



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA ADMINISTRATIVA-FINANCIERA EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA”.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL.

AUTOR: Jefferson Paúl Villalba Sandoval

DIRECTOR: Lic. Marlon Pineda

Ibarra, Octubre 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto está encaminado a determinar la factibilidad de crear una empresa de Consultoría que brinde servicios de asesoramiento en las áreas administrativas y financieras en la ciudad de Cayambe, a razón de la necesidad que presentan las MIPYMES de esta localidad. Los hallazgos de la presente investigación se resumen en: el diagnóstico aplicado al entorno, determinó que existen condiciones favorables significativas (aliados-oportunidades) más que aspectos desfavorables (opponentes-amenazas). El estudio de mercado confirma una demanda insatisfecha y la aceptación por los servicios que se pretenden ofertar, mismas que representan una gran probabilidad de éxito para la empresa. La propuesta consta de los siguientes aspectos: estudio técnico que comprende la ingeniería, capacidad instalada, localización, recursos e inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto; estudio financiero tiene la finalidad de mostrarnos los escenarios idóneos mediante variables económicas que aseguran la funcionalidad de la empresa; estudio organizacional que plantea estratégicamente las actividades a desarrollarse en la empresa; y finalmente los posibles impactos que evalúan la contribución al desarrollo del sector.

ABSTRACT

The present project is aimed at determining the feasibility of creating a consultancy firm that provides advisory services in the administrative and financial areas in the city of Cayambe, due to the need presented by the MIPYMES of this locality. The findings of the present investigation are summarized in: the diagnosis applied to the environment, determined that there are significant favorable conditions (allies-opportunities) rather than unfavorable aspects (opponents-threats). The market study confirms an unsatisfied demand and the acceptance by the services that are intended to offer, which represent a high probability of success for the company. The proposal consists of the following aspects: technical study that includes the engineering, installed capacity, location, resources and investment necessary for the implementation of the project; Financial study has the purpose of showing us the ideal scenarios through economic variables that ensure the functionality of the company; Organizational study that strategically poses the activities to be developed in the company; And finally the possible impacts that evaluate the contribution to the development of the sector.



AUTORÍA

Yo, JEFFERSON PAÚL VILLALBA SANDOVAL, portador de la cédula de ciudadanía N° 172531273-8, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido presentado anteriormente para ningún grado, ni calificación profesional, respetando las diferentes fuentes y referencia 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.



Jefferson Paúl Villalba Sandoval

C.I. 172531273-8

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por el egresado JEFFERSON PAÚL VILLALBA SANDOVAL, para optar por el título de **INGENIERO COMERCIAL**, cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA ADMINISTRATIVA-FINANCIERA EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA”**, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 09 del mes de Junio de 2017.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marlon Pineda', is written above a solid horizontal line.

Lic. Marlon Pineda

DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

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

Yo, JEFFERSON PAÚL VILLALBA SANDOVAL, portador de la cédula de ciudadanía N° 172531273-8, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos 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 EMPRESA DE CONSULTORÍA ADMINISTRATIVA-FINANCIERA EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA”, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERO 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.

Firma:  _____

Nombre: Jefferson Paúl Villalba Sandoval

Cedula: 172531273-8



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:	172531273-8		
APELLIDOS Y NOMBRES:	VILLALBA SANDOVAL JEFFERSON PAÚL		
DIRECCIÓN:	BARRIO SANTA CLARA-CAYAMBE		
E-MAIL:	Paulo-jeff020@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	02 2138055	TELÉFONO MÓVIL	0959493737
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA ADMINISTRATIVA- FINANCIERA EN LA CIUDAD DE CAYAMBE,		

	PROVINCIA DE PICHINCHA.		
AUTOR:	VILLALBA SANDOVAL JEFFERSON PAÚL		
FECHA:	06-09-2017		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	X	PREGRADO	POSTGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERIA COMERCIAL		
DIRECTOR:	LIC. MARLON PINEDA		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, JEFFERSON PAÚL VILLALBA SANDOVAL, portador de la cédula de ciudadanía N° 172531273-8, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrita anteriormente, hago la entrega del respectivo ejemplar 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 09 días del mes de Junio de 2017.

EL AUTOR

Firma: 

Nombre: Jefferson Paúl Villalba Sandoval

C.I.: 172531273-8

Facultado por resolución del Consejo Universitario

DEDICATORIA

Dedico con mucho cariño el presente trabajo de grado a toda mi familia, pero en especial a María, mi madre quien representa el pilar fundamental de mi vida y mi motivación más grande, por cada día regalarme tanto amor, por el enorme sacrificio que hace para sacarme adelante y brindarme siempre lo mejor y por su apoyo incondicional en todas las decisiones que he tomado.

A todos ellos por siempre creer en mí y estar prestos en apoyarme en los buenos y malos momentos de mi vida.

Jefferson Paúl Villalba Sandoval

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, a mi madre y a toda mi familia por su apoyo incondicional y aliento para cumplir con las metas que me he propuesto.

A la Universidad Técnica del Norte y en especial a los docentes de la Carrera de Ingeniería Comercial de quienes he recibido útiles conocimientos y consejos que han servido para formarme de manera integral.

A todos mis compañeros y amigos con los cuales pude compartir gratos momentos durante esta etapa tan linda de mi vida.

Al director de trabajo de grado, el Ing. Lenin Ubidia por proporcionarme su valiosa guía en esta investigación.

