



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
Y ECONÓMICAS**

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA
EMPRESA DE ASESORAMIENTO EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y
FINANCIERA PARA PYMES EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA
DE IMBABURA.**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO EN INGENIERA COMERCIAL

AUTORA:

MARÍA ISABEL VÁSQUEZ CASTILLO

DIRECTOR:

ING. FRANCISCO ROSALES

IBARRA, DICIEMBRE 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto está encaminado a la factibilidad de crear una pequeña empresa de asesoramiento en gestión administrativa y financiera, mediante recomendaciones adecuadas y oportunas a los pequeños y medianos empresarios, que laboran actualmente en la ciudad de Ibarra, para que de esta manera miren a sus establecimientos empresarialmente y no a la forma doméstica como se ha venido llevando, de tal manera que se mejore la competitividad, adaptando procesos de mejoramiento tecnológico, desarrollo de productos – servicios, impulsando la comercialización, para asegurar la participación creciente del sector en la economía mediante un manejo contable adecuado, utilizando herramientas de gestión administrativas – financieras, para que estos establecimientos funcionen de forma organizada y puedan los empresarios tomar decisiones eficientes, sin que se restrinja el logro de mayores éxitos. Por lo tanto la presente investigación se resume en: un fundamento teórico dirigido hacia la investigación; un diagnóstico de la situación actual de las pequeñas y medianas empresas determinando mediante la matriz AOOD evaluando las causas más significativas que prevalecen en las PYMES en las cuales se pueda asesorar; el estudio de mercado permite saber el nivel de aceptación del proyecto, servicios en los que se puede asesorar y el precio que los pequeños y medianos empresarios están dispuestos a pagar; el estudio técnico nos permite detectar el lugar adecuado para la ejecución del proyecto; en cuanto a los aspectos administrativos se fija la normativa organizacional y legal de cómo será constituida la pequeña empresa de asesoramiento; el estudio financiero tiene la finalidad de mostrarnos los escenarios idóneos mediante variables económicas que aseguran la funcionalidad operacional del proyecto; y finalmente los posibles impactos que evalúan la contribución hacia el movimiento productivo de la ciudad de Ibarra.

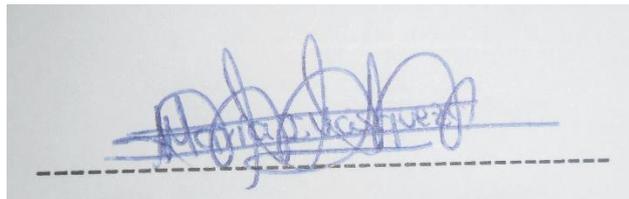
ABSTRACT

The present project is guided to the feasibility of creating a small advice company in administrative and financial administration it is fundamental since by means of appropriate and opportune recommendations to the small and medium companies (PYMES) that work at the moment in the city of Ibarra, look to its establishments in a managerial way and not to the form it takes like one has come taking, in such a way that improves the competitiveness, adapting processes of technological improvement, development of products, impelling the commercialization, to assure the growing participation of the sector in the economy by means of an appropriate countable handling, using tools of administrative administration - financial so that these establishments work in an organized way and the managers can to make decisions in an efficient way and that this way the achievement of more successes is not restricted. Therefore the present investigation is summarized in: a theoretical foundation directed toward the investigation; a diagnosis of the current situation of the small and medium companies determining by means of the main AORR evaluating the most significant causes that prevail in the PYMES in which you can advise; the market study allows to know the level of acceptance of the project, services in those that you can advise and the price that the small and medium managers are willing to pay; the technical study allows us to detect the appropriate place for the execution of the project; as for the administrative aspects if it fixes the normative one organizational and legal of how the small advice company will be constituted; the financial study has the purpose of showing us the suitable scenarios by means of economic variables that assure the operational functionality of the project; and finally the possible impacts that evaluate the contribution toward the productive movement of the city of Ibarra.

AUTORÍA

Yo, MARÍA ISABEL VÁSQUEZ CASTILLO, portadora de la cédula de ciudadanía N° 1003058516, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional, respetando las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en el mismo.

Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi exclusiva responsabilidad.



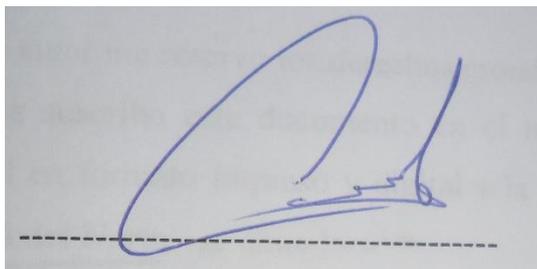
María Isabel Vásquez Castillo

C.I. 1003058516

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la egresada MARÍA ISABEL VÁSQUEZ CASTILLO, para optar por el título de **INGENIERA COMERCIAL**, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA DE ASESORAMIENTO EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA PARA PYMES EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**, considero que el presente trabajo reúne 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 04 días del mes de Diciembre del 2013.

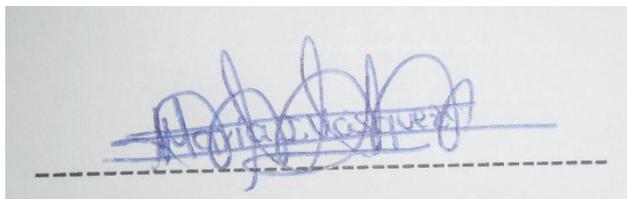


Ing. Francisco Rosales
DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

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

Yo, MARÍA ISABEL VÁSQUEZ CASTILLO, con cédula de ciudadanía N° 1003058516, 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 del trabajo de grado denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA DE ASESORAMIENTO EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA PARA PYMES EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA COMERCIAL en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejecutar plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi consideración de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la BIBLIOTECA DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.

A photograph of a handwritten signature in blue ink, written over a horizontal dashed line. The signature is stylized and appears to read 'MARIA ISABEL VASQUEZ CASTILLO'.

(Firma): _____
Nombre: María Isabel Vásquez Castillo
Cédula: 1003058516



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
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:	1003058516
APELLIDOS Y NOMBRES:	VÁSQUEZ CASTILLO MARÍA ISABEL
DIRECCIÓN:	BARRIO 4 ESQUINAS, CALLE HERNÁN GONZÁLEZ DE SAÁ Y QUIS QUIS 1-07
E-MAIL:	icmarisavc_2703@hotmail.com
TELÉFONO FIJO	062 650 819
DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PEQUEÑA EMPRESA DE ASESORAMIENTO EN GESTIÓN ADMINISTRATIVA – FINANCIERA PARA PYMES EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.
AUTORA:	MARÍA ISABEL VÁSQUEZ CASTILLO
FECHA:	2013 – 12 – 04
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSTGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA COMERCIAL
DIRECTOR:	INGENIERO FRANCISCO ROSALES

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

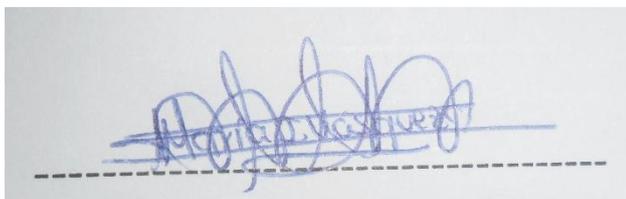
Yo, María Isabel Vásquez Castillo, con cédula de ciudadanía N° 1003058516, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación 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 Art. 144.

3. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolla 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 04 días del mes de Diciembre de 2013.

LA AUTORA:



Firma: _____
Nombre: María Isabel Vásquez Castillo
ACEPTACIÓN:

Firma: _____
Nombre: Ing. Betty Chávez
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA
Facultado por resolución del Consejo Universitario

DEDICATORIA

A Dios por ser quien me da la salud y fuerzas día a día, a mis padres Mercedes y Elías quienes con su sacrificio, amor, apoyo, confianza, compañía, desvelos y firme constancia de superación, me han brindado la oportunidad de ser la mujer emprendedora y segura para enfrentar cualquier obstáculo que se presente en el camino y mostrar lo mejor de mí.

A mis abuelos en especial a mi abuelita Anita quien con su muestra de amor y tenacidad me dejó la lección de luchar por lo que uno quiere y desde el cielo me guía y protege, a mis tíos Anita, Francisco, Luis, Beatriz, Carmen, Patricio que con su ejemplo de perseverancia y trabajo diario que me han enseñan a ser persistente en el alcance de mis objetivos.

María Isabel Vásquez Castillo

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, a mis padres, a mi abuelita Anita, a mis tíos Anita y Francisco quienes en todo momento me brindan su apoyo y palabras de aliento para conseguir día a día mis metas, a mi tío Luis por ayudarme y aconsejarme en el desarrollo de mi proyecto de grado.

A la Universidad Técnica del Norte en especial a sus catedráticos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas quienes han sabido transmitirme sus conocimientos, para ser una profesional de calidad y con calidez.

A mis amigos y amigas en especial a Luis, Mónica, Eliana, Lourdes, Clarita, Paola, Johana y Leonardo, a los cuales considero mis hermanos y hermanas, quienes siempre han estado apoyándome y brindándome sus consejos para alcanzar mis metas.

De manera especial al Ingeniero Francisco Rosales quien con sus conocimientos y consejos me supo dirigir y guiar en este proyecto de grado.

María Isabel Vásquez Castillo

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	ii
ABSTRACT	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	vii
DEDICATORIA	x
AGRADECIMIENTO	xi
ÍNDICE GENERAL.....	xii
ÍNDICE DE CUADROS.....	xx
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxiii
INTRODUCCIÓN	xxiv
JUSTIFICACIÓN.....	xxvi
CAPÍTULO I.....	26
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	26
ANTECEDENTES.....	26
OBJETIVOS.....	28
OBJETIVO GENERAL	28
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	28
VARIABLES DIAGNÓSTICO	29
INDICADORES	29

SOCIO – CULTURAL	29
DIAGNÓSTICO, CONOCIMIENTO Y APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS ADMINISTRATIVAS – FINANCIERAS	29
NORMATIVA LEGAL	29
MATRIZ DE RELACIÓN – DIAGNÓSTICO	30
IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN	31
FÓRMULA PARA EL CÁLCULO	31
CÁLCULO DE LA MUESTRA	31
ENTREVISTA DIRIGIDA A EXPERTOS.....	32
DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	35
ENCUESTAS	35
ENTREVISTAS	35
Observación directa	35
CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AORR	35
ALIADOS	35
OPONENTES	36
OPORTUNIDADES.....	36
RIESGOS	36
CRUCE ESTRATÉGICO	37
DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INVESTIGACIÓN....	38
CAPITULO II.....	39
MARCO TEÓRICO	39
PEQUEÑA EMPRESA.....	39
DEFINICIÓN	39
CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA	40

VENTAJAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA	41
DESVENTAJAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA.....	41
ASESORAMIENTO.....	42
DEFINICIÓN	42
CARACTERÍSTICAS DEL ASESORAMIENTO	43
PROCESO DE ASESORAMIENTO.....	43
GESTIÓN.....	44
DEFINICIÓN	44
TIPOS DE GESTIÓN	45
ADMINISTRACIÓN.....	46
DEFINICIÓN	46
FINANZAS	46
DEFINICIÓN	46
CONTABILIDAD	47
DEFINICIÓN	47
ESTADO FINANCIERO	48
DEFINICIÓN	48
GESTIÓN ADMINISTRATIVA.....	48
GESTIÓN FINANCIERA.....	49
PYMES	50
ANTECEDENTES DE LAS PYMES.....	50
DEFINICIÓN DE PYMES.....	51
CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES	52
FORTALEZAS DE LAS PYMES	52
DEBILIDADES DE LAS PYMES.....	53

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	54
VISIÓN.....	54
MISIÓN	55
PROCESO ADMINISTRATIVO.....	55
TALENTO HUMANO	55
OFERTA	56
DEMANDA.....	56
FLUJO DE BENEFICIOS NETOS.....	57
INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA	57
CAPITULO III	59
ESTUDIO DE MERCADO.....	59
PRESENTACIÓN.....	59
IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	59
MERCADO META.....	60
OBJETIVOS.....	61
GENERAL.....	61
ESPECÍFICOS.....	61
TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	62
ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	74
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA CON LA TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL 24,07%.....	75
ANÁLISIS DE LA OFERTA.....	76
PROYECCIÓN DE LA OFERTA.....	77
DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA A SATISFACER	78
DEMANDA A CUBRIR POR EL PROYECTO.....	78

ANÁLISIS DE PRECIOS.....	79
PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS.....	80
ESTRATEGIAS DE MERCADO.....	82
CAPITULO IV.....	83
ESTUDIO TÉCNICO.....	83
LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	83
MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	84
MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	84
ESCALA DE PUNTUACIÓN	85
TAMAÑO DEL PROYECTO.....	88
INGENIERÍA DEL PROYECTO	88
SERVICIO.....	88
TECNOLOGÍA	88
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y OFICINA	89
MATERIALES Y SUMINISTROS DE OFICINA.....	90
MUEBLES Y ENSERES	91
TALENTO HUMANO	91
DISEÑO DE LA PLANTA.....	92
OPERACIÓN DEL PROYECTO	93
FLUJOGRAMA DEL SERVICIO	93
CAPITULO V.....	95
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.....	95
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.....	95
MATRIZ PARA DETERMINAR ELNOMBRE DE LA EMPRESA	95
CONFORMACIÓN JURÍDICA.....	95

MISIÓN.....	96
VISIÓN.....	96
POLÍTICAS.....	96
VALORES.....	96
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA COMPAÑÍA LÍMITADA	97
FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES	98
FUNCIONES DEL GERENTE.....	98
FUNCIONES SECRETARIA – CONTADORA	99
FUNCIONES VENDEDOR EXTERNO	100
ASPECTOS LEGALES.....	101
REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA: 101	
TRÁMITES PARA INSCRIBIR A LA COMPAÑÍA, EN EL REGISTRO DE SOCIEDADES DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS	104
REQUISITOS PARA LA AFILIACIÓN A LA CÁMARA DE COMERCIO DE IBARRA	106
REQUISITOS QUE DEBEN PRESENTAR AL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS LAS SOCIEDADES CIVILES Y COMERCIALES	106
IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL Y DEL GERENTE GENERAL:.....	107
SERVICIOS QUE SE OFRECERÁ.....	107
ADMINISTRATIVO	107
FINANCIERO.....	108
CONTABILIDAD	108
TRIBUTACIÓN.....	108
MARKETING.....	108
MARCA DE LA EMPRESA DE ASESORAMIENTO.....	108

NOMBRE DE LA EMPRESA	109
PAGINA WEB	110
TRIPTICO	111
TARJETA DE PRESENTACIÓN.....	113
ESQUEMA – GUÍA DEL ASESORAMIENTO	113
CAPITULO VI.....	117
ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	117
INVERSIÓN DEL PROYECTO	117
INVERSIÓN FIJA.....	117
INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO.....	118
INVERSIÓN DIFERIDA	119
INGRESOS	119
EGRESOS	120
FUENTES DE FINANCIAMIENTO.....	123
DEPRECIACIÓN.....	124
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	125
ESTADO DE RESULTADOS.....	126
FLUJO DE CAJA PROYECTADO	127
EVALUACIÓN FINANCIERA.....	127
CAPITULO VII.....	136
IMPACTOS DEL PROYECTO	136
MATRIZ DE IMPACTOS.....	136
IMPACTO ECONÓMICO	137
IMPACTO SOCIAL	138
IMPACTO EMPRESARIAL	139

IMPACTO ÉTICO.....	140
IMPACTO GENERAL	141
CONCLUSIONES	142
RECOMENDACIONES.....	143
BIBLIOGRAFIA.....	144
LINCOGRAFÍA.....	146
ANEXOS.....	147
ANEXO 1: ENTREVISTA DIRIGIDA A EXPERTOS EN EL TEMA	148
ANEXO 2: ENCUESTA DIRIGIDA A LAS PYMES	150
ANEXO 3: FICHA DE OBSERVACIÓN	152
ANEXO 6: PROFORMAS	153

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 MATRIZ DE RELACIÓN – DIAGNÓSTICO.....	30
Cuadro 2 Las 369 encuestas fueron distribuidas de la siguiente manera	32
Cuadro 3 CRUCE ESTRATÉGICO.....	37
Cuadro 4 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	60
Cuadro 5 Conoce usted si en la ciudad de Ibarra, operan empresas de servicios de asesoramiento empresarial.....	62
Cuadro 6 Qué problemas ha tenido últimamente en su empresa/negocio	63
Cuadro 7 Ha tenido capacitación formal sobre el manejo del negocio	64
Cuadro 8 En qué aspectos le gustaría ser asesorado	65
Cuadro 9 Qué tiempo lleva funcionando la empresa o negocio.....	66
Cuadro 10Cuál de los siguientes medios de comunicación utiliza usted para promocionar a su empresa	67
Cuadro 11 Usted está de acuerdo que se cree una empresa de asesoramiento administrativo – financiero.....	68
Cuadro 12 En dónde le gustaría que se ubique la oficina de asesoramiento	69
Cuadro 13 En qué horario le gustaria recibir el asesoramiento	70
Cuadro 14 Cuántas horas le gustaria recibir de asesoramiento	71
Cuadro 15 Cuántas horas le gustaria recibir de asesoramiento	71
Cuadro 16 Con que frecuencia usted estaría dispuesto a utilizar nuestro servicio.....	72
Cuadro 17 Cuánto estaría dispuesto a pagar por el asesoramiento	73
Cuadro 18 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	74

Cuadro 19 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA CON LA TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL 24,07%.....	76
Cuadro 20 SERVICIOS QUE OFERTA LA COMPETENCIA	77
Cuadro 21 PROYECCIÓN DE LA OFERTA	78
Cuadro 22 DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA A SATISFACER....	78
Cuadro 23 DEMANDA A CUBRIR POR EL PROYECTO	79
Cuadro 24 ANÁLISIS DE PRECIOS	79
Cuadro 25 PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS	81
Cuadro 26 ESCALA DE PUNTUACIÓN	85
Cuadro 27 MATRIZ DE FACTORES	86
Cuadro 28 MATRIZ DE FACTORES PRIORIZADA	87
Cuadro 29 EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y OFICINA.....	89
Cuadro 30 MATERIALES Y SUMINISTROS DE OFICINA.....	90
Cuadro 31 MUEBLES Y ENSERES.....	91
Cuadro 32 TALENTO HUMANO.....	91
Cuadro 33 TRÁMITES DE PAGO.....	106
Cuadro 34 EQUIPO DE COMPUTACIÓN	117
Cuadro 35 MUEBLES Y ENSERES.....	118
Cuadro 36 CAPITAL DE TRABAJO.....	119
Cuadro 37 INVERSIÓN DIFERIDA.....	119
Cuadro 38 INGRESOS PROYECTADOS.....	120
Cuadro 39 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS.....	120
Cuadro 40 GASTOS ADMINISTRATIVOS	121
Cuadro 41 GASTOS DE VENTAS.....	121
Cuadro 42 RESUMEN DE EGRESOS.....	122

Cuadro 43 GASTOS FINANCIEROS.....	123
Cuadro 44 FUENTES DE FINANCIAMIENTO	123
Cuadro 45 DEPRECIACIÓN	124
Cuadro 46 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL.....	125
Cuadro 47 ESTADO DE RESULTADOS	126
Cuadro 48 FLUJO DE CAJA PROYECTADO.....	127
Cuadro 49 TASA DE RENDIMIENTO MEDIO	128
Cuadro 50 VALOR ACTUAL NETO (VAN)	129
Cuadro 51 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	130
Cuadro 52 COSTOS FIJOS.....	133
Cuadro 53 COSTOS VARIABLES	133
Cuadro 54 COSTO TOTAL.....	134

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Provincia de Imbabura.....	26
Gráfico 2 Conoce usted si en la ciudad de Ibarra, operan empresas de servicios de asesoramiento empresarial.....	62
Gráfico 3 Qué problemas ha tenido últimamente en su empresa/negocio	63
Gráfico 4 Ha tenido capacitación formal sobre el manejo del negocio.....	64
Gráfico 5 En qué aspectos le gustaría ser asesorado	65
Gráfico 6 Qué tiempo lleva funcionando la empresa o negocio	66
Gráfico 7Cuál de los siguientes medios de comunicación utiliza usted para promocionar a su empresa	67
Gráfico 8 Usted está de acuerdo que se cree una empresa de asesoramiento administrativo – financiero.....	68
Gráfico 9 En dónde le gustaría que se ubique la oficina de asesoramiento	69
Gráfico 10 En qué horario le gustaria recibir el asesoramiento	70
Gráfico 11 Con que frecuencia usted estaría dispuesto a utilizar nuestro servicio.....	72
Gráfico 12 Cuánto estaría dispuesto a pagar por el asesoramiento	73
Gráfico 13 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	83
Gráfico 14 MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	84
Gráfico 15 DISEÑO DE LA PLANTA	92
Gráfico 16 PAGINA WEB.....	110

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son entes productivos que promueven empleo y productividad dentro de la ciudad, permiten abastecer a la demanda de productos y servicios, a través de esto la economía tiene un movimiento considerable, son generadoras de fuentes de empleo, ayudan de manera directa a la sostenibilidad de los hogares.

Con ello nos podemos dar cuenta del enorme apoyo a la sociedad puesto que si este tipo de establecimientos no existieran, fueran enormes los índices de desempleo; sin duda alguna nunca deben dejar de lado la ética tanto en las labores que realizan, así como en el trato con sus colaboradores ya que son los que ayudan en la actividad que desarrollan las mismas, sea en la transformación de productos, en la prestación de servicios, en las áreas administrativas, etc., porque cada persona se encarga de realizar su tarea para la consecución de los objetivos de la empresa.

Por lo tanto estas empresas deben destacarse de una manera eficiente en las diferentes áreas, para que sean más competitivos, utilizando estrategias oportunas para brindar un producto o servicios en el mercado de mejor calidad. A través de estas empresas se impulsa el desarrollo de una comunidad, porque al mejorar la calidad de vida de su fuerza laboral, estos invierten en el progreso individual y familiar, es decir, pueden invertir en bienes muebles o inmuebles que necesiten o desean. Mejora el nivel de educación de la comunidad, porque al mejorar los ingresos familiares, tanto el colaborador como sus familiares pueden acceder a una educación mejorada.

En un mundo tan globalizado estas empresas no pueden quedar rezagadas ante los constantes cambios tecnológicos, administrativos; es un proceso en el cual todas las empresas en general están involucradas y por lo tanto tendrán que enfrentar cambios que pueden generar oportunidades en el

desarrollo de las mismas. Permite que estas empresas puedan vincularse de una manera rápida y eficiente a estos avances.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

GENERAL

Realizar el estudio de factibilidad para la creación de una pequeña empresa de asesoramiento en gestión administrativa y financiera para PYMES en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

ESPECÍFICOS

- ◆ Realizar un diagnóstico de la situación actual de los pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.
- ◆ Determinar las bases teóricas – científicas en las cuales se sustenta el presente estudio mediante investigaciones bibliográficas.
- ◆ Realizar el respectivo estudio de mercado para determinar las características del servicio a ofertar.
- ◆ Realizar un estudio técnico para determinar el tamaño, la localización y diseño de la pequeña empresa de asesoramiento.
- ◆ Determinar el estudio organizacional funcional de la pequeña empresa a crearse.
- ◆ Realizar el estudio financiero para que mediante evaluadores financieros, determinar la rentabilidad y competitividad de la pequeña empresa.
- ◆ Determinar los impactos que va a generar la implantación de la nueva unidad productiva.

