aplicarán las políticas y se tomarán las decisiones para el funcionamiento de la entidad de acuerdo con los lineamientos definidos en el nivel directivo.
- c. **Nivel Operativo:** Se ejecutarán las operaciones de la entidad.

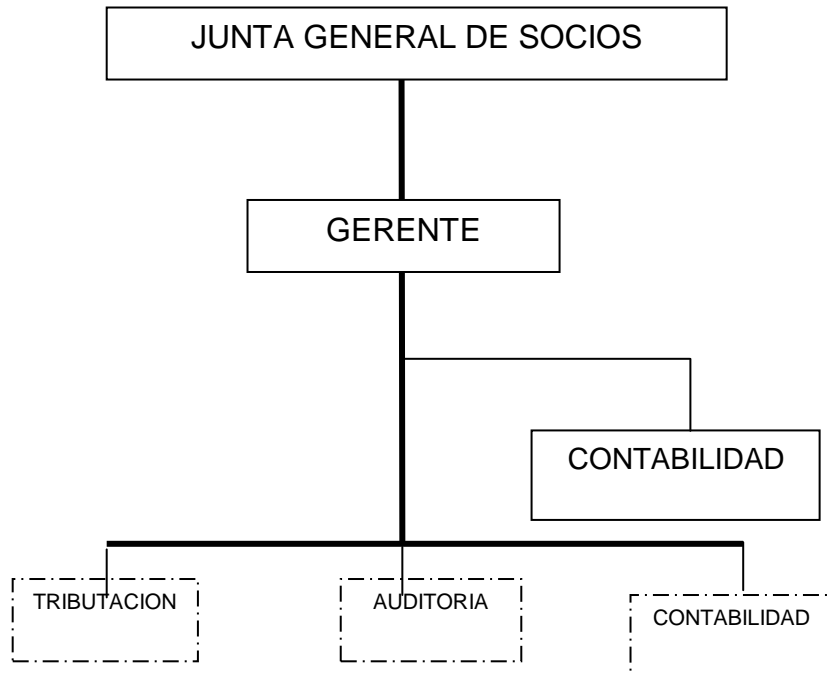
La empresa consultora tendrá un tipo de organización formal, la misma que se conformará de la siguiente manera:

5.1.1 Organización Estructural

En términos administrativos la organización es la estructura técnica para la integración y preparación de los elementos; distribución de autoridad y responsabilidades; fijación de la zona de acción de cada uno y estipulación de las relaciones jerárquicas.

Organización Estructural del proyecto

Organigrama N. 1



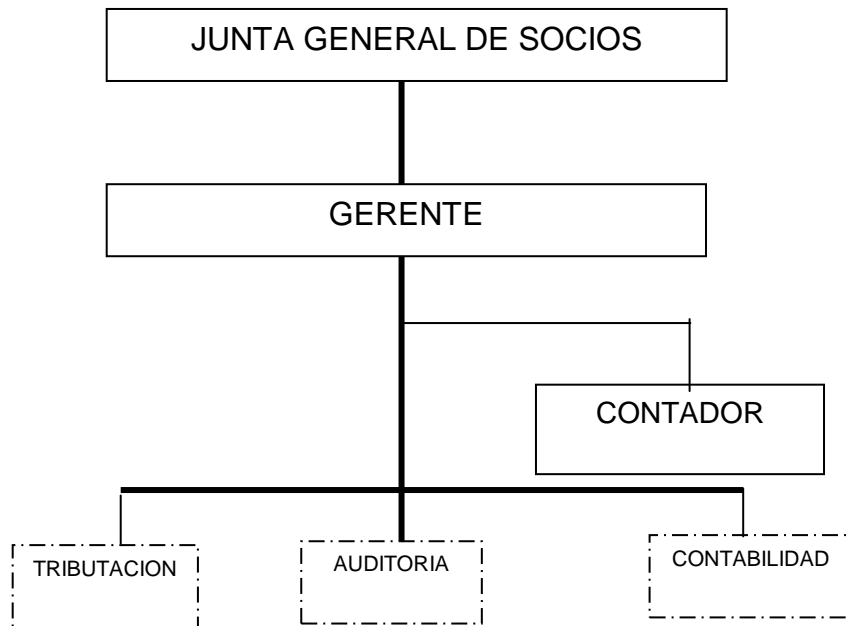
Referencias:		Elaborado por:	Aprobado por:	Fecha:
————	Nivel autoridad	La autora	Gerencia	
-----	Nivel asesor			
┌————┐	Nivel apoyo			




5.1.2 Organización Posicional

Es aquel tipo de estructura en donde se establece el tipo de posicionamiento que ocuparán cada uno de los niveles jerárquicos dentro de la organización, pudiendo establecerse de acuerdo al tipo de puesto, su grado de perfil profesional.

Orgánico Posicional del proyecto

Organigrama N. 2
Organigrama Posicional



Referencias:			
 Nivel autoridad	Elaborado por:	Aprobado por:	Fecha:
 Nivel asesor	La autora	Presidencia	
 Nivel apoyo			

5.1.3 Manual de funciones

Departamento: GERENCIA

Cargo: Gerente General

Misión del puesto:

Representar judicial y extrajudicialmente a la empresa, planificar, organizar, dirigir y supervisar íntegramente sus actividades, proponiendo, ejecutando y controlando el cumplimiento de políticas, objetivos, métodos y estrategias en el campo administrativo,

financiero y otros así como las Leyes y sus Reglamentos, Estatutos y Reglamentos internos de la organización.

Funciones:

- Representar judicial y extrajudicialmente a la empresa.
- Elaborar planes estratégicos y operativos de la Empresa.
- Planificar, organizar y dirigir las actividades de la empresa en las áreas administrativas, operativas, de negocios y otras.
- Fijar y controlar que se cumplan objetivos, métodos, procedimientos, políticas y estrategias específicas.
- Ejecutar planes de financiamiento e inversión
- Llevar a cabo operaciones bancarias, comerciales, financieras y otras.
- Firmar contratos de carácter legal, comercial y judicial.
- Firmar cheques y/o papeletas de retiro de fondos de las cuentas de la Empresa, para el buen funcionamiento de la institución.
- Planificar la entrega de informes pedidos por los clientes.
- Elaborar contratos, arriendos y más documentos que garanticen el buen funcionamiento de la Empresa.
- Cuidar y velar por el cuidado y buen funcionamiento del mobiliario y equipo a su cargo y bajo su responsabilidad.

Formación Profesional:

- Título profesional de Ingeniero Comercial, Economista. Contador Público Autorizado y tener la licencia profesional actualizada.
- Experiencia mínima de tres años en actividades ejecutivas o directivas del sistema económico-financiero y tributario en diversas empresas ya sean éstas comerciales, industriales y/o de servicios.
- Haber aprobado cursos especializados de evaluación financiera, leyes tributarias financieras, laborales, de inversión, conocimientos de computación y manejo de utilitarios básicos Word, Excel, PowerPoint y del sistema informático que tenga la empresa.

Habilidades:

- Liderazgo
- Organización
- Planificación
- Trabajo bajo presión
- Coordinación
- Trabajo en equipo

Características:

- Integridad
- Honestidad
- Dedicación
- Motivación
- Deseo de sobresalir y ser exitoso
- Sentido común
- Conocer qué funciona y que no
- Deseo genuino de ver a otros alcanzar su potencial
- Habilidad para adaptarse a los cambios
- Atención a los detalles, especialmente a los financieros

DEPARTAMENTO: COORDINACIÓN**Cargo: Consultores y auditores****Misión del puesto:**

Serán los encargados de programar, organizar, dirigir, coordinar, controlar y mantener actualizadas las gestiones tanto administrativas, contables, de auditoría, financieras, comerciales, tributarias, entre otras, con sus respectivos registros y de acuerdo a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados PCGA, Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC, las NIIF, las disposiciones, instructivos y Ley.

Funciones:

- Preparación de programas de trabajo (objetivos, alcance, diseño de pruebas, etc. y procedimientos así como del control interno en todas las áreas de la compañía.-
- Realizar las funciones de control administrativo, productivo, contable y financiera y de la suficiencia de los sistemas de control interno.
- Estudio de puestos de trabajo y funciones
- Requisitos para trabajar:
- Auditoría interna en empresas multinacionales.
- Control y auditoría interna, tanto a nivel operacional, de sistemas informáticos y a nivel financiero.
- Suficiencia de los sistemas de control interno.
- Elaboración y control de la contabilidad, cierres, entre otros.
- Colaboración con el resto de miembros del equipo financiero en tareas propias del departamento (cierres, reportings, auditorías)
- Preparación de programas de trabajo (objetivos, alcance, diseño de pruebas, etc.
- Elaboración de los informes del ambiente económico - financiero y operativo de puestos de trabajo y funciones de cada empleado para redefinir la estructura de la compañía.

Formación Profesional:

- Título Superior en Administración de Procesos, Administrador de Empresas y C.P.A. Auditor.
- Experiencia mínima de 3 años
- Conocimientos básicos de programación y paquetes informáticos

Habilidades:

- Liderazgo
- Planificación trabajo bajo presión
- Trabajo en equipo

Características:

- Buna salud física y mental
- Ética profesional y cortesía
- Estabilidad de comportamiento y acción y ser ejemplo a imitar
- Confianza en sí mismo.
- Eficiencia y eficacia personal, dinamismo.
- Integridad (cualidad que engendra confianza).
- Independencia
- Competencia intelectual.
- Juicio correcto (ser capaz de juzgar con objetividad).
- Elevada capacidad de análisis o de resolución de problemas
- Imaginación creadora (capacidad de ver cosas bajo nuevas perspectivas)
- Aptitud para las relaciones interpersonales, que implica:
- Orientación hacia el aspecto humano de los problemas
- Receptividad a la información o a los nuevos puntos de vista expuestos por los demás.
- Capacidad para ganarse la confianza y el respeto del personal de la organización cliente.
- Capacidad para obtener la participación del cliente en la solución de los problemas.
- Capacidad para transmitir sus conocimientos al personal de la organización cliente
- Capacidad para aplicar los principios y las técnicas de un cambio planificado.
- Capacidad para despersonalizar los problemas y enseñar a atacar sus causas y no a las personas.
- Capacidad superior a la medida para comunicar y persuadir (verbalmente o por escrito, gráficamente).
- Madurez psicológica.
- Habilidad como mediador de conflictos

- Capacidad de autoaprendizaje continuo.

Depende de: Gerencia General

DEPARTAMENTO: FINANCIERO

Cargo: Contador/a

Misión del Puesto

Será el encargado/a de prestar un servicio profesional concreto, tangible y constructivo, brindar servicios de alta calidad con independencia e integridad de una manera eficiente y eficaz, que agreguen valor a nuestros clientes, ramo o actividad.

Funciones:

- Las aperturas de los libros de contabilidad.
- Establecimiento de sistema de contabilidad.
- Estudios de estados financieros y sus análisis.
- Certificación de planillas para pago de impuestos.
- Aplicación de beneficios y reportes de dividendos.
- La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones.

Con estas funciones enumeradas no queremos decir de modo alguno que sólo son éstas las que puede ejercer el C.P.A dentro de las empresas, dado que está más que demostrada la capacidad sobrada con que cuenta éste para ejercer muchas más.

Profesional:

- Estudios Superiores en Contabilidad, CPA,
- Experiencia mínima de 2 años
- Conocimiento de programas y paquetes contables, financieros y tributarios.

Habilidades:

- Capacidad de Liderazgo
- De organización
- De planificación
- Trabajo bajo presión
- Coordinación
- Trabajo en equipo

Depende del: Gerente

5.1.4 Marco legal de operación**Tipo de empresa o sociedad**

El proyecto de acuerdo a su inversión y magnitud, se determina que sea una EMPRESA CONSULTORA EN RESPONSABILIDAD LIMITADA, la misma que se sujetará a la siguiente Ley:

1. DISPOSICIONES GENERALES

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirán, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Si no se hubiere cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de la compañía, las personas naturales o jurídicas, no podrán usar en anuncios, membretes de cartas, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o sigla que indiquen o sugieran que se trata de una compañía de responsabilidad limitada. Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Finanzas para la recaudación correspondiente. En esta compañía el capital estará representado por participaciones que podrán transferirse de acuerdo con lo que dispone el Art. 113.

Art. 93.- La compañía de responsabilidad limitada es siempre mercantil, pero sus integrantes, por el hecho de constituirla, no adquieren la calidad de comerciantes.

La compañía se constituirá de conformidad a las disposiciones de la presente Sección. ;

Art. 94.- La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitida por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, segura, capitalización y ahorro.

Art. 95.- La compañía de responsabilidad limitada no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince, si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

Art. 96.- El principio de existencia de esta especie de compañía es la fecha de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

Art. 97.- Para los efectos fiscales y tributarios las compañías de responsabilidad limitada son sociedades de capital.