Jefferson Paúl Villalba Sandoval

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 GRÁFICOS	xx
PRESENTACIÓN.....	xxi
JUSTIFICACIÓN	xxiii
OBJETIVOS DEL PROYECTO	xxiv
CAPÍTULO I	1
1. DIAGNOSTICO SITUACIONAL.....	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Objetivos del Diagnostico	2
1.2.1. Objetivo General	2
1.2.2. Objetivos Específicos	2
1.3. Variables	3
1.4. Indicadores.....	3
1.5. Matriz de Relación Diagnóstica	5
1.6. Análisis de variables diagnósticas	8
1.6.1. Área Geográfica	8
1.6.2. Aspectos Demográficos.....	9
1.6.3. Aspectos Sociales y Culturales.....	10
1.6.4. Factores socioeconómicos	14
1.7. Técnicas e instrumentos de investigación.....	22
1.7.1. Técnicas	22

1.7.2.	Instrumentos.....	22
1.7.2.1.	Diseño de los instrumentos de investigación	22
1.8.	Evaluación de resultados.....	23
1.8.1.	Resultados de las entrevistas	23
1.9.	Análisis de factores comparativos del proyecto	30
1.10.	Identificación de la oportunidad de inversión.....	31
CAPÍTULO II.....		32
2.	MARCO TEÓRICO	32
2.1.	EMPRESA.....	32
2.1.1.	Definición	32
2.1.2.	Importancia	32
2.1.3.	Tipos de empresa.....	33
2.1.3.1.	De acuerdo a la actividad	33
2.1.3.1.1.	Empresas del sector primario	33
2.1.3.1.2.	Empresas del sector secundario	33
2.1.3.1.3.	Empresas del sector terciario	34
2.1.3.2.	De acuerdo a su tamaño.....	34
2.1.3.2.1.	Microempresas	34
2.1.3.2.2.	Pequeñas empresas	34
2.1.3.2.3.	Medianas empresas	34
2.1.3.2.4.	Grandes empresas	35
2.1.3.3.	De acuerdo a su forma jurídica.....	35
2.1.3.3.1.	Individual	35
2.1.3.3.2.	Sociedad de Responsabilidad Limitada	35
2.1.3.3.3.	Sociedad Anónima	36
2.1.3.3.4.	Cooperativas	36
2.1.3.4.	De acuerdo a la titularidad del capital	37
2.1.3.4.1.	Empresa publica	37
2.1.3.4.2.	Empresa privada	37
2.2.	CONSULTORÍA DE EMPRESAS	38
2.2.1.	Definición	38
2.2.2.	Amplitud de los servicios	38
2.2.3.	Importancia	39
2.2.4.	Características	39

2.2.5.	Tipos de consultoría	40
2.2.5.1.	Consultoría estratégica	40
2.2.5.2.	Consultoría Administrativa.....	41
2.2.5.3.	Consultoría Financiera	41
2.2.5.4.	Consultoría en Marketing	42
2.2.5.5.	Consultoría de Recursos Humanos	42
2.2.6.	Proceso de consultoría.....	42
2.2.6.1.	Fases del proceso de consultoría.....	43
2.3.	ADMINISTRACION	44
2.3.1.	Definición	44
2.3.2.	Importancia	44
2.4.	FINANZAS.....	44
2.4.1.	Definición	44
2.4.2.	Importancia	45
2.5.	Planeación Estratégica	45
2.5.1.1.	Misión	46
2.5.1.2.	Visión.....	46
2.6.	Proceso Administrativo	46
2.6.1.	Estructura orgánica.....	47
2.7.	Estudio de Mercado	47
2.7.1.1.	Mercado meta.....	48
2.7.1.2.	Demanda	48
2.7.1.3.	Oferta	48
2.7.1.4.	Demanda potencial	49
2.8.	Estudio Técnico	49
2.8.1.1.	Tamaño del proyecto	50
2.8.1.2.	Localización del proyecto.....	50
2.8.1.3.	Macrolocalización	50
2.8.1.4.	Microlocalización.....	51
2.8.1.5.	Ingeniería del proyecto	51
2.9.	Estudio Financiero	52
2.9.1.1.	Estados Financieros	52
2.9.1.1.1.	Estado de Situación Financiera	52
2.9.1.1.2.	Estado de Resultados	52

2.9.1.1.3. Estado de Flujo de Efectivo	53
2.9.1.2. Indicadores de Evaluación Financiera	53
2.9.1.2.1. Valor Actual Neto	53
2.9.1.2.2. Tasa interna de retorno	55
2.9.1.2.3. Periodo de recuperación	56
2.9.1.2.4. Relación Beneficio Costo	56
2.9.1.2.5. Punto de equilibrio	57
CAPÍTULO III.....	58
3. ESTUDIO DE MERCADO.....	58
3.1. Introducción	58
3.2. Objetivos del estudio.....	58
3.2.1. General.....	58
3.2.2. Específicos	58
3.3. Identificación del Servicio	59
3.4. Mecánica Operativa	60
3.4.1. Identificación de la población	60
3.4.1.1. Proyección de la población.....	60
3.4.2. La muestra.....	61
3.5. Tabulación y análisis de los datos	62
3.6. Establecimiento del mercado meta.....	75
3.7. Tipos de segmentación	75
3.8. Análisis de la demanda.....	75
3.8.1. Proyección de la demanda	76
3.9. Análisis de la oferta.....	76
3.9.1. Oferta actual	77
3.9.2. Proyección de la oferta	78
3.10. Demanda insatisfecha.....	78
3.11. Demanda a captar	79
3.12. Estrategias de mercado.....	81
3.13. Conclusiones del estudio de mercado.....	85
CAPITULO IV.....	86
4. ESTUDIO TÉCNICO.....	86
4.1. Introducción	86
4.2. Localización.....	86