JUSTIFICACIÓN

El presente estudio de factibilidad es importante porque mediante un asesoramiento adecuado y sencillo a las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que laboran actualmente en la ciudad de Ibarra, se procura que los empresarios vean de una manera diferente el manejo administrativo – financiero, utilizando como herramientas de apoyo la gestión administrativa y financiera para que estos establecimientos funcionen y tomen decisiones de una manera eficiente, para que no se restrinja el logro de mayores éxitos financieros y cobertura de mercado al aplicar un sistema administrativo adecuado. Es por tal motivo que mediante este proyecto de asesoramiento para este sector en la ciudad de Ibarra, es factible porque se encamina a que los empresarios miren a sus establecimientos de una manera empresarial y no a la forma doméstica como se ha venido llevando.

Ya que en su gran mayoría los ingresos que perciben son para sostener la economía en sus hogares, de tal forma que una de las deficiencias de estas unidades económicas es la atención al público, observando que en la actualidad poco a poco se transforma con herramientas como la tecnología e innovación, este sector importante del sistema empresarial no puede quedarse rezagado de este fluctuante cambio, utilizando talento humano, recursos económicos, tecnológicos, empresariales y técnicos.

Sin lugar a dudas los beneficiarios directos del presente estudio de factibilidad son los pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Ibarra, que de tal forma estén conscientes que la mejor arma de sobresalir ante la competencia son los cambios lógicos que van acorde con el cambio que en la actualidad se observa, logrando mejores resultados.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES

La provincia de Imbabura se ubica en la zona norte del Ecuador con una Altitud de 2.192 metros, una Latitud de 00° 21' N y una Longitud de 078° 07' O, entre las cordilleras Central y Occidental de los Andes. Hacia la costa, los ramales transversales de las cordilleras de Chilluri, Lanchas y Toisán hacia el oriente, las de Angochagua y Pimampiro. Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura.

Limita al norte con la provincia del de Carchi, al sur con la provincia de Pichincha, al este con la provincia de Sucumbíos y al oeste con la provincia de Esmeraldas. Tiene una superficie aproximada de 4.611 Km² y su latitud oscila entre los 200 y los 4.939 m.s.n.m. posee una ubicación estratégica dentro del país ya que se encuentra a sólo 115km al noroeste de Quito y 125 km al sur de Tulcán.

Gráfico 1 Provincia de Imbabura



Fuente: www.google.com/imagenes

El origen de estas empresas en la ciudad de Ibarra, se han dado por sucesión; los secretos celosamente guardados fueron pasando entre abuelos, hijos y nietos, en las ramas artesanales, de la confección, de la comercialización etc. Para citar algunos ejemplos: Helados de la Sra. Rosalía Suarez más de 70 años en el mercado; Agencias del Norte de José Madera, 50 años en el mercado; Mecánica Bastidas, 50 años en el mercado, entre otros.

Estos negocios prosperaban y quedaban de herencia a los hijos, nietos su administración se limitaba a una buena atención y a tener un buen producto para tener éxito, de ahí que muchas Pequeñas y Medianas Empresas que antes fueron exitosas se quedaron en el camino y muy pocas de ellas pudieron adaptarse o mantenerse y un número limitado pudo crecer para convertirse en una gran empresa.

En la ciudad de Ibarra se les considera un factor importante en la creación de empleos y base primordial de su economía, ayudando de esta manera a descentralizar pequeños poblados, un ejemplo de esto son las artesanías de San Antonio y los bordados de la Esperanza.

Estas empresas constituyen los ingresos principales de muchas familias ibarreñas, ya que de ellas una familia puede sostenerse, sin necesidad de realizar algún trabajo adicional, hay que considerar que establecen un apoyo para las siguientes generaciones de empresarios, por la transmisión de los secretos de la empresa familiar, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de las empresas ibarreñas, de una manera empírica en el mayor de los casos.

Son un fenómeno social de indiscutible importancia para la ciudad, ya que comprende más del 50% de la población económicamente activa, aportando entre el 10 y el 15% de valor agregado bruto nacional.

El último Censo Nacional Económico 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en la ciudad de Ibarra revela que el 57,16% son empresas de comercialización, el 34,17% son de servicios, mientras que el 8,68% pertenece a empresas de manufacturas. Por lo tanto es parte constitutiva e importante del aparato productivo de la ciudad.

Una de las principales debilidades del sector empresarial es la falta de un marco administrativo – financiero adecuado que identifique a los empresarios de la Pequeña y Mediana Empresa, porque instituciones como el Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, Ministerio de Industrias y Productividad del Ecuador, Ministerio de la Producción y el Gobierno Provincial de Imbabura impulsan a través del Programa Emprende Ecuador varias formas de incentivos, además instituciones financieras como la Corporación Financiera Nacional (CFN) y el Banco Solidario dan líneas de financiamiento a las PYMES, con tasas de interés más bajas del mercado, beneficiando así a este sector emprendedor y empresarial.

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. OBJETIVO GENERAL

Diagnosticar la situación externa de como manejan la gestión administrativa – financiera los pequeños y medianos empresarios dentro de sus organizaciones, con el fin de detectar las necesidades y que este proyecto se convierta en una oportunidad de empresarial.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Evaluar la gestión administrativa – financiera dentro de las Pequeñas y Medianas Empresas y que es desarrollado por los empresarios del sector.

2. Determinar los componentes necesarios para desarrollar un modelo de gestión administrativo – financiero para las diferentes PYMES.
3. Investigar y aplicar la normativa legal que les rige a las pequeñas y medianas empresas.

1.3. VARIABLES DIAGNÓSTICO

Las variables que se van a utilizar son:

1. Socio – cultural
2. Diagnóstico, conocimiento y aplicación de herramientas en gestión administrativa – financiera.
3. Normativa legal

1.4. INDICADORES

1.4.1. SOCIO – CULTURAL

- ◆ Forma de manejo de la pequeña y mediana empresa
- ◆ Nivel de educación del empresario
- ◆ Tecnología utilizada

1.4.2. DIAGNÓSTICO, CONOCIMIENTO Y APLICACIÓN DE HERRAMIENTAS ADMINISTRATIVAS – FINANCIERAS

- ◆ Diagnóstico general del manejo administrativo – financiero de la PYMES
- ◆ Conocimiento de herramientas administrativas – financieras
- ◆ Aplicación de dichas herramientas

1.4.3. NORMATIVA LEGAL

- ◆ Códigos
- ◆ Leyes
- ◆ Ordenanzas
- ◆ Normativas

1.5. MATRIZ DE RELACIÓN – DIAGNÓSTICO

Cuadro 1 MATRIZ DE RELACIÓN – DIAGNÓSTICO

OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADOR	TÉCNICAS	FUENTE DE INFORMACIÓN
Evaluar la gestión administrativa – financiera dentro de las Pequeñas y Medianas Empresas y que es desarrollado por los empresarios del sector.	Socio – cultural	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Forma de manejo de la pequeña y mediana empresa. ◆ Nivel de educación del empresario. ◆ Tecnología utilizada 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Encuesta ◆ Entrevista ◆ Observación directa ◆ Documentos 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Pequeños y medianos empresarios ◆ Ing. Edgar Donoso – Encargado del Programa Emprendecuador. ◆ Msc. Garen Trejo – Administrador – consultor. ◆ Ing. Patricio Paucar – Director Financiero de IMBAUTO S.A. ◆ Base de datos del Municipio ◆ INEC
Determinar los componentes necesarios para desarrollar un modelo de gestión administrativo – financiero para las diferentes PYMES.	Diagnóstico, conocimiento y aplicación de herramientas en gestión administrativa – financiera.	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Diagnóstico general del manejo administrativo – financiero de la PYMES ◆ Conocimiento de herramientas administrativas – financieras ◆ Aplicación de dichas herramientas 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Encuesta ◆ Entrevista ◆ Observación directa 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Pequeños y medianos empresarios. ◆ Ing. Edgar Donoso – Encargado del Programa Emprendecuador. ◆ Msc. Garen Trejo – Administrador – consultor ◆ Ing. Patricio Paucar – Director Financiero de IMBAUTO S.A.
Investigar la normativa legal que las rige a las pequeñas y medianas empresas.	Normativa legal	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Códigos ◆ Leyes ◆ Ordenanzas ◆ Normativas 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Documentos 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Registros oficiales

1.6. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

La población de la investigación constituyen los 9.378 establecimientos económicos tanto de servicios, comercio y manufactura, según datos que me proporcionó el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), del último Censo Económico realizado en el año 2010 en la Provincia de Imbabura.

1.7. FÓRMULA PARA EL CÁLCULO

Para calcular la muestra utilizo la fórmula, para universos mayores de treinta unidades.

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

1.8. CÁLCULO DE LA MUESTRA

Siendo: **n**= El tamaño de la muestra a calcular

N= 9378 pequeñas y medianas empresas

Z= 1,96 para un nivel de confianza del 95%

e= 0,05 que es el error muestral del 5%

δ^2 = 0,25 el valor de la varianza constante

$$n = \frac{1,96^2 * 9378 * 0,25}{0,05^2(9378 - 1) + 1,96^2 * 0,25}$$

$$n = \frac{9006,6312}{24,4029}$$

n = 369

Las 369 encuestas fueron distribuidas de la siguiente manera:

Cuadro 2 Las 369 encuestas fueron distribuidas de la siguiente manera

TIPO DE EMPRESA	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	%	NÚMERO DE ENCUESTAS
COMERCIO	5.360	57	211
SERVICIO	3.204	34	126
MANUFACTURA	814	9	32
TOTAL			369

1.9. ENTREVISTA DIRIGIDA A EXPERTOS

Esta entrevista fue dirigida a expertos en el tema como son el Ing. Edgar Donoso encargado del programa Emprendecuador, Msc. Garen Trejo experto en consultoría de empresas y capacitador del Centro de Capacitación Ibarra CAPI e Ing. Patricio Paucar Director Financiero de IMBAUTO S.A. los cuales se pronunciaron de la siguiente manera:

ENTREVISTA

1. ¿Cómo denomina usted a la PYMES?

Los expertos se pronuncian y comentan que se denominan PYMES a las que están constituidas por personas emprendedoras que quieren tener su propio sustento económico, se constituyen de una manera básica en la mayoría de los casos y dependen del número de trabajadores y capital del cual se conforman estas empresas.

2. ¿Cree usted que se puede dar un cambio al modelo administrativo – financiero actual de la PYMES?

Sin lugar a dudas los expertos dicen que sería un soporte gubernamental, mediante capacitación a los emprendedores como son comerciante,

artesanos, agricultores; mediante créditos para poder desarrollarse sin limitaciones de producción; y que ahora existe la Ley que los ampara a los pequeños y medianos empresarios.

3. ¿Cómo considera el movimiento del aparato productivo económico en la ciudad de Ibarra?

Los expertos señalan que el avance es casi nulo en comparación a otros cantones, se tiene un nivel ocioso porque falta movimiento, no hay muchas industrias, y que generalmente en Ibarra la mayor parte de PYMES son empresas de comercialización; la mayoría de emprendedores generan sus propias empresas porque en el medio empresarial no existen incentivos, créditos accesibles.

4. Según su criterio, ¿cuál cree que es la falencia más común de las PYMES, para qué estas fracasen?

Los expertos coinciden que los pequeños y medianos empresarios no utilizan herramientas necesarias para implementar sus empresas, sino simplemente se lanzan al vacío, falta de sustentabilidad y sostenibilidad, ya que los empresarios piensan que invertir en un estudio de la idea de negocio es algo innecesario, sin embargo uno de los expertos dice que se debe trabajar conjuntamente empresario – asesor, realizando pruebas pilotos para ir mejorando y moldeando la idea y que esta se implemente con el éxito que desea el empresario.

5. ¿Cree usted que mediante el involucramiento que ha tenido el Gobierno a través de los diferentes programas de emprendimiento, los pequeños y medianos empresarios tiene una forma diferente de ver su empresa?

Si se está comenzado a involucrarse tanto en instituciones educativas y en las diferentes áreas encargadas de los emprendimientos, en la actualidad

se está cambiando la cultura empresarial, existen ya los estudios de factibilidad pero el siguiente paso que es el financiamiento es el estancamiento para los pequeños y medianos emprendedores, porque no tiene accesos a los créditos; sin embargo dicen que las instituciones deberían ser más conscientes y diseñar créditos dependiendo del área o requerimiento del emprendedor. Y que no se queden en el gentilismo y populismo.

6. Según su criterio, ¿qué deben aplicar los pequeños y medianos empresarios para que no se queden estancados en su desarrollo empresarial?

Deben aplicar la innovación constante para que no se queden con una simple “moda”, ya que la competencia copiará la idea, mencionan que la competencia es saludable pero lamentablemente en la ciudad se ve la falencia por parte de los empresarios y el negativismo les lleva al fracaso, porque no invierten en asesorías, promociones y publicidad. Las pequeñas y medianas empresas deben ir de la mano con la tecnología, estrategias de mercado, plan anual operativo, renovación, creatividad, brindar y garantizar lo que ofrecen, para que de esta manera el cliente este satisfecho con el servicio o producto.

7. ¿Cree usted que falta apoyo de las entidades financieras para este sector empresarial?

Si hay falta, son reducidos los créditos, existe mucha burocracia; sin embargo los expertos señalan que las instituciones financieras deben otorgar créditos dirigidos dependiendo de la actividad del emprendedor.

8. ¿En qué aspectos cree usted que se les puede asesorar a este tipo de empresas?

Se puede llegar mediante capacitaciones, en aspectos administrativos, organización, estructural, funcional, manual de gestión para manejarse por

procesos, incentivar, optimizar recursos, cambiar la mentalidad, motivación; trabajar en conjunto instituciones educativas, expertos y entidades gubernamentales.

1.10. DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

Para fundamentar la presente investigación se utilizó las técnicas de campo, que describo a continuación:

1.10.1. ENCUESTAS

Esta técnica permitió recopilar la información de los pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Ibarra, con el objeto de conocer si han sido asesorados en temas administrativos – financieros.

1.10.2. ENTREVISTAS

Esta técnica se utilizó para conocer el punto de vista de personas especializadas y la situación actual de las pequeñas y medianas empresas.

1.10.3. Observación directa

La observación directa, permitió investigar si utilizan herramientas administrativas y financieras en las diferentes unidades económicas.

1.11. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOR

1.11.1. ALIADOS

- ◆ Calidad y variedad del servicio.
- ◆ Las pequeñas y medianas empresas del cantón Ibarra ya que son el principal mercado meta.
- ◆ Convenios con organismos públicos y privados.
- ◆ Apertura en la ciudad Ibarra por parte de las pequeñas y medianas empresas de que exista una empresa de asesoramiento integral en aspectos administrativos – financieros.

1.11.2. OPONENTES

- ◆ Falta de cultura empresarial.
- ◆ Unidades productivas renuentes a manejar la administración y las finanzas técnicamente.
- ◆ La competencia tanto de empresas existentes, personas naturales así como nuevas empresas que ingresan al mercado a brindar servicios de asesoría.
- ◆ En la ciudad de Ibarra no existe una relación directa entre empresas dedicadas a ofertar servicios de asesoría y las que demandan los mismos.

1.11.3. OPORTUNIDADES

- ◆ Necesidad de una empresa de asesoramiento para mejorar la estructura administrativa – financiera.
- ◆ Generar buenos ingresos.
- ◆ Alianzas estratégicas con empresas existentes en el mercado.
- ◆ Brindar un servicio de asesoría simple para que los pequeños y medianos empresarios puedan obtener resultados favorables en su empresa/negocio.

1.11.4. RIESGOS

- ◆ Falta de ética profesional.
- ◆ Competencia.
- ◆ Futuros profesionales.
- ◆ Desconocimiento del beneficio de la administración y las finanzas por parte de los pequeños y medianos empresarios.

1.12. CRUCE ESTRATÉGICO

Cuadro 3 CRUCE ESTRATÉGICO

ALIADOS – OPORTUNIDADES	ALIADOS – RIESGOS
<p>ALIADOS</p> <ol style="list-style-type: none"> Calidad y variedad del servicio. Las pequeñas y medianas empresas del cantón Ibarra ya que son el principal mercado meta. Apertura en la ciudad Ibarra por parte de las pequeñas y medianas empresas de que exista una empresa de asesoramiento integral en aspectos administrativos – financieros. <p>OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> Necesidad de una empresa de asesoramiento para mejorar la estructura administrativa – financiera. Generar buenos ingresos. Brindar un servicio de asesoría simple para que los pequeños y medianos empresarios puedan obtener resultados favorables en su empresa/negocio. <p>CRUCE</p> <p>A1: Calidad y variedad del servicio. O1: Necesidad de una empresa de asesoramiento para mejorar la estructura administrativa – financiera. La empresa de asesoramiento permitirá mejorar la estructura administrativa – financiera de las pequeñas y medianas empresas. A2: Las pequeñas y medianas empresas del cantón Ibarra es el principal mercado meta. O3: Brindar un servicio de asesoría para que los pequeños y medianos empresarios puedan obtener resultados favorables en su empresa/negocio. Siendo el principal mercado meta las pequeñas y medianas empresas para poder llegar a este grupo debe ser con un servicio de asesoría simple para que obtengan los resultados que esperan en cuanto a mejora de su empresa o negocio.</p>	<p>ALIADOS</p> <ol style="list-style-type: none"> Calidad y variedad del servicio. Convenios con organismos públicos y privados. <p>RIESGOS</p> <ol style="list-style-type: none"> Falta ética profesional. Desconocimiento del beneficio de la administración y las finanzas por parte de los pequeños y medianos empresarios. <p>CRUCE</p> <p>A1: Calidad y variedad del servicio. R4: Desconocimiento del beneficio de la administración y las finanzas por parte de los pequeños y medianos empresarios. 1. Por medio de una calidad y variedad en el servicio de asesoramiento se podría reducir ese mito que tienen los pequeños y medianos empresarios en cuanto a la administración y finanzas que se puede utilizar para cualquier empresa sea grande o pequeña. A3: Convenios con organismos públicos y privados. R1: Falta de ética profesional.</p> <ol style="list-style-type: none"> Mediante convenios con organismos públicos y privados se podría ir trabajando en realizar planes emergentes si en el país se diera inestabilidad política, social y económica.
OPORTUNIDADES – Oponentes	OPONENTES – RIESGOS
<p>OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> Necesidad de una empresa de asesoramiento para mejorar la estructura administrativa – financiera. Brindar un servicio de asesoría para que los pequeños y medianos empresarios puedan obtener resultados favorables en su empresa/negocio. <p>OPONENTES</p> <ol style="list-style-type: none"> La Competencia tanto de empresas existentes, personas naturales así como nuevas empresas que ingresan al mercado a brindar servicios de asesoría. En la ciudad de Ibarra no existe una relación directa entre empresas dedicadas a ofertar servicios de asesoría y las que demandan los mismos. <p>CRUCE</p> <p>O1: Necesidad de una empresa de asesoramiento para mejorar el negocio/empresa. O4: Brindar un servicio de asesoría simple para que los pequeños y medianos empresarios puedan obtener resultados favorables en su empresa/negocio.</p> <ol style="list-style-type: none"> Existe la necesidad de una empresa de asesoramiento que brinde un servicio sencillo ya que las pequeñas y medianas empresas son renuentes con respecto al manejo de la administración y las finanzas. O3: Alianzas estratégicas con empresas existentes en el mercado. O4: En la ciudad de Ibarra no existe una relación directa entre empresas dedicadas a ofertar servicios de asesoría y las que demandan los mismos. Mediante alianzas estratégicas con empresas tanto públicas como privadas bien definidas se podría llegar a tener una relación más cercana con las pequeñas y medianas empresas para ofertar el servicio de asesoramiento. O4: Brindar un servicio de asesoría simple para que los pequeños y medianos empresarios puedan obtener resultados favorables en su empresa/negocio. O3: La Competencia tanto de empresas existentes, personas naturales así como nuevas empresas que ingresan al mercado a brindar servicios de asesoría. A través de un servicio de asesoramiento simple y rápido se podrá competir con las empresas existentes, dando un valor agregado concreto en cuanto a los aspectos administrativos y financieros. 	<p>OPONENTES</p> <ol style="list-style-type: none"> Falta de cultura empresarial. En la ciudad de Ibarra no existe una relación directa entre empresas dedicadas a ofertar servicios de asesoría y las que demandan los mismos. <p>RIESGOS</p> <ol style="list-style-type: none"> Desconocimiento del beneficio de la administración y las finanzas por parte de los pequeños y medianos empresarios. <p>CRUCE</p> <p>O1: Falta de cultura empresarial. R4: Desconocimiento del beneficio de la administración y las finanzas por parte de los pequeños y medianos empresarios.</p> <ol style="list-style-type: none"> Por falta de una cultura empresarial por parte de los pequeños y medianos empresarios se produce un desconocimiento de los beneficios que le traerá a su empresa o negocio en cuanto a la administración y finanzas. O3: La Competencia tanto de empresas existentes, personas naturales así como nuevas empresas que ingresan al mercado a brindar servicios de asesoría. R3: Futuros profesionales.

Fuente: La Autora

1.13. DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Una vez realizado el análisis del diagnóstico situacional externo del entorno del proyecto se identifica que: “el problema más significativo es que las unidades productivas son altamente informales, tienen un bajo nivel tecnológico, escasa capacitación, bajos perfiles y cultura profesionales, ya que la mayoría de ellas surgen de una gestión familiar frente a la necesidad de mejorar sus ingresos y no han hecho nada por mejorar la gestión administrativa – financiera pese a las exigencias del mercado actual, corriendo el riesgo de desaparecer a mediano plazo”. Esta falta de cultura empresarial repercute en una baja competitividad, no optimizan los recursos que poseen, no tienen un capacitación de talento humano si bien es cierto este tipo de empresas ofrecen trabajo a profesionales como a no profesionales, la capacitación actualización de conocimientos es casi nula, se debe demostrar que no es un gasto sino una inversión, puesto que las personas capacitadas podrán desempeñar de mejor manera sus labores y por tanto estas empresas ser más competitivas.

Este tipo de empresas deben tener más apoyo en aspectos específicos que a ellas les puede beneficiar como por ejemplo: capacitación, asistencia técnica, facilitación en créditos, asesoría legal, información especializada, ferias ruedas de negocios, a través de esto se logrará una mejor calidad y eficiencia en cuanto al producto o servicio que ofrecen.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. PEQUEÑA EMPRESA

2.1.1. DEFINICIÓN

Para ANZOLA, Sérvulo. (2010) en su libro ADMINISTRACIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS define: “Pequeña empresa no debe ser ajustada a pequeña en términos absolutos, puesto que es relativa en función del medio en que se desenvuelve, la industria a la cual pertenece, a los programas y políticas de los gobiernos y empresas, así como para la situación específica de que se trate.”(pág. 11)

En el link http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa(2009).- “La pequeña empresa es una empresa con características distintas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupaciones y financieros prefijados por los Estados o regiones. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que imponen la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por la ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa.”

De acuerdo a la página citada y al autor Anzola definen a la pequeña empresa como aquella con ciertos límites fijados por los Estados, poseen

un espíritu emprendedor e independiente, pero que lamentablemente quedan excluidas del mercado industrial, con una gestión empresarial baja, creada para ser rentable, además que contempla aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.