2. DE LAS PERSONAS QUE PUEDEN ASOCIARSE

Art. 98.- Para intervenir en la constitución de una compañía de responsabilidad limitada se requiere de capacidad civil para contratar. El menor emancipado, autorizado para comerciar, no necesitará autorización especial para participar en la formación de esta especie de compañías.

Art. 99.- No obstante las amplias facultades que esta Ley concede a las personas para constituir compañías de responsabilidad limitada, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges.

Art. 100.- Las personas jurídicas, con excepción de los bancos, compañías de seguro, capitalización y ahorro y de las compañías anónimas extranjeras, pueden ser socios de las compañías de responsabilidad limitada, en cuyo caso se hará constar, en la nómina de los socios, la denominación o razón social de la persona jurídica asociada.

Art. 101.- Las personas comprendidas en el Art. 7 del Código de Comercio no podrán asociarse en esta clase de compañías.

3. DEL CAPITAL

Art. 102.- El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones de un mil sucres o múltiplos de mil.

Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha -de constitución de la compañía.

Art. 103.- Los aportes en numerario se depositarán en una cuenta especial de "Integración de Capital, que será abierta en un banco a nombre de la compañía en formación. Los certificados de depósito de tales aportes se protocolizarán con la escritura correspondiente. Constituida la compañía, el banco depositario pondrá los valores en cuenta a disposición de los administradores.

Art. 104.- Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio en favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas.

Estas serán avaluadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas.

Art. 105.- La constitución del capital o su aumento no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública.

Art. 106.- Las participaciones que comprenden los aportes de capital de esta compañía serán iguales, acumulativas e indivisibles. No se admitirá la cláusula de interés fijo. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que constará, necesariamente, su carácter

de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le correspondan.

Art. 107.- La participación de cada socio es transmisible por herencia. Si los herederos fueren varios, estarán representados en la compañía por la persona que designaren. Igualmente, las partes sociales son indivisibles.

Art. 108.- No se admitirán prestaciones accesorias ni aportaciones suplementarias, sino en el caso y en la proporción que lo establezca el contrato social.

Art. 109.- La compañía formará un fondo de reserva hasta que éste alcance por lo menos al veinte por ciento del capital social.

En cada anualidad la compañía segregará, de las utilidades líquidas y realizadas, un cinco por ciento para este objeto.

Art. 110.- Si se acordare el aumento del capital social, los socios tendrán derecho de preferencia para suscribirlo en proporción a sus aportes sociales, a no ser que conste lo contrario del contrato social o de las resoluciones adoptadas para aumentar el capital.

Art. 111.- En esta compañía no se tomarán resoluciones encaminadas a reducir el capital social si ello implicara la devolución a los socios de parte de las aportaciones hechas y pagadas, excepto en el caso de exclusión del socio previa la liquidación de su aporte.

Art. 112.- La amortización de las partes sociales será permitido solamente en la forma que se establezca en el contrato social, siempre que, para el efecto, se cuente con utilidades líquidas disponibles para el pago de dividendos.

Art. 113.- La participación que tiene el socio en la compañía de responsabilidad limitada es transferible por acto entre vivos, en beneficio

de otro u otros socios de la compañía o de terceros, si se obtuviere el consentimiento unánime del capital social. La cesión se hará por escritura pública. El notario incorporará al protocolo o insertará en la escritura el certificado del representante de la sociedad que acredite el cumplimiento del requisito referido en el inciso anterior. En el libro respectivo de la compañía se inscribirá la cesión y, practicada ésta, se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario.

De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, así como al margen de la matriz de la escritura de constitución en el respectivo protocolo del notario.

4. DERECHOS, OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS

Art. 114.- El contrato social establecerá los derechos de los socios en los actos de la compañía, especialmente en cuanto a la administración, como también a la forma de ejercerlos, siempre que no se opongan a las disposiciones legales. No obstante cualquier estipulación contractual, los socios tendrán los siguientes derechos:

a) A intervenir, a través de asambleas, en todas las decisiones y deliberaciones de la compañía, personalmente o por medio de representante o mandatario constituido en la forma que se determine en el contrato. Para efectos de la votación, cada participación dará al socio el derecho a un voto;

b) A percibir los beneficios que le correspondan, a prorrata' de la participación social pagada, siempre que en el contrato social no se hubiere dispuesto otra cosa en cuanto a la distribución de las ganancias;

- c) A que se limite su responsabilidad al monto de sus participaciones sociales, salvo las excepciones que en esta Ley se expresan;
- d) A no devolver los importes que en concepto de ganancias hubieren percibido de buena fe; pero, si las cantidades percibidas en este concepto no correspondieren a beneficios realmente obtenidos, estarán obligados a reintegrarlas a la compañía;
- e) A no ser obligados al aumento de su participación social. Si la compañía acordare el aumento de capital, el socio tendrá derecho de preferencia en ese aumento, en proporción a sus participaciones sociales, si es que en el contrato constitutivo o en las resoluciones de la junta general de socios no se conviniere otra cosa;
- t) A ser preferido para la adquisición de las participaciones correspondientes a otros socios, cuando el contrato social o la junta general prescriban este derecho, el cual se ejercitará a prorrata de las participaciones que tuviere;
- g) A solicitar a la junta general la revocación de la designación de administradores o gerentes. Este derecho se ejercitará sólo cuando causas graves lo hagan indispensable. Se considerarán como tales el faltar gravemente a su deber, realizar a sabiendas actos ilegales, no cumplir las obligaciones establecidas por el Art. 124, o la incapacidad de administrar en debida forma;
- h) A recurrir a la Corte Superior del distrito impugnando los acuerdos sociales, siempre que fueren contrarios a la Ley o a los estatutos.
En este caso se estará a lo dispuesto en los Arts. 249 y 250, en lo que fueren aplicables;
- i) A pedir convocatoria a junta general en los casos determinados por la presente Ley. Este derecho lo ejercerán cuando las aportaciones de los solicitantes representen no menos de la décima parte del capital social; y,
- j) A ejercer en contra de los gerentes o administradores la acción de reintegro del patrimonio social. Esta acción no podrá ejercitarla si la junta general aprobó las cuentas de los gerentes o administradores.

Art. 115.- Son obligaciones de los socios:

- a) Pagar a la compañía la participación suscrita. Si no lo hicieren dentro del plazo estipulado en el contrato, o en su defecto del previsto en la Ley, la compañía podrá, según los casos y atendida la naturaleza de la aportación no efectuada, deducir las acciones establecidas en el Art. 219 de esta Ley,
- b) Cumplir los deberes que a los socios impusiere el contrato social;
- e) Abstenerse de la realización de todo acto que implique injerencia en la administración;
- d) Responder solidariamente de la exactitud de las declaraciones contenidas en el contrato de constitución de la compañía y, de modo especial, de las declaraciones relativas al pago de las aportaciones y al valor de los bienes aportados;
- e) Cumplir las prestaciones accesorias y las aportaciones suplementarias previstas en el contrato social. Queda prohibido pactar prestaciones accesorias consistentes en trabajo o en servicio personal de los socios;
- f) Responder solidaria e ilimitadamente ante terceros por la falta de publicación e inscripción del contrato social; y,
- g) Responder ante la compañía y terceros, si fueren excluidos, por las pérdidas que sufrieren por la falta de capital suscrito y no pagado o por la suma de aportes reclamados con posterioridad, sobre la participación social.

La responsabilidad de los socios se limitará al valor de sus participaciones sociales, al de las prestaciones accesorias y aportaciones suplementarias, en la proporción que se hubiere establecido en el contrato social. Las aportaciones suplementarias no afectan a la responsabilidad de los socios ante terceros, sino desde el momento en que la compañía, por resolución inscrita y publicada, haya decidido su pago. No cumplidos estos requisitos, ella no es exigible, ni aún en el caso de liquidación o quiebra de la compañía.

5. DE LA ADMINISTRACIÓN

Art. 116.- La junta general, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía. La junta general no podrá considerarse válidamente constituida para deliberar. en primera convocatoria, si los concurrentes a ella no representan más de la mitad del capital social. La junta general se reunirá, en segunda convocatoria, con el número de socios presentes, debiendo expresarse así en la referida convocatoria.

Art. 117.- Salvo disposición en contrario de la Ley o del contrato, las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos de los socios presentes. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 118.- Son atribuciones de la junta general:

- a) Designar y remover administradores y gerentes;
- b) Designar el consejo de vigilancia, en el caso de que el contrato social hubiere previsto la existencia de este organismo;
- c) Aprobar las cuentas y los balances que presenten los administradores y gerentes;
- d) Resolver acerca de la forma de reparto de utilidades;
- e) Resolver acerca de la amortización de las partes sociales;
- f) Consentir en la cesión de las partes sociales y en la admisión de nuevos socios;
- g) Decidir acerca del aumento o disminución del capital y la prórroga del contrato social;
- h) Resolver, si en el contrato social no se establece otra cosa, el gravamen o la enajenación de inmuebles propios de la compañía;
- i) Resolver acerca de la disolución anticipada de la compañía;

j) Acordar la exclusión del socio por las causales previstas en el Art. 82 de esta Ley,

Disponer que se entablen las acciones correspondientes en contra de los administradores o gerentes.

En caso de negativa de la junta general, una minoría representativa de por lo menos un veinte por ciento del capital social, podrá recurrir al juez para entablar las acciones indicadas en esta letra, y,

k) Las demás que no estuvieren otorgadas en esta Ley o en el contrato social a los gerentes, administradores u otro organismo.

Art. 119.- Las juntas generales son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía, previa convocatoria del administrador o del gerente. Las ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía; las extraordinarias, en cualquier época en que fueren convocadas. En las juntas generales sólo podrán tratarse los asuntos puntualizados en la convocatoria, bajo pena de nulidad. Las juntas generales serán convocadas por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, al fijado para la reunión, o por los medios previstos en el contrato. Es aplicable a estas compañías lo establecido en el Art. 238.

Art. 120.- El o los socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social podrán ejercer ante el Superintendente de Compañías el derecho concedido en el Art. 213. Si el contrato social estableciese un consejo de vigilancia, éste podrá convocar a reuniones de junta general en ausencia o por omisión del gerente o administrador, y en caso de urgencia.

Art. 121.- A las juntas generales concurrirán los socios, personalmente o por medio de representante, en cuyo caso la representación se conferirá

por escrito y con carácter especial para cada junta, a no ser que el representante ostente poder general, legalmente conferido.

Art. 122.- El acta de las deliberaciones y acuerdos de las juntas generales llevará las firmas del presidente y del secretario de la junta.

Se formará un expediente de cada junta. El expediente contendrá la copia del acta y de los documentos que justifiquen que las convocatorias han sido hechas en la forma señalada en la ley y en los estatutos. Se incorporarán también a dicho expediente todos aquellos documentos que hubieren sido conocidos por la junta. Las actas podrán extenderse a máquina, en hojas debidamente foliadas, o ser asentadas en un libro destinado para el efecto.

Art. 123.- Los administradores o gerentes se sujetarán en su gestión a las facultades que les otorgue el contrato social y, en caso de no señalárseles, a las resoluciones de los socios tomadas en junta general. A falta de estipulación contractual o de resolución de la junta general, se entenderá que se hallan facultados para representar a la compañía judicial y extrajudicialmente y para realizar toda clase de gestiones, actos y contratos, con excepción de aquellos que fueren extraños al contrato social, de aquellos que pudieren impedir que posteriormente la compañía **cumpla sus fines y de todo lo que implique reforma del contrato social.**

Art. 124.- Los administradores o gerentes estarán obligados a presentar el balance anual y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la propuesta de distribución de beneficios, en el plazo de sesenta días a contarse de la terminación del respectivo ejercicio económico; deberán también cuidar de que se lleve debidamente la contabilidad y correspondencia de la compañía y cumplir y hacer cumplir la Ley, el contrato social y las resoluciones de la junta general.

Art. 125.- Los administradores o gerentes, estarán obligados a proceder con la diligencia que exige una administración mercantil ordinaria y prudente.

Los que faltaren a sus obligaciones son responsables, solidariamente si fueren varios, ante la compañía y terceros por el perjuicio causado. Su responsabilidad cesará cuando hubieren procedido conforme a una resolución tomada por la junta general, siempre que oportunamente hubieren observado a la junta sobre la resolución tomada.

Art. 126.- Los administradores o gerentes que incurrieren en las siguientes faltas responderán civilmente por ellas, sin perjuicio de la responsabilidad penal que pudieren tener:

- a) Consignar, a sabiendas, datos inexactos en los documentos de la compañía que, conforme a la ley, deban inscribirse en el Registro Mercantil; o dar datos falsos respecto al pago de las aportaciones sociales y al capital de la compañía;
- b) Proporcionar datos falsos relativos al pago de las garantías sociales, para alcanzar la inscripción en el Registro Mercantil de las escrituras de disminución del capital, aun cuando la inscripción hubiere sido autorizada por el Superintendente de Compañías;
- c) Formar y presentar balances e inventarios falsos; y,
- d) Ocultar o permitir la ocultación de bienes de la compañía.