4.2.1.	Macro localización	86
4.2.2.	Microlocalización.....	88
4.2.2.1.	Escala de Puntuación.....	88
4.3.	Tamaño del proyecto.....	91
4.4.	Ingeniería del Proyecto	91
4.4.1.	Servicio	91
4.4.2.	Tecnología.....	91
4.4.3.	Procesos	92
4.4.3.1.	Narrativa del proceso de consultoría	92
4.4.3.2.	Diagrama de procesos	93
4.4.4.	Diseño de la planta	96
4.4.5.	Talento Humano.....	96
4.5.	Presupuesto Técnico	97
4.5.1.	Inversión Fija	97
4.5.1.1.	Infraestructura física.....	97
4.5.1.2.	Equipo de computación	97
4.5.1.3.	Equipo de oficina	98
4.5.1.4.	Muebles de oficina	98
4.5.1.5.	Otros activos.....	99
4.5.1.6.	Resumen inversión fija.....	99
4.5.2.	Inversión Diferida	100
4.5.3.	Capital de trabajo	100
4.5.4.	Inversión total del proyecto.....	102
4.5.5.	Financiamiento.....	102
CAP V.....		103
5.	ESTUDIO FINANCIERO.....	103
5.1.	Presupuesto de ingresos	103
5.2.	Presupuesto de Egresos	104
5.3.	Estados Financieros.....	107
5.3.1.	Estado de Situación Financiera	107
5.3.2.	Estado de resultados.....	108
5.3.3.	Flujo de caja proyectado.....	109
5.4.	Evaluación Financiera.....	109
5.4.1.	Tasa de Rendimiento Medio.....	109

5.4.2.	Valor Presente Neto	110
5.4.3.	Tasa Interna de Retorno	111
5.4.4.	Periodo de Recuperación de la Inversión	111
5.4.5.	Relación Beneficio/Costo.....	112
5.4.6.	Punto de Equilibrio	113
CAPÍTULO VI.....		115
6.	ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA	115
6.1.	Nombre o razón social	115
6.2.	Constitución legal	115
6.3.	Requisitos para operación de la empresa.....	115
6.4.	Filosofía empresarial.....	118
6.4.1.	Misión	118
6.4.2.	Visión.....	118
6.4.3.	Objetivos	118
6.4.3.1.	Objetivo General	118
6.4.3.2.	Objetivos Específicos	119
6.4.4.	Principios	119
6.4.5.	Valores	120
6.4.6.	Políticas.....	120
6.5.	Estructura organizacional	121
6.5.1.	Manual orgánico funcional.....	122
6.5.1.1.	Funciones del Gerente	122
6.5.1.2.	Funciones de la Secretaria	123
6.5.1.3.	Funciones del Supervisor Operativo	124
6.5.1.4.	Funciones del Consultor	125
CAPÍTULO VII		126
7.	IMPACTOS DEL PROYECTO	126
7.1.	Matriz de impactos	126
7.2.	Impacto empresarial	127
7.3.	Impacto Socio-Económico	128
7.4.	Impacto Ético.....	129
CONCLUSIONES		130
RECOMENDACIONES.....		132
BIBLIOGRAFÍA		133

ANEXOS	135
ANEXO 1: ENCUESTA.....	135
ANEXO 2: ENTREVISTA	138
ANEXO 3: PROFORMAS	141
ANEXO 4: REMUNERACIONES PERSONAL.....	144
ANEXO 5: PLAN DE TRABAJO DE UNA CONSULTORÍA.....	145
ANEXO 6: TABLA DE AMORTIZACIÓN	148

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Matriz de relación diagnóstica	5
Tabla N° 2: Población urbana y rural por sexo-Cayambe.....	9
Tabla N° 3: Nivel de instrucción educativo a nivel cantonal	11
Tabla N° 4: Nivel de instrucción educativo a nivel parroquial	11
Tabla N° 5: Situación de los servicios básicos según área urbana y rural-Cayambe	12
Tabla N° 6: Índices de pobreza por NBI-Cayambe	13
Tabla N° 7: Población económicamente activa e inactiva por áreas-Cayambe.....	14
Tabla N° 8: Población ocupada por rama de actividad según áreas-Cayambe.....	15
Tabla N° 9: Actividades comerciales por sectores-Cayambe	19
Tabla N° 10: Matriz AOOR	30
Tabla N° 11: Identificación del servicio	59
Tabla N° 12: Crecimiento de las Mipymes.....	60
Tabla N° 13: Clasificación de acuerdo al número de empleados	62
Tabla N° 14: Actividad a la que se dedica.....	63
Tabla N° 15: Capacitación empresarial	64
Tabla N° 16: Problemas actuales en los negocios	65
Tabla N° 17: Preferencias de asesoría	66
Tabla N° 18: Demanda del servicio.....	67
Tabla N° 19: Factores a considerar en el servicio	68
Tabla N° 20: Captación de la competencia.....	69
Tabla N° 21: Grado de aceptación de los posibles clientes	70
Tabla N° 22: Ubicación de la empresa	71
Tabla N° 23: Preferencia medios de comunicación	72
Tabla N° 24: Requerimiento del servicio	73
Tabla N° 25: Capacidad de pago	74
Tabla N° 26: Segmentación de mercado	75
Tabla N° 27: Proyección de la demanda.....	76
Tabla N° 28: Empresas de asesoramiento-Cayambe	77
Tabla N° 29: Oferta Proyectada	78
Tabla N° 30: Balance Demanda-Oferta.....	78
Tabla N° 31: Resumen Demanda cubrir	80