En relación a las definiciones expuestas se considera que las pequeñas empresas son unidades productivas independientes que funcionan bajo cualquier gestión administrativa, que no superan tanto el número de trabajadores como en ingresos, pero si tienen sus aspiraciones en el mercado, porque son importantes para la economía, sin importar cuál sea su actividad comercial y/o mercantil.

2.1.2. CARACTERÍSTICAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

La investigación realizada a varios autores me permitió llegar a las siguientes conclusiones, sobre las PYMES:

- ◆ **El ritmo de crecimiento:** es superior al de la microempresa y puede ser mayor al crecimiento de la mediana o grande empresa.
- ◆ **Mayor división del trabajo:** originada por una mayor complejidad de las funciones; así como la resolución de problemas que se presentan; lo cual, requiere de una adecuada división de funciones y delegación de autoridad.
- ◆ **Requerimiento de una mayor organización:** en lo relacionado a coordinación del personal y de los recursos materiales, técnicos y financieros.
- ◆ **Capacidad para abarcar el mercado local, regional y nacional:** por las facilidades que proporciona la red de internet, puede traspasar las fronteras con sus productos (especialmente si son digitales, como software y libros digitales) y servicios.

- ◆ **Está en plena competencia con empresas similares:** otras pequeñas empresas que ofrecen productos y/o servicios similares o parecidos.
- ◆ **Utiliza mano de obra directa:** a pesar de ese alto grado de mecanización y tecnificación.

2.1.3. VENTAJAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Algunas de las ventajas a las que varios autores llegan son:

- ◆ **Económicamente más innovadora:** porque es más apta para responder a las cambiantes exigencias del consumidor, crean oportunidades para las mujeres y grupos minoritarios, para emprender actividades en las zonas empobrecidas.
- ◆ **Capacidad de realizar alianzas y sociedades:** a diferencia de las grandes empresas con intereses competitivos demarcados.
- ◆ **Oportunidad para dar empleo a nuevos trabajadores o menospreciados** en otras actividades.

2.1.4. DESVENTAJAS DE LA PEQUEÑA EMPRESA

Algunas de las desventajas a las que varios autores llegan son:

- ◆ **Los emprendedores:** dejan su empleo para iniciar su empresa o lo hacen cuando sufren un despido; lo cual, implica un cambio drástico no solo en lo económico, sino también en el modo de vida.
- ◆ **En la primera etapa, los emprendedores:** suelen pasar por momentos de privaciones, como consecuencia de haber invertido sus ahorros, haber incurrido en préstamos y contraído obligaciones (sueldos, alquileres, impuestos, etc.).
- ◆ **Cierran sus puertas con más frecuencia:** debido principalmente a la falta de recursos económicos, capacidad técnica (para ofrecer productos de calidad) y/o de suficientes clientes como para mantenerlos en funcionamiento.

- ◆ **Menor poder de negociación con los proveedores** debido a sus bajos volúmenes de compras.
- ◆ **Menor acceso al financiamiento** o mayor dificultad para obtenerlo.

2.2. ASESORAMIENTO

2.2.1. DEFINICIÓN

En el link http://es.wikipedia.org/wiki/Asesor%C3%ADa_educativa dice.- “El asesoramiento se concibe como un proceso en el que se da asistencia, apoyo mediante la sugerencia, ilustración u opinión con conocimiento a los y las directivos o colectivos de las instituciones en busca de la mejora.”

***Diccionario Enciclopédico Ilustrativo, afirma.-** “Dar consejo o parecer. Tomar consejo una persona de otra, o ilustrarse con su parecer.” (pág.118)*

***STEELE, Fritz, <http://www.monografias.com/trabajos15/consultoria-organizacional/consultoria-organizacional.shtml>(2004) DICE.-**“Por proceso de asesoramiento o consultoría entiendo 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”*

De acuerdo a la páginas expuestas y a la definición del Diccionario el asesoramiento es un dictamen o información que se otorga para referirse a algún tema que se tiene conocimientos, teniendo en cuenta que el asesor o consultor no es el responsable de la ejecución de la tarea de la misma.

Mediante el asesoramiento se contribuye a través de información al desarrollo de las unidades productivas y que estas fomenten un cambio sistemático a este tipo de organizaciones, teniendo en cuenta que el asesor debe ser imparcial, actuando para mejorar una situación sin tener un control directo en la ejecución.

2.2.2. CARACTERÍSTICAS DEL ASESORAMIENTO

Se considera que entre las características fundamentales que debe reunir un asesor se encuentren las siguientes:

- ◆ Buena 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.
- ◆ 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.

2.2.3. PROCESO DE ASESORAMIENTO

- ◆ Preparativos o iniciación (preparación inicial)
- ◆ Diagnóstico
- ◆ Planificación de medidas(plan de acción)
- ◆ Aplicación (implementación)

- ◆ Terminación

2.3. GESTIÓN

2.3.1. DEFINICIÓN

En el link [http://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n del conocimiento](http://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n_del_conocimiento) dice.- “Es un concepto aplicado en las organizaciones. Tiene el fin de transferir el conocimiento desde el lugar dónde se genera hasta el lugar en dónde se va a emplear e implica el desarrollo de las competencias necesarias al interior de las organizaciones para compartirlo y utilizarlo entre sus miembros, así como para valorarlo y asimilarlo si se encuentra en el exterior de estas.”

FUENTES, Bulmaro (2010) En Su Libro La Gestión de Conocimiento en las Relaciones Académico-Empresariales. Un Nuevo Enfoque Para Analizar El Impacto Del Conocimiento Académico, [http://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n del conocimiento](http://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n_del_conocimiento).
“Tiene el fin de transferir el conocimiento desde el lugar dónde se genera hasta el lugar en dónde se va usar e implica el desarrollo de las competencias necesarias al interior de las organizaciones para compartirlo y utilizarlo entre sus miembros, así como para valorarlo y asimilarlo si se encuentra en el exterior de esta.”

De lo expuesto por el link y Fuentes destacan en sus artículos que la gestión es una guía para orientar la acción, previsión, visualización y empleo de los recursos, con el fin de transferir el conocimiento desde el lugar dónde se genera hasta el lugar en dónde se va usar, implicando el desarrollo de las competencias necesarias al interior de las organizaciones.

La gestión es un medio para compartir y utilizar información, mediante esfuerzos a los fines que se desean alcanzar en una secuencia de actividades que habrán de realizarse para lograr objetivos y el tiempo requerido para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución.

2.3.2. TIPOS DE GESTIÓN

De los cuales se ha considerado importantes los siguientes:

- ◆ **Gestión Tecnológica:** Es el proceso de adopción y ejecución de decisiones sobre las políticas, estrategias, planes y acciones relacionadas con la creación, difusión y uso de la tecnología.
- ◆ **Gestión Social:** es un proceso completo de acciones y toma de decisiones, que incluye desde el abordaje, estudio y comprensión de un problema, hasta el diseño y la puesta en práctica de propuestas.
- ◆ **Gestión de Proyecto:** es la disciplina que se encarga de organizar y de administran los recursos de manera tal que se pueda concretan todo el trabajo requerido por un proyecto dentro del tiempo y del presupuesto definido.
- ◆ **Gestión Estratégica:** es un útil curso del área de Administración de Empresas y Negocios que ha sido consultado en 3.593 ocasiones. En caso de estar funcionando incorrectamente, por favor reporta el problema para proceder a solucionarlo.
- ◆ **Gestión Gerencial:** es el conjunto de actividades orientadas a la producción de bienes (productos) o la prestación de servicios (actividades especializadas), dentro de organizaciones.

2.4. ADMINISTRACIÓN

2.4.1. DEFINICIÓN

JONES, Gareth R. (2009) EN SU LIBRO ADMINISTRACIÓN CONTEMPORÁNEA.-*“La administración es la planeación organización, dirección y control de los recursos humanos y de otra clase, para alcanzar con eficiencia y eficacia las metas de la organización”.*(pág. 5)

De acuerdo a lo referido por Jones, la administración es la planeación organización, dirección y control de los recursos para alcanzar con eficiencia y eficacia las metas de la organización, en un ambiente donde los individuos, trabajando en grupos, pueden desempeñarse eficaz y efectivamente para la obtención de sus fines comunes.

En concordancia con los autores citados y otros se considera que la administración es la creación de un ambiente con equipos de trabajo que colaboran y coordinan sus actividades para alcanzar una amplia variedad de metas eficientes y eficaces para las organizaciones, esto se lo consigue mediante planeación, organización y control de todos los recursos y dirigidos mediante el talento humano, generando de esta manera un desempeño de alta calidad dentro y fuera de las entidades.

2.5. FINANZAS

2.5.1. DEFINICIÓN

VENTO, Alfredo (2005) EN SU LIBRO FINANZAS APLICADAS.-*“Es el conjunto de actividades relacionadas con la obtención y uso suficiente del dinero o bienes económicos equivalentes. Según la unidad económica, las finanzas pueden*

ser personales, empresariales, públicas o internacionales.”(pág. 18)

De acuerdo a lo expuesto por Bodie y Vento definen a las finanzas como aquellas que estudian la obtención y uso suficiente del dinero o bienes económicos equivalentes a través del tiempo, mismos que pueden ser personales, empresariales, públicas o internacionales.

Los autores consideran que las finanzas son el medio primordial por el cual una organización gira en base a rentabilidades, también se refiere a uso eficiente de este recurso, para alcanzar la calidad y prestigio tanto interno como externo.

2.6. CONTABILIDAD

2.6.1. DEFINICIÓN

BRAVO, Mercedes. (2013) en su libro CONTABILIDAD GENERAL dice.- “Se puede conceptuar a la Contabilidad como un campo especializado de las ciencias administrativas, que se sustentan en principios y procedimientos generalmente aceptados, destinados a cumplir con los objetivos de análisis, registro, control de las transacciones en operaciones realizadas por una empresa o institución en funcionamiento, con las finalidades de informar e interpretar la situación económica financiera y los resultados operacionales alcanzados en cada período o ejercicio contable durante toda la existencia permanente de la entidad.” (pág. 514)

De acuerdo a lo expuesto por la autora contabilidad es la ciencia y técnica que nos permite clarificar todas las transacciones financieras de un negocio o empresa que nos sirven para la toma de decisiones sobre la actividad, utilizando un sistema de información.

2.7. ESTADO FINANCIERO

2.7.1. DEFINICIÓN

En el link http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financierosafirma.- “Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para informar de la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útil para la Administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como los accionistas, acreedores o propietarios”

De acuerdo a lo anterior los informes constituyen el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera.

Mediante los estados financieros se puede tomar decisiones para corregir a tiempo inconvenientes que se presenten en la organización.

2.8. GESTIÓN ADMINISTRATIVA

En el link http://www.icdf.org.tw/web_pub/20040920142808%E7%AC%AC%E5%9B%9B%E7%AB%A0-1.pdf define.- “La gestión administrativa es vital para operaciones fundamentales, se enfrentan a obstáculos cuando existen errores administrativos. Para fortalecer su interface de gerenciamiento y promover una organización más eficiente, la división de gestión administrativa, sino que también trabaja en coordinación regular con los otros departamentos para asegurar que las diversas actividades.”

<http://www.unmsm.edu.pe/ogp/ARCHIVOS/Glosario/indq.htm>
m define.- “Conjunto de acciones mediante las cuales el directivo desarrolla sus actividades a través del cumplimiento de las fases del proceso administrativo: Planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.”

Las páginas web hacen referencia, a la gestión administrativa que es un proceso mediante el cual se puede diseñar y mantener en un entorno en el cual trabajan los grupos para alcanzar los objetivos, mediante el cumplimiento de las fases del proceso administrativo como son planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar.

La gestión administrativa sirve fundamentalmente para que las organizaciones lleven a cabo todo lo planificado, mediante la optimización de recursos y con la dirección del talento humano, para alcanzar la variedad de metas que esto conlleva.

2.9. GESTIÓN FINANCIERA

En el link [http://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas corporativas](http://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas_corporativas) dice.- “Estudia las decisiones financieras de todas las empresas, y no solo de las corporaciones, los principales conceptos de estudio en las finanzas corporativas son aplicables a los problemas financieros de cualquier tipo de empresa.”

De acuerdo al link, la gestión financiera son todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización.

Se considera a la gestión financiera de suma importancia para la organización, ya que nos permite medir, analizar y controlar los recursos financieros dando un interés monetario a la visión y misión, ya que asume la responsabilidad que más prevalece y que hace que se agilite los movimientos dentro de la organización sea esta grande o pequeña, dotándonos de los medios para hacer frente a los pagos, estimación de los ingresos, egresos de tesorería, la producción de fondos, el control y distribución de los mismos. Generando la expectativa de seguir con el funcionamiento o a su vez de corregir errores.

2.10. PYMES

2.10.1. ANTECEDENTES DE LAS PYMES

ANÁLISIS DE COMPETENCIAS Y HABILIDADES PARA QUE UN USUARIO UTILICE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS EN LAS PYMES DEL ECUADOR, (2009) AFIRMA.-

“La mayoría de las empresas Pymes en nuestro país, piensan que la solución para poner en marcha un proceso de eficiencia, es la automatización por sí sola, pero si no está acompañada del “Como Hacerlo”, no funciona. El origen de una empresa familiar está en los propietarios dominan el negocio, esto da el nacimiento de un nuevo negocio, con el cuidado y dedicación de la familia este negocio prospera y queda de herencia a los nietos y a las nuevas generaciones que vengan, de acuerdo a esta época las exigencias de administración se limita a una buena atención y a tener un buen producto para tener éxito, de ahí que muchas empresas que antes fueron exitosas se quedaron en el camino, y muy pocas pudieron adaptarse o mantenerse, y un número limitado puede crecer para convertirse en una gran empresa”.

Opinión personal: Los familiares enfrentan dos desafíos permanentes que pueden llegar a constituir fuertes amenazas a su sobrevivencia. Ellos son el aprendizaje y la práctica de nuevas formas de administración, así como la reinención constante del negocio, debido a factores internos y externos que intervienen en el mercado, y que para transformarse de una empresa doméstica, a una gran empresa, es necesario realizar cambios fundamentales en la forma de cómo se administra; entrar en un proceso de integración y automatización de la información, estandarización de los flujos de procesos, para volverse eficientes.

2.10.2. DEFINICIÓN DE PYMES

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/32@publicdefine>.-“Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas.”

La página web define a las PYMES como un conjunto de pequeñas y medianas empresas que tienen varias características como: volumen, capital social, cantidad de trabajadores y nivel de producción.

Las PYMES son un ente productivo o de servicios, que genera empleo y productividad y permiten abastecer la demanda de productos y servicios, por ejemplo si nos referimos por el número de empleados, existen empresas con poco personal, pero con tecnología de punta que representa una gran inversión y producción. Hay factores como el capital, la maquinaria, la producción, la rentabilidad y la cantidad de personal con que cuenta una empresa para catalogarla como una PYME. Sin embargo, para el efecto, se engloba a las PYMES ecuatorianas como cualquier empresa proveedora de servicios y productos o insumos para otras empresas de amplia cobertura de mercado.

2.10.3. CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES

Entre las características más sobresalientes de las PYMES tenemos las siguientes:

- ◆ Es propiedad de un individuo o de un pequeño grupo de inversionistas.
- ◆ Es una empresa de tipo familiar, pero constituida generalmente como sociedad anónima, ya que el dueño es el que aporta el capital necesario para las operaciones normales de la empresa.
- ◆ Su administración y dirección son independientes. En las PYMES, quién ejerce el control y dirección general es el dueño de la empresa.
- ◆ La mayoría de las pequeñas empresas tienden a no cambiar su lugar de operaciones, es decir, se mantienen en el mismo lugar donde se iniciaron.
- ◆ El mercado local o regional es el objetivo predominante de la pequeña empresa. Esta característica depende de la habilidad del empresario para ofrecer un producto o servicio excelente o de mejor calidad que el de la competencia.
- ◆ La pequeña empresa crece principalmente a través de la reinversión de utilidades, ya que no cuenta con apoyo técnico- financiero significativo de instituciones privadas ni del gobierno.
- ◆ No es una compañía dominante; en consecuencia, la influencia que ejerce sobre su ramo industrial es limitada.
- ◆ Funciones de planeación financiera
- ◆ Producción
- ◆ Administración de personal y comercialización
- ◆ Tiene mayor acceso a fuentes de financiamiento.

2.10.4. FORTALEZAS DE LAS PYMES

Las PYMES cuentan con un sin número de potencialidades que son poco conocidas y aprovechadas, principalmente considero las siguientes:

- ◆ Son factores claves para generar riqueza y empleo.
- ◆ Al dinamizar la economía, diluye los problemas y tensiones sociales, y mejora la gobernabilidad.
- ◆ Requiere menores costos de inversión.
- ◆ Es el factor clave para dinamizar la economía de regiones y provincias deprimidas.
- ◆ Es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas nacionales.
- ◆ Tiene posibilidades de obtener nichos de exportación para bienes no tradicionales generados en el sector.
- ◆ El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso.
- ◆ Mantiene alta capacidad para proveer bienes y servicios a la gran industria (subcontratación).
- ◆ Es flexible para asociarse y enfrentar exigencias del mercado.

2.10.5. DEBILIDADES DE LAS PYMES

La situación actual de las PYMES se resume a continuación:

- ◆ Escaso nivel tecnológico.
- ◆ Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos.
- ◆ Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso.
- ◆ Mano de obra sin calificación.
- ◆ Producción se orienta más al mercado interno.
- ◆ Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional.
- ◆ Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector.
- ◆ Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología.
- ◆ El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto.

2.11. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Para HINDLE, Tim. (2008) en su obra Management manifiesta: “La planificación estratégica es la articulación de objetivos a largo plazo y la adjudicación de los recursos necesarios para lograr tales objetivos”. (pág. 207)

Para AMARU, Antonio C. (2009) Fundamentos de Administración en su obra La planificación estratégica afirma: “Es el proceso de estructurar y esclarecer los caminos que debe tomar la organización y los objetivos a alcanzar”. (pág. 183)

De acuerdo a lo que establecen los autores la planificación estratégica como una herramienta indispensable del administrador que permite en cierta forma eliminar la improvisación a través del establecimiento de objetivos a largo plazo con la utilización de políticas, planes, estrategias y ventajas competitivas para la toma de decisiones oportunas y en tiempo real con la finalidad de alcanzar los objetivos propuestos.

2.11.1. VISIÓN

Según FRACÉS, Antonio. (2006) en su obra Estrategias y planes para la empresa dice: “Es Ambición de la empresa o corporación (u organismo) a ser alcanzada en un horizonte de tiempo dado.” (pág. 45)

Para D´ ALESSIO, Ipinza Fernando (2008) en su obra El Proceso Estratégico un Enfoque de Gerencia, afirma: “La visión de una organización es la definición deseada de su futuro, responde a la pregunta ¿Qué queremos llegar a ser?, implica un enfoque de largo plazo”. (pág. 61)

Se entiende por visión a la aspiración máxima a la cual se desea llegar, es decir, como se visualiza la empresa en cierto tiempo.

2.11.2. MISIÓN

Según Michael Hitt Black Porter(2009) en su obra *Administración manifiesta: “Es la que articula el propósito fundamental de la organización y a menudo incluye varios componentes.”* (pág. 198)

Para Charles W. Hill y Gareth R Jons (2008) en su obra *Administración Estratégica un Enfoque Integrado*, afirma: *“Misiones una descripción o afirmación del porqué una empresa está en operación”.* (pág. 11)

La misión refleja el porqué de la organización, cuál es su razón de ser, se forma de la definición de negocio, metas principales de la organización y sus principios, valores.

2.12. PROCESO ADMINISTRATIVO

La **página** **web**
[http://es.wikipedia.org/wiki/Procedimiento administrativo](http://es.wikipedia.org/wiki/Procedimiento_administrativo)
manifiesta.- *“Es el cauce formal de la serie de actos en que se concreta la actuación administrativa para la realización de un fin. El procedimiento tiene por finalidad esencial la emisión de un acto administrativo.”*

2.12.1. TALENTO HUMANO

ENRÍQUEZ. Selene. (2011) manifiesta.- *“La capacidad de la persona que entiende y comprende de manera inteligente la forma de resolver en determinada ocupación, asumiendo sus*

habilidades, destrezas, experiencias y aptitudes propias de las personas talentosas. Sin embargo, no entenderemos solo el esfuerzo o la actividad humana; sino también otros factores o elementos que movilizan al ser humano, talentos como: competencias (habilidades, conocimientos y actitudes) experiencias, motivación, interés, vocación aptitudes, potencialidades, salud, etc.” (pág. 15)

2.12.2. OFERTA

BACA, Gabriel (2010), define la Oferta como: *“La cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (proveedores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.” (Pág. 43)*

Basándose en el anterior concepto, la oferta es la acción de ofrecer bienes y/o servicios a un grupo definido de personas, estableciendo un valor monetario a cambio de ellos.

2.12.3. DEMANDA

CÓRDOBA, Marcial (2006), define a la Demanda como: *“La existencia de una necesidad a satisfacer con el producto o servicio a ofrecer, refleja una oportunidad sobre la demanda potencial que debe cuantificarse a través de fuentes primarias y/o secundarias, dependiendo de la etapa en que se encuentre el proyecto y sus características particulares.” (Pág. 163)*

La demanda es la necesidad de productos o servicios; que existe por parte de ciertos individuos para satisfacer una necesidad en común. Siendo la contraparte de la oferta, con quien se establece un valor económico para su transacción.

2.12.4. FLUJO DE BENEFICIOS NETOS

CÓRDOBA, Marcial. (2006) Afirma que el flujo de beneficios netos.- “Ordena la secuencia de las inversiones, costos y beneficios del proyecto. Relaciona estos con el momento en que se producen y permite, en consecuencia, establecer en qué momento de proyecto demandara o generara recursos” (Pág. 311)

2.12.5. INDICADORES DE EVALUACIÓN FINANCIERA

◆ VALOR ACTUAL NETO (VAN)

CÓRDOBA, Marcial. (2006) Dice: “El Valor Actual Neto (VAN) es la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial.”(Pág. 364)

◆ TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

CORDOBA, Marcial. (2006) Afirma: “La tasa Interna de Retorno o Tasa Interna de rendimiento (TIR) refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil. La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. La relación entre el VAN y al tasa de descuento es una relación inversa, como surge de la fórmula del VAN: un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto.” (Pág. 369)

◆ COSTO BENEFICIO

CORDOBA, Marcial. Menciona (2006) que: *“El Costo Beneficio es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial.”*
(pág. 369)

Consiste en comparar la sumatoria de los flujos netos actualizados con respecto a la inversión. En si permite determinar si los proyectos son o no rentables comparando los flujos actualizados de beneficios y los costos que derivan de su implementación.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. PRESENTACIÓN

En este capítulo se investigó a la población si está de acuerdo o no para que se cree una empresa de asesoramiento en gestión administrativo y financiero para pequeñas y medianas empresas y en qué temas administrativos y financieros le gustaría recibir asesoramiento, horarios, entre otros, para determinar la oferta y la demanda de los servicios de asesoramiento empresarial que ofrecemos.