Art. 127.- La responsabilidad de los socios administradores de la compañía se extinguirá en conformidad con las disposiciones contenidas en los Arts. 264 y 265 y en la Sección VI de esta Ley.

Art. 128.- Sin perjuicio de la responsabilidad penal a que hubiere lugar, los administradores o gerentes responderán especialmente ante la compañía por los daños y perjuicios causados por dolo, abuso de

facultades, negligencia grave o incumplimiento de la ley o del contrato social. Igualmente responderán frente a los acreedores de la compañía y a los socios de ésta, cuando hubieren lesionado directamente los intereses de cualquiera de ellos. Si hubieren propuesto la distribución de dividendos ficticios, no hubieren hecho inventarios o presentaren inventarios fraudulentos, responderán ante la compañía y terceros por el delito de estafa.

Art. 129.- Si hubiere más de dos gerentes o administradores, las resoluciones de éstos se tomarán por mayoría de votos, a no ser que en el contrato social se establezca obligatoriedad de obrar conjuntamente, en cuyo caso se requerirá unanimidad para las resoluciones.

Art. 130.- Los administradores o gerentes no podrán dedicarse, por cuenta propia o ajena, al mismo género de comercio que constituye el objeto de la compañía, salvo autorización expresa de la junta general. Se aplicará a los administradores de estas compañías, la prohibición contenida en el inciso segundo del Art. 261.

Art. 131.- Es obligación de los administradores o gerentes inscribir en el mes de enero de cada año, en el Registro Mercantil del cantón, una lista completa de los socios de la compañía, con indicación del nombre, apellido, domicilio y monto del capital aportado. Si no hubiere acaecido alteración alguna en la nómina de los socios y en la cuantía de las aportaciones desde la presentación de la última lista, bastará presentar una declaración en tal sentido.

Art. 132.- Son aplicables a los gerentes o administradores las disposiciones constantes en los Arts. 129 al 133, inclusive, del Código de Comercio.

Art. 133.- El administrador no podrá separarse de sus funciones mientras no sea legalmente reemplazado. La renuncia que de su cargo presentare el administrador, surte efectos, sin necesidad de aceptación, desde la

fecha en que es conocida por la junta general de socios. Si se tratare de administrador único, no podrá separarse de su cargo hasta ser legalmente reemplazado, a menos que hayan transcurrido treinta días desde la fecha en que la presentó.

La junta general podrá remover a los administradores o a los gerentes por las causas determinadas en el contrato social o por incumplimiento de las obligaciones señaladas en los Arts. 124, 125 y 131. La resolución será tomada por una mayoría que represente, por lo menos, las dos terceras partes del capital pagado concurrente a la sesión. En el caso del Art. 128 la junta general deberá remover a los administradores o a los gerentes. Si en virtud de denuncia de cualquiera de los socios la compañía no tomare medidas tendientes a corregir la mala administración, el socio o socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social podrán libremente, solicitar la remoción del administrador o de los gerentes a un juez de lo civil. Este procederá ciñéndose a las disposiciones pertinentes para la remoción de los gerentes o de los administradores de las compañías anónimas.

Art. 134.- Toda acción contra los gerentes o administradores prescribirá en el plazo de tres meses cuando se trate de solicitar la remoción de dicho funcionario.

Art. 135.- En las compañías en las que el número de socios exceda de diez podrá designarse una comisión de vigilancia, cuyas obligaciones fundamentales serán velar por el cumplimiento, por parte de los administradores o gerentes, del contrato social y la recta gestión de los negocios.

La comisión de vigilancia estará integrada por tres miembros, socios o no, que no serán responsables de las gestiones realizadas por los administradores o gerentes, pero sí de sus faltas personales en la ejecución del mandato.

6. DE LA FORMA DEL CONTRATO

Art. 136.- La escritura pública de la formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el que ordenará la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil. El extracto de la escritura contendrá los datos señalados en los numerales 1, 2, 3, 4, 5 y 6 del Art. 137 de esta Ley, y además la indicación del valor pagado del capital suscrito, la forma en que se hubiere organizado la representación legal, con la designación del nombre del representante, caso de haber sido designado en la escritura constitutiva y el domicilio de la compañía.

De la resolución del Superintendente de Compañías que niegue la aprobación, se podrá recurrir ante el respectivo Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Art. 137.- La escritura de constitución será otorgada por todos los socios, por sí o por medio de apoderado. En la escritura se expresará:

- 1°. Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio;
- 2°. La denominación objetiva o la razón social de la compañía;
- 3°. El objeto social, debidamente concretado;
- 4°. La duración de la compañía;
- 5°. El domicilio de la compañía;
- 6°. El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;
- 7°. La indicación de las participaciones que cada socio suscriba 1°. Pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;

8°. La forma en que se organizará la administración Y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal;

9°. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituirarla; y,

10°. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta Ley.

Art. 138.- La aprobación de la escritura de constitución de la compañía será pedida al Superintendente de Compañías por los administradores o gerentes o por la persona en ella designada. Si éstos no lo hicieren dentro de los treinta días de suscrito el contrato, lo hará cualquiera de los socios a costa del responsable de la omisión.

Art. 139.- Los administradores o los gerentes podrán ser designados en el contrato constitutivo o por resolución de la junta general. Esta designación podrá recaer en cualquier persona, socio o no, de la compañía.

En caso de remoción del administrador o del gerente designado en el contrato constitutivo o posteriormente, para que surta efecto la remoción bastará la inscripción del documento respectivo en el Registro Mercantil.

Art. 140.- El pago de las aportaciones por la suscripción de nuevas participaciones podrá realizarse:

1°. En numerario;

2°. En especie si la junta general hubiere resuelto aceptarla y se hubiere realizado el avalúo por los socios, o los peritos, conforme lo dispuesto en el Art. 104 de esta Ley,

3°. Por compensación de créditos;

4°. Por capitalización de reservas o de utilidades; y,

5°. Por la reserva o superávit proveniente de revalorización de activos, con arreglo al reglamento que expedirá la Superintendencia de Compañías.

La junta general que acordare el aumento de capital establecerá las bases de las operaciones que quedan enumeradas.

En cuanto a la forma de pago del aumento de capital, se estará a lo dispuesto en el segundo inciso del Art. 102 de esta Ley.

Art. 141.- Cuando por disposición contractual se designen funcionarios de fiscalización en esta especie de compañía, se aplicarán las disposiciones del Capítulo X, Sección VI.

Art. 142.- En lo no previsto por esta Sección, se aplicarán las disposiciones contenidas en la Sección VI, en cuanto no se opongan a la naturaleza de la compañía de responsabilidad limitada.

Razón social

La empresa consultora se denominará **“ZAMBRANO & ASOCIADOS CONSULTORES RESPONSABILIDAD LTDA.”**

Requisitos legales para operar

Los requisitos legales para el funcionamiento de una empresa consultora y de auditoría son los siguientes:

Registro de acuerdo a la Ley de Consultorías:

Ley de consultoría

Art. 1.- Para los efectos de la presente Ley, se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que

tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de prefactibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoria 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.

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.

Art. 5.- Para que una compañía nacional pueda ejercer actividades de consultoría, deberá estar constituido de conformidad con la Ley de Compañías.

Las Compañías consultoras nacionales solo 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.

Las Universidades y Escuelas Politécnicas podrán también ejercer la consultoría, de conformidad con las disposiciones legales o estatutarias que normen su vida jurídica.

Art. 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.

Del Registro de Consultoría

Art. 33.- Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, para poder ejercer actividades de consultoría en el Ecuador, deberá inscribirse en el registro que con este fin tendrá a su cargo la Secretaría Técnica del Comité de Consultoría.

Art. 34.- Será obligación de las dependencias u organismos del sector público, remitir a la Secretaría Técnica del Comité de Consultoría, todo contrato de consultoría cuya cuantía sea superior a las establecidas en el literal a) del artículo 12.

Registro Único de Contribuyentes

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el punto de partida para el proceso de administración tributaria. El RUC constituye el número de identificación de todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, quienes tienen sus obligaciones iniciales con el Servicio de Rentas Internas:

- Obtener el Registro Único de Contribuyentes, documento único que le califica para poder efectuar transacciones comerciales en forma legal. Los contribuyentes deben inscribirse en el RUC dentro de los treinta días hábiles siguientes a su inicio de actividades.
- Actualizar el RUC por cualquier cambio producido en los datos originales contenidos en éste. El contribuyente deberá realizar esta actualización dentro de los treinta días hábiles siguiente de ocurrido el hecho que produjo el cambio.

Todos los trámites relacionados con el Registro Único de Contribuyentes se realizan en las oficinas del Servicio de Rentas Internas.

Patente Municipal

Ley de Régimen Municipal establece la obligatoriedad de obtener la patente y por consiguiente, el pago del impuesto, para todos los comerciantes e industriales, así como los que ejerzan cualquier actividad económica.

La patente anual se obtendrá dentro de los treinta días siguientes al final del mes en que se inician las actividades y durante enero de cada año. Por el ejercicio de las actividades se pagará un impuesto anual, cuya cuantía está determinada en proporción a la naturaleza, valores y ubicación del negocio.

Registro de Funcionamiento

El registro de funcionamiento es otorgado por el Municipio del cantón.

Los requisitos y formalidades para el registro son las siguientes:

- Copia certificada de la escritura de Constitución, aumento de Capital o reforma de Estatutos, tratándose de personas jurídicas.
- Nombramiento del representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del Registro Mercantil, tratándose de personas jurídicas.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Fotocopia de cédula de identidad, según sea la Persona Natural Ecuatoriana o extranjera.
- Fotocopia del Contrato de compra venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario CON LA AUTORIZACIÓN DE UTILIZAR LA RAZÓN SOCIAL.
- Certificado del Instituto Ecuatoriano del Propiedad Intelectual (IEPPI), de no encontrarse registrada la razón social, Av. República y Av. Diego de Almagro (EDIF. FORUM 1er. Piso).
- Copia del Certificado de votación.

- Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento del local, registrado en un juzgado del Inquilinato.
- Lista de Precios de los servicios ofertados (original y copia).

Número Patronal

El número patronal es otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Los requisitos son los siguientes:

- Contratos de Trabajo inscritos en la Inspección de Trabajo.
- Cédula de Identidad del representante de la compañía.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la compañía.

Una vez obtenido el número patronal se debe proceder a afiliar a cada uno de los trabajadores.

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

6.1 Inversión del proyecto

El presupuesto de inversión está programado en base a una inversión fija, diferida y un capital de trabajo, siendo este último programado para un mes. A continuación se muestra el tipo de inversión programada:

6.1.1 Inversión fija

Las Inversiones Fijas ascienden USD. \$5.761,00 y se detallan en el Cuadro N. 25

Cuadro N. 25
INVERSIONES FIJAS

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Equipo de computación	\$ 3.000,00
Equipo de oficina	\$ 300,00
Muebles y enseres	\$ 2.461,00
TOTAL	\$ 5.761,00

Fuente: Investigación directa.
Elaboración: La autora

Equipamiento

El valor total del equipamiento asciende USD. \$5.761,00 y su desglose detallamos en el Cuadros Nro. 26, 27 y 27.

Cuadro N. 26**Equipo de computación**

DESCRIPCION	UNID.	P. UNIT	SUBTOTAL	V. TOTAL
EQUIPO DE COMPUTACION				3.000,00
Computador	4	750,00	3.000,00	

Fuente: Investigación directa.
Elaboración: La autora

Cuadro N. 27**Equipos de oficina**

DESCRIPCION	UNID.	P. UNIT	SUBTOTAL	V. TOTAL
EQUIPO DE OFICINA				300,00
Teléfono	2	80,00	160,00	
Fax	1	120,00	120,00	
Grapadora	1	11,50	11,50	
Perforadora	1	8,50	8,50	

Fuente: Investigación directa.
Elaboración: La autora

Cuadro N. 28**Muebles y enseres**

DESCRIPCION	UNID.	P. UNIT	SUBTOTAL	V. TOTAL
MUEBLES Y ENSERES				2.461,00
Escritorio	7	130,00	910,00	
Sillas de metal	24	45,00	1.080,00	
Mesa de trabajo	2	95,00	190,00	
Archivador	1	120,00	120,00	
Papelera	7	8,00	56,00	
Basureros	8	5,00	40,00	
Extintores de incendios	1	65,00	65,00	

Fuente: Investigación directa.
Elaboración: La autora

6.1.2 Inversión diferida

Las Inversiones Diferidas ascienden USD. \$ 770,00 y se detallan en el Cuadro Nro. 29

**Cuadro N. 29
INVERSIÓN DIFERIDA**

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Gasto de constitución legal	\$ 520.00
Gastos asesoría profesional	\$ 250.00
TOTAL	\$ 770.00

Fuente: Investigación directa.
Elaboración: La autora

6.1.3 Capital de trabajo

La empresa consultora mantendrá un capital de operación mensual en base a los siguientes rubros:

**Cuadro N. 30
Presupuesto mensual capital de trabajo**

DESCRIPCIÓN	No.	unidad	TOTAL	
			ANUAL \$	MENSUAL \$
SUELDO PERSONAL				
Administrativo				
Gerente General (Incluye beneficios de Ley)	1	Sueldos	7.914,35	659,53
Contador (Incluye beneficios de Ley)	1	Sueldos	4.871,52	405,96
Operativo:				
Consultores (Incluye beneficios de Ley)	3	Sueldos	18.265,95	1522,16
Suman			31.051,82	2.587,65
SERVICIOS				
Agua Potable		m3	120,00	10,00
Energía Eléctrica		Kv/h	300,00	25,00
Teléfono		min.	300,00	25,00
Arriendos:				
Arriendo local		mes	2.400,00	200,00
Suman			3.120,00	260,00
SUMINISTROS DE OFICINA				
Materiales y suministros (trimestral)		trimestral	64,40	21,47
MATERIALES Y SUMINISTROS DE LIMPIEZA				
Materiales de Aseo (semestral)		Trimestral	46,90	7,82
Suman			46,90	7,82
TOTAL			34.283,12	2.876,93

Fuente: Investigación directa.
Elaboración: La autora

* Sueldos de personal se encuentran desglosados sus sueldos básicos y beneficios de ley en anexos.