Tabla N° 32: Matriz de localización.....	87
Tabla N° 33: Escala de puntuación	88
Tabla N° 34: Matriz de factores	89
Tabla N° 35: Matriz de factores ponderada.....	90
Tabla N° 36 : Adecuación edificio	97
Tabla N° 37 : Equipo de computación.....	97
Tabla N° 38 : Equipo de oficina	98
Tabla N° 39 : Muebles de oficina.....	98
Tabla N° 40 : Otros activos	99
Tabla N° 41 : Inversión fija.....	99
Tabla N° 42: Inversión Diferida	100
Tabla N° 43: Talento Humano	100
Tabla N° 44 : Materiales-suministros de oficina	101
Tabla N° 45: Gastos administrativos y de venta.....	101
Tabla N° 46: Capital de trabajo	102
Tabla N° 47 : Inversión total	102
Tabla N° 48 : Financiamiento	102
Tabla N° 49: Proyección de ingresos	103
Tabla N° 50: Horas requeridas para una consultoría	104
Tabla N° 51: Costo estimado de un servicio de consultoría	105
Tabla N° 52: Proyección de costos.....	105
Tabla N° 53: Proyección de Gastos administrativos y de venta	106
Tabla N° 54 : Estado de Resultados	108
Tabla N° 55 : Flujo de caja proyectado	109
Tabla N° 56 : Costo de capital.....	109
Tabla N° 57 : Valor Presente Neto	110
Tabla N° 58 : Tasa Interna de Retorno	111
Tabla N° 59 : Periodo de Recuperación de la Inversión	112
Tabla N° 60 : Relación Beneficio/Costo	112
Tabla N° 61 : Punto de Equilibrio	114
Tabla N° 62 : Matriz de impactos.....	126
Tabla N° 63: Impacto del proyecto	127
Tabla N° 64 : Impacto Socio-Económico.....	128
Tabla N° 65 : Impacto Ético.....	129
Tabla N° 66 : Remuneraciones Personal	144
Tabla N° 67: Plan de Trabajo de Consultoría.....	145
Tabla N° 68 : Tabla de amortización.....	148

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Clasificación de los establecimientos comerciales	62
Gráfico N° 2: Actividades económicas a las que se dedican	63
Gráfico N° 3: Capacitación empresarial	64
Gráfico N° 4: Problemas actuales en los negocios	65
Gráfico N° 5: Preferencias de asesoría	66
Gráfico N° 6: Demanda actual del servicio	67
Gráfico N° 7: Factores a considerar en el servicio	68
Gráfico N° 8: Captación de la competencia.....	69
Gráfico N° 9: Grado de aceptación de los posibles clientes	70
Gráfico N° 10: Ubicación de la empresa	71
Gráfico N° 11: Preferencia medios de comunicación.....	72
Gráfico N° 12: Requerimiento del servicio	73
Gráfico N° 13: Capacidad de pago	74
Gráfico N° 14: Procesos de la consultoría	94
Gráfico N° 15 : Proceso del servicio	95
Gráfico N° 16: CC Bahía Paqari	96
Gráfico N° 17 : Punto de Equilibrio	114
Gráfico N° 18 : Estructura organizacional.....	121

PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación denominado: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de Consultoría Administrativa-Financiera en la ciudad de Cayambe, Provincia de Pichincha”, se realiza a razón de la necesidad del sector empresarial. A continuación se expone una síntesis de lo tratado en cada fase o capítulos del informe final de trabajo de grado.

El segundo capítulo describirá los conceptos básicos, empresariales, administrativos, financieros y de consultoría que sustentarán teóricamente el desarrollo temático del proyecto.

El tercer capítulo corresponde al estudio de mercado, analizando cada una de sus variables y condiciones económicas. El resultado fundamental será conocer la oferta, demanda, demanda potencial a satisfacer y determinar la demanda a cubrir por la consultoría.

En el cuarto capítulo se realizará un estudio técnico, en el cual se determinará la ubicación idónea, tamaño o capacidad operativa, la distribución de áreas, flujo de procesos, equipos e inversiones necesarias para la implementación del proyecto.

El capítulo quinto se refiere al análisis económico financiero, para lo cual se determinara la inversión necesaria para la ejecución del proyecto, se establecerá las proyecciones de ingresos y egresos; los mismos que harán posible la generación de los estado pro-forma y flujos de efectivo, a partir de los cuales se podrá realizar la correspondiente evaluación financiera, para determinar la rentabilidad que generará el proyecto, así como su viabilidad económica-financiera.

El sexto capítulo se refiere al diseño de la estructura organizacional y funcional de la gestión del negocio, aquí se establecerán aspectos administrativos como: filosofía, misión, visión, funciones los cuales contribuirán para alcanzar los objetivos establecidos.

En el capítulo séptimo se establecerán los posibles impactos que generará el proyecto, aspecto social, económico y empresarial.

Finalmente se plantean las conclusiones del presente estudio de investigación, lo cual determina la factibilidad del crear una empresa de consultoría administrativa y financiera en la ciudad de Cayambe.

JUSTIFICACIÓN

La creación de la empresa de consultoría administrativa-financiera tiene como finalidad brindar servicios integrales de asesoría de acuerdo a las necesidades de las PYMES de la ciudad, ya que este sector presenta deficiencias de orden administrativo y financiero que pone en riesgo la permanencia de las mismas en el mercado.

En el Ecuador, estas empresas son un importante sustento en el nivel de generación de empleo e ingresos en el país. Sin embargo, en la actualidad su permanencia en el mercado se ve en riesgo debido a la administración empírica e informal con la que se lleva a cabo su gestión empresarial. Es por ello, que la creación de una empresa de consultoría administrativa-financiera es necesaria para proporcionar conocimientos teóricos y profesionales a estas empresas y que sirvan para resolver sus problemas prácticos de gestión. Así, con la propuesta lo que se pretende es que las empresas a través de la consultoría: obtengan un impulso tecnológico que les ayuda a acelerar su propio desarrollo organizacional, detecten y modifiquen los paradigmas que les impedían mejorar su posición competitiva, cuenten con un punto de vista externo que les permita visualizar los resultados a corto, mediano y largo plazo y también tengan un consultor imparcial y profesional que lo atiende y apoya en todo momento.

El servicio de asesoría administrativa y financiera va a fortalecer el crecimiento de las PYMES, lo cual repercutirá positivamente a nivel general y más específicamente en el plano económico y social de la ciudad de Cayambe, mediante la generación de mayor empleo e ingresos que mejoren la calidad de vida de los grupos de interés.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría administrativa-financiera en la ciudad de Cayambe, Provincia de Pichincha, mediante el desarrollo de propuestas de asesoramiento que brinden soluciones efectivas en estas áreas.