3.2. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

Nuestra actividad principal es el asesoramiento administrativo – financiero, generando soluciones creativas:

Cuadro 4 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

ADMINISTRACIÓN <ul style="list-style-type: none">◆ Estructura funcional◆ Diagnóstico empresarial◆ Tipo de empresa◆ Proceso administrativo◆ Principios administrativos◆ Manuales◆ Reglamentos◆ Planeación Estratégica◆ Talento humano◆ Recursos
FINANCIERO <ul style="list-style-type: none">◆ Análisis de los activos y pasivos de la empresa◆ Conocimiento de estados financieros◆ Crecimiento del capital◆ Conocimiento para ingresar y participar en el mercado◆ Inversión de capital◆ Elaboración de presupuesto
CONTABILIDAD <ul style="list-style-type: none">◆ Registros contables◆ Balance general◆ Estado de resultados o pérdidas y ganancias◆ Estado de flujo de efectivo◆ Evolución del patrimonio◆ Registro de movimiento de efectivo◆ Kárdex
IMPUESTOS <ul style="list-style-type: none">◆ RUC◆ Declaración de impuestos◆ Comprobantes de venta◆ IEES
MARKETING <ul style="list-style-type: none">◆ Ventas◆ Publicidad◆ Demanda◆ Oferta◆ Atención al cliente◆ Segmentación de mercado◆ Estudio de mercado◆ Promoción

Elaborado: La Autora

3.3. MERCADO META

Constituyen los 9.378 establecimientos económicos tanto de servicios, comercio y manufactura del sector urbano de la ciudad de Ibarra, según el

Censo Nacional Económico realizado en el año 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

3.1. OBJETIVOS

3.1.1. GENERAL

Determinar la factibilidad del mercado, estableciendo las necesidades de nuestros potenciales clientes

3.1.2. ESPECÍFICOS

- ◆ Determinar la demanda potencial.
- ◆ Analizar cómo se da la oferta para PYMES en la ciudad de Ibarra
- ◆ Determinar el nivel de aceptación, para la puesta en marcha del proyecto.
- ◆ Identificar los servicios de asesoría que requieran las pequeñas y medianas empresas.
- ◆ Analizar el precio para ofertar el servicio.

3.2. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

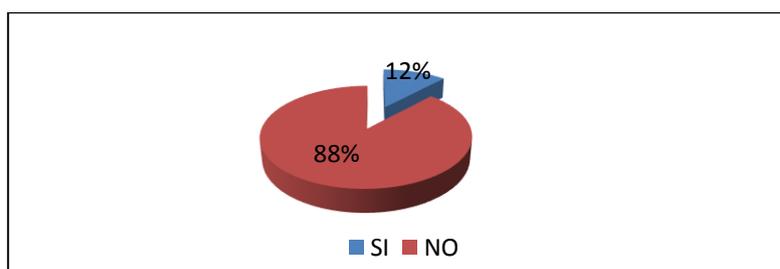
1. ¿Conoce usted si en la ciudad de Ibarra, operan empresas de servicios de asesoramiento empresarial?

Cuadro 5 Conoce usted si en la ciudad de Ibarra, operan empresas de servicios de asesoramiento empresarial

CONOCE UD. EMPRESAS DE ASESORAMIENTO EMPRESARIAL	NÚMERO	%
Si	44	12
No	325	88
TOTAL	369	100

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Gráfico 2 Conoce usted si en la ciudad de Ibarra, operan empresas de servicios de asesoramiento empresarial



Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

INTERPRETACIÓN

Pregunta de apertura de la encuesta, si la respuesta es positiva nos indicará el porcentaje de la competencia, si la respuesta es negativa, determinará el porcentaje de potenciales clientes.

ANÁLISIS

Casi en su totalidad los encuestados contestaron que no conocen a empresas que operen en el mercado, que ofrezcan el servicio de asesoramiento administrativo y contable, este alto porcentaje nos indica que es una oportunidad para nuestra empresa.

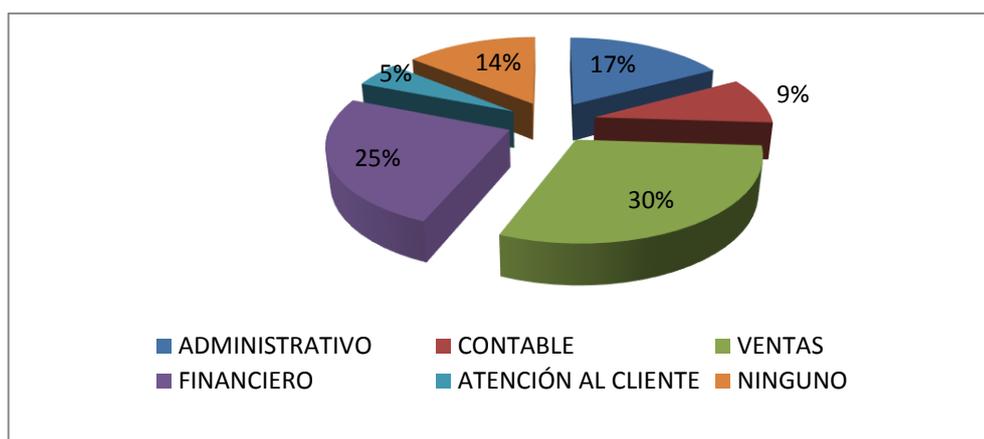
2. ¿Qué problemas ha tenido últimamente en su empresa/negocio?

Cuadro 6 Qué problemas ha tenido últimamente en su empresa/negocio

TIENE PROBLEMAS SU NEGOCIO	NÚMERO	%
Administrativo	63	17
Contable	33	9
Ventas	111	30
Financiero	92	25
Atención al cliente	18	5
Ninguno	52	14
TOTAL	369	100

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Gráfico 3 Qué problemas ha tenido últimamente en su empresa/negocio



Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

INTERPRETACIÓN

Esta pregunta sugiere y promociona nuestra oferta de servicios administrativos y contables.

ANÁLISIS

Los problemas que tienen los pequeños y medianos empresarios en mayor porcentaje son las ventas, seguido de aspectos financieros, administrativos y contables, por lo tanto se empezará ofertando estos cuatro servicios de asesoramiento.

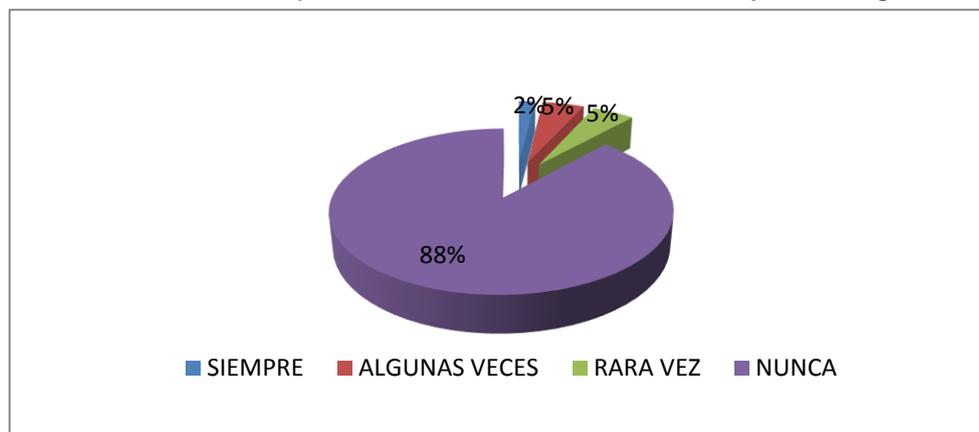
3. ¿Ha tenido capacitación formal sobre el manejo del negocio?

Cuadro 7 Ha tenido capacitación formal sobre el manejo del negocio

HA TENIDO CAPACITACIÓN	NÚMERO	%
Siempre	7	2
Algunas veces	18	5
Rara vez	18	5
Nunca	326	88
TOTAL	369	100

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Gráfico 4 Ha tenido capacitación formal sobre el manejo del negocio



Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

INTERPRETACIÓN

Esta pregunta investiga la frecuencia con que las PYMES, han recibido servicios administrativos y financieros, similares a nuestra oferta.

ANÁLISIS

El mayor porcentaje de encuestados contestaron que no reciben asesoramiento administrativo y financiero, este porcentaje el indica la probabilidad de éxito para nuestra empresa.

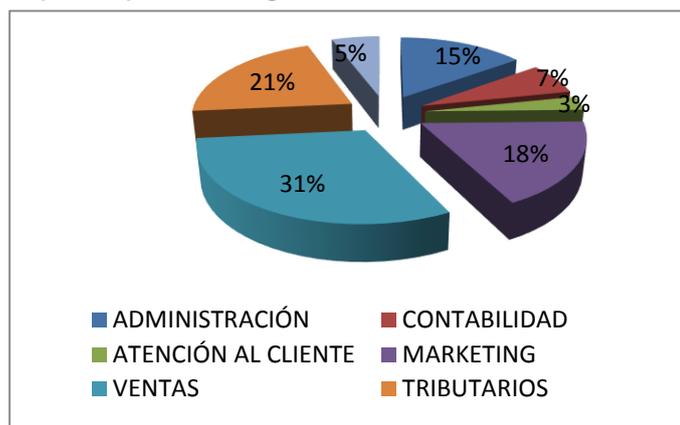
4. ¿En qué aspectos le gustaría ser asesorado?

Cuadro 8 En qué aspectos le gustaría ser asesorado

RESPUESTA	NÚMERO	%
Administración	55	15
Contabilidad	25	7
Atención al cliente	11	3
Marketing	66	18
Ventas	114	31
Tributarios	77	21
Ninguno	21	5
TOTAL	369	100

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Gráfico 5 En qué aspectos le gustaría ser asesorado



Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

INTERPRETACIÓN

Esta pregunta investiga el tipo de servicio que el potencial cliente estaría dispuesto a recibir.

ANÁLISIS

Los encuestados en un mayor porcentaje determinaron que desean ser asesorados en ventas, seguido de lo tributario y administrativo.

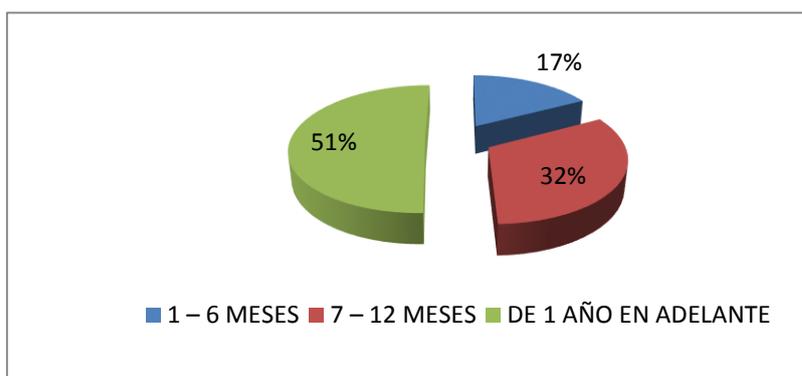
5. ¿Qué tiempo lleva funcionando la empresa o negocio?

Cuadro 9 Qué tiempo lleva funcionando la empresa o negocio

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO	NÚMERO	%
1 – 6 meses	64	17
7 – 12 meses	119	32
De 1 año en adelante	186	51
TOTAL	369	100

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Gráfico 6 Qué tiempo lleva funcionando la empresa o negocio



Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

INTERPRETACIÓN

Esta pregunta averigua el tiempo que lleva funcionando la empresa o negocio, con la finalidad de determinar a los potenciales clientes de nuestro servicio.

ANÁLISIS

El mayor porcentaje de los encuestados, manifiesta que sus empresas llevan funcionando más de un año, por tanto ya se han establecido en el mercado, por tanto se encuentran listos para recibir nuestro servicio de asesoramiento.

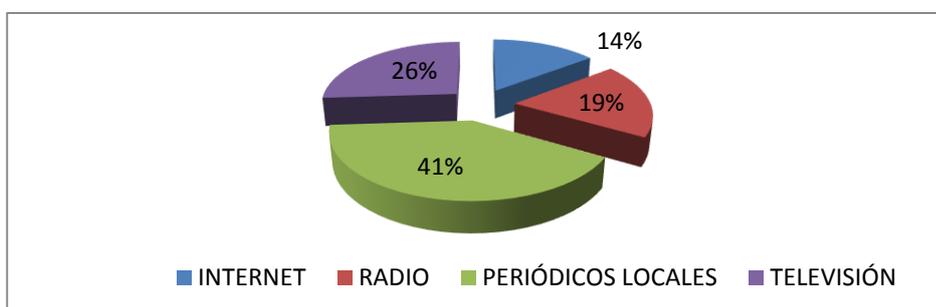
6. ¿Cuál de los siguientes medios de comunicación utiliza usted para promocionar a su empresa?

Cuadro 10 Cuál de los siguientes medios de comunicación utiliza usted para promocionar a su empresa

MEDIOS DE COMUNICACIÓN QUE UTILIZA	NÚMERO	%
Internet	54	15
Radio	69	19
Periódicos locales	150	41
Televisión	96	26
TOTAL	369	100

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Gráfico 7 Cuál de los siguientes medios de comunicación utiliza usted para promocionar a su empresa



INTERPRETACIÓN

Esta pregunta averigua al encuestado los medios de comunicación que utiliza, para posicionar en el mercado a su empresa.

ANÁLISIS

El mayor porcentaje de los encuestados revela que utiliza los periódicos locales para promocionar su negocio, pero no se puede descartar la televisión, radio e internet, este último sería una opción rápida y barata para llegar al cliente final.

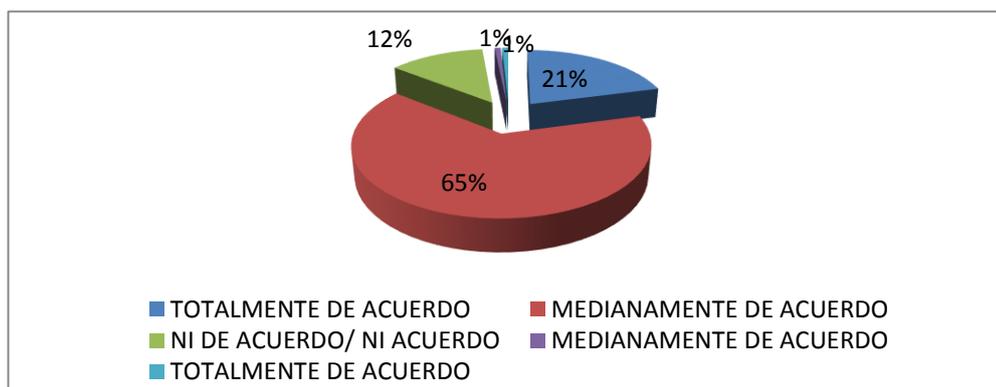
7. ¿Usted está de acuerdo que se cree una empresa de asesoramiento administrativo – financiero para pequeñas y medianas empresas?

Cuadro 11 Usted está de acuerdo que se cree una empresa de asesoramiento administrativo – financiero

CREACIÓN DE LA EMPRESA DE ASESORAMIENTO	NÚMERO	%
Totalmente de acuerdo	77	21
Medianamente de acuerdo	239	65
Ni de acuerdo/ ni acuerdo	47	12
Medianamente de acuerdo	3	1
Totalmente de acuerdo	3	1
TOTAL	369	100

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Gráfico 8 Usted está de acuerdo que se cree una empresa de asesoramiento administrativo – financiero



Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

INTERPRETACIÓN

Esta pregunta averigua al encuestado, si está de acuerdo o no, que se cree una empresa de asesoramiento administrativo – financiero para las PYMES.

ANÁLISIS

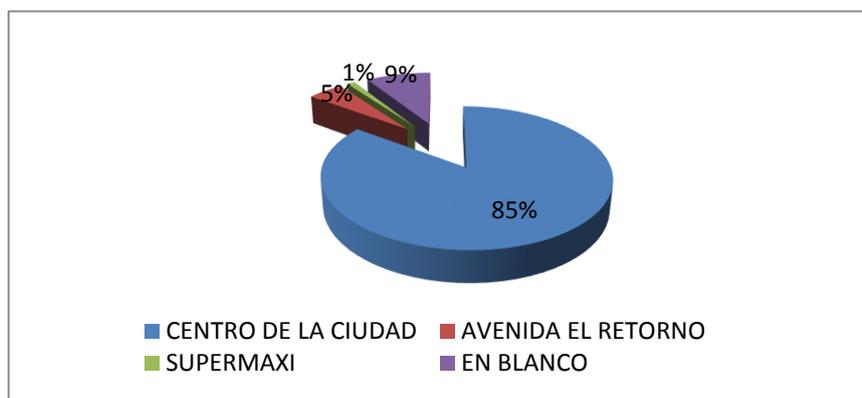
El mayor porcentaje de los encuestados manifestaron que están medianamente de acuerdo en que se cree este proyecto, esto significa una gran oportunidad para poder llegar a este sector.

8. ¿En dónde le gustaría que se ubique la oficina de asesoramiento?

Cuadro 12 En dónde le gustaría que se ubique la oficina de asesoramiento

¿DÓNDE LE GUSTARÍA QUE ESTÉ UBICADA LA EMPRESA?	NÚMERO	%
Centro de la ciudad	314	85
Avenida el retorno	18	5
Supermaxi	4	1
En blanco	33	9
TOTAL	369	100

Gráfico 9 En dónde le gustaría que se ubique la oficina de asesoramiento



Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

INTERPRETACIÓN

Esta pregunta investiga al potencial cliente, donde le gustaría que se ubique la empresa de servicios administrativos y financieros.

ANÁLISIS

El mayor porcentaje de los encuestados sugiere que la empresa se encuentre ubicada en el centro de la ciudad. Por lo tanto cuando funcione la empresa de servicios, se ubicará en el centro de la ciudad como sugieren los potenciales clientes.

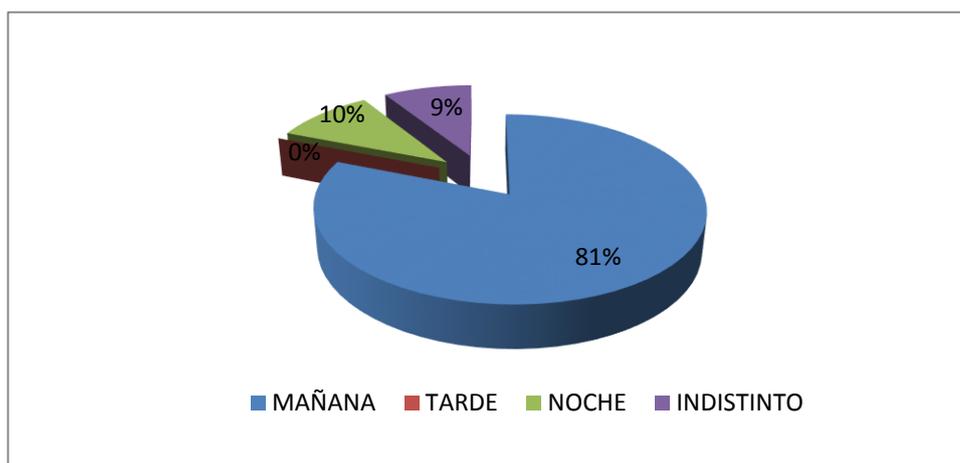
9. ¿En qué horario le gustaría recibir el asesoramiento?

Cuadro 13 En qué horario le gustaría recibir el asesoramiento

EN QUÉ HORARIO LE GUSTARÍA RECIBIR ASESORAMIENTO	NÚMERO	%
Mañana	299	81
Tarde	0	0
Noche	37	10
Indistinto	33	9
TOTAL	369	100

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Gráfico 10 En qué horario le gustaría recibir el asesoramiento



Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

INTERPRETACIÓN

Esta pregunta investiga al cliente, el horario en que le gustaría recibir los servicios de asesoramiento administrativo y contable.

ANÁLISIS

El mayor porcentaje de encuestados manifestó que es que le gustaría recibir los servicios de asesoramiento administrativo – financiero por la mañana, considero que este horario facilitaría la integración, con los trámites a los bancos, al SRI, entre otros.

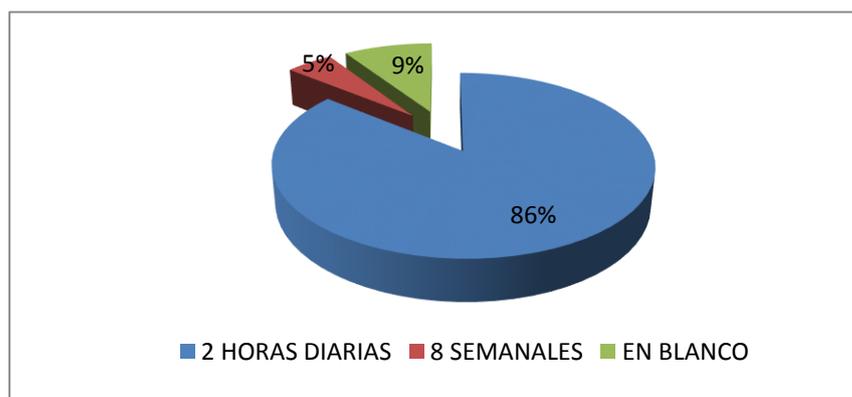
10. ¿Cuántas horas le gustaría recibir de asesoramiento?

Cuadro 14 Cuántas horas le gustaría recibir de asesoramiento

HORAS DE ASESORAMIENTO	NÚMERO	%
2 horas diarias	317	86
8 semanales	18	5
En blanco	34	9
TOTAL	369	100

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Cuadro 15 Cuántas horas le gustaría recibir de asesoramiento



Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

INTERPRETACIÓN

Esta pregunta investiga al potencial cliente, cuántas horas le gustaría recibir asesoramiento administrativo – financiero.

ANÁLISIS

El mayor porcentaje de encuestados manifestó que le gustaría recibir dos horas diarias de servicio de asesoramiento administrativo – financiero, se considera que este tiempo es prudente para entregar un servicio de calidad.

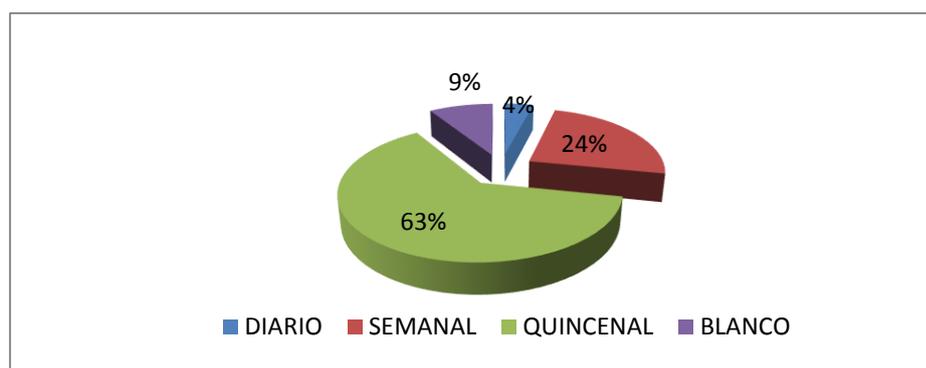
11. ¿Con que frecuencia usted estaría dispuesto a utilizar nuestro servicio?.