Nota: Se aplicó mensualmente por el hecho de ser considerado un tiempo prudencial de arranque del proyecto, en donde se dará la operación de la empresa en condiciones aceptables de funcionamiento.

6.1.4 Estructura de la inversión inicial

El total de la inversión asciende a USD. \$9.407,93; las inversiones se realizarán en el 100% en el primer mes, tiempo en que el que se espera estar ya en operación.

Cuadro N. 31
Total inversión

Inversiones fijas	\$ 5.761,00
Inversiones diferidas	\$ 770,00
Capital trabajo (1 mes)	\$ 2.876,93
TOTAL	\$ 9.407,93

Fuente: Investigación directa.
Elaboración: La autora

6.1.5 Financiamiento de la inversión

El financiamiento se estructura en el 40% propio, el 10% financiado mediante un crédito proveedores y el 50% financiado mediante un crédito bancario. Ver Cuadro N. 32

Cuadro N. 32
Financiamiento

FORMA DE FINANCIAMIENTO INICIAL	PORCENTAJE	VALOR
Propio	40%	\$ 3.763,17
Financiamiento proveedores	10%	\$ 940,79
Financiamiento vía crédito financiero	50%	\$ 4.703,97
TOTAL	100%	9.407,93

Fuente: Investigación directa.
Elaboración: La autora

Crédito bancario de la inversión:

Se requerirá de un crédito para cubrir la inversión en relación al aporte propio del 40%, dicho crédito se obtendrá de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Atuntaqui Ltda., siendo el 50% del monto a financiarse:

Crédito requerido	4.703,97
Plazo en años	5
Tasa de interés Activa a diciembre del 2012	14,69%

$$a = \frac{c(1+r)^n(r)}{(1+r)^n - 1}$$

Anualidad o Pago anual = **\$1.392,98**

Cuadro de amortización del crédito:

Cuadro N. 33
Amortización del crédito anual

Pagos anuales	Principal	Interés	Anualidad \$	Capital final
1	701,97	691,01	1.392,98	4.002,00
2	805,09	587,89	1.392,98	3.196,91
3	923,35	469,63	1.392,98	2.273,56
4	1.059,00	333,99	1.392,98	1.214,56
5	1.214,56	178,42	1.392,98	0,00
Total	4.703,97	2.260,94	6.964,90	

Fuente: Cooperativa Atuntaqui Ltda.

Gasto interés y pago de capital:

	1	2	3	4	5
Pago de interés \$	\$ 691,01	\$ 587,89	\$ 469,63	\$ 333,99	\$ 178,42
Pago del principal \$	\$ 701,97	\$ 805,09	\$ 923,35	\$ 1.059,00	\$ 1.214,56

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

Estableciendo en forma más desglosada la amortización mensual, se obtuvo:

Cuadro N. 34
Amortización del crédito mensual

Pagos Mensuales	Principal	Interés	Anualidad \$	Capital final
1	53,56	57,58	111,14	4.650,41
2	54,21	56,93	111,14	4.596,19
3	54,88	56,27	111,14	4.541,32
4	55,55	55,59	111,14	4.485,77
5	56,23	54,91	111,14	4.429,54
6	56,92	54,22	111,14	4.372,62
7	57,61	53,53	111,14	4.315,00
8	58,32	52,82	111,14	4.256,68
9	59,03	52,11	111,14	4.197,65
10	59,76	51,39	111,14	4.137,89
11	60,49	50,65	111,14	4.077,40
12	61,23	49,91	111,14	4.016,18
13	61,98	49,16	111,14	3.954,20
14	62,74	48,41	111,14	3.891,46
15	63,51	47,64	111,14	3.827,95
16	64,28	46,86	111,14	3.763,67
17	65,07	46,07	111,14	3.698,60
18	65,87	45,28	111,14	3.632,74
19	66,67	44,47	111,14	3.566,06
20	67,49	43,65	111,14	3.498,58
21	68,31	42,83	111,14	3.430,26
22	69,15	41,99	111,14	3.361,11
23	70,00	41,15	111,14	3.291,11
24	70,85	40,29	111,14	3.220,26
25	71,72	39,42	111,14	3.148,54
26	72,60	38,54	111,14	3.075,94
27	73,49	37,65	111,14	3.002,45
28	74,39	36,75	111,14	2.928,06
29	75,30	35,84	111,14	2.852,76
30	76,22	34,92	111,14	2.776,54
31	77,15	33,99	111,14	2.699,39
32	78,10	33,05	111,14	2.621,29
33	79,05	32,09	111,14	2.542,24
34	80,02	31,12	111,14	2.462,21

35	81,00	30,14	111,14	2.381,21
36	81,99	29,15	111,14	2.299,22
37	83,00	28,15	111,14	2.216,22
38	84,01	27,13	111,14	2.132,21
39	85,04	26,10	111,14	2.047,17
40	86,08	25,06	111,14	1.961,09
41	87,14	24,01	111,14	1.873,95
42	88,20	22,94	111,14	1.785,75
43	89,28	21,86	111,14	1.696,46
44	90,38	20,77	111,14	1.606,09
45	91,48	19,66	111,14	1.514,61
46	92,60	18,54	111,14	1.422,00
47	93,74	17,41	111,14	1.328,27
48	94,88	16,26	111,14	1.233,39
49	96,04	15,10	111,14	1.137,34
50	97,22	13,92	111,14	1.040,12
51	98,41	12,73	111,14	941,71
52	99,61	11,53	111,14	842,10
53	100,83	10,31	111,14	741,26
54	102,07	9,07	111,14	639,19
55	103,32	7,82	111,14	535,88
56	104,58	6,56	111,14	431,29
57	105,86	5,28	111,14	325,43
58	107,16	3,98	111,14	218,27
59	108,47	2,67	111,14	109,80
60	109,80	1,34	111,14	0,00
Total	4.703,97	1.964,62	6.668,58	

Fuente: Cooperativa Atuntaqui Ltda.

Datos de entrada para proyección

La empresa Consultora aplicará la siguiente información técnica para realizar la proyección de su información operacional, siendo:

Plazo proyección (Años):

5

Variables Externas

Tasa de inflación a diciembre del 2012: 4,54%

Tasa de Interés Activa nominal máxima (diciembre) 2012 14,69%

Tasa de Interés Pasiva nominal máxima (diciembre) 2012 5,59%

6.2 Presupuesto de ingresos y gastos del proyecto

6.2.1 Presupuesto de ingresos

Se aplicó como información los datos obtenidos del estudio técnico, al igual que del estudio de mercado, siendo:

Cantidad de ventas

Frecuencias	1	2	3	4	5
Número de microempresas solicitantes	287	298	310	323	336
Total	287	298	310	323	336

Cuadro N. 35
Volumen de ventas

SERVICIOS SOLICITADOS POR EMPRESAS		287	298	310	323	336
IVA mensual	16,39%	47	49	51	53	55
IVA semestral	19,67%	56	59	61	64	66
Declaración Impuesto a la Renta	9,84%	28	29	30	32	33
Asesoría Contable	13,11%	38	39	41	42	44
Asesoría Tributaria	18,03%	52	54	56	58	61
Auditoría interna	9,84%	28	29	30	32	33
Asesoría financiera	13,11%	38	39	41	42	44
	100%	287	298	310	323	336

Fuente: Estudio Técnico del proyecto y porcentajes obtenidos de la Preg. N. 9 encuesta dirigida a población de microempresas al 2012

Precio promedio de venta

Cuadro N. 36

Precio de venta

Detalle de los servicios	Precio estimado por servicio (\$)	Frecuencia de uso al año	Total precio al año \$	1	2	3	4	5
IVA mensual	5,00	12	60,00	62,72	65,57	68,55	71,66	74,91
IVA semestral	25,00	2	50,00	52,27	54,64	57,12	59,72	62,43
Declaración Impuesto a la Renta	25,00	1	25,00	26,14	27,32	28,56	29,86	31,21
Asesoría Contable	75,00	3	225,00	235,22	245,89	257,06	268,73	280,93
Asesoría Tributaria	80,00	3	240,00	250,90	262,29	274,19	286,64	299,66
Auditoría interna	180,00	1	180,00	188,17	196,72	205,65	214,98	224,74
Asesoría financiera	150,00	2	300,00	313,62	327,86	342,74	358,30	374,57

Fuente: Estudio de Mercado del proyecto y pregunta 1 de la encuesta dirigida a la población de microempresas al 2012

Nota: Se aplicó para los años proyectados la tasa de inflación del 4,54%

Ingresos netos proyectados

Cuadro N. 37

Ventas proyectadas

	1	2	3	4	5
IVA mensual	2.951,11	3.203,34	3.483,62	3.794,49	4.126,42
IVA semestral	2.951,11	3.203,34	3.483,62	3.794,49	4.126,42
Declaración Impuesto a la Renta	737,78	800,83	870,90	948,62	1.031,60
Asesoría Contable	8.853,34	9.610,01	10.450,86	11.383,48	12.379,25
Asesoría Tributaria	12.984,90	14.094,68	15.327,92	16.695,78	18.156,24
Auditoría interna	5.312,00	5.766,01	6.270,51	6.830,09	7.427,55
Asesoría financiera	11.804,45	12.813,35	13.934,47	15.177,98	16.505,67
Total ingresos por ventas	\$ 45.594,69	\$ 49.491,56	\$ 53.821,91	\$ 58.624,94	\$ 63.753,15

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

6.2.2 Presupuesto de Gastos

Para la determinación de los gastos en proyección, se aplicó la inflación del 4,54%, al igual que la estimación de los gastos por sueldos

de personal determinada en relación a la tasa de crecimiento del 5,23% de la proyección del mercado salarial al 2012, calculada del sueldo básico, siendo:

6.2.2.1 Gastos administrativos y operativos:

Se determina en forma general el talento humano tanto administrativo como operativo cuyo sueldo básico mensual se establece de la siguiente manera:

Cuadro N. 38
Sueldo básico mensual proyectado

Sueldo real mensual	Número	0	1	2	3	4	5
Gerente	1	500,00	526,15	553,67	582,62	613,10	645,16
Contador/a	1	300,00	315,69	332,20	349,57	367,86	387,10
Consultores	3	1.140,00	1.199,62	1.262,36	1.328,38	1.397,86	1.470,97

Fuente: Investigación directa y Legislación Laboral 2012
Elaboración: La autora

Cuadro N. 39
Sueldos Gerente Anual

Años	1	2	3	4	5
Rubros					
Salario Básico Unificado	6.313,80	6.644,01	6.991,49	7.357,15	7.741,93
Aporte Patronal	767,13	807,25	849,47	893,89	940,64
Décimo Tercer sueldo	526,15	553,67	582,62	613,10	645,16
Décimo Cuarto sueldo	307,27	323,34	340,25	358,05	376,77
Fondos de Reserva		526,15	553,67	582,62	613,10
Total sueldos administrativos Gerente	7.914,35	8.854,42	9.317,50	9.804,81	10.317,60

Fuente: Investigación directa y Legislación Laboral 2012
Elaboración: La autora

Cuadro N. 40
Sueldos Contador/a Anual

Años	1	2	3	4	5
Rubros					
Salario Básico Unificado	3.788,28	3.986,41	4.194,90	4.414,29	4.645,16
Aporte Patronal	460,28	484,35	509,68	536,34	564,39
Décimo Tercer sueldo	315,69	332,20	349,57	367,86	387,10
Décimo Cuarto sueldo	307,27	323,34	340,25	358,05	376,77
Fondos de Reserva		315,69	332,20	349,57	367,86
Total sueldos administrativos	4.871,52	5.441,99	5.726,60	6.026,11	6.341,27