Específicos

- Realizar el diagnóstico situacional acerca de los servicios de consultoría que actualmente se ofertan en la ciudad de Cayambe.
- Desarrollar un marco teórico que sustente el proyecto, a través de la investigación bibliográfica y documental.
- Hacer un estudio de mercado para determinar la demanda, oferta y precio que tendrá el servicio de consultoría.
- Realizar un estudio técnico con la finalidad de determinar la ubicación estratégica del proyecto y sus requerimientos técnicos.
- Establecer la organización de la consultoría en el aspecto administrativo y legal para su funcionamiento.
- Efectuar un estudio financiero para determinar el monto requerido de inversión y rentabilidad del proyecto. Evaluar los posibles impactos que genere el proyecto, para potencializar o mitigar sus consecuencias.

CAPÍTULO I

1. DIAGNOSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

Cayambe es una ciudad que se localiza al noroeste de la provincia de Pichincha, se constituye como la cabecera cantonal; tomando el nombre del volcán Cayambe, al pie de cuya ladera occidental se asienta. Por la ciudad atraviesa la línea Ecuatorial. Su población total es de 85.8 mil habitantes.

Reconocida por ser una de las ciudades más importantes en la producción de flores a nivel mundial, por poseer atractivos turísticos tales como: el imponente nevado Cayambe, laguna de San Marcos, aguas termales, y así como también por la elaboración de los productos típicos de la zona como los exquisitos bizcochos, queso de hoja, manjar de leche entre otros.

La floricultura ya desde hace mucho tiempo se ha constituido como la base económica del cantón. La economía rural se caracteriza por el desarrollo de actividades agrícolas, ganaderas y de producción láctea. La economía urbana es fundamentalmente de comercio y prestación de servicios.

En nuestro país las empresas consultoras están dirigidas hacia la reducción de costos, el manejo de operaciones fiscales, mantener estándares de calidad y tener eficientes líneas productivas; con la finalidad de cuidar los recursos financieros. Es por ello, que la asesoría administrativa no ha tenido gran difusión. Existen empresas consultoras que prestan servicios

de consultoría administrativa, pero solo algunas se especializan en determinadas áreas de la administración; siendo pocas las que otorgan un servicio integral de consultoría.

Actualmente las empresas de consultoría abarcan un número considerable de servicios que otorgan a sus clientes, desde las funciones de dirección hasta el manejo de personal. Por lo anterior el empresario puede pedirles que resuelvan casi cualquier tipo de problema que exista en su organización ya sea grande, mediana, pequeña o microempresa.

Los servicios de asesoría que se prestan en la ciudad están a cargo de pequeñas oficinas que se enfocan mayormente en temas tributarios, contables y laborales. Además cabe considerar que el nivel de especialización es bajo, la oferta de servicios es limitada y su capacidad operativa no cubre las exigencias del sector.

Finalmente, se logra determinar que empresas como la que se plantean en este trabajo son muy útiles y que son la alternativa perfecta para aquellas empresas pequeñas, medianas o grandes que quieran maximizar sus resultados con el respaldo de profesionales probados y sin incrementar de forma significativa sus propios gastos de personal.

1.2. Objetivos del Diagnostico

1.2.1. Objetivo General

Realizar un diagnóstico situacional de la realidad actual en la ciudad de Cayambe para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que tendrá la creación de una empresa de Consultoría Administrativa y Financiera.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Determinar el área geográfica donde se efectuará el proyecto.
- Establecer los aspectos demográficos de la ciudad de Cayambe.

- Estudiar los aspectos sociales y culturales de la ciudad de Cayambe.
- Determinar los factores socioeconómicos que influyen en la investigación.
- Analizar la situación actual del sector dedicado a la prestación de servicios de asesoramiento empresarial.

1.3. Variables

- Área Geográfica
- Aspectos Demográficos
- Aspectos Sociales y Culturales
- Factores socioeconómicos
- Oferta

1.4. Indicadores

Área Geográfica

- Ubicación
- Superficie
- Clima

Aspectos demográficos

- Población Total
- Concentración poblacional
- Densidad poblacional

Aspectos Sociales y Culturales

- Nivel de instrucción

- Disponibilidad de servicios básicos
- Pobreza

Factores socioeconómicos

- Población económicamente activa
- Población ocupada por rama de actividad
- Actividades económicas relevantes
- Situación de las Mipymes

Oferta

- Experiencia
- Clientes
- Aceptación y demanda de los servicios
- Rentabilidad

1.5. Matriz de Relación Diagnóstica

Tabla N° 1: Matriz de relación diagnóstica

Objetivo General	Objetivos específicos	Variable	Indicadores	Fuente	Técnicas	Fuentes a consultar
Realizar un diagnóstico situacional de la realidad actual en la ciudad de Cayambe para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y	Determinar el área geográfica donde se efectuará el proyecto	Área Geográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación • Superficie • Clima 	Secundaria	Documental y Linkográfica	Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Cayambe. Página web del GAD del cantón Cayambe
	Establecer los aspectos demográficos de la	Aspectos demográficos	<ul style="list-style-type: none"> • Población Total • Concentración poblacional 	Secundaria	Documental y Linkográfica	Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del

riesgos que tendrá la creación de una empresa de Consultoría Administrativa y Financiera.	ciudad de Cayambe		<ul style="list-style-type: none"> • Densidad poblacional 			cantón Cayambe. Página web del GAD del cantón Cayambe
	Estudiar los aspectos sociales y culturales de la ciudad de Cayambe	Aspectos Sociales y Culturales	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de instrucción • Disponibilidad de servicios básicos • Pobreza 	Secundaria	Documental y Linkográfica	Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Cayambe. Página web del GAD del cantón Cayambe
	Determinar los factores socioeconómicos que influyen en la investigación.	Factores socioeconómicos	<ul style="list-style-type: none"> • PEA • PORA • Actividades económicas relevantes 	Secundaria	Documental y Linkográfica	Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial del cantón Cayambe. Página web del

			<ul style="list-style-type: none"> • Situación de las MIPYMES 			GAD del cantón Cayambe Revistas digitales
	Analizar la situación actual del sector dedicado a la prestación de servicios de asesoramiento empresarial.	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia • Clientes • Aceptación y demanda de los servicios • Rentabilidad 	Primaria	Entrevista	Propietarios de empresas de asesoría contable y tributaria-Cayambe

Elaborada por: el Autor

1.6. Análisis de variables diagnósticas

1.6.1. Área Geográfica

a) Ubicación

El cantón Cayambe se encuentra ubicado al norte del país, al noroeste de la provincia de Pichincha, en la región Sierra.