Cuadro 16 Con que frecuencia usted estaría dispuesto a utilizar nuestro servicio

FRECUENCIA DEL ASESORAMIENTO	NÚMERO	%
Diario	15	4
Semanal	89	24
Quincenal	232	63
Blanco	33	9
TOTAL	369	100

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Gráfico 11 Con que frecuencia usted estaría dispuesto a utilizar nuestro servicio



Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

INTERPRETACIÓN

Esta pregunta investiga al potencial cliente, la frecuencia con la que le gustaría recibir el asesoramiento administrativo – financiero, que ofrecemos

ANÁLISIS

El mayor porcentaje de los encuestados manifestó que le gustaría recibir el asesoramiento administrativo – financiero, cada quince días, algunos de ellos manifestaron que si solicitan el servicio de asesoramiento querían ver resultados y por otro lado también no querían un asesoramiento por los costos que implican para ellos.

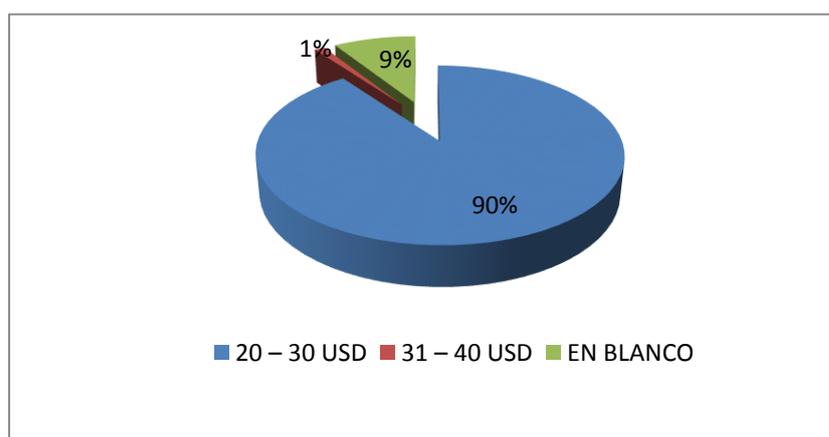
12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el asesoramiento?

Cuadro 17 Cuánto estaría dispuesto a pagar por el asesoramiento

¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR?	NÚMERO	%
20 – 30 USD	332	90
31 – 40 USD	4	1
En blanco	33	9
TOTAL	369	100

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Gráfico 12 Cuánto estaría dispuesto a pagar por el asesoramiento



Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

INTERPRETACIÓN

Esta pregunta investiga al potencial cliente, que valor estaría dispuesto a pagar por recibir el servicio de asesoramiento administrativo – financiero.

ANÁLISIS

El mayor porcentaje de los encuestados fija el precio del asesoramiento entre 20 – 30 USD por recibir el servicio de asesoramiento administrativo - financiero. Si cruzamos la información de la pregunta anterior. Que son dos horas de asesoramiento, estaría dentro de los rangos de ingresos de un profesional de tercer nivel.

3.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

En el cuadro se observa el crecimiento del número de establecimientos económicos dentro del cantón Ibarra; estos datos se obtuvieron en el Servicio de Rentas Municipales del Gobierno Autónomo Descentralizado de San Miguel de Ibarra.

Cuadro 18 Análisis de la demanda

AÑO	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS	%
2007	3.679	13
2008	4.522	16
2009	5.232	18
2010	6.161	22
2011	8.731	31

Fuente: Departamento de Rentas – GAD Ibarra
Elaborado: La Autora

Con la serie de datos históricos, se determina el crecimiento anual de establecimientos económicos dentro del cantón Ibarra:

$$M = C(1 + i)^{n-1}$$

En donde:

M = Último valor de la serie histórica

C = Primer valor de la serie histórica

N = Cantidad de datos de la serie histórica

I = Tasa de crecimiento

Reemplazando en la fórmula tenemos:

$$8731 = 3679 (1 + i)^{5-1}$$

$$\frac{8731}{3679} = (1 + i)^4; 2,37 = (1 + i)^4; \sqrt[4]{2,47} = 1 + i$$

$$1,2407 = 1 + i; 1,2407 - 1 = i; i = 0,2407$$

$$i = 24,07 \%$$

El crecimiento anual es del 24,07%; en el período comprendido entre los años 2007 y 2011

3.2. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA CON LA TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL 24,07%

La proyección de la demanda permite calcular el crecimiento de los establecimientos económicos para los próximos 5 años en el cantón Ibarra, para ello se utilizó fórmula del monto:

$$M = C(1 + i)^{n-1}$$

Para la proyección de la demanda se toma como año base (2.011 – 8.731 establecimientos comerciales) último dato que proporcionó el Servicio de Rentas Municipales del Gobierno Autónomo Descentralizado de San Miguel de Ibarra.

Cuadro 19 Proyección de la demanda con la tasa de crecimiento anual del 24,07%

AÑO	NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS
2.011	8.731
2.012	10.833
2.013	13.441
2.014	16.676
2.015	20.689
2.016	25.669
2.017	31.848

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

3.3. ANÁLISIS DE LA OFERTA

En la ciudad de Ibarra existen dos empresas que ofrecen asesoría tributaria y contable.

La observación directa permitió identificar a las siguientes empresas:

SERVICIOS QUE OFERTA LA COMPETENCIA

Cuadro 20 Servicios que oferta la competencia

EMPRESA	SERVICIOS QUE OFERTA
CONSULTNORT	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Sistema de gestión ambiental. ◆ Licencias ambientales. ◆ Fichas ambientales. ◆ Servicios de consultoría en gestión empresarial. ◆ Servicios de consultoría en gestión de recursos humanos. ◆ Otros servicios de consultoría a las empresas. ◆ Servicios administrativos para proyectos en desarrollo múltiple. ◆ Servicio de enseñanza secundaria, técnica profesional y superior. ◆ Otros servicios relacionados con la enseñanza – aprendizaje. ◆ Formulación y evaluación de proyectos de inversión, educativos, sociales.
GESTIÓN INTEGRAL EMPRESARIAL	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Declaraciones del SRI. ◆ Problemas con el SRI. ◆ Organización de la contabilidad. ◆ Proyectos productivos y de inversión. ◆ Planes de marketing. ◆ Capacitación empresarial.
ASESORÍA CONTABLE	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Asesoría contable y tributaria. ◆ Declaraciones del IVA. ◆ Declaraciones del impuesto a la renta. ◆ Registro de ingresos y gastos. ◆ Devolución del IVA. ◆ Devolución de la Retención en la Fuente. ◆ Anexos – REOC. ◆ Anexos transaccionales.
INFORTEXT – ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ASESORÍA <ul style="list-style-type: none"> • Tributaria • Contable • Laboral ◆ DECLARACIONES <ul style="list-style-type: none"> • IVA • Impuesto a la Renta • Anexos: REOC – REDEP – Transaccional. • Declaración patrimonial. • Devolución de impuestos • Solución de notificaciones

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

3.4. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

El estudio de mercado revela que el 98% de los encuestados, no conoce de la existencia de empresas prestadoras de servicios financieros.

La encuesta también determina que el 88% de los encuestados, nunca ha recibido ningún tipo de asesoramientos en las áreas administrativas y contable; por lo tanto se determina que la competencia directa e indirecta capta el 12% de esta es demanda. Se considera que esta tasa no tendrá variaciones en los próximos 5 años, para proyectar la oferta.

Cuadro 21 Proyección de la oferta

AÑO	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	Nº DE ESTABLECIMIENTOS QUE CAPTA LA COMPETENCIA 12%
2.012	10.833	1.300
2.013	13.441	1.613
2.014	16.676	2.001
2.015	20.689	2.483
2.016	25.669	3.080
2.017	31.848	3.822

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

3.5. DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA A SATISFACER

Resto de la demanda proyectada, el 12% que atiende la competencia:

Cuadro 22 Demanda potencial proyectada a satisfacer

AÑO	PROYECCION DE LA DEMANDA	Nº ESTABLECIMIENTOS QUE CAPTA LA COMPETENCIA 12%	DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER
2.012	10.833	1.300	9.533
2.013	13.441	1.613	11.828
2.014	16.676	2.001	14.675
2.015	20.689	2.483	18.206
2.016	25.669	3.080	22.589
2.017	31.848	3.822	28.026

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

3.6. DEMANDA A CUBRIR POR EL PROYECTO

Se aspira cubrir el 2% de la demanda insatisfecha, sin descartar a futuro seguir captando más demanda insatisfecha porque las pequeñas y medianas empresas seguirán creciendo.

Cuadro 23 Demanda a cubrir por el proyecto

AÑO	DEMANDA POTENCIAL SATISFACER	A	DEMANDA A CUBRIR POR EL PROYECTO 2%
2,012	9533		191
2,013	11828		237
2,014	14675		294
2,015	18206		364
2,016	22589		452
2,017	28026		561

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

3.7. ANÁLISIS DE PRECIOS

El estudio de mercado determina que el 90% de los encuestados están dispuestos a pagar entre 20 – 30 USD. Para el estudio financiero del proyecto consideraremos el valor más bajo del intervalo ya en su mayoría los encuestados manifestaron que entre más económico sea el valor a cancelar por el servicio de asesoramiento, podrían acceder a recibir este tipo de servicio para mejorar en sus empresas, por lo tanto estaríamos cobrando 10 USD la hora.

Cuadro 24 Análisis de precios

AÑO	VALOR DE LAS 2 HORAS DE ASESORAMIENTO
2.012	20,00
2.013	20,83
2.014	21,70
2.015	22,60
2.016	23,54
2.017	24,52

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

3.8. PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS

El estudio de mercado determina que al 65% de los encuestados le gustaría recibir asesoramiento administrativo – financiero, cada quince días. Si asociamos con el precio llegamos a la conclusión que el segmento de mercado al cual vamos a ofrecer nuestro servicio, está dispuesto a pagar VEINTE DOLARES por dos horas de asesoramiento, CADA QUINCE DIAS. Con estos datos se proyectará los ingresos de la empresa para los próximos cinco años:

Cuadro 25 Proyección de los ingresos

AÑO	DEMANDA A CUBRIR POR EL PROYECTO 2%	MERCADO META 65% DE LA DEMANDA	VALOR DE LAS 2 HORAS DE ASESORAMIENTO	Nº QUINCENAS DE AÑO	INGRESOS ANUALES PROYECTADOS
2.012	191	124	20,00	26	64.443
2.013	237	154	20,83	26	83.284
2.014	294	191	21,70	26	107.628
2.015	364	237	22,60	26	139.080
2.016	452	294	23,54	26	179.741
2.017	561	364	24,52	26	232.280

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

3.9. ESTRATEGIAS DE MERCADO

- ◆ Estrategia de penetración: Descuento del 10% en el precio más conveniente que el de la competencia.
- ◆ Estrategia de desarrollo de mercado: Por la presentación de un nuevo cliente, recibirá gratis la próxima cita de asesoramiento.
- ◆ Estrategia de desarrollo del producto: Desarrollar nuevos productos para atraer a nuevos clientes, por ejemplo, podría desarrollar una nueva presentación del producto que brinde beneficios adicionales a los clientes.
- ◆ Estrategia competitiva: Lograr una participación adicional en el mercado invirtiendo en publicidad, y difundiéndola en los medios de comunicación como prensa, radio y redes sociales, para captar a los clientes de la competencia.
- ◆ Estrategia de servicio: Monitorear y evaluar permanente tanto las herramientas administrativas y financieras, así como las expectativas del empresario, resolviendo sus dificultades administrativa y financieras, solo así lograré un cliente satisfecho y deleitado

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

Esta empresa estará representada por la Señorita María Isabel Vásquez Castillo, en su calidad de Gerente – Propietaria, su organización y gestión empresarial, estará encaminada a ofrecer servicios de asesoramiento en las áreas administrativas – financieras a las pequeñas y medianas empresas.

4.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Esta empresa estará ubicada en la provincia de Imbabura, cantón Ibarra, ciudad de Ibarra; dispondrá de instalaciones adecuadas para ofrecer los servicios de asesoramiento.

Gráfico 13 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

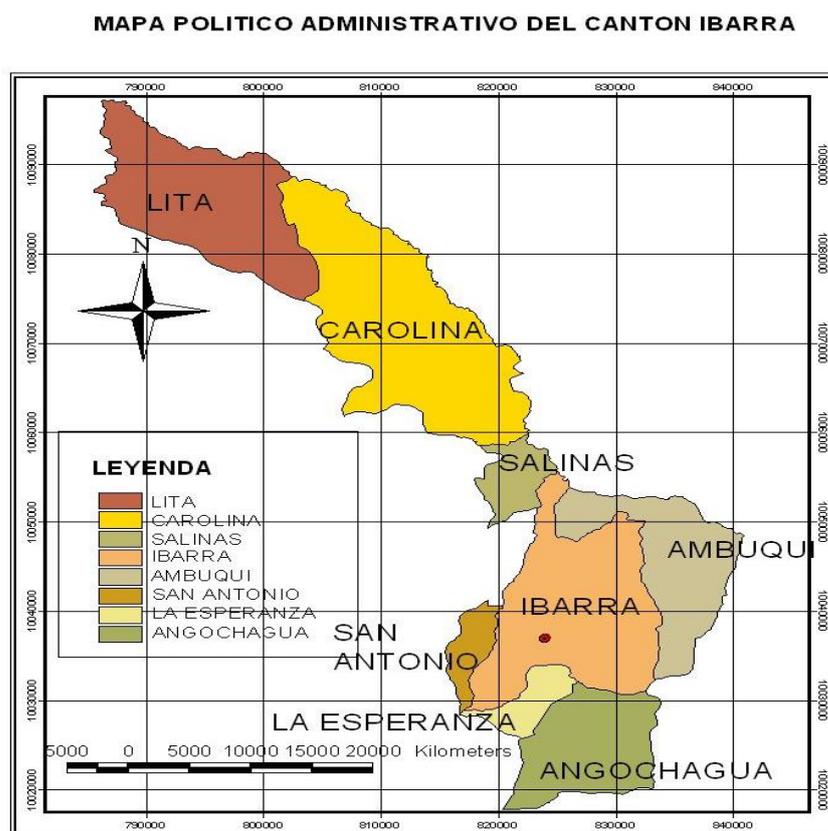


Fuente: Google.com/imagenes

4.2. MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Esta empresa estará ubicada en el Cantón Ibarra, ciudad de Ibarra, ya que su mercado meta son las pequeñas y medianas empresas de esta ciudad.

Gráfico 14 MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



Fuente: Gobierno Provincial de Imbabura – Dirección de desarrollo Rural y Ambiente
Año: 2012

4.3. MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El estudio de mercado determinó que la empresa debería estar ubicada en el centro de la ciudad; por tanto para buscar el lugar más apropiado se analizan tres lugares, mediante la matriz de ponderación que recoge las opiniones vertidas por nuestros clientes:

- ◆ **OPCIÓN A:** Av. Teodoro Gómez 1 – 4 y Calixto Miranda
- ◆ **OPCIÓN B:** Av. Sánchez y Cifuentes

◆ **OPCIÓN C:** Calle Sucre

4.3.1. ESCALA DE PUNTUACIÓN

La escala de puntuación nos permite evaluar a los diferentes lugares propuestos para ver cuál opción es la más acertada:

Cuadro 26 ESCALA DE PUNTUACIÓN

NIVEL	VALOR
MUY BUENO	10
	9
BUENO	8
	7
REGULAR	6
	5
MALO	4
	3
PÉSIMO	2
	1

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Cuadro 27 MATRIZ DE FACTORES

FACTORES	OPCIONES		
	Av. Teodoro Gómez	Calle Sánchez y Cifuentes	Calle Sucre
FACTORES DE CONDICIONES GEOGRÁFICAS			
Disponibilidad de locales.	9	7	7
Vías de acceso	10	10	10
Disponibilidad de servicios básicos.	10	8	9
Transporte.	10	10	10
Proximidad a áreas comerciales	7	7	7
SUBTOTAL	46	42	43
FACTORES COMERCIALES			
Costo de locales.	9	8	7
Actitud de la comunidad	8	8	8
Seguridad	9	7	8
Tipo de mercado	7	8	9
Horario de fluido comercial	9	9	9
SUBTOTAL	42	40	41
FACTORES LEGALES			
Ordenanzas municipales.	9	9	9
Leyes de control.	9	9	9
SUBTOTAL	18	18	18
FACTORES ESTRATÉGICOS			
Condiciones culturales.	8	7	8
Comportamientos de la competencia.	8	7	9
Zonas pobladas.	7	8	9
SUBTOTAL	23	22	26
TOTAL	129	122	128

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Cuadro 28 MATRIZ DE FACTORES PRIORIZADA

FACTORES	OPCIONES			
	TASA DE PONDE.	Av. Teodoro Gómez	Calle Sánchez y Cifuentes	Calle Sucre
FACTORES DE CONDICIONES GEOGRÁFICAS				
Disponibilidad de locales.	7%	0,63	0,49	0,49
Vías de acceso.	3%	0,3	0,3	0,3
Disponibilidad de servicios básicos.	4%	0,4	0,32	0,36
Transporte.	5%	0,5	0,5	0,5
Proximidad a áreas comerciales	8%	0,56	0,56	0,56
SUBTOTAL	27%	2,39	2,17	2,21
FACTORES COMERCIALES				
Costo de locales.	10%	0,9	0,8	0,7
Actitud de la comunidad	8%	0,64	0,64	0,64
Seguridad	5%	0,45	0,35	0,4
Tipo de mercado	3%	0,21	0,24	0,27
Horario de fluido comercial	10%	0,9	0,9	0,9
SUBTOTAL	36%	3,1	2,93	2,91
FACTORES LEGALES				
Ordenanzas municipales.	4%	0,36	0,36	0,36
Leyes de control.	3%	0,27	0,27	0,27
SUBTOTAL	7%	0,63	0,63	0,63
FACTORES ESTRATÉGICOS				
Condiciones culturales.	9%	0,72	0,63	0,72
Comportamientos de la competencia	12%	0,96	0,84	1,08
Zonas pobladas.	9%	0,63	0,72	1,08
SUBTOTAL	30%	2,31	2,52	2,88
TOTAL	100%	8,43	8,25	8,63

Fuente: investigación de campo
Elaborado: La Autora

Una vez realizada la respectiva matriz priorizada de factores y su respectivo análisis se determinó el lugar más idóneo para ubicar a la empresa de asesoramiento es la oficina ubicada en el centro de la ciudad en la Av.

Teodoro Gómez de la Torre y Calixto Miranda, siendo el sector de mayor puntuación; misma que aseguran comodidad para los clientes.

4.4. TAMAÑO DEL PROYECTO

Este proyecto está determinado de acuerdo al análisis de la demanda y sobre todo a una inversión según el financiamiento tramitado y recursos propios. Las empresas existentes en la ciudad de Ibarra se encuentran estancadas por el desconocimiento del correcto manejo administrativo y financiero, provocando que la mayoría trabaje empíricamente y no de forma técnica, dando resultados no favorables a su gestión administrativa, sin poder incrementar sus utilidades y beneficios. Los potenciales clientes son pequeños y medianos empresarios quienes han manifestado sus diferentes necesidades y en que temas les gustaría recibir el servicio de asesoramiento.

4.5. INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.5.1. SERVICIO

Se ofrecerá el servicio de asesoramiento administrativo – financiero a las pequeñas y medianas empresas (PYMES), ubicadas en la ciudad de Ibarra, Catón Ibarra, Provincia de Imbabura.

4.5.2. TECNOLOGÍA

Se utilizarán tecnologías de la información y la comunicación para entregar el servicio de asesoramiento en forma rápida y oportuna; además se adquirirá paquetes de software en las áreas administrativas – financieras con sus respectivas licencias y manuales de gestión. Para promover el servicio de asesoramiento administrativo – financiero a los potenciales clientes, se publicarán anuncios en los periódicos locales e internet.

4.5.3. EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y OFICINA

Cuadro 29 EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y OFICINA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadores de escritorio	2	810,00	1.620,00
Computador portátil	1	1.200,00	1.200,00
Impresoras multifunción HP 2050	1	120,00	120,00
Instalaciones y cableados	1	100,00	100,00
TOTAL			2.940,00

Elaborado: La Autora

4.5.4. MATERIALES Y SUMINISTROS DE OFICINA

Cuadro 30 MATERIALES Y SUMINISTROS DE OFICINA

MATERIALES Y SUMINISTROS DE OFICINA	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Carpetas	30	0,30	9,00
Carpetas archivadoras	30	1,64	49,29
Bolígrafos color azul	1 caja	2,52	2,52
Bolígrafos color negro	1 caja	2,52	2,52
Bolígrafos color rojo	1 caja	2,52	2,52
Portaminas	6 unidades	4,16	24,96
Borradores	1 caja	1,93	1,93
Clips	1 caja	0,21	0,21
Caja de vinchas	1 caja	1,80	1,80
Corrector líquido en tipo bolígrafo	3 unidades	0,65	1,96
Etiquetas adhesivas	1 funda	0,58	0,58
Grapadora	2 unidades	10,46	20,92
Perforadora	2 unidades	6,36	12,72
Juegos de separadores plásticos alfabético	10 juegos	2,92	29,20
Goma en barra	3 unidades	2,61	7,83
Marcador permanente	3 unidades	0,46	1,38
Marcador tiza líquida	1 caja	0,50	0,50
Calculadora CASIO	3 unidades	7,02	21,06
Post it	3 paquetes	4,52	13,56
Resmas de papel bond A4 75gr	3 resmas	3,38	10,14
Sacagrapas	3 unidades	0,41	1,23
Regla plástica 30 cm	3 unidades	0,22	0,66
Sobre manila A4	50 unidades	0,08	4,00
Sacapuntas metálico	3 unidades	0,36	18,00
Marcador resaltadores	1 caja	0,63	0,63
		TOTAL	239,12

Elaborado: La Autora

4.5.5. MUEBLES Y ENSERES

Cuadro 31 MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estación de trabajo ejecutiva	2	255,00	510,00
Estación de trabajo secretaria	1	255,00	255,00
Silla tipo secretaria	1	35,00	35,00
Sillón tipo gerente	2	35,00	70,00
Archivadores aéreos	3	63,00	189,00
Archivadores tipo arturito	5	90,00	450,00
Sillón de espera tripersonal	1	250,00	250,00
Silla visita	4	35,00	140,00
Mesa de centro	1	60,00	60,00
Basurero	1	8,00	8,00
Teléfono	1	25,00	25,00
Estantería	2	120,00	240,00
TOTAL			2.232,00