Fuente: Investigación directa y Legislación Laboral 2012
Elaboración: La autora

Cuadro N. 41
Sueldos Consultores

años	1	2	3	4	5
Rubros					
Salario Básico Unificado	14.395,46	15.148,35	15.940,61	16.774,30	17.651,59
Aporte Patronal	1.749,05	1.840,52	1.936,78	2.038,08	2.144,67
Décimo Tercer sueldo	1.199,62	1.262,36	1.328,38	1.397,86	1.470,97
Décimo Cuarto sueldo	921,81	970,03	1.020,76	1.074,14	1.130,32
Fondos de Reserva		1.199,62	1.262,36	1.328,38	1.397,86
Total sueldos administrativos	18.265,95	20.420,88	21.488,89	22.612,76	23.795,41

Fuente: Investigación directa y Legislación Laboral 2012

Elaboración: La autora

Cuadro N. 42
Gasto sueldos proyectados Administrativo y operativo

Cargo	1	2	3	4	5
Gerente General	7.914,35	8.854,42	9.317,50	9.804,81	10.317,60
Contador	4.871,52	5.441,99	5.726,60	6.026,11	6.341,27
Consultores	18.265,95	20.420,88	21.488,89	22.612,76	23.795,41
Total	31.051,82	34.717,29	36.532,99	38.443,68	40.454,28

Fuente: Investigación directa y Legislación Laboral 2012

Elaboración: La autora

Servicios Básicos:

Energía Eléctrica:

Cuadro N. 43
Gasto Electricidad

	1	2	3	4	5
Consumo anual de energía eléctrica (USD\$)	\$ 313,62	\$ 327,86	\$ 342,74	\$ 358,30	\$ 374,57

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

Agua:

Cuadro N. 44
Gasto agua potable

	1	2	3	4	5
Consumo anual de agua (USD\$)	125,45	131,14	137,10	143,32	149,83

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

Teléfono:

Cuadro N. 45
Gasto teléfono

	1	2	3	4	5
Consumo anual de Teléfono (USD\$)	313,62	327,86	342,74	358,30	374,57

Fuente: Investigación directa.
Elaboración: La autora

Arriendos:

Cuadro N. 46
Gasto arriendo local

	1	2	3	4	5
Local	2.508,96	2.622,87	2.741,94	2.866,43	2.996,57
Total gasto arriendo	2.508,96	2.622,87	2.741,94	2.866,43	2.996,57

Fuente: Investigación directa.
Elaboración: La autora

Suministros:

Cuadro N. 47
Gasto suministros

	1	2	3	4	5
Suministros de Limpieza	\$ 49,03	\$ 51,26	\$ 53,58	\$ 56,01	\$ 58,56
Total suministros	49,03	51,26	53,58	56,01	58,56

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

Gastos depreciación:

Cuadro N. 48
Gasto depreciación

	1	2	3	4	5
Depreciación activos fijos	\$ 1.276,10	\$ 1.276,10	\$ 1.276,10	\$ 276,10	\$ 276,10
Total gasto depreciación	\$ 1.276,10	\$ 1.276,10	\$ 1.276,10	\$ 276,10	\$ 276,10

Fuente: Investigación directa.
Elaboración: La autora

Gastos amortización de diferidos

Cuadro N. 49
Gasto de amortización de diferidos

	1	2	3	4	5
Amortización activos diferidos	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00
Total gastos amortización	154,00	154,00	154,00	154,00	154,00

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

Total gastos administrativos y operativos:

Cuadro N. 50
Total gastos administrativos y operativos

	1	2	3	4	5
Subtotal Gastos Administrativos	\$ 35.792,59	\$ 39.608,37	\$ 41.581,21	\$ 42.656,15	\$ 44.838,47
(+) Imprevistos 5%	\$ 1.789,63	\$ 1.980,42	\$ 2.079,06	\$ 2.132,81	\$ 2.241,92
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 37.582,22	\$ 41.588,79	\$ 43.660,27	\$ 44.788,96	\$ 47.080,40

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

6.2.2.2 Gasto de ventas

Publicidad

Cuadro N. 51
Gasto Publicidad

	1	2	3	4	5
Publicidad (mensual \$200)	2.400,00	2.508,96	2.622,87	2.741,94	2.866,43
Total publicidad	\$ 2.400,00	2.508,96	2.622,87	2.741,94	2.866,43

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

Total gastos de ventas:**Cuadro N. 52****Total gastos ventas**

	1	2	3	4	5
Subtotal Gastos de ventas	\$ 2.400,00	\$ 2.508,96	\$ 2.622,87	\$ 2.741,94	\$ 2.866,43
(+) Imprevistos 5%	\$ 120,00	\$ 125,45	\$ 131,14	\$ 137,10	\$ 143,32
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$ 2.520,00	\$ 2.634,41	\$ 2.754,01	\$ 2.879,04	\$ 3.009,75

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

Gastos financieros:**Cuadro N. 53****Gastos financieros**

GASTOS FINANCIEROS	1	2	3	4	5
Interés en USD	\$ 691,01	\$ 587,89	\$ 469,63	\$ 333,99	\$ 178,42
Principal USD \$	\$ 701,97	\$ 805,09	\$ 923,35	\$ 1.059,00	\$ 1.214,56

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

6.3 Estados financieros inicial y proyectados**6.3.1 Estado de situación inicial****ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL**

ACTIVOS:		PASIVOS:	
Activos circulantes:		Pasivo corriente	940,79
Capital de trabajo	2.876,93	Deuda por pagar L.P	4.703,97
Activos fijos:	\$ 5.761,00	Total Pasivos	5.644,76
Equipo de computación	\$ 3.000,00	PATRIMONIO:	
Equipo de oficina	\$ 300,00	Inversión propia	3.763,17
Muebles y enseres	\$ 2.461,00		
Activos diferidos:			
Inversión diferida	770,00		
TOTAL ACTIVO	\$ 9.407,93	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	\$ 9.407,93

6.3.2 Estado de resultados proyectado

Cuadro N. 54

Estado de resultados proyectado

CONCEPTO	1	2	3	4	5
INGRESOS POR VENTAS NETAS	\$ 45.594,69	\$ 49.491,56	\$ 53.821,91	\$ 58.624,94	\$ 63.753,15
(-) Gastos Operacionales:	\$ 40.102,22	\$ 44.223,20	\$ 46.414,28	\$ 47.668,00	\$ 50.090,15
Gastos Administrativos	\$ 34.362,49	\$ 38.178,27	\$ 40.151,11	\$ 42.226,05	\$ 44.408,37
Gastos de ventas	\$ 2.400,00	\$ 2.508,96	\$ 2.622,87	\$ 2.741,94	\$ 2.866,43
Gastos por depreciación	\$ 1.276,10	\$ 1.276,10	\$ 1.276,10	\$ 276,10	\$ 276,10
Gastos amortización	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00
Imprevistos Gastos administrativos	\$ 1.789,63	\$ 1.980,42	\$ 2.079,06	\$ 2.132,81	\$ 2.241,92
Imprevistos gastos de ventas	\$ 120,00	\$ 125,45	\$ 131,14	\$ 137,10	\$ 143,32
(=) Utilidad Operativa	\$ 5.492,47	\$ 5.268,37	\$ 7.407,62	\$ 10.956,94	\$ 13.663,00
(-) Gasto financiero	\$ 691,01	\$ 587,89	\$ 469,63	\$ 333,99	\$ 178,42
(=) Utilidad neta antes del 15% trabajadores	\$ 4.801,46	\$ 4.680,47	\$ 6.938,00	\$ 10.622,95	\$ 13.484,58
(-) 15% Prov. Trabajadores	\$ 720,22	\$ 702,07	\$ 1.040,70	\$ 1.593,44	\$ 2.022,69
(=) Utilidad o pérdida antes de impuestos	\$ 4.081,24	\$ 3.978,40	\$ 5.897,30	\$ 9.029,51	\$ 11.461,90
(-) 22% de Impuesto a la Renta	\$ 897,87	\$ 875,25	\$ 1.297,41	\$ 1.986,49	\$ 2.521,62
(=) Utilidad o pérdida Neta	\$ 3.183,37	\$ 3.103,15	\$ 4.599,89	\$ 7.043,02	\$ 8.940,28

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

6.3.3 Flujo de efectivo proyectado

Cuadro N. 55
Flujo de efectivo financiado

	Año 0	1	2	3	4	5
<INVERSIÓN>	\$ 9.407,93					
Propia	\$ 3.763,17					
Crédito proveedores	\$ 940,79					
Crédito bancario	\$ 4.703,97					
FUENTES DE INGRESOS:						
UTILIDAD NETA		\$ 3.183,37	\$ 3.103,15	\$ 4.599,89	\$ 7.043,02	\$ 8.940,28
DEPRECIACIÓN		\$ 1.276,10	\$ 1.276,10	\$ 1.276,10	\$ 276,10	\$ 276,10
AMORTIZACIONES		\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00	\$ 154,00
CAPITAL DE TRABAJO (AMORTIZADO)						\$ 2.876,93
VALOR EN LIBROS						1.380,50
TOTAL INGRESOS		\$ 4.613,47	\$ 4.533,25	\$ 6.029,99	\$ 7.473,12	\$ 13.627,81
EGRESOS DE FONDOS:						
PAGO DEL PRINCIPAL		701,97	805,09	923,35	1.059,00	1.214,56
TOTAL EGRESOS		\$ 701,97	\$ 805,09	\$ 923,35	\$ 1.059,00	\$ 1.214,56
FLUJO NETO DE FONDOS:	-9.407,93	3.911,50	3.728,17	5.106,64	6.414,12	12.413,25

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

6.4 Evaluación económica y financiera

6.4.1 Cálculo del costo de capital y la tasa de redescuento

FORMA DE FINANCIAMIENTO INICIAL	VALOR \$	PORCENTAJE PARTICIPACIÓN	COSTO DE CAPITAL (KP) PONDERADO	COSTO CAPITAL NETO (kp)
Propio	3.763,17	40%	5,44%	2,18%
Financiado vía crédito (proveedores y bancarios)	5.644,76	60%	14,69%	8,81%
TOTAL	9.407,93	100%		10,99%

Fuente: Banco Central del Ecuador, INEC 2010

Tasa Pasiva Nominal 5.44% Diciembre del 2012

Tasa Activa Nominal 14.69% Diciembre del 2012

Inflación Anual 4.54% Diciembre del 2012 (Banco Central)

Tasa de Redescuento (T.M.A.R.)

$$\text{T.M.A.R.} = (1+KP) (1+Inf.) -1$$

$$\text{T.M.A.R.} = (1+0,1099) (1+0,0454) -1$$

$$\text{T.M.A.R.} = 16,03\% \text{ Tasa \u00fanica de redescuento}$$

6.4.2 Valor Actual Neto (VAN)

Tomando los datos obtenidos del flujo de efectivo y la tasa de redescuento (i) del 16,03%, se obtuvo el Valor Actual Neto (VAN), empleando la f\u00f3rmula seg\u00fan Baca Urbina, Gabriel, la misma que queda expresada as\u00ed:

$$\text{VAN} = -II + \frac{\sum E.E}{(1+r)^n}$$

De donde:

VAN = Valor Actual Neto

II = Inversi\u00f3n Inicial (Capital Inicial o propio)

\u03a3 E.E = Sumatoria de las Entradas de Efectivo

r = Tasa M\u00ednima de Rendimiento

n = Horizonte de la inversi\u00f3n

$$\text{VAN} = -9.407,93 + \frac{3.911,50}{(1+0,1603)^1} + \frac{3.728,17}{(1+0,1603)^2} + \frac{5.104,64}{(1+0,1603)^3} + \frac{6.414,12}{(1+0,1603)^4} + \frac{12.413,25}{(1+0,1603)^5}$$

$$\text{VAN} = -9.407,93 + 18.851,22$$

$$\text{VAN} = \$ 9.443,29$$

An\u00e1lisis: Significa que siendo el Valor presente actualizado de las entradas de efectivo de \$18.851,22 superior al valor de la inversi\u00f3n de 9.407,93., se genera un VAN de \$9.443,29, lo cual determina que el proyecto es factible.

6.4.2 Tasa interna de retorno (TIR)

Para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno se aplicó el método de interpolación, en donde se escogió dos tasas arbitrarias y se aplicó una fórmula establecida por Baca Urbina, Gabriel, la misma que se expresa así:

$$TIR = T_i + (T_s - T_i) \left(\frac{VAN_{T_i}}{VAN_{T_i} - VAN_{T_s}} \right)$$

Aplicación del método de interpolación:

Años	Entrada Efectivo
1	3.911,50
2	3.728,17
3	5.106,64
4	6.414,12
5	12.413,25
Total	\$ 31.573,68
Promedio	\$ 6.314,74

En base a la información anterior, y aplicando las tablas financieras se obtuvo dos tasas arbitrarias siendo:

Tasa superior: 46%

Tasa inferior: 45%

VAN tasa superior (46%)

$$VAN = -9.407,93 + \frac{3.911,50}{(1+0,46)^1} + \frac{3.728,17}{(1+0,46)^2} + \frac{5.104,64}{(1+0,46)^3} + \frac{6.414,12}{(1+0,46)^4} + \frac{12.413,25}{(1+0,46)^5}$$

VAN = -56,10

VAN tasa inferior (45%)

$$VAN = -9.407,93 + \frac{3.911,50}{(1+0,45)^1} + \frac{3.728,17}{(1+0,45)^2} + \frac{5.104,64}{(1+0,45)^3} + \frac{6.414,12}{(1+0,45)^4} + \frac{12.413,25}{(1+0,45)^5}$$

VAN = 125,54

$$TIR = 45 + (46 - 45) \left(\frac{125,54}{125,54 - (-56,10)} \right)$$

TIR = 45,69%

Análisis: Resulta factible, lo que significa que el proyecto internamente en retorno generará mayor tasa que la que ofrece otras inversiones externas. El TIR del 45,69% es mayor que la Tasa de Redescuento (i) del 16,03%, lo que permite determinar que el proyecto es factible.