El cantón está limitado: al norte con la provincia de Imbabura; al sur con el Distrito Metropolitano de Quito y la provincia de Napo; y al este con las provincias del Napo y Sucumbíos y al oeste con el cantón Pedro Moncayo.

Cayambe tiene una altitud de: 2.700 a 5.790 m.s.n.m.

Ilustración N° 1: Ubicación Cantón Cayambe



Fuente: Wikipedia
Elaborado por: El Autor

b) Superficie

La superficie del cantón bordea los 1.350 km². Su estructura política es: cabecera cantonal Cayambe, sus parroquias rurales Olmedo, Ayora, Cangahua, Otón,

Santa Rosa de Cusubamba y Ascázubi. Sus parroquias urbanas son Juan Montalvo y Cayambe.

c) Clima

El clima característico de la localidad es templado y cálido en Cayambe. En invierno hay mucho más lluvia que en verano. La temperatura media anual en el cantón se encuentra a 13.5 °C. La precipitación que se registra es de 873 mm al año.

1.6.2. Aspectos Demográficos

a) Población Total

El cantón Cayambe está constituido por seis parroquias rurales: Olmedo, Ayora, Cangahua, Otón, Ascázubi, Santa Rosa de Cusubamba y dos parroquias urbanas: Cayambe y Juan Montalvo. Con esta referencia, el total de habitantes con los que cuenta esta localidad es de 85.795 aproximadamente.

Tabla N° 2: Población urbana y rural por sexo-Cayambe

Sexo	AÑO 2010			
	Rural	%	Urbano	%
Hombre	22747	49%	19220	49%
Mujer	24020	51%	19808	51%
Total	46767	100%	39028	100%

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por: El Autor

b) Concentración poblacional

La mayoría de población perteneciente al cantón se concentra en las zonas donde exista la mayor cobertura con respecto a los servicios básicos, educación y salud. Sin embargo, también existe una preferencia por zonas cercanas y accesibles donde se puedan llevar a cabo actividades agrícolas y pecuarias que sirvan como fuente de sustento familiar.

c) Densidad poblacional

Con respecto a la densidad población, la ciudad de Cayambe presenta una:

- Alta densidad poblacional en las comunidades cercanas a las cabeceras parroquiales y cercanas a las vías principales.
- Media y baja en las comunidades alejadas a las cabeceras, vías principales y en la parte occidental, debido a la presencia de áreas protegidas.

Las parroquias con mayor densidad tenemos a Santa Rosa de Cusubamba con 199 ha/km²; seguido de Cayambe y Ascázubi con densidad promedio de 133 ha/km²; luego a Otón con 115 ha/km² y por último Cangahua con 49 ha/km² y Olmedo con 17 ha/km².

1.6.3. Aspectos Sociales y Culturales

a) Nivel de instrucción

Las siguientes figuras muestran los porcentajes más relevantes que sirvan para el análisis de este ítem.

Tabla N° 3: Nivel de instrucción educativo a nivel cantonal

Nivel de instrucción	Total	%
Primario	30017	39,41%
Secundario	15561	20,43%
Educación Básica	8891	11,67%
Educación Superior	6486	8,51%
Postgrado	256	0,34%

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por: El Autor

Tabla N° 4: Nivel de instrucción educativo a nivel parroquial

Nivel de instrucción	Parroquia	%
Primario	Olmedo	53,99%
Secundario	Ascázubi	25,24%
Educación Básica	Otón	22,06%
Educación Superior	Cayambe	11,95%
Postgrado	Cayambe	0,49%

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por: El Autor

Esta situación refleja el limitado número de profesionales con el que cuenta el cantón, lo cual afecta al desarrollo del mismo impidiendo concentrarse o especializar la producción, viéndose obligado a demandar de profesionales de las ciudades más cercanas como Quito e Ibarra.

Finalmente, como resultado del bajo nivel educativo la población se verá en la necesidad de dedicarse mayormente a actividades operativas, con bajas remuneraciones y con pocas posibilidades de crecimiento en un futuro.

b) Disponibilidad servicios básicos

En cuanto a servicios básicos se refiere comprenden: el abastecimiento de agua potable, eliminación de excretas, alcantarillado sanitario, energía eléctrica, telefonía y otros.

Tabla N° 5: Situación de los servicios básicos según área urbana y rural-Cayambe

CATEGORIA	CANTÓN		URBANO		RURAL	
	Caso	%	Caso	%	Caso	%
SERVICIO DE AGUA						
De red pública	15954	73,8	9658	93,44	6296	55,81
ELIMINACIÓN DE BASURA						
Por carro recolector	15905	73,57	10092	97,64	5813	51,52
ELIMINACIÓN DE EXCRETAS						
Conectado a red pública de alcantarillado	13069	60,45	9637	93,24	3432	30,42
SERVICIO ELECTRICO EN LA VIVIENDA						
Si Tiene	20841	96,41	10200	98,68	10641	94,32
SERVICIO TELEFÓNICO EN VIVIENDAS						
Si Tiene	5827	26,68	4069	38,82	1758	15,47
TELEFONÍA CELULAR						
Si Tiene	16771	76,78	8871	84,62	7900	69,54

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por: El Autor

Los datos demuestran que la zona urbana del cantón posee un mayor acceso a los servicios básicos de agua potable, recolección de la basura y alcantarillado. Considerando que se encuentra a los alrededores de la cabecera cantonal, lo cual permite a sus pobladores tener una mejor cobertura de los mismos.