Elaborado: La Autora

4.5.6. TALENTO HUMANO

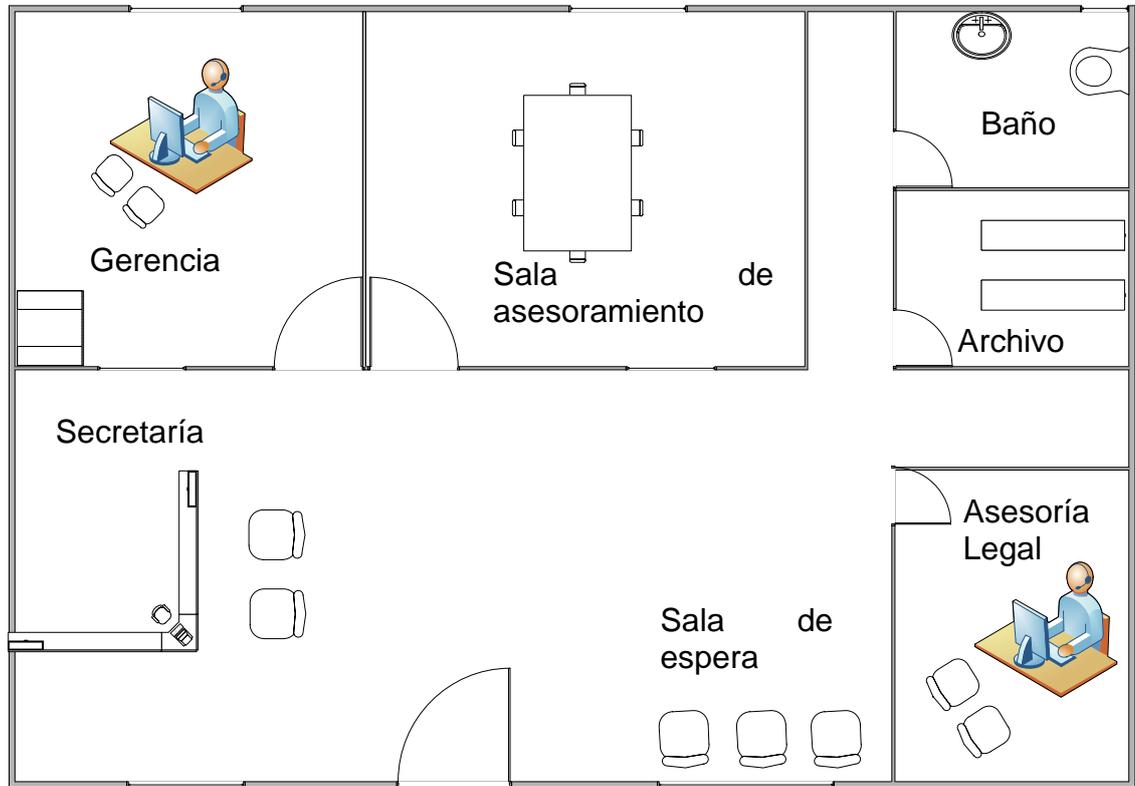
Cuadro 32 TALENTO HUMANO

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	MENSUAL	ANUAL
Ingeniera Comercial	1	700,00	8.400,00
Asesor externo	1	500,00	6.000,00
Asesor legal	1	500,00	6.000,00
Secretaria	1	400,00	4.800,00
TOTAL			25.200,00

Elaborado: La Autora

4.5.7. DISEÑO DE LA PLANTA

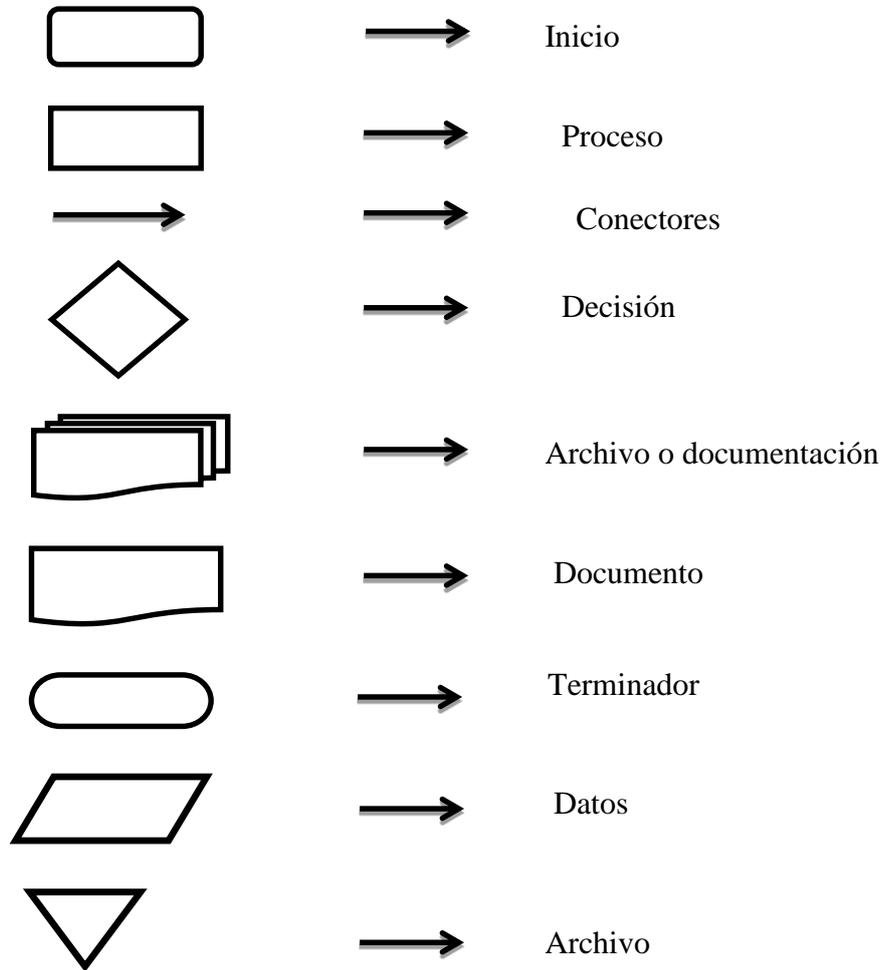
Gráfico 15 DISEÑO DE LA PLANTA



Elaborado: La Autora

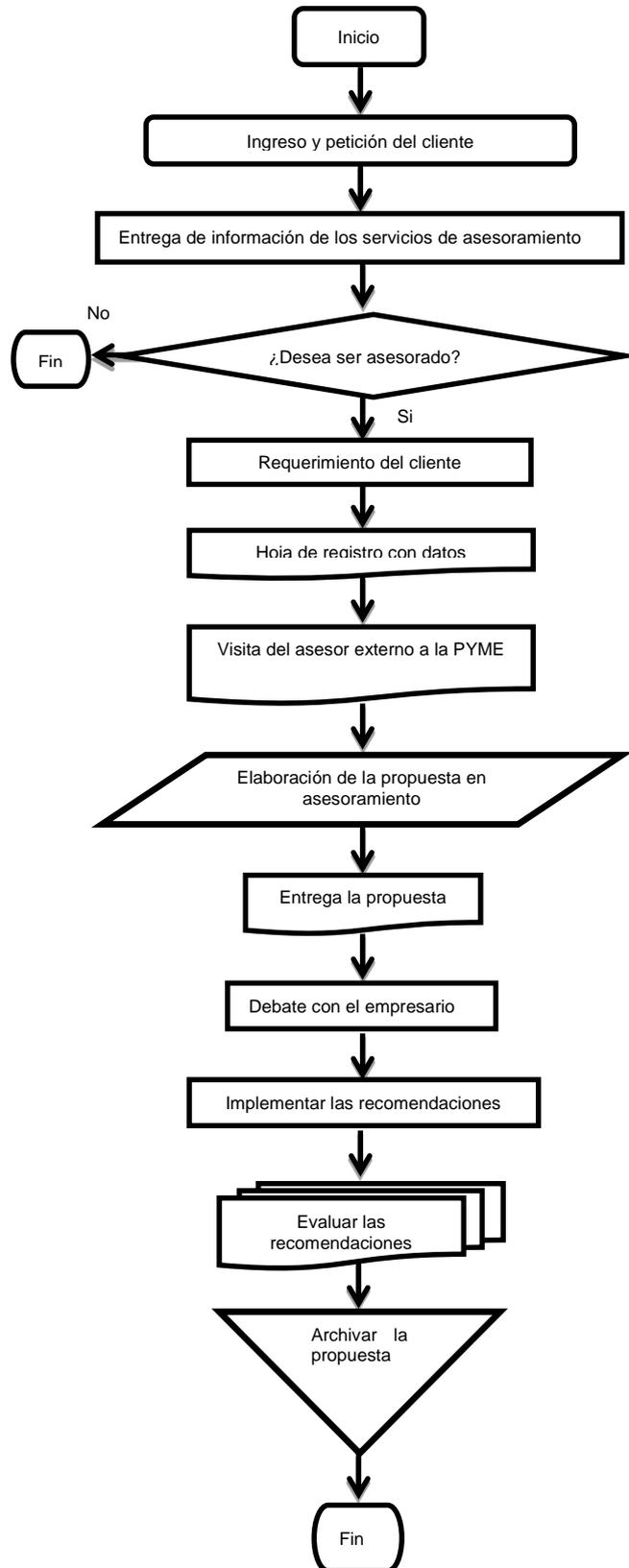
4.6. OPERACIÓN DEL PROYECTO

4.6.1. FLUJOGRAMA DEL SERVICIO



Elaborado: La Autora

0.6.1. FLUJOGRAMA DE PROCESO DEL SERVICIO



Elaborado: La Autora

CAPITULO V

5. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

5.1. NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

La empresa que ofrecerá los servicios administrativos y financieros, llevará el nombre de DIMENSIÓN EMPRESARIAL. La matriz de ponderación recoge las opiniones vertidas por nuestros clientes y amigos.

5.1.1. MATRIZ PARA DETERMINAR EL NOMBRE DE LA EMPRESA

Atributos \ Nombre	Descriptivo	Original	Atractivo	Claro	Significativo	Agradable	Total
Dimensión empresarial	5	5	5	5	5	5	30
Enfoque empresarial	5	3	2	5	4	3	22
Soluciones efectivas	3	4	4	3	3	3	20

Elaborado: La Autora

5.2. CONFORMACIÓN JURÍDICA

La empresa asesoramiento de servicios administrativos y financieros DIMENSIÓN EMPRESARIAL está constituida por capitales particulares, administrada y dirigida por su Gerente Propietaria Srta. María Isabel Vásquez Castillo, su finalidad es lucrativa y mercantil. Para su creación y puesta en marcha vamos a unir los esfuerzos con tres personas más, a fin de formar una sociedad mercantil, producto de este esfuerzo se dividirán en partes proporcionales las ganancias.

5.3. MISIÓN

Empresa eficiente que ofrece servicios de asesoramiento administrativos y financieros, fomentando una cultura empresarial tanto en pequeñas como en medianas empresas de la ciudad de Ibarra, con vocación de servicio y orientación al cliente.

5.4. VISIÓN

En los próximos cinco años DIMENSION EMPRESARIAL será una empresa reconocida por su capacidad y competitividad a nivel provincial, brindando a nuestros clientes un servicio de calidad, a nuestros accionistas una rentabilidad creciente y a nuestros empleados la posibilidad de desarrollar sus competencias profesionales.

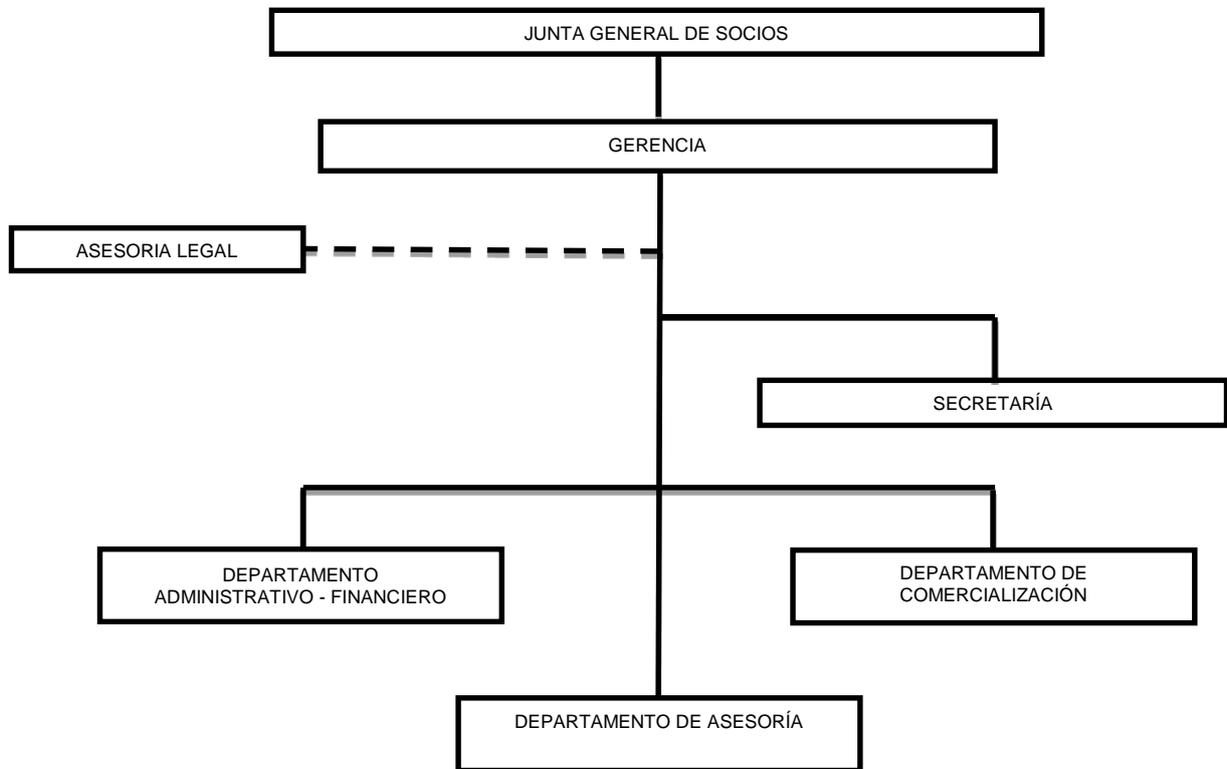
5.5. POLÍTICAS

- ◆ Satisfacción de los clientes.
- ◆ Atención personalizada de calidad
- ◆ Asesoramiento oportuno y eficaz
- ◆ Mejoramiento continuo

5.6. VALORES

- ◆ Ética profesional
- ◆ Responsabilidad
- ◆ Honestidad
- ◆ Trabajo en equipo

5.7. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA COMPAÑÍA LÍMITADA



Elaborado: La Autora

5.8. FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

5.8.1. FUNCIONES DEL GERENTE

	ASESORAMIENTO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE “DIMENSIÓN EMPRESARIAL”
MANUAL DE FUNCIONES	
Nombre del Puesto:	Gerente
Nivel:	Directivo
Jefe(s) Inmediato(s):	Junta General de Socios
Subordinado(s) Inmediato(s):	Personal administrativo y Ventas
NATURALEZA DEL PUESTO	
Responsable ante el directorio por la gestión Administrativa Financiera, tiene deberes y atribuciones suficientes para formular los programas y planes de acción, ejecutarlos, verificar su cumplimiento, así como también seleccionar al personal y dirigirlo.	
PERFIL	
<ul style="list-style-type: none">◆ Edad de 25 a 35 Años◆ Sexo Femenino◆ Estado Civil Indistinto◆ Estudios Profesionales en Administración o Carreras Afines◆ Experiencia en las actividades del Puesto Actitudes◆ Acostumbrado a trabajar en Equipo◆ Tener don de Mando◆ Iniciativa Propia◆ Capacidad para tomar decisiones	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">◆ Representar judicial y extrajudicialmente a la Empresa.◆ Organizar la administración de la empresa y responsabilizarse por su normal funcionamiento.◆ Ejecutar planes de acción.◆ Controlar el presupuesto y finanzas de la organización.◆ Es agente de relaciones públicas, mantiene contacto directo con el personal y clientes.◆ Nombra, acepta renuncias y cancela empleados de la Empresa.◆ Presenta informes administrativos y balances semestrales a la Junta General de Accionistas.	

5.8.2. FUNCIONES SECRETARIA – CONTADORA

	<p>ASESORAMIENTO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE “DIMENSIÓN EMPRESARIAL”</p>
<p>MANUAL DE FUNCIONES</p>	
<p>Nombre del Puesto:</p>	<p>Secretaria – Auxiliar Contable</p>
<p>Nivel:</p>	<p>Operativo</p>
<p>Jefe(s) Inmediato(s):</p>	<p>Gerente</p>
<p>NATURALEZA DEL PUESTO</p>	
<p>Profesional con iniciativa y creatividad en las actividades secretariales con discrecionalidad y responsabilidades en el manejo de la información bajo su resguardo y actividades económicas y financieras, relacionadas con el ámbito de acción de la empresa.</p>	
<p>PERFIL</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Ser ecuatoriano(a) ◆ Experiencia de 2 años. ◆ Solvencia moral acreditada con certificaciones ◆ Tener conocimientos y manejo de programas contables de computación 	
<p>FUNCIONES</p>	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Actúa como secretaria en las reuniones del directorio de la Junta General de accionistas ◆ Lleva el archivo de las actas tanto de la Junta General de accionistas como de Gerencia ◆ Extiende las certificaciones que le sean solicitadas. ◆ Suscribe junto con el Gerente las actas tanto de Junta General de socios. ◆ Lleva el archivo de documentos de la empresa. ◆ Otorga copias simples y certificadas de los documentos que sean autorizados por el Gerente General ◆ Elabora y consolida balances mensuales y semestrales. ◆ Realiza la declaración de Impuestos ◆ Codificar y registrar las transacciones efectuadas por la Empresa en los libros. ◆ Realiza cotizaciones para la compra de materiales. ◆ Emite los cheques de pago. ◆ Factura ventas efectuadas. ◆ Elabora roles del personal. 	

5.8.3. FUNCIONES VENDEDOR EXTERNO

	ASESORAMIENTO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE “DIMENSIÓN EMPRESARIAL”
MANUAL DE FUNCIONES	
Nombre del Puesto:	Vendedor
Nivel:	Auxiliar y de Apoyo
Jefe(s) Inmediato(s):	Gerente Técnico
NATURALEZA DEL PUESTO	
Iniciativa y creatividad en las actividades de ventas a su cargo.	
PERFIL	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Tecnólogo en marketing (deseable pero no indispensable) ◆ Tener conocimientos en programas de computación ◆ Honradez y responsabilidad probadas ◆ Tener experiencia 	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Prospeccionar nuevos clientes. ◆ Mantiene y retiene a los clientes. ◆ Induce a incrementar las compras a los clientes actuales. ◆ Conoce los servicios que provee su empresa. ◆ Conoce el mercado meta ◆ Organiza, planifica y ejecuta sus objetivos. ◆ Renueva constantemente las técnicas de atención al cliente y ventas. ◆ Asesora al cliente sobre la mejor forma de comprar y utilizar los servicios. ◆ Comunica al cliente las novedades precios y condiciones del servicio ◆ Mantiene al cliente informado sobre cambios significativos dentro de la empresa 	

5.9. ASPECTOS LEGALES

Acatando lo dispuesto en el Art. 93 reformado, de la Ley de Compañías, la empresa asesoramiento de servicios administrativos y financieros DIMENSIÓN EMPRESARIAL se constituirá como empresa de Compañía de Responsabilidad Limitada. El capital social de la compañía es de cuatrocientos dólares, dividido en cuatrocientas participaciones de un dólar cada una, está íntegramente suscrito y pagado el 50 % por la Srta. María Isabel Vásquez Castillo y el otro 50% dividido en partes iguales por los otros socios de la empresa.

5.9.1. REQUISITOS PARA LA CONSTITUCIÓN LEGAL DE LA COMPAÑÍA:

- ◆ Denominación “Superintendencia de Compañías”
- ◆ Minuta con estatutos.
- ◆ Aprobación de Estatutos por el departamento de Compañías de la Superintendencia de Compañías.
- ◆ Apertura de la cuenta integración de capital en un Banco de la localidad.
- ◆ Ejemplar de la escritura pública de constitución de la Compañía para ingresar a la Superintendencia de Compañías para la obtención de la resolución de aprobación de la constitución.
- ◆ Publicación de un extracto de la escritura conferida por la Superintendencia de Compañías, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación.
- ◆ Obtención de la Patente Municipal. Se debe inscribir en el Registro de la Jefatura Municipal de Rentas. Y cancelar el impuesto de patente anual para la inscripción de la patente mensual para el ejercicio.
- ◆ Afiliación en la Cámara de Comercio.

- ◆ Inscripción de la escritura de constitución de la Compañía en el Registro Mercantil.
- ◆ Obtención del Registro Único de Contribuyente del Servicio de Rentas Internas.
- ◆ Elección de Presidente y Gerente de la Compañía mediante Asamblea de socios.
- ◆ Elaboración e inscripción de estos nombramientos en el Registro Mercantil.
- ◆ Adjuntar la tercera copia certificada de la constitución inscrita en el Registro Mercantil con los nombramientos debidamente inscritos e ingresar a la Superintendencia de Compañías para el Registro en el Departamento de Sociedades.
- ◆ Obtención del oficio que otorga la Superintendencia dirigido al banco donde se ha abierto la cuenta de integración de capital, para que puedan movilizarse los fondos, es decir apertura de una cuenta corriente a nombre de la compañía.

Requisitos establecidos en el artículo 150 de la Ley de Compañías para la escritura de fundación de la compañía:

- ◆ El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
- ◆ El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
- ◆ El objeto social, debidamente concretado;
- ◆ Su denominación y duración;
- ◆ El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
- ◆ La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;

- ◆ El domicilio de la compañía;
- ◆ La forma de administración y las facultades de los administradores;
- ◆ Las formas y las épocas de convocar a las juntas generales;
- ◆ La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
- ◆ Las normas de reparto de utilidades;
- ◆ La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente
- ◆ La forma de proceder a la designación de liquidadores

Otorgada la escritura de constitución se presentan a la Superintendencia de Compañías, tres copias notariales de dicha escritura más el certificado de afiliación a la Cámara de la Producción correspondiente, solicitándole con firma de abogado, la aprobación de la constitución de la compañía.

Una vez aprobada la constitución, el Superintendente o su delegado, ordenarán la inscripción en el Registro Mercantil el domicilio principal de la compañía, tanto de la escritura Constitutiva como de la resolución aprobatoria. Por otra parte, la inscripción en el Registro Mercantil surte los mismos efectos que la matrícula de comercio.

Luego de la inscripción viene la publicación, por una sola vez en uno de los periódicos de mayor circulación del domicilio principal de la compañía, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación. El extracto lo elabora y entrega la misma Superintendencia de Compañías. Por último debe inscribirse la compañía en el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, conforme lo ordena el Art.18 de la Ley de Compañías.

5.9.2. TRÁMITES PARA INSCRIBIR A LA COMPAÑÍA, EN EL REGISTRO DE SOCIEDADES DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

1. Presentar a la Superintendencia:

- ◆ Escrituras
- ◆ Certificados de apertura de la cuenta de integración.
- ◆ Documentos de probación de la denominación
- ◆ Oficio firmado por el abogado dirigido al superintendente de compañías, solicitando la constitución de la compañía.

2. La Superintendencia puede contestar:

- ◆ Resolución favorable, el extracto y un oficio al banco, para que continúe con la constitución.
- ◆ Oficio de observaciones a fin de corregir la escritura. (cumplido con lo solicitado se reingresa la escritura corregida).

3. Continuación de trámites.

- ◆ Publicar por un solo día el extracto en un periódico de amplia circulación en la provincia de la Compañía.
- ◆ Hacer sentar razón de la resolución de constitución en la escritura, en la notaría donde obtuvieron las escrituras de constitución.
- ◆ Si la afiliación a la cámara de la producción no ha sido previa a la resolución de la superintendencia, debe afiliarse a la cámara que le corresponda.
- ◆ Inscribir la escritura en el registro mercantil o de la propiedad que cumpla esas funciones.

- ◆ Inscribir los nombramientos de representantes legales y administradores en el registro mercantil o de la propiedad que cumpla con esas funciones.