6.4.3 Análisis del beneficio/costo

La relación Beneficio Costo se obtiene dividiendo el valor total de beneficios para el valor total del costo, siendo:

$$\text{Beneficio/costo} = \left(\frac{\text{Total Beneficios}}{\text{Total Costo}} \right) = \frac{188.643,02}{163.124,14}$$

Beneficio/ costo = 1,16

ANÁLISIS: Es factible por cuanto los beneficios serán 1,16 veces mayores a los costos que incurre el proyecto, lo cual determina que el proyecto es factible.

Cuadro N. 56
Ingresos y egresos actualizados

PERIODO	INGRESOS	EGRESOS	16,03%	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
			$1/(1+r)^n$		
1	\$ 45.594,69	\$ 40.501,70	1,16	\$ 40.488,09	\$ 35.965,51
2	\$ 49.491,56	\$ 44.282,54	1,35	\$ 38.999,35	\$ 34.894,64
3	\$ 53.821,91	\$ 46.857,81	1,56	\$ 37.621,51	\$ 32.753,61
4	\$ 58.624,94	\$ 49.312,02	1,81	\$ 36.406,09	\$ 30.622,76
5	\$ 63.753,15	\$ 52.427,63	2,10	\$ 35.127,99	\$ 28.887,62
TOTAL				\$ 188.643,02	\$ 163.124,14

Fuente: Investigación directa.

Elaboración: La autora

6.4.4 Periodo de recuperación de la inversión

El proyecto estima que la inversión será recuperada en 2,28 años a partir de la puesta en marcha.

Cuadro N. 57
Periodo de recuperación de la inversión

		1	2	3	4	5
ENTRADAS DE EFECTIVO NETAS		3.911,50	3.728,17	5.106,64	6.414,12	12.413,25
SUMATORIA TOTAL DE ENTRADAS DE EFECTIVO	31.573,68					
INVERSIÓN INICIAL	9.407,93					
	AÑOS					
	2		7.639,66			
(+)	0,28		1.768,27			
PRI =	2,28	Años	9.407,93			
		2 años ; 3 mes; 10,8 días				

Fuente: Investigación directa

6.4.5 Punto de equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio, se aplicó su análisis para el primer año proyectado, tomando como información los costos fijos y variables de los servicios de consultoría, tomando en cuenta la siguiente información:

Determinación de costos:

Cuadro N. 58
Cuadro de costos

Costo fijo:	35.572,93
Depreciación	1.276,10
Amortización	154,00
Sueldos Administrativos y operativos	31.051,82
Publicidad	2.400,00
Interés	691,01
Costo Variable:	3.310,68
Total Gastos servicios básicos	3.261,65
Suministros limpieza	49,03
COSTO TOTAL	38.883,61

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La autora

Información para el prorrateo de los costos fijos y variables:

Servicio	IVA mensual	IVA semestral	Declaración Impuesto a la Renta	Asesoría Contable	Asesoría Tributaria	Auditoría interna	Asesoría financiera	
Venta	\$ 2.951	\$ 2.951,11	737,78	8.853,34	\$ 12.985	5.312,00	11.804,45	\$ 45.594,69
	6,47%	6,47%	1,62%	19,42%	28,48%	11,65%	25,89%	100%

Interpretación:

Las ventas totales constituyen el 100% de los ingresos operativos, los cuales en forma parcial, se encuentran distribuidos en el 6,47% en servicios de IVA mensual, 6,47% en IVA semestral, 1,62% en declaración impuesto renta; el 19,42% en asesoría contable; el 28,48% asesoría tributaria; el 11,65% en auditoría interna; y el 25,89% en asesoría financiera.

Determinación de los costos fijos y variables por servicios de consultoría:

		TIPOS DE SERVICIOS OFERTADOS POR LA EMPRESA CONSULTORA						
		Pago del IVA mensual	Pago del IVA semestral	Declaración Impuesto a la Renta	Asesoría Contable	Asesoría Tributaria	Auditoria interna	Asesoría financiera
		6,47%	6,47%	1,62%	19,42%	28,48%	11,65%	25,89%
Costo Fijo	\$ 35.572,93	\$ 2.302,45	\$ 2.302,45	\$ 575,61	\$ 6.907,36	\$ 10.130,80	\$ 4.144,42	\$ 9.209,82
Costo Variable	\$ 3.310,68	\$ 214,28	\$ 214,28	\$ 53,57	\$ 642,85	\$ 942,85	\$ 385,71	\$ 857,13
Costo Total	\$ 38.883,61	2.516,80	2.516,80	629,20	7.550,41	11.073,93	4.530,25	10.067,21

Datos adicionales:

		IVA mensual	IVA semestral	Declaración Impuesto a la Renta	Asesoría Contable	Asesoría Tributaria	Auditoria interna	Asesoría financiera
PVU	\$ 158,87	\$ 62,72	\$ 52,27	26,14	235,22	250,90	188,17	214,98
Costo Variable unitario	\$ 11,54	\$ 4,55	\$ 3,80	\$ 1,90	\$ 17,08	\$ 18,22	\$ 13,66	\$ 26,98
Cantidad	287	47	56	28	38	52	28	32

Fórmulas:

$$PE.Unidades = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{PV_u - CV_u}$$

$$PE\$ = PE \text{ unidades} * P_vu$$

Gráfico N. 20: Punto de equilibrio

Aplicación:

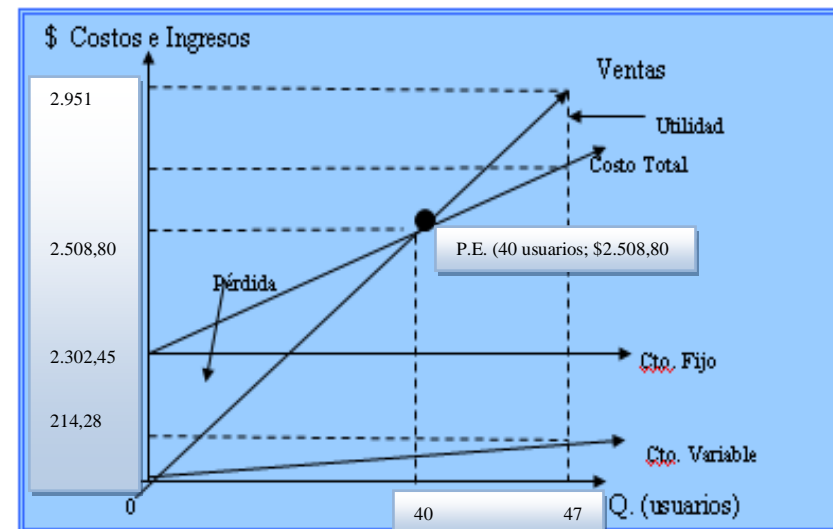
Servicio de: Declaración IVA mensual

$$PE \text{ unidades} = \frac{2.302,45}{62,72 - 4,55}$$

$$PE \text{ unidades} = 40$$

$$PE\$ = 40 * 62,72$$

$$PE\$ = 2.508,80$$



Interpretación: El punto de equilibrio que debería alcanzar el servicio de declaración del IVA mensual, deberá ser de 40 empresas usuarios con un ingreso de \$2.508,80 el cual permitirá cubrir los costos fijos y variables.

Aplicación:

Servicio de: Declaración IVA semestral

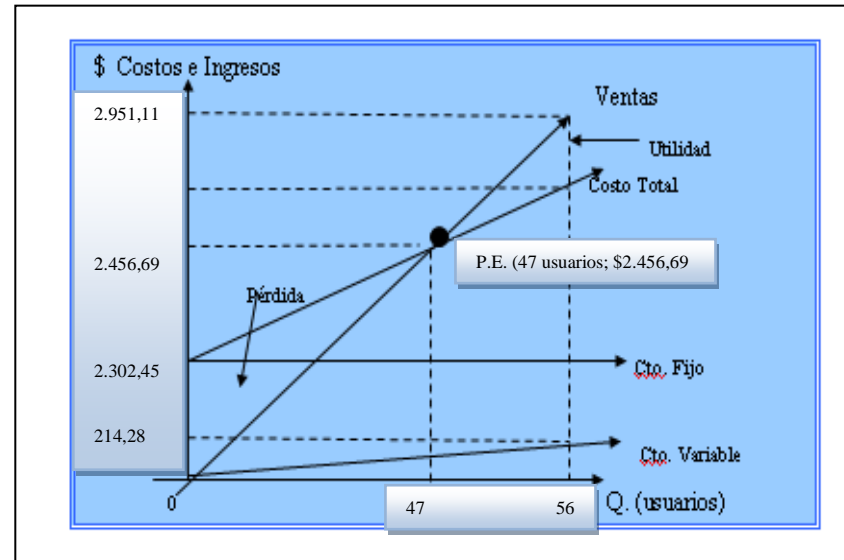
$$\text{PE unidades} = \frac{2.302,45}{52,27 - 3,80}$$

$$\text{PE unidades} = 47$$

$$\text{PE\$} = 47 * 52,27$$

$$\text{PE\$} = 2.456,69$$

Gráfico N. 21: Punto de equilibrio



Interpretación: El punto de equilibrio que debería alcanzar el servicio de declaración del IVA semestral, deberá ser de 47 empresas usuarios con un ingreso de \$2.456,69 el cual permitirá cubrir los costos fijos y variables.

Aplicación:

Servicio de: Declaración del impuesto a la renta

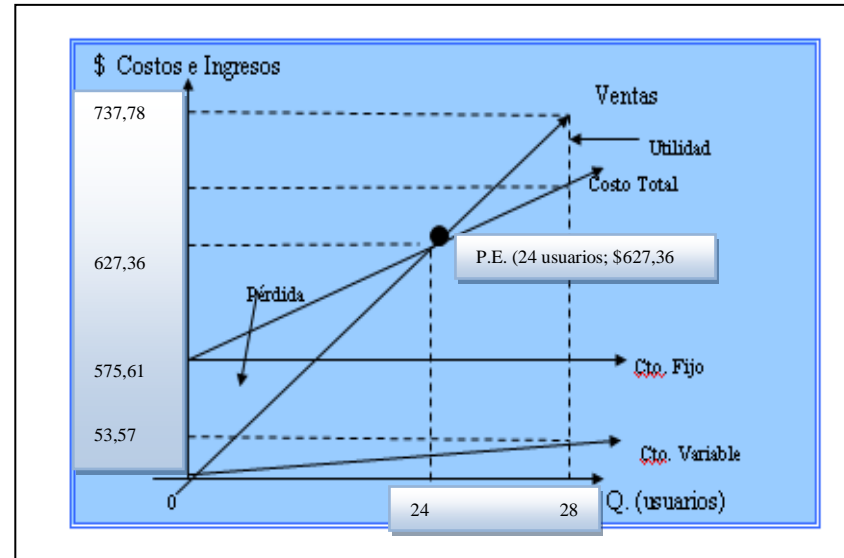
$$PE \text{ unidades} = \frac{575,61}{26,14 - 1,90}$$

$$PE \text{ unidades} = 24$$

$$PE\$ = 24 * 26,14$$

$$PE\$ = 627,36$$

Gráfico N.22: Punto de equilibrio



Interpretación: El punto de equilibrio que debería alcanzar el servicio de impuesto a la renta, deberá ser de 24 empresas usuarias con un ingreso de \$627,36 el cual permitirá cubrir los costos fijos y variables.