Al contrario, de la alarmante situación que viven las zonas rurales, en donde la cobertura del servicio de agua llega tan solo al 55.81%; en tanto que

alcantarillado sanitario y recolección de basura abarcan el 30.42% y 51.52% cada uno. Lo cual incide negativamente en la calidad de vida de los pobladores de las parroquias y comunidades allí asentadas.

Con respecto al servicio de energía eléctrica, existe una alta disponibilidad del servicio tanto a nivel urbano como rural.

Finalmente, el uso de la telefonía celular muestra un aumento paulatino principalmente de la operadora CLARO. Es así que en el cantón Cayambe: a nivel urbano poseen telefonía celular en el 84.62% y a nivel rural en el 69.54%.

c) Pobreza

En un análisis comparativo de los datos correspondientes a los censos 2001 y 2010, se logró encontrar que todas las parroquias que conforman el cantón registraron importantes reducciones en los índices de pobreza.

Tabla N° 6: Índices de pobreza por NBI-Cayambe

Parroquia	2001	2010	2001-2010
	Tasa pobreza NBI %	Tasa pobreza NBI %	Variación %
Ascázubi	83,4	62,6	-20,8
Cangahua	97,4	95	-2,4
Cayambe	70,3	52,7	-17,6
Olmedo (Pesillo)	97	89	-8
Otón	98,1	92,8	-5,3
Santa Rosa de Cusubamba	94,7	81,4	-13,3
Promedio	90,2	78,9	-11,2

Fuente: SIISE, INEC, Censo 2001 y 2010

Elaborado por: IEE, 2013

1.6.4. Factores socioeconómicos

a) PEA

Esta abarca 39.380 habitantes que realizan alguna actividad y que representa el 59.58% del total poblacional. Esta se encuentra dividida de la siguiente manera: un 96.9% están ocupados y desempeñan un trabajo remunerado, mientras que el 3% no se encuentra laborando debido a que están en búsqueda de empleo (primera vez) o por encontrarse cesantes.

Tabla N° 7: Población económicamente activa e inactiva por áreas-Cayambe

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA				
CATEGORÍA / ÁREA	CAYAMBE			
	ÁREA URBANA		ÁREA RURAL	
	Total	%	Total	%
ACTIVA (a)	18721	61,33%	20659	58,08%
OCUPADOS	18004	96,17%	20192	97,74%
DESOCUPADOS	717	3,83%	467	2,26%

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por: IEE, 2013

De forma general, podemos decir que en el cantón el porcentaje de ocupación tanto a nivel urbano como rural es realmente alto, lo cual denota que la población en su mayoría se encuentra desarrollando actividades de producción de bienes y servicios y lo que a su vez hace que los índices de desocupación sean muy bajos.

Por otro lado, la situación de la población en edad de trabajar inactiva no se encuentra tan alejada de esta realidad, considerando que se ocupan a los quehaceres del hogar, son estudiantes, jubilados, rentistas, etc.

b) Población ocupada por rama de actividad

En la localidad esta concentra mayoritariamente en actividades relacionadas al sector primario (agricultura y ganadería), esta situación se deriva del alto porcentaje de personas que poseen un nivel de instrucción primario.

El segundo sector más representativo es el terciario, que engloba actividades como: el turismo, comercio, transporte, servicios de comida, administración pública, educación y demás.

El sector secundario es el de menor población ocupada, el cual abarca actividades referentes a la construcción y manufactura. Y por último, se encuentra a trabajadores nuevos y no declarados con una mínima participación.

Tabla N° 8: Población ocupada por rama de actividad según áreas-Cayambe

SECTOR	RAMA DE ACTIVIDAD	URBANO	%	RURAL	%
PRIMARIO	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	5648	30,25%	11098	53,79%
	Explotación de minas y canteras	16		14	
SECUNDARIO	Industrias manufactureras	1781	13,66%	948	15,06%
	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	24		13	
	Distribución de agua, alcantarillado y gestión de desechos	55		71	
	Construcción	697		2079	
TERCIARIO	Comercio al por mayor y menor	3139	48,02%	1056	18,13%
	Transporte y almacenamiento	1012		555	
	Actividades de alojamiento y servicio de comidas	856		208	
	Información y comunicación	234		62	
	Actividades financieras y de seguros	160		31	
	Actividades inmobiliarias	22		5	
	Actividades profesionales, científicas y técnicas	354		72	

	Actividades de servicios administrativos y de apoyo	458		267	
	Administración pública y defensa	526		317	
	Enseñanza	953		286	
	Actividades de la atención de la salud humana	329		160	
	Artes, entretenimiento y recreación	67		24	
	Otras actividades de servicios	380		119	
	Actividades de los hogares como empleadores	493		582	
	Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	7		1	
No declarado		994	5,31%	2351	11,38%
Trabajador nuevo		516	2,76%	340	1,65%
TOTAL		18721	100,00%	20659	100,00%

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por: IEE, 2013

Sin embargo, si se realiza una comparación de la población ocupada entre las áreas urbana y rural se puede notar las diferencias con respecto a la magnitud ocupacional en los distintos sectores y actividades asumiendo que por su ubicación geográfica, potencialidades e influencia sus esfuerzos atienden a las necesidades de cada área del cantón.

Además, es importante señalar que en las actividades profesionales, científicas y técnicas existe una importante cantidad de población ocupada en el área urbana mas específicamente, la cual atiende las distintas necesidades de la localidad en los ámbitos administrativos, financieros, contables, tributarios, jurídicos, logísticos, de marketing y medio ambientales.

c) Actividades económicas relevantes

La economía del cantón cuenta con cuatro ejes importantes que son:

- Economía campesina
- Producción florícola
- Producción de leche
- Economía de prestación de servicios.