4. Entregar a la Superintendencia:

- ◆ Tercera escritura inscrita.
- ◆ Originales de los nombramientos inscritos con copias de las cédulas de identidad.
- ◆ Publicación original del extracto.
- ◆ Copia simple de afiliación a la cámara de la producción.
- ◆ Formulario del SRI 1- 0A llenos y firmados por el representante legal.
- ◆ Pago de luz, agua o teléfono

5. La Superintendencia devuelve:

- ◆ Formulario del SRI 1- 0A
- ◆ Certificado de cumplimiento de obligaciones y vida jurídica de la compañía.
- ◆ Certificado de datos generales de la compañía.
- ◆ Nómina de accionistas. – Actos Jurídicos.
- ◆ Oficio al banco (para que puedan utilizar los fondos de la cuenta de integración).

Cuadro 33 TRÁMITES DE PAGO

ÍTEM	DETALLE	COSTO
1	Pago a un Abogado para que elabore la minuta de las escrituras de constitución Legal de la Compañía	600,00
2	Pago en la Notaría para que la minuta de las escrituras de constitución, sea elevada a escritura pública	200,00
3	Pago al Registrador de la Propiedad por inscribir y legalizar la escritura pública de constitución de la Compañía	200,00
4	Publicación en la prensa (Extracto de escritura)	50,00
TOTAL		1.050,00

Elaborado: La Autora

5.9.3. REQUISITOS PARA LA AFILIACIÓN A LA CÁMARA DE COMERCIO DE IBARRA

Personas Jurídicas

- ◆ Fotocopia simple de la escritura de constitución de la empresa
- ◆ Fotocopia de la resolución de Superintendencia de Compañías, o en caso de Sociedades Civiles o Colectivas la sentencia del Juez.
- ◆ Fotocopia de la cédula o pasaporte del representante legal.

5.9.4. REQUISITOS QUE DEBEN PRESENTAR AL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS LAS SOCIEDADES CIVILES Y COMERCIALES

- ◆ Formulario RUC: 01-A y -01-B suscritos por el representante legal (debidamente llenado por el contribuyente).
- ◆ Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el registro Mercantil.

- ◆ Original y copia, o copia certificada del nombramiento de representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- ◆ Copia del contrato de arrendamiento de ser el caso
- ◆ Original y copia de la planilla de luz, agua o teléfono, o Pago del Impuesto Predial o pago del servicio de TV cable, telefonía celular o estados de cuenta, todo a nombre del sujeto pasivo (Sociedad), mínimo de tres meses atrás desde la fecha de emisión o en segunda instancia del representante legal.

5.9.5. IDENTIFICACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL Y DEL GERENTE GENERAL:

- ◆ PARA ECUATORIANOS: original y copia clara de cédula y papeleta de votación.
- ◆ PARA EXTRANJEROS RESIDENTES: original y copia clara de cédula ecuatoriana, o pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 10 vigente
- ◆ PARA EXTRANJEROS NO RESIDENTES: original y copia clara del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa 10 vigente.

5.10. SERVICIOS QUE SE OFRECERÁ

Empresa de Asesoramiento Administrativo y Contable “DIMENSIÓN EMPRESARIAL” ofrecerá sus servicios en aspectos administrativos y financieros a las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), ubicadas en la ciudad de Ibarra, en los siguientes aspectos:

5.10.1. ADMINSTRATIVO

- ◆ Proceso administrativo
- ◆ Diagnóstico empresarial
- ◆ Planificación estratégica.

- ◆ Manuales
- ◆ Talento humano

5.10.2. FINANCIERO

- ◆ Proyectos de inversión.
- ◆ Evaluación de proyectos de inversión.
- ◆ Administración de proyectos de inversión.
- ◆ Elaboración de presupuestos.

5.10.3. CONTABILIDAD

- ◆ Proceso contable
- ◆ Elaboración de balances.
- ◆ Registros de movimientos
- ◆ Kárdex
- ◆ IESS

5.10.4. TRIBUTACIÓN

- ◆ Declaraciones del IVA
- ◆ Declaraciones del Impuesto a la Renta
- ◆ Anexos

5.10.5. MARKETING

- ◆ Atención al cliente.
- ◆ Marketing mix (4p's).
- ◆ Investigación de Mercados

5.11. MARCA DE LA EMPRESA DE ASESORAMIENTO

La marca de la empresa de asesoramiento será la siguiente:

Vásquez & Asociados

“Asesoramiento Administrativo y Financiera”

5.12. NOMBRE DE LA EMPRESA

El nombre debe estar formado por palabras llamativas y para la empresa de asesoramiento se ha tomado en cuenta la siguiente frase:

“DIMENSIÓN EMPRESARIAL”

5.13. PAGINA WEB

Gráfico 16 PAGINA WEB



5.14. TRIPTICO

CONTABILIDAD:

Proceso contable
Elaboración de balances.
Registros de movimientos
Kárdex

¡SOLUCIONES – NO
PROBLEMAS!

¿Nuevos Empresarios?

Ya tienes la idea, el plan, el equipo y el dinero... pues empieza de una vez por todas, no le des más vueltas al asunto y salta al vacío. Este momento crucial es llamado:
“De la Idea a la cruda realidad”

 **Dimensión Empresarial**
Vásquez & Asociados

Dirección:
Teodoro Gómez y Calixto Miranda
Telf. 2650-819
Móvil: 0992646248
E-mail: icm.arisave_2703@hotmail.com

Vásquez & Asociados
Asesoramiento Administrativo y Financiero

Dimensión Empresarial

IBARRA — ECUADOR

Dimensión Empresarial

Nunca termino de aprender, cuando creo haber llegado al conocimiento; me doy cuenta que recién estoy dando el primer paso; estudio e investigo para poner este conocimiento al servicio de mis clientes.

Nuestro slogan empresarial

**“Todos saben las reglas;
nosotros como es las
excepciones”**



¿PREOCUPAD@?

Su Empresa tiene problemas Administrativos, Financieros y/o Contables.

Se encuentra desesperad@, tranquil@, use la ley de los promedios para descartar sus temores.

Ahora Ibarra, ya cuenta con una empresa que ofrece servicios de asesoramiento administrativo y financiero, a las Pequeñas y Medianas Empresas PYMES

TRIBUTACIÓN

Declaraciones del IVA
Impuesto a la Renta
Anexos



MARKE TING

Atención al cliente.
Marketing mix (4p's).
Investigación de Mercados

OFERTA DE SERVICIOS:

ADMINISTRATIVO:

Proceso administrativo.
Diagnostico empresarial.
Planificación estratégica.
Manuales.
Talento humano

FINANCIERO:

Proyectos de inversión.
Evaluación de proyectos de inversión.
Administración de proyectos de inversión.

**Impuestos
&
Contabilidad**

Vázquez & Asociados

5.15. TARJETA DE PRESENTACIÓN

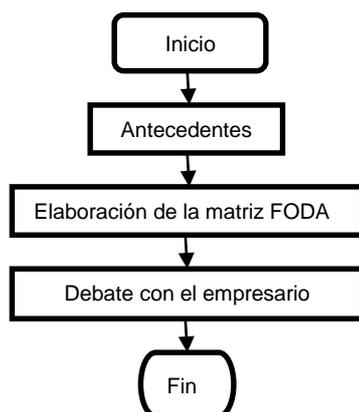


Fuente: Propia
Elaborado: La Autora

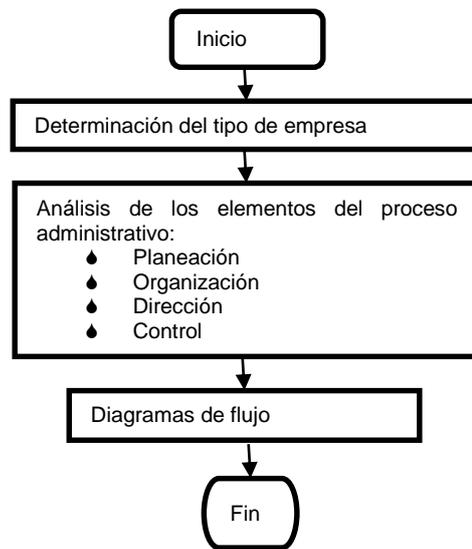
5.16. ESQUEMA – GUÍA DEL ASESORAMIENTO

Para implementar el servicio de asesoramiento se ha diseñado el siguiente esquema el cual permite, desarrollar un modelo que es adaptable de acuerdo a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas, sean estas de servicios, comercio o manufactura.

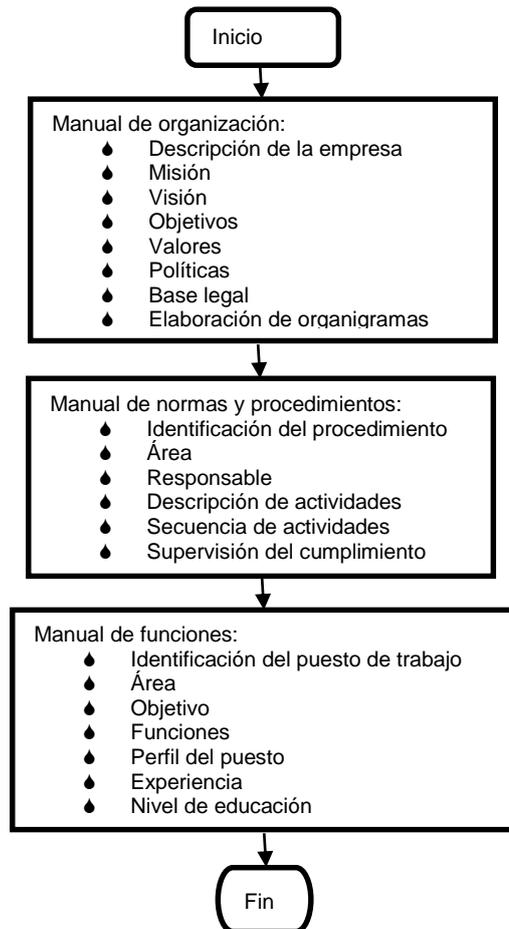
◆ Diagnóstico situacional



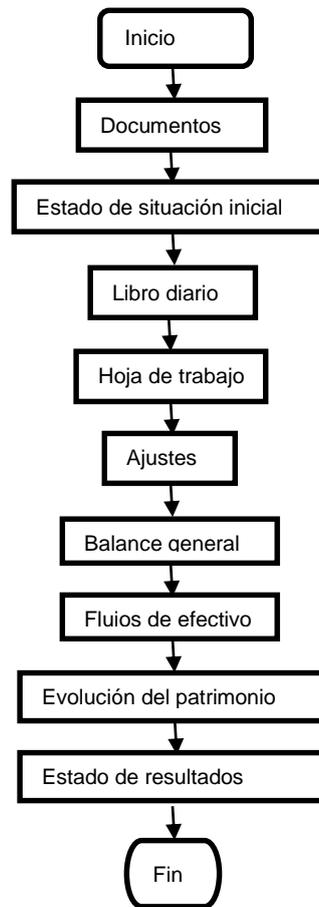
◆ Proceso Administrativo



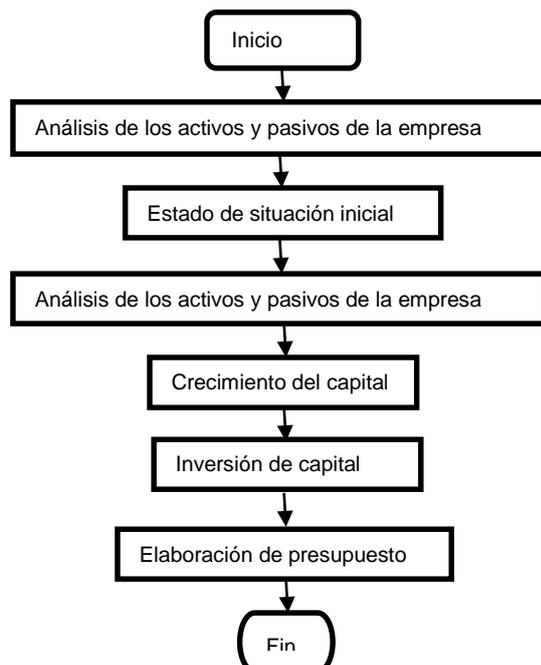
◆ Elaboración de manuales



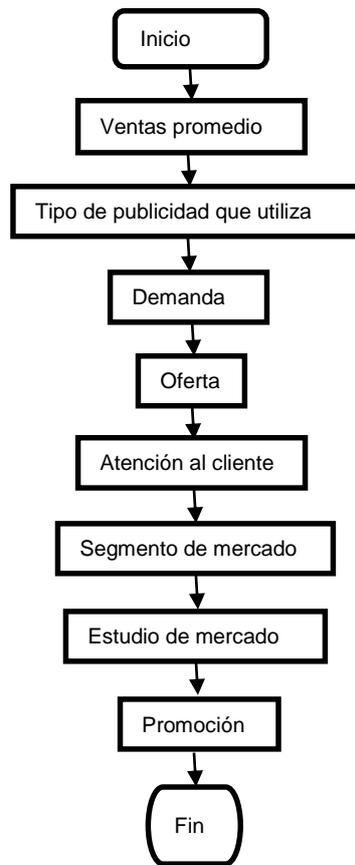
◆ Proceso contable



◆ Proceso financiero



◆ Proceso de marketing



CAPITULO VI

6. ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO

En el presente capítulo se va a determinar el nivel de factibilidad para la creación de la empresa de asesoramiento, en base a un análisis de los recursos.

6.1. INVERSIÓN DEL PROYECTO

Para la ejecución de este proyecto se contará con una inversión propia constituida por capital de los socios, sin embargo esta aportación no es suficiente por lo que se recurrirá a un crédito para cubrir con los requerimientos para implantar el proyecto, mismo que se estructurará en activos fijos, capital de trabajo y activos diferidos.

6.1.1. INVERSIÓN FIJA

Los activos que se requieren para que la empresa de asesoramientos inicie sus actividades son:

Cuadro 34 EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadores de escritorio	2	810,00	1.620,00
Computador portátil	1	1.200,00	1.200,00
Impresoras multifunción HP 2050	1	120,00	120,00
Instalaciones y cableados	1	100,00	100,00
TOTAL			2.940,00

Elaborado: La Autora

Cuadro 35 MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estación de trabajo ejecutiva	2	255,00	510,00
Estación de trabajo secretaria	1	255,00	255,00
Silla tipo secretaria	1	35,00	35,00
Sillón tipo gerente	2	35,00	70,00
Archivadores aéreos	3	63,00	189,00
Archivadores tipo arturito	5	90,00	450,00
Sillón de espera tripersonal	1	250,00	250,00
Silla visita	4	35,00	140,00
Mesa de centro	1	60,00	60,00
Basurero	1	8,00	8,00
Teléfono	1	25,00	25,00
Estantería	2	120,00	240,00
TOTAL			2.232,00

Elaborado: La Autora

6.1.2. INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

La inversión en capital de trabajo se presupuestó para 4 meses, tiempo que se estima para que la empresa de asesoramiento se establezca en el mercado y se pueda seguir invirtiendo para generar ingresos.

Cuadro 36 CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	VALOR
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Sueldos	9.600,00
Arriendo	1.200,00
Servicios Básicos	370,32
Suministros y materiales	239,12
GASTOS DE VENTAS	
Movilización	800,00
Publicidad	800,00
OTROS GASTOS	
Gastos de constitución	1.050,00
TOTAL	14.059,44

Elaborado: La Autora

6.1.3. INVERSIÓN DIFERIDA

Cuadro 37 INVERSIÓN DIFERIDA

DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO
Capacitación	6.000,00
Gastos de constitución	1.050,00
TOTAL	7.050,00

Elaborado: La Autora

6.1.4. INGRESOS

Para proyectar los ingresos se ha tomado en cuenta la demanda a cubrir que este caso es del 2%, el 65% de los encuestados manifestó que le gustaría recibir asesoramiento administrativo – financiero, cada quince días, si asociamos con el precio llegamos a la conclusión que el segmento de mercado al cual vamos a ofrecer nuestro servicio, está dispuesto a pagar \$20,00 por dos horas de asesoramiento, quince días. Con estos datos se proyectará los ingresos de la empresa para los próximos cinco años:

Cuadro 38 INGRESOS PROYECTADOS

AÑO	DEMANDA A CUBRIR POR EL PROYECTO 2%	MERCADO META 65% DE LA DEMANDA	VALOR DE LAS 2 HORAS DE ASESORAMIENTO	Nº DE QUINCENAS AL AÑO	INGRESOS ANUALES PROYECTADOS
2.012	191	124	20,00	26	64.443
2.013	237	154	20,83	26	83.284
2.014	294	191	21,70	26	107.628
2.015	364	237	22,60	26	139.080
2.016	452	294	23,54	26	179.741
2.017	561	364	24,52	26	232.280

Elaborado: La Autora

6.1.5. EGRESOS

Cuadro 39 PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capacitación	6,000.00	6,249.60	6,509.58	6,780.38	7,062.45

Elaborado: La Autora

Cuadro 40 GASTOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos	31.315,80	37.884,81	41.642,98	45.773,96	50.314,74
Arriendo	3.600,00	3.960,00	4.356,00	4.791,60	5.270,76
Servicios Básicos	1.110,96	2.222,09	4.444,34	8.888,84	17.777,86
Suministros y materiales	478,24	498,13	518,85	540,44	562,92
Depreciación Equipo de computación	970,20	979,90	979,90		
Renovación Equipo de Computación				1.020,67	1.020,67
Depreciación Muebles y enseres	223,20	223,20	223,20	223,20	223,20
Gastos de constitución	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00
Imprevistos 5%	1.884,92	2.288,41	2.608,26	3.061,94	3.758,51
TOTAL	39.793,32	48.266,53	54.983,54	64.510,65	79.138,65

Elaborado: La Autora

Cuadro 41 GASTOS DE VENTAS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Movilización	2,400.00	2,499.84	2,603.83	2,712.15	2,824.98
Publicidad	2,400.00	2,499.84	2,603.83	2,712.15	2,824.98
TOTAL	4,800.00	4,999.68	5,207.67	5,424.31	5,649.96

Elaborado: La Autora

Cuadro 42 RESUMEN DE EGRESOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos operativos	6.000,00	6.249,60	6.509,58	6.780,38	7.062,45
Gastos administrativos	39.793,32	48.266,53	54.983,54	64.510,65	79.138,65
Gastos de ventas	4.800,00	4.999,68	5.207,67	5.424,31	5.649,96
Gastos financieros	2.934,72	2.465,46	1.909,90	1.252,18	473,52
Gastos de constitución	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00
TOTAL	53.738,03	61.981,27	68.610,69	77.967,52	92.324,57

Elaborado: La Autora

Cuadro 43 GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS FINANCIEROS	2.717,19	2.282,71	1.768,34	1.159,37	438,42

Elaborado: La Autora

6.1.6. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Cuadro 44 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

DESCRIPCIÓN	VALOR	%
CAPITAL PROPIO	7.884,43	30%
FINANCIAMIENTO	18.397,01	70%
TOTAL	26.281,44	100%

Elaborado: La Autora

INSTIT. FINANCIERA: Banco del Austro
MONTO EN USD: 18.397,01
TASA DE INTERÉS: 17,00% T. EFECTIVA 18,3892%
PLAZO: 5 años
GRACIA: 0 años
MONEDA: DÓLARES
AMORTIZACIÓN CADA: 30 días
NÚMERO DE PERÍODOS 60 para amortizar capital

Elaborado: La Autora

Cuadro 45 Amortización del préstamo

Nº	DIVIDENDO	PRINCIPAL	INTERÉS	SALDO
0				18.397,01
1	5.486,56	2.551,84	2.934,72	204.604,70
2	5.486,56	3.021,10	2.465,46	171.011,07
3	5.486,56	3.576,66	1.909,90	131.239,84
4	5.486,56	4.234,37	1.252,18	84.155,01
5	5.486,56	5.013,04	473,52	28.411,67

Elaborado: La Autora

6.1.8. DEPRECIACIÓN

Cuadro 46 DEPRECIACIÓN

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipo de computación	970,20	979,90	979,90		
Renovación equipo de computación				1.010,56	1.010,56
Muebles y enseres	223,2	223,2	223,2	223,2	223,2
TOTAL	1193,4	1203,102	1203,102	1233,76	1233,76

Elaborado: La Autora

6.1.9. ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

Cuadro 47 ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

“DIMENSIÓN EMPRESARIAL”
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
AL _____

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVOS A LARGO PLAZO	
Capital de trabajo	14.059,44	Préstamo por pagar	18.397,01
ACTIVOS FIJOS		CAPITAL	
Equipo de Computación	2.940,00	Inversión propia	7.884,43
Muebles y enseres	2.232,00	TOTAL CAPITAL	7.884,43
ACTIVOS DIFERIDOS			
Gastos de constitución	7.050,00		
TOTAL ACTIVOS	26.281,44	TOTAL PASIVOS Y CAPITAL	26.281,44

GERENTE

CONTADOR

Elaborado: La Autora

6.1.10. ESTADO DE RESULTADOS

Cuadro 48 ESTADO DE RESULTADOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Proyectados	83.283,50	107.628,37	139.079,83	179.741,18	232.280,46
Costos operativos	6.000,00	6.249,60	6.509,58	6.780,38	7.062,45
UTILIDAD BRUTA	77.283,50	101.378,77	132.570,25	172.960,80	225.218,01
Gastos administrativos	39.793,32	48.266,53	54.983,54	64.500,04	79.128,04
Gastos de ventas	4.800,00	4.999,68	5.207,67	5.424,31	5.649,96
Gastos de constitución	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00
Depreciación	1.193,40	1.203,10	1.203,10	1.233,76	1.233,76
UTILIDAD OPERATIVA	31.286,79	46.909,45	71.175,94	101.802,69	139.206,25
Gastos financieros (intereses)	2.934,72	2.465,46	1.909,90	1.252,18	473,52
UTILIDAD ANTES DE REPARTO	28.352,07	44.444,00	69.266,04	100.550,51	138.732,74
15% de Participación trabajadores	4.252,81	6.666,60	10.389,91	15.082,58	20.809,91
22% de Impuesto a la Renta	6.237,46	9.777,68	15.238,53	22.121,11	30.521,20
UTILIDAD NETA PROYECTADA	17.861,80	27.999,72	43.637,60	63.346,82	87.401,62

Elaborado: La Autora

6.1.11. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Cuadro 49 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Inversión Inicial	-26.281,44					
Utilidad Operacional		17.861,80	27.999,72	43.637,60	63.346,82	87.401,62
(+)Depreciación		1.193,40	1.203,10	1.203,10	1.233,76	1.233,76
TOTAL INGRESOS		19.055,20	29.202,82	44.840,71	64.580,58	88.635,38
EGRESOS						
15% de participación de trabajadores		4.252,81	6.666,60	10.389,91	15.082,58	20.809,91
22% de impuesto a la renta		6.237,46	9.777,68	15.238,53	22.121,11	30.521,20
Pago de la deuda		2.934,72	2.465,46	1.909,90	1.252,18	473,52
TOTAL EGRESOS		13.424,98	18.909,73	27.538,33	38.455,87	51.804,63
FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO	-26.281,44	5.630,22	10.293,09	17.302,37	26.124,71	36.830,76

Elaborado: La Autora

6.1.12. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera se fundamenta en el análisis del estudio financiero para definir de mejor manera la inversión a través de criterios de evaluación de la siguiente manera:

1. TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

Para el cálculo de la tasa de rendimiento medio se ha tomado en cuenta el porcentaje de inflación y la inversión de la siguiente manera:

Cuadro 50 TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

INVERSIÓN	VALOR	%	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Crédito	18.397,01	70	17	11,9
Capital social	7.884,43	30	8,17	2,45
TOTAL		100	12	14,35

Elaborado: La Autora

DATOS:

Costo de capital: 14,35

Inflación: 1,67

$$\text{TRM} = ((1+\text{CK}) (1+\text{INF})) - 1$$

$$\text{TRM} = ((1+0,1435) (1+0,0167)) - 1$$

$$\text{TRM} = 16,26\%$$

En el cual se ha sumado el porcentaje del costo de capital neto más la inflación y se ha obtenido la tasa para ser aplicado es de 16,26%.

2. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Mediante el Valor Actual Neto se va a medir la rentabilidad del proyecto en valores monetarios, para poder seleccionar la mejor alternativa de inversión, para ello tomamos en cuenta la Tasa de Rendimiento Medio que es del 16,26%, se actualiza los flujos de caja se utiliza la fórmula del monto y para el cálculo del VAN se emplea la siguiente fórmula:

$$\text{VAN} = \Sigma \text{Flujos Netos Actualizados} - \text{Inversión}$$

Cuadro 51 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

AÑO	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO DE CAJA NETO	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO
0	26.281,44		
1		5.630,22	4.842,76
2		10.293,09	7.615,18
3		17.302,37	11.010,51
4		26.124,71	14.299,48
5		36.830,76	17.339,90
TOTAL			55.107,82

Elaborado: La Autora

Aplicando la fórmula tenemos lo siguiente:

$$\text{VAN} = 55.107,82 - 26.281,44$$

$$\text{VAN} = 28.826,39$$

El Valor Actual Neto del proyecto es de \$28.826,39, es valor positivo y mayor que cero, por lo que respalda la rentabilidad del proyecto.

3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La Tasa Interna de Retorno mide la rentabilidad como porcentaje sobre los saldos no recuperados en cada período, el cálculo es mediante la obtención del VAN, para el cálculo se realizó con ayuda de programas informáticos Excel, siempre que las condiciones del proyecto no varíen hasta el quinto año que es incierto y los escenarios no son estáticos.

$$\text{TIR} = 45\%$$

Ya una vez hecho el cálculo es del 45% porcentaje que supera a la Tasa de Rendimiento Medio, esto quiere decir que el proyecto es atractivo.

4. PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

El período de recuperación de la inversión permite conocer en qué tiempo se recuperará la inversión, para ello se tomará en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados de la siguiente manera:

Cuadro 52 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

AÑO	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS NETOS ACUMULADOS
0	-26.281,44	
1	4.842,76	4.842,76
2	7.615,18	12.457,93
3	11.010,51	23.468,44
4	14.299,48	37.767,92
5	17.339,90	55.107,82

Elaborado: La Autora

Se aplica la siguiente fórmula:

$$TRM = a + \frac{b - c}{d}$$

En dónde:

a = año inmediatamente anterior al que se recupera la inversión

b = inversión inicial

c = flujo de efectivo acumulado del año anterior al que se recupera la inversión.

d = flujo de efectivo del año que se recupera la inversión

Aplicando dicha fórmula se tiene:

$$\text{TRM} = 2 + \frac{26.281,44 - 12.457,93}{11.010,51}$$

$$\text{TRM} = 3,26$$

Por lo tanto esto quiere decir que la inversión se recupera en 3 años 3 meses 1 día.

1. COSTO BENEFICIO

El costo beneficio es la relación entre los ingresos y egresos y lo determinamos de la siguiente manera:

AÑO	INGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	83.283,50	71.635,15	65.211,70	56.090,94
2	107.628,37	79.627,15	79.628,65	58.912,00
3	139.079,83	88.504,59	95.442,22	60.735,44
4	179.741,18	98.382,18	116.394,36	63.709,00
5	232.280,46	109.357,54	144.878,83	68.208,89
		447.506,60		307.656,27

Elaborado: La Autora

$$\text{COSTO BENEFICIO} = \frac{\Sigma \text{Ingresos actualizados}}{\Sigma \text{Egresos actualizados}}$$

$$\text{COSTO BENEFICIO} = \frac{447.506,60}{307.656,27}$$

$$\text{COSTO BENEFICIO} = 1,45$$

Esto quiere decir que por un dólar de egresos se va a tener \$0,45 centavos de utilidad que servirá para cubrir costos y gastos en la operación.

2. PUNTO DE EQUILIBRIO

Para el cálculo del punto de equilibrio se analizará a través de la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

En dónde:

- **PE** = Punto de Equilibrio
- **CF** = Costos Fijos
- **CV** = Costos Variables
- **V** = Ventas

Por lo tanto para proceder con el cálculo se determina los costos fijos y variables de la siguiente manera:

Cuadro 53 COSTOS FIJOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos operacionales	6.000,00	6.249,60	6.509,58	6.780,38	7.062,45
Gastos Administrativos	39.793,32	48.266,53	54.983,54	64.500,04	79.128,04
Gasto de ventas	4.800,00	4.999,68	5.207,67	5.424,31	5.649,96
Gastos de constitución	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00
Depreciación	1.193,40	1.203,10	1.203,10	1.233,76	1.233,76
TOTAL	51.996,72	60.928,91	68.113,89	78.148,48	93.284,20

Elaborado: La Autora

Cuadro 54 COSTOS VARIABLES

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos Financieros	2.934,72	2.465,46	1.909,90	1.252,18	473,52
TOTAL	2.934,72	2.465,46	1.909,90	1.252,18	473,52

Elaborado: La Autora

Cuadro 55 COSTO TOTAL

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos variables	2.934,72	2.465,46	1.909,90	1.252,18	473,52
Gastos fijos	51.996,72	60.928,91	68.113,89	78.148,48	93.284,20
TOTAL	54.931,43	63.394,37	70.023,79	79.400,67	93.757,72

Elaborado: La Autora

Aplicando la fórmula tenemos lo siguiente:

$$PE = \frac{51.931,43}{1 - \frac{2.934,72}{83.283,50}}$$

$$PE = \frac{51.931,43}{1 - 0,035237712}$$

$$PE = \frac{51.931,43}{1,035237712}$$

$$PE = 50.163,77$$

Esto indica que en el período de un año es necesario prestar los servicios de asesoramiento con un valor de \$50.163,77 para poder cubrir todos los costos y gastos que se generen en la empresa.

ANÁLISIS

De acuerdo a lo realizado en este capítulo, se observa que los flujos de caja son positivos crecientes a partir del primer año, dan como resultado un VAN de \$ 28.826,39; lo que demuestra que la inversión producirá ganancias aceptables, calculando el TIR, el proyecto devuelve una rentabilidad del

45% durante la vida útil del mismo, índice que convierte al proyecto en recomendable por ser mayor que la TRM que es del 16,26%; con un valor de \$50.163,77 se pretende que el proyecto alcance su Punto de Equilibrio, a fin de que el uso de los activos sea rentable y absorba toda inversión fija; se recuperará la inversión en 3 años en valor presente; el beneficio costo permite determinar si los ingresos percibidos alcanzan a cubrir la inversión realizada, en este caso por cada dólar invertido devuelve 0,45 centavos de dólar.

A través de la evaluación económica se pretende optimizar recursos, mediante la identificación de variables y efectos que causarían la implementación del proyecto de servicios de asesoramiento en gestión administrativa y financiera, todos los cálculos matemáticos financieros se realizaron para poder comparar cifras monetarias en períodos diferentes, al asignarle valor al dinero a través del tiempo para llegar a determinar la validez o rechazo del proyecto con resultados favorables y rentables económicamente; recuperando la inversión dentro de su vida útil siempre y cuando las condiciones del mercado actuales se mantenga.

CAPITULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

En este capítulo se va analizar los posibles impactos, los cuales permitirán un cambio importante dentro de la cultura empresarial, los cuales determinaran efectos positivos dentro del aparato productivo de la economía de la ciudad. Para ello se ha considerado los siguientes aspectos:

7.1. MATRIZ DE IMPACTOS

Con la siguiente matriz se va analizar cada impacto para ver el grado de importancia y validación de la ejecución del proyecto.

Cuadro 56 MATRIZ DE IMPACTOS

PUNTAJE	DENOMINACIÓN
3	Alto – Positivo
2	Medio – Positivo
1	Bajo – Positivo
0	Neutro
-1	Bajo – Negativo
-2	Medio – Negativo
-3	Alto – Negativo

FÓRMULA PARA EL CÁLCULO DEL NIVEL DEL IMPACTO

Luego de definir la puntuación, se aplicara la siguiente fórmula para analizar cada impacto:

$$\textit{Nivel de Impacto} = \frac{\textit{Sumatoria de la calificación}}{\textit{Número de indicadores}}$$

7.2. IMPACTO ECONÓMICO

Mediante este proyecto se pretende brindar soluciones dinámicas y simples a los pequeños y medianos empresarios de la ciudad de Ibarra, en cuanto a una gestión administrativa y financiera, con énfasis en la tecnología para desarrollar procesos eficaces, mejorando la atención al cliente, beneficiando a las PYMES ya que se alcanzará eficiencia mejorando los procesos y obteniendo mejores ingresos.

Cuadro 57 IMPACTO ECONÓMICO

Nº	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Mejoramiento de calidad							x
2	Dinamismo de la economía						x	
3	Posicionamiento en el mercado			x				
TOTAL				-1			2	3

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{-1 + 2 + 3}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 1,33$$

De acuerdo al puntaje obtenido podemos decir que el impacto económico se encuentra en un nivel bajo positivo, lo que quiere decir que los pequeños y medianos empresarios tendrán un mejoramiento en la calidad de servicio o producto que oferte, el dinamismo de la economía tendrá un nivel medio ya que si se oferta calidad por ende va a regenerar la economía de la ciudad y por último el posicionamiento de en el mercado tendrá un nivel bajo negativo ya que se tiene que trabajar en lo que se refiere a la cultura empresarial y los resultados de un asesoramiento adecuado se verá con el tiempo y por lo tanto el empresario posesionará a su empresa de mejor manera.

7.3. IMPACTO SOCIAL

En el ámbito social se logrará dar un cambio innovador para las pequeñas y medianas empresas, generando una perspectiva novedosa y con enfoque en el nuevo cambio administrativo – financiero que se está observando a nivel empresarial.

Cuadro 58 IMPACTO SOCIAL

Nº	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Innovación						x	
2	Nivel cultural							x
3	Identificación de la imagen empresarial						x	
TOTAL							4	3

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{4 + 3}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2,33$$

Mediante una innovación constante mejoraría consecuentemente la aceptación permanente en el mercado, a través de un nivel cultural empresarial se optimizará recursos que permitirán tener un mejor semblante tanto administrativo como financiero a la empresa; mediante una imagen empresarial se logrará la fidelidad de los clientes y la autenticidad de la pequeña y mediana empresa.

7.4. IMPACTO EMPRESARIAL

Con el presente proyecto se trata de dar a conocer que con simples cambios se puede ganar mucho en cuanto a la imagen de las pequeña y medianas empresas, tomando en cuenta que por más pequeño que sea el negocio es importante saberlo administrar y organizar para que no se quede estancado y se tome decisiones acertadas.

Cuadro 59 IMPACTO EMPRESARIAL

Nº	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Organización							x
2	Atención personalizada						x	
3	Satisfacción de necesidades						x	
TOTAL							4	3

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{4 + 3}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2,33$$

A través de una organización definida, centrada en un proceso administrativo coherente para brindar un servicio de calidad, con una atención personalizada se logrará un compromiso empresa – cliente, para alcanzar la satisfacción de necesidades de tal manera que la empresa pueda crecer.

7.5. IMPACTO ÉTICO

Indudablemente, todas las estructuras creadas por el ser humano están cambiando de manera continua y vertiginosa, ha propiciado que las relaciones interpersonales entren en una dinámica que produce la ética empresarial en las organizaciones, siendo la está la disciplina que trata lo bueno y lo malo, lo correcto y lo incorrecto con el deber moral, evidenciándose siempre a través de la conducta humana, integrando valores esenciales como honestidad, confianza, respeto y justicia en sus políticas y prácticas así como en la toma de decisiones a todos los niveles, para que estas unidades económicas perduren en el tiempo.

Cuadro 60 IMPACTO ÉTICO

Nº	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
1	Confidencialidad							x
2	Responsabilidad							x
3	Credibilidad							x
TOTAL								9

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{9}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 3$$

El puntaje nos muestra un impacto alto positivo, en el cual los tres factores claves como son la confidencialidad, responsabilidad y credibilidad permitirán a las pequeñas y medianas empresas posicionarse en el mercado con un alto porcentaje de influencia.

7.6. IMPACTO GENERAL

Cuadro 61 IMPACTO GENERAL

INDICADOR	FRECUENCIA	%
Impacto económico	1,33	14,79
Impacto social	2,33	25,92
Impacto empresarial	2,33	25,92
Impacto ético	3,00	33,37
Total	8,99	100

$$\text{Nivel de Impacto General} = \frac{8,99}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto General} = 2,25$$

Por lo tanto tenemos que el impacto es de 2,25 lo cual quiere decir que es un impacto medio positivo, el cual es muy bueno para el proyecto.

CONCLUSIONES

1. De acuerdo al análisis diagnóstico realizado en este estudio de factibilidad se puede determinar que la ciudad de Ibarra no cuenta con una empresa de asesoría en gestión administrativa – financiera para las pequeñas y medianas empresas, que permita interrelacionar empresa – imagen – cliente – satisfacción.
2. Basándose en el marco teórico científico se sustenta el proyecto para tener un conocimiento más amplio, profundizando en términos básicos respaldando dicho estudio.
3. A través del estudio de mercado se puede analizar la aceptación que tiene el proyecto, en que aspectos necesitan ser asesorados los pequeños y medianos empresarios, la oferta que existe, análisis de precios, de esta manera poder llegar de una manera sutil a este tipo de empresas y que puedan mejorar en los diferentes aspectos.
4. Mediante el estudio técnico realizado se ha determinado la mejor opción para que la empresa de asesoramiento se ubique y poder llegar de una manera más efectiva a los clientes potenciales, analizando varios factores como geográficos, comerciales, legales y estratégicos.
5. Una vez realizado el estudio financiero a través de evaluadores financieros como la Tasa de Rendimiento Medio, Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Período de recuperación de la Inversión, Costo Beneficio, se ha podido determinar si el proyecto es factible y es posible ejecutarle.

RECOMENDACIONES

1. Crear la empresa de asesoramiento en gestión administrativa y financiera, para que se convierta en una importante organización que oferten los servicios de asesoría externa, contribuyendo así al crecimiento y mejoramiento de las pequeñas y medianas empresas.
2. Cumplir cada una de las etapas del proceso de asesoría para garantizar la calidad del servicio y la aceptación de las propuestas por parte del cliente.
3. Los pequeños y medianos empresarios deben invertir en asesoramiento para que sus empresas tengan un crecimiento constante, no porque una empresa sea pequeña o mediana debe dejar de lado una buena imagen, una buena atención, al contrario debe mostrar un mejor ambiente tanto laboral como comercial.
4. Mejoran el nivel de educación por medio de una cultura empresarial adecuada permitiendo de esta manera mejorar los ingresos, tanto para el empleador como para el colaborador.
5. No hay que dejar de lado el apoyo que pueden brindar las diferentes Instituciones Públicas, Gremios, Cámaras de Comercio y de la Producción, a través de esto, los empresarios pueden ser más competitivos.

BIBLIOGRAFIA

LEIVA, Zea Francisco; Nociones Metodológicas de Investigación Científica; Quinta Edición; Quito.

DEL CID, Alma; Investigación, Fundamentos y Metodología; Impreso en México.

MARTINEZ, Héctor; Metodología de Investigación; Impreso en México: Cosegraf Agosto 2009

ARGAS, Nelson; Administración nuestra empresa

DESSLER, Gary, Administración de recursos humanos: Enfoque latinoamericano, Editorial Pearson Education (2011)

ROBBINS, Stephen; Administration, Editorial Pearson Education (2010)

GRUPO EDITORIAL OCÉANO; Biblioteca práctica de administración de la pequeña y mediana empresa; Tomo I

ANZOLA, Rojas; Administración de las pequeñas empresas, Editorial Mc. Graw – Hill (2011)

SCHEEL, Carlos; Las TIC's: un modelo de negocios. Inserción de la empresa en las economías de red, Editorial Trillas (2010)

FERRELL, Linda; Introducción a los negocios en un mundo cambiante; Editorial Mc. Graw – Hill (2010)

SHEFRIN, Hersh, La nuevavisión management, Editorial McGraw Hill (2009)

JARAMILLO, Felipe, ¿Cómo hacer análisis financiero?, Editorial Alfaomega (2009).

AMARU, Antonio; Administración para emprendedores: Fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios, Editorial Pearson Education (2008)

HERNANDEZ, Sergio; Administración teoría, proceso, áreas funcionales estrategias para la competitividad, Editorial Mc. Graw – Hill (2008)

AMAT, Oriol; Contabilidad y finanzas para no financieros

CHIAVENATO, Idalberto (2004), Introducción a la Teoría General de la Administración, Séptima edición. Editorial Mc Graw Hill. Bogotá – Colombia.

CHIAVENATO, Idalberto (2002), Administración de los Nuevos Tiempos Editorial Mc Graw Hill. Bogotá – Colombia.

ENCICLOPEDIA, Océano, Pequeñas y Medianas Empresas, Editorial Océano S.A.

GRUPO EDITORIAL, Océano 2002 Enciclopedia Práctica de la Pequeña y Mediana Empresa, Editorial Océano España.

Colección de libros: DIEZ CLAVES PARA SER UN EMPRESARIO DE ÉXITO; Impreso en Perú; Palao Editores SAC.

Colección de libros: WILSON MARIÑO; Impreso en Ecuador; impresión C.A. EL UNIVERSO.

JONES, Gareth R. (2009), Administración contemporánea,

Revista Líderes

Revista Gestión

Revista Vanguardia

LINCOGRAFÍA

[http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a y mediana empresa](http://es.wikipedia.org/wiki/Peque%C3%B1a_y_mediana_empresa)

[http://es.wikipedia.org/wiki/Asesor%C3%ADa educativa](http://es.wikipedia.org/wiki/Asesor%C3%ADa_educativa)

[http://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n del conocimiento](http://es.wikipedia.org/wiki/Gesti%C3%B3n_del_conocimiento)

[http://es.wikipedia.org/wiki/Estados financieros](http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financieros)

http://www.icdf.org.tw/web_pub/20040920142808%E7%AC%AC%E5%9B%9B%E7%AB%A0-1.pdf

<http://www.unmsm.edu.pe/ogp/ARCHIVOS/Glosario/indg.htm>

<http://www.sri.gob.ec/web/10138/32@public>

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ciencias/sena/administracion/la-empresa-y-los-pricipios-administrativos/empresa4.htm>

<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/revistas/credencial/julio2012/indice>

<http://www.definicionabc.com/general/flujograma.php>

www.eclac.org/dmaah/noticias/paginas/8/.../equipo_ecuador.pdf

[www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/.../\\$FILE/ecuador.doc](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/.../$FILE/ecuador.doc)

www.ecuapymes.com/ecuapymes/queesunapyme.htm

www.ecuadorencifras.com

www.inec.gob.ec

www.mipro.gob.ec

www.mcpec.gob.ec

www.ibarra.gob.ec

ANEXOS

ANEXO 1: ENTREVISTA DIRIGIDA A EXPERTOS EN EL TEMA



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

ENTREVISTA

1. ¿Cómo denomina usted a la PYMES?

2. ¿Cree usted que se puede dar un cambio al modelo administrativo – financiero actual de la PYMES?

3. ¿Cómo considera el movimiento del aparato productivo económico en la ciudad de Ibarra?

4. Según su criterio, ¿cuál cree que es la falencia más común de las PYMES, para qué estas fracasen?

5. ¿Cree usted que mediante el involucramiento que ha tenido el Gobierno a través de los diferentes programas de emprendimiento, los pequeños y medianos empresarios tiene una forma diferente de ver su empresa?

6. Según su criterio, ¿qué deben aplicar los pequeños y medianos empresarios para que no se queden estancados en su desarrollo empresarial?

7. ¿Cree usted que falta apoyo de las entidades financieras para este sector empresarial?

8. ¿En qué aspectos cree usted que se les puede asesorar a este tipo de empresas?

ANEXO 2: ENCUESTA DIRIGIDA A LAS PYMES



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

ENCUESTA

OBJETIVO: Esta encuesta tiene como finalidad conocer la aceptación que tiene la creación de una pequeña empresa de asesoramiento en gestión administrativa y financiera para PYMES en la ciudad de Ibarra.

DATOS INFORMATIVOS:

Tipo de empresa o negocio: Servicios () Comercialización () Manufactura ()
--

1. ¿Conoce usted empresas de servicios de asesoramiento empresarial que operen en el mercado?

Si () Cuál _____ No ()

2. ¿Qué problemas ha tenido últimamente en su empresa/negocio?

Administrativo () Ventas () Atención al cliente ()
()

Contable () Financiero ()

Otro () Cuál _____

3. ¿Ha tenido capacitación formal sobre el manejo del negocio?

Siempre () Rara vez ()

Algunas veces () Nunca ()

4. ¿En qué aspectos le gustaría ser asesorado?

Administración () Marketing () Ventas ()

Contabilidad () Legales () Tributarios ()

Atención al cliente () Innovación () Otro ()

Cuál _____

5. ¿Qué tiempo lleva funcionando la empresa o negocio?

1 – 6 meses () 7 – 12 meses () De 1 año en adelante ()

6. ¿Cuál de los siguientes medios de comunicación usted tiene mayor acceso?

Internet() Periódicos Locales ()
Radio () Televisión ()

7. ¿Usted está de acuerdo que se cree una empresa de asesoramiento administrativo – financiero para pequeñas y medianas empresas?

Totalmente de acuerdo () Medianamente en desacuerdo ()
Medianamente de acuerdo () Totalmente en desacuerdo ()

Ni de acuerdo/Ni desacuerdo ()

8. ¿En dónde le gustaría que se ubique la oficina de asesoramiento?

Centro de la ciudad () Supermaxi ()
Avenida el Retorno () Otro () _____

9. ¿En qué horario le gustaria recibir el asesoramiento?

Mañana ()

De 08:00 a 10:00 () De 10:00 a 12:00 ()

Tarde ()

De 14:00 a 16:00 () De 16:00 a 18:00 ()

Noche ()

De 18:00 a 20:00 () De 20:00 a 22:00 ()

10. ¿Cuántas horas le gustaria recibir de asesoramiento?

2 Diarias () 8 Semanales()

11. ¿Con que frecuencia usted estaría dispuesto a utilizar nuestro servicio?

Diario () Semanal () Quincenal ()

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por el asesoramiento?

20 – 30 USD () 31 - 40 USD () 41 – 50 USD ()
DE 50 USD EN ADELANTE ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN...!!!

ANEXO 3: FICHA DE OBSERVACIÓN



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

FICHA DE OBSERVACIÓN

	LUGAR:..... FECHA:.....	EMPRESA:..... FUENTE:.....	FICHA Nº
INVESTIGADOR:.....			

ANEXO 6: PROFORMAS