Aplicación:

Servicio de: Asesoría Contable

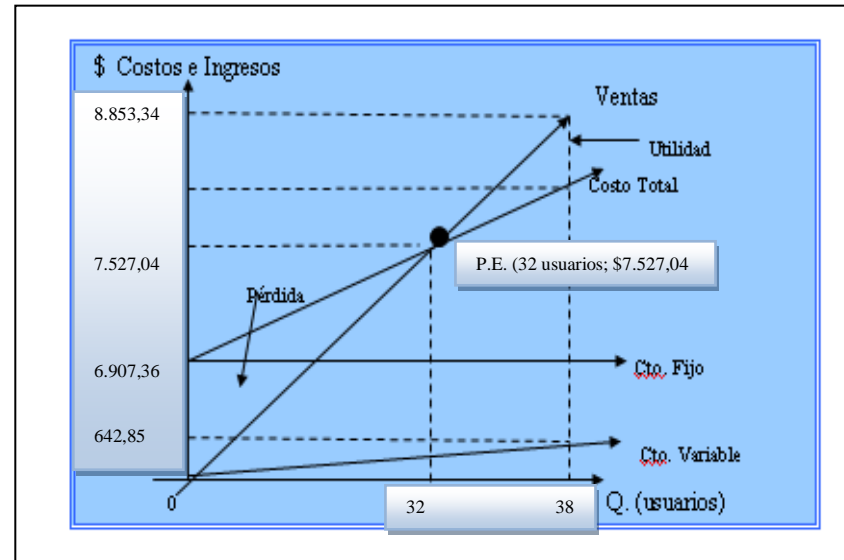
$$\text{PE unidades} = \frac{6.907,36}{235,22 - 17,08}$$

$$\text{PE unidades} = 32$$

$$\text{PE\$} = 32 * 235,22$$

$$\text{PE\$} = 7.527,04$$

Gráfico N.23: Punto de equilibrio



Interpretación: El punto de equilibrio que debería alcanzar el servicio de asesoría contable, deberá ser de 32 microempresas usuarias con un ingreso de \$7.527,04 el cual permitirá cubrir los costos fijos y variables.

Aplicación:

Servicio de: Asesoría Tributaria

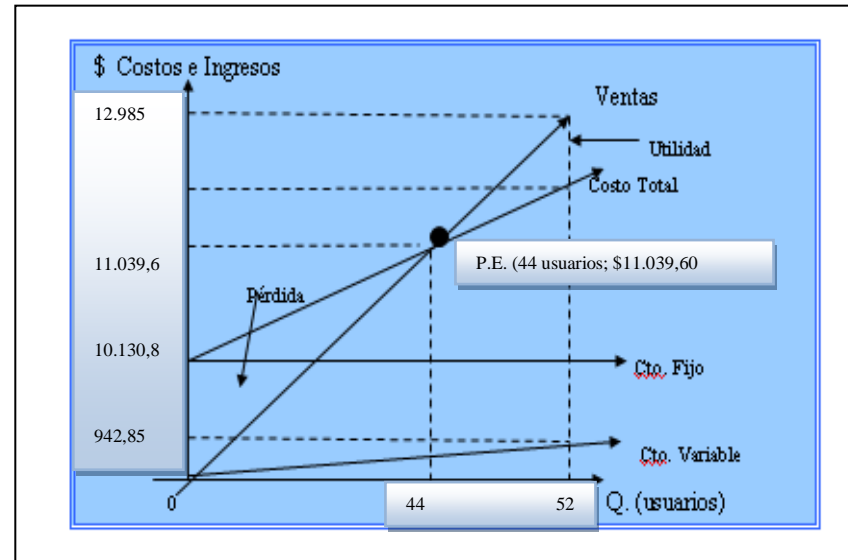
$$\text{PE unidades} = \frac{10.130,80}{250,90 - 18,22}$$

$$\text{PE unidades} = 44$$

$$\text{PE\$} = 44 * 250,90$$

$$\text{PE\$} = 11.039,60$$

Gráfico N.24: Punto de equilibrio



Interpretación: El punto de equilibrio que debería alcanzar el servicio de asesoría tributaria, deberá ser de 44 micro empresas usuarias con un ingreso de \$11.039,60 el cual permitirá cubrir los costos fijos y variables.

Aplicación:

Gráfico N.25: Punto de equilibrio

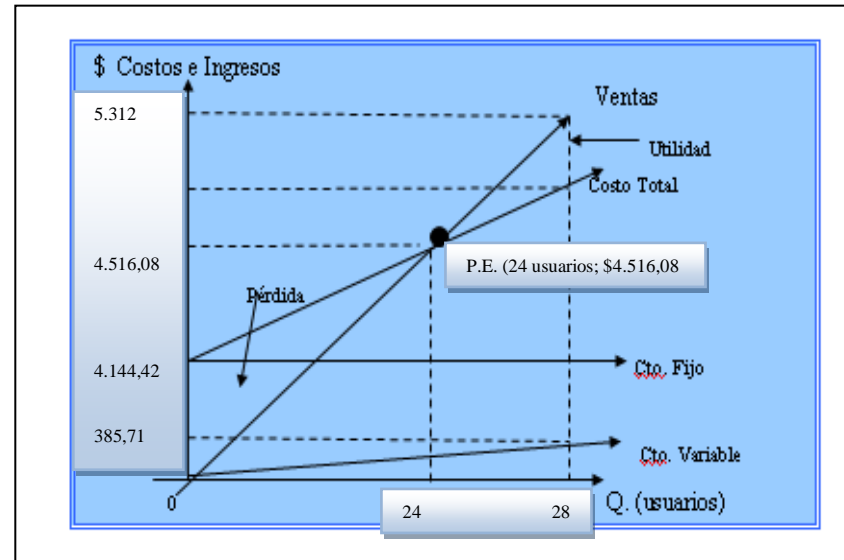
Servicio de: Auditoria Interna

$$PE \text{ unidades} = \frac{4.144,42}{188,17 - 13,66}$$

$$PE \text{ unidades} = 24$$

$$PE\$ = 24 * 188,17$$

$$PE\$ = 4.516,08$$



Interpretación: El punto de equilibrio que debería alcanzar el servicio de auditoría interna, deberá ser de 24 microempresas usuarias con un ingreso de \$4.516,08 el cual permitirá cubrir los costos fijos y variables.

Aplicación:

Gráfico N. 26: Punto de equilibrio

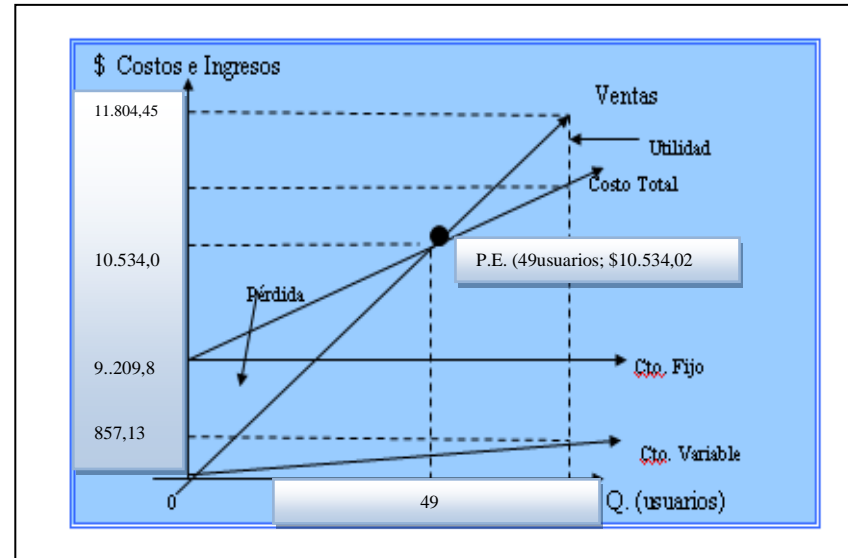
Servicio de: Asesoría Financiera

$$PE \text{ unidades} = \frac{9.209,82}{214,98 - 26,98}$$

$$PE \text{ unidades} = 49$$

$$PE\$ = 49 * 214,98$$

$$PE\$ = 10.534,02$$



Interpretación: El punto de equilibrio que debería alcanzar el servicio de asesoría financiera, deberá ser de 49 microempresas usuarias con un ingreso de \$10.534,02 el cual permitirá cubrir los costos fijos y variables.

CAPÍTULO VII

IMPACTOS DEL PROYECTO

7.1 Matriz de análisis

Los impactos son las implicaciones que va a tener el proyecto, una vez completado. Las implicaciones pueden ser positivas cuando los resultados que se esperan va a favorecer o negativas cuando el sector microempresarial va a tener que sacrificar algo para que se realice el proyecto.

La matriz de análisis permite determinar en qué posición se encuentran los indicadores de dichos impactos, siendo:

PARÁMETROS	POSITIVO	NEGATIVO
1. ALTO	+ 3	-3
2. MEDIO	+2	-2
3. BAJO	+1	-1

7.2 Impacto social (Indicadores)

- **Calidad de vida**

El proyecto de creación de una consultoría que brinde los servicios de asesoría contable, financiera y de auditoría en la ciudad de Otavalo, una vez implementado, favorecerá al personal que se emplee en esta actividad, y por ende a sus familias, mejorando en parte su nivel de vida.

- **Acceso al empleo y disminución del empleo**

Esta actividad va a generar empleo, no el suficiente, pero será una entrada de dinero adicional para los involucrados en este tipo de empresa.

Cabe recalcar que este aspecto es muy importante ya que las personas están en adecuada capacidad para desempeñarse en funciones en los aspectos: administrativos, contables, productivos, ambientales, entre otros.

- **Estabilidad del hogar**

Al implantarse el proyecto de creación de la consultoría se va a generar ingresos tanto para la empresa, al igual que una estabilidad del personal y por ende de su hogar, estableciendo un adecuado control de su rentabilidad, a fin de contribuir al progreso productivo y económico del cantón Otavalo.

Matriz de impactos

Factores	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Calidad de vida					X		
Acceso al empleo						X	
Estabilidad empresarial						X	
Total					+1	+4	

Respuesta:

$$5/3 = 1.67 = 2$$

En la aplicación de este proyecto, el impacto social es medio por ser una actividad que representa una forma de vida, y es buena para la estabilidad del hogar.

7.3 Impacto económico (Indicadores)

- **Ingresos**

Los ingresos de acuerdo a este proyecto son moderados, y permiten a las micro empresas usuarias del servicio lograr una estabilidad adecuada.

- **Fuentes de trabajo**

Este proyecto presenta fuentes de trabajo, en escala media, ya que cuenta con tres profesionales, generando empleo para los profesionales del sector para las consultorías y de auditoría.

- **Rentabilidad**

El proyecto de factibilidad presentará una rentabilidad moderada, ya que a más de ser un proyecto de ayuda y mejoramiento del sector microempresarial, representará una fuente de mejoramiento y experiencia para las personas que estarán a cargo de la empresa consultora, en cuanto a las empresas que contarán con los servicios, se logrará ver un desarrollo económico y financiero en sus actividades, al tener un adecuado desempeño de su control contable, administrativo, financiero, de control, mejorando los aspectos positivos y reforzando los favorables.

Matriz de impactos

Factores	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Ingresos							X
Fuentes de empleo						X	
Rentabilidad							X
Total						+2	+6

Respuesta:

$$8/3 = 2,66 = 3$$

El impacto económico es alto ya que los indicadores son muy representativos en torno a su rentabilidad.

7.4 Impacto comercial (Indicadores)

- **Mejorar la calidad del Servicio**

El proyecto una vez puesto en marcha, impondrá un servicio con todos los requerimientos necesarios, trámites legales para obtener resultados de calidad, tales como: entrega a tiempo de balances y contabilidad al día, actualización de aspectos tributarios, tanto para los propietarios como para el personal que labora en las microempresas, información oportuna de la rentabilidad de las empresas, entre otras, lo cual creará competitividad.

- **Servicio al microempresario y a la pequeña industria**

El servicio debe ser rápido y oportuno para que de esta manera el cliente regrese, logrando así el efecto post-venta de servicio, el microempresario en este proyecto será la base principal, teniendo en cuenta que en esta organización, el cliente es en realidad el objetivo del proyecto; la atención será personalizada y organizada, ya que cada empresa presenta una estructura e información distintas, por lo que la oficina de asesoría y consultoría en la ciudad de Otavalo será un proyecto de ayuda socio-económica.

- **Competencia**

De existir una cuarta consultora con una diversidad de producto hace que las demás tiendan a crear otros servicios y sean más competitivas. Al brindar un servicio de calidad con tarifas adecuadas, no afectará mucho; es importante tomar en cuenta que el apoyo externo, en este caso se

realizarán convenios con asesores especializados que laboren con la consultoría para hacer realidad sus objetivos, el paquete de servicios que otorgue el proyecto será atractivo, ya que después de haber realizado el trabajo en una determinada empresa, la consultoría seguirá visitándola sin cargo alguno, y a la vez haciendo llegar publicidad y boletines de actualización contable, administrativa, productiva y financiera de las mismas.

- **Precios de mercado**

Al brindar un servicio de calidad se garantiza tener utilidades adecuadas dentro del proceso administrativo financiero de la consultoría, es bueno tener un control, adecuado en cuanto al manejo de recursos en el aspecto interno de la oficina de servicios contables y financieros, los precios están al alcance de todos los contribuyentes.

- **Ciclo de vida del servicio**

Se desarrollará este ciclo, que incluye: introducción, desarrollo, madurez o plenitud, y permanencia del servicio; existen servicios que por su naturaleza, especialmente los tributarios, son permanentes por las actualizaciones, en cambio en otros servicios como las auditorías son eventuales.

- **Tipo de mercado**

Este proyecto es diseñado para todas las microempresas del cantón Otavalo, inclusive para los cantones aledaños de la provincia de Imbabura, que deseen ampliar sus expectativas y expandir su mercado, así como también su rentabilidad, optimización de recursos, relacionados con elementos bien definidos, así como también procesos, metodologías y estrategias de servicios, recursos humanos y económicos, tecnológicos,

estrechamente interrelacionados para que se desarrollen adecuadamente y permitan lograr el fin de un determinado proyecto, el cual debe estar encaminado hacia las necesidades del sector empresarial y de la comunidad en general.

- **Canales de distribución**

El servicio se hará directamente al consumidor final, definiendo claramente la ayuda o respaldos que se van a brindar, previa información y conocimiento del problema, observación física del establecimiento, análisis de la información contable, financiera, administrativa, productiva y de gestión empresarial en caso de tenerla, caso contrario de reportes de gastos e ingresos que se maneje por parte de las mismas, conocimiento de la problemática y situación económica y administrativa respectiva. No existen intermediarios, más bien se lo hará a través de alianzas estratégicas con los medios de comunicación.

Matriz de impactos

Factores	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Oferta de servicios de calidad							X
Servicio o atención al cliente							X
Competencia						X	
Precios de mercado						X	
Ciclo de vida del producto							X
Tipo de mercado							X
Canales de distribución						X	
Total						+6	+12

Respuesta:

$$18/7 = 2.57 = 2$$

En lo que se refiere al impacto comercial, los servicios tendrán acogida, debido a que al garantizar un resultado de calidad y a un precio accesible se ingresará a cualquier mercado.

7.5 Impacto general

Matriz de impactos general

Factores	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Social						X	
Económico							X
Comercial						X	
Total						+4	+3

Respuesta:

$$7/3 = 2.33 = 2$$

En la aplicación de este proyecto, el impacto general será de 2, lo cual demuestra que el proyecto generará un impacto medio positivo, es decir se considera aceptable para ser implantado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Una vez finalizado el presente estudio del proyecto de factibilidad para la creación de una empresa Consultora, se puede indicar las siguientes conclusiones:

- Existe una falta de información de los servicios ofertados por las empresas consultoras de la ciudad de Otavalo en asesoría, auditoría, contabilidad y sobre todo a nivel financiero y tributario.
- Existe una demanda insatisfecha desde el primero al quinto año de microempresas usuarias, la misma que tiende a incrementarse de acuerdo al crecimiento empresarial.
- Se cubrirá una parte de la demanda insatisfecha del sector micro empresarial, ubicándola en el centro de la ciudad de Otavalo y estableciendo un proceso adecuado de entrega del servicio de consultoría.
- Para la puesta en marcha del proyecto, el costo de la inversión no es muy alta, la misma que será financiada con capital propio, proveedores y vía crédito financiero, siendo su nivel de ingresos aceptable.
- El proyecto evaluado económica y financieramente dio como resultados un VAN positivo; un TIR que supera al Costo de rendimiento financiero, un Beneficio/costo mayor a uno; un punto de equilibrio en los distintos tipos de servicios acordes a su ingreso obtenido, lo cual se considera aceptable y por lo tanto factible de realizarlo.

RECOMENDACIONES

De la misma forma se procede a proponer las siguientes recomendaciones que permitirán dar un mejor manejo y se propenda a la consecución de los objetivos propuestos para lograr el éxito del presente proyecto.

- Las empresas consultoras, deberán aplicar estrategias de publicidad y promoción, empleando los diversos medios tanto en radio, como apoyo de volantes, a fin de dar a conocer los diferentes servicios de consultoría, con lo cual se logrará cumplir los objetivos trazados y brindar un buen servicio al cliente.
- Con la existencia de una demanda insatisfecha en el mercado, es necesario que se diseñen estrategias adecuadas para captar ese mercado, aplicando mecanismos que hagan que el cliente acuda a esta empresa consultora.
- Para cumplir con el porcentaje de asignación de la planta en relación a la demanda insatisfecha, será necesario que se hagan los respectivos estudios tanto de localización, tamaño, procesos e instalación apropiada, manejando con los profesionales respectivos, a fin de que el proyecto no corra ningún riesgo al momento de ejecutarlo y operar.
- Para solventar la inversión programada en la consultora, es muy importante manejar todas las alternativas de financiamiento, sin que ésta sea muy dependiente del capital otorgado por las instituciones financieras.
- El proyecto deberá aplicar estrategias iniciales de introducción de los servicios a nuevos segmentos de mercado y a mercados ya existentes con el uso de publicidad y promoción de los servicios, a fin de que se logre cumplir con los indicadores financieros.

BIBLIOGRAFÍA

- AGUILAR, Rosa. El proceso Administrativo empresarial. Edición México. 2008.
- ÁLVAREZ, Luis Felipe. La empresa Consultora. Edición 1. 2010
- ALVIN A. Arens. Auditoria un enfoque integral. Edición 1. 2009
- ANDER EGG, EZEQUIEL. Técnicas de investigación social. 2010
- ARBOLEDA, Germán. Proyectos, formulación, evaluación y control. 2008. AC editores.
- ARMAS, P. La Consultoría financiera. Edición Ville. 2009
- BONTA, Patricio y otros. Preguntas sobre Marketing y Publicidad. 2009
- BUYATTI, Osmar. Técnicas de gestión para microempresarios. Librería editorial Argentina. 2009
- BACA, G. Evaluación de Proyectos. McGraw-Hill, 4ta Edición, México. 2007
- BODIE, Zvi, Finanzas empresariales. Edición II. 2009
- COTHER, Jon. Consultoría administrativa y operativa. Barcelona. 2008.
- CLAUDES S. George, Jr. Historia del Pensamiento Administrativo. Edición primera. 2008
- DÁVALOS Nelson. Enciclopedia Básica de Administración, Contabilidad y Auditoría. Edición II. 2008
- FRITZ, Steele. La Consultoría empresarial. Barcelona. Edición 2. 2009.
- GARCÍA, Arboleda. Inversión empresarial. Edición Iª. 2008
- GÓMEZ R., Francisco. Auditoria administrativa. 2da edición. 2009
- GREINER, Larry y METZGER. The Consult .Edición 1. 2009
- HARRINGTON, H. James. Proceso de Mejoramiento continuo 2008. Editorial LLL
- Instituto de consultores de Empresas de Reino Unido (Institute of Mangement Consulttants) 2010.

- KASAN, L. Consultoría financiera. 2008. Edición 1.
- KOONTZ, Harold; Administración una perspectiva Global. Editorial McGraw Hill. 2007.
- Kotler y Armstrong. Fundamentos de Marketing. 2008
- KOTLER, Philip; Dirección de mercadotecnia, 2008
- LAWRENCE, Gitman. Administración Financiera Básica. Tercera edición México. 2007.
- LEVIN & RUBIN. Fundamentación estadística. 2007
- LEY DE COMPAÑIAS ARTICULOS RESPONSABILIDAD LIMITADA.
- LEY DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES. (Decreto Supremo No. 832) Ley 41 (R.O. 206, 2-XII-97)
- LEY DE RÉGIMEN MUNICIPAL, Artículos 381 y 382
- LEY DE SEGURIDAD SOCIAL
- LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO (LRTI), 2008.
- LUNAN, N. Administración presupuestaria. Segunda edición. 1997
- Mandato Constituyente N.8 del capítulo III de la Contratación de Servicios Técnicos. 2009
- MEIGS & MEIGBETTER WHITTINGTON. Contabilidad la base para decisiones gerenciales. Décima edición. 2008.
- O'Guinn, Allen y Semenik. Publicidad. 2009.
- Programa de Calidad Total, Cuaderno de Herramientas "Guía del Empresario". 2008
- PORTER, Michael; Estrategia competitiva, técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. México: CECSA; 2008
- REVISTA JUDICIAL. LA HORA. 2009
- SAPAG CHAIN, Nassir; Preparación y Evaluación de proyectos; 2007
- SHERWOOD y DOYLE; La Consultoría Participativa. Editorial Mage. 2007.
- SRI, Administración Presupuestaria y Tributaria. 2009

- STONER, FREEMAN, GILBERT J.R. Administración, sexta edición, Editorial Prentice Hall, 2008
- SUMANTH, David; Ingeniería Económica y Administración de la Productividad; Mac Graw Hill; México 2008
- UVILLÚS, Gabriel. Auditoria, Tributación, Contabilidad. 2006.
- WILSH, Milton y otros. Presupuestos. Primera edición. 2007

DIRECCIONES DE INTERNET

- www.consultoria.com
- www.openinternational.com
- www.consult.htm
- www.unmsm.edu.pe/ogp/ARCHIVOS/Glosario/indg.htm
- www.diclib.com
- www.eco-finanzas.com
- www.sri.gov.ec
- www.inec.gov.ec
- www.bce.fin.ec

ANEXOS

ANEXO N. 1
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
ENCUESTA DIRIGIDA A PROPIETARIOS DE MICROEMPRESAS DE
LA CIUDAD DE OATAVALO

OBJETIVO:

Analizar la factibilidad de crear una empresa Consultora con la participación de profesionales reconocidos a nivel local en servicios de consultoría tributaria y de auditoría.

INSTRUCCIONES:

- La encuesta es anónima para garantizar la veracidad de las respuestas
- Marque con una sola X en el paréntesis según corresponda su respuesta.
- Seleccione solo una opción

1. ¿Qué tiempo lleva su empresa operando en el mercado?

Menos de 1 año ()

1 a 5 años ()

6 a 10 años ()

11 a 14 años ()

Más de 14 años ()

2. ¿Qué nivel de educación tiene?

Primaria ()

Secundaria ()

Superior ()

Ninguna ()

3 ¿Cuáles considera usted son sus principales riesgos a nivel tributario?

Multas ()

- Clausuras ()
- Decomisos ()
- Restricción a ejercer su actividad ()
- Otros () ¿Cuáles?:.....

4. ¿Qué oportunidades considera usted tiene su negocio?

- Estabilización de la economía ()
- Innovación de los productos ()
- Facilidad de créditos ()
- Crecimiento del mercado ()

5. ¿Qué problemas ha tenido últimamente en su empresa?

- Financieros ()
- Tributarios ()
- Laborales ()
- Otros () ¿Cuáles?:.....
- Ninguno ()

6. ¿Conoce usted empresas de consultoría de servicios tributarios y financieros que operan en el mercado?

- Si ()
- No ()

7. ¿En este momento que empresa le brinda el servicio?

- Personas particulares ()
- Empresas de Quito ()
- Empresas de Ibarra ()
- Consultoras de Otavalo ()
- Ninguna ()

8. ¿Qué factores tomaría en cuenta usted para contratar una empresa de servicios empresariales?

- Profesionalismo ()
- Costos ()
- Reconocimiento en el medio empresarial ()

9. ¿Qué características debería cumplir una empresa consultora, según usted?

- Manejo eficiente del servicio ()
- Ética profesional ()
- Entrega oportuna de resultados ()

10. ¿De las siguientes líneas de servicios indique cuáles contrataría?

- Asesoramiento en ventas ()
- Estudios de mercado ()
- Atención al cliente ()
- Asesoría en Contabilidad y auditoría ()

11. ¿Con qué frecuencia contrataría usted un servicio Empresarial?

- Mensual ()
- Trimestral ()
- Semestral ()
- Anual ()

12. ¿Le gustaría a usted que en la ciudad de Otavalo, se creé una empresa de servicios empresariales?

- Si ()
- No ()

Encuestadora:

ANEXO N. 2

Entrevista aplicada a microempresarios representativos de la ciudad de Otavalo.

1. ¿Qué tipo de servicio ha recibido de una empresa consultora?
2. ¿Con qué frecuencia contrata los servicios de una empresa consultora?
3. ¿Qué características debe cumplir una empresa consultora?
4. ¿La atención brinda por la consultora ha sido personalizada?
5. ¿La información brindada por la empresa consultora ha sido satisfactoria?
6. ¿Se le ha brindado un servicio de pos venta?
7. ¿Cuál fue su nivel de satisfacción alcanzado al brindarle el servicio de consultoría?
8. ¿Qué tipo de servicios de consultoría a nivel tributario o de auditoria solicitaría usted?

Entrevistadora:.....

ANEXO N. 3

Entrevista aplicada a la Empresa Consultora de servicios de Tributación, Gestión Administrativa, Contable y Financiera de la ciudad de Otavalo

Nombre:

1. ¿Qué tipo de servicio brinda su empresa consultora?
2. ¿Con qué frecuencia le contratan sus servicios como empresa consultora?
3. ¿Qué características debe cumplir una empresa consultora?
4. ¿La atención brindada por la consultora ha sido personalizada?
5. ¿Se le ha brindado un servicio de pos venta?
6. ¿Qué tipo de precios actualmente oferta en servicios de consultoría?
7. ¿Emplea algún medio de promoción para dar a conocer su empresa consultora?