Economía campesina

Su forma de producción se relaciona a la siembra de diversos cultivos de ciclo corto donde predominan los cereales (maíz suave, trigo, cebada y quinua), legumbres (brócoli, habas, papas, frejol, chocho, lenteja, cebolla blanca, arveja) y se complementa con actividades pecuarias y producción de flores.

La producción agrícola obtenida sirve tanto para el autoconsumo como para la venta. Los principales mercados a los que se comercializa son: Cayambe, Quito, Otavalo e Ibarra.

Producción florícola

Es una actividad que se la viene desarrollando desde los años ochenta y la cual le ha brindado al cantón mayor dinamismo a su economía, lo que ha favorecido a la creación de fuentes de empleo y aumento de la riqueza en la zona.

Sin embargo, aquello ha producido efectos negativos como: contaminación ambiental, aparición de enfermedades producto de la exposición a agro tóxicos y algunos desordenes sociales desencadenados por la actividad.

Los principales mercados son Estados Unidos y europea, siendo Rusia uno de principales compradores por su costumbre de regalar rosas en fechas especiales.

A estas fincas se las puede clasificar de acuerdo a su nivel de inversión, capacidad tecnológica, las condiciones de trabajo y su función en la sociedad:

- Empresas con una alta inversión, las cuales poseen una mejor tecnología, están constituidas exitosamente y en tienen cierta inclinación por cumplir las normas y reglamentos a las que deben regirse.
- Fincas con menores recursos y tecnología, son las que de manera mayoritaria existen en el territorio. Es por ello, que acuden a buscar financiamiento y servicios de apoyo que les permitan ser más competitivas en este sector. Estas empresas no cumplen a cabalidad la normativa que las regulan.
- Fincas que se encuentran en proceso de implementación, las cuales se encuentran realizando pruebas. En el caso de las normas y reglamentos obligatorios para la ejecución de esta actividad, estas aún no se implementan o están incompletas. Es por ello, que su accionar se dirige al mercado interno o a servir de apoyo a empresas de mayor tamaño.

Producción de leche

Es una de las actividades que ha ido adquiriendo mayor importancia, debido a la masificación en la producción de derivados de la leche como: quesos, yogurt, manjar de leche, crema de leche, entre otros. Como reconocimiento a este sector, es que ya desde hace dos años se viene llevando a cabo en la localidad la Feria Nacional del Queso, que tiene como objetivo principal lograr la asociación de los productores de la zona.

De acuerdo a datos del plan de Desarrollo de Cayambe, en el año 2000 la producción de leche en el cantón se registró en 37.960 litros, y para el año 2010 existe un incremento del 70%, es decir que por cada año transcurrido el crecimiento fue del

7% anual. Como resultado del aumento de la población de vacas y el mejoramiento en los índices de productividad.

Se calculan que existen alrededor de 24 empresas dedicadas a la producción de productos lácteos; su mercado es la ciudad misma, Quito, Ibarra, Otavalo y ciudades de la costa como: Santo Domingo, Guayaquil y Babahoyo. Nombrando como las más destacadas a: Nestlé, Dulacs, González y Miraflores.

Economía de prestación de servicios

De acuerdo a los datos recabados en el INEC (censo 2010), en el cantón existe un total de 2.744 establecimientos comerciales, de los cuales el 53% se desempeñan en actividades comerciales, el 11% es parte del sector industrial manufacturero; el 34% pertenece al sector servicios y el 2% se ubica entre la agricultura y construcción.

Tabla N° 9: Actividades comerciales por sectores-Cayambe

Establecimientos	Cantidad
Actividades de alojamiento y de servicio de comidas	298
Actividades de atención de la salud humana y de asistencia social	56
Actividades de los hogares como empleadores; actividades no diferenciadas de los hogares como productores de bienes y servicios	-
Actividades de organizaciones y órganos extraterritoriales	-
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	22
Actividades financieras y de seguros	11
Actividades inmobiliarias	6
Actividades profesionales, científicas y técnicas	46
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	18
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	21
Artes, entretenimiento y recreación	30
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	1 483
Construcción	7

Distribución de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento	2
Enseñanza	57
Explotación de minas y canteras	-
Industrias manufactureras	327
Información y comunicación	162
No informa	-
Otras actividades de servicios	207
Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	3
Transporte y almacenamiento	18
No declarado	3 250

Fuente: INEC, 2010

Elaborado por: Equipo Cayambe PDYOT 2015

Es importante destacar que la actividad comercial y de servicios se concentra mayoritariamente en la cabecera cantonal y en menor medida en las parroquias, debido principalmente a la fuerte afluencia de personas por esta zona.

Es necesario aclarar que las actividades de servicios administrativos y de apoyo en su mayoría la conforman empresas dedicadas a la protección y vigilancia privada de instituciones y personas naturales.

Pero con relación a las actividades profesionales, científicas y técnicas están siendo llevadas por empresas que prestan servicios de asesoramiento en los ámbitos administrativos, financieros, contables, tributarios, jurídicos, logísticos, de marketing y medio ambiental dirigido a entidades tanto públicas como privadas de los distintos sectores productivos y además a personas naturales. Sin embargo, su situación actual es complicada ya que la mayoría se encuentra en proceso de disolución o están inactivas, lo que de alguna da a entender que no existen las condiciones adecuadas como para emprender en un negocio de esta naturaleza.

d) Situación de las MIPYMES

De acuerdo a los datos del último censo nacional, el Ecuador cuenta con un altísimo número de Mipymes considerando que 99 de cada 100 empresas pertenecen a esta categoría concentradas sobre todo en el comercio, servicio y actividades industriales, que son áreas fundamentales para la generación de empleo. Por su fuerte participación en el mercado comercial y laboral del país, juega un rol importante, sin embargo, presenta algunos desafíos.

Uno de los desafíos es fortalecer el financiamiento, asistencia técnica, capacitación y la institucionalidad que promueva su desarrollo. Además, se señala que tienen la dificultad de acceder a créditos, lo cual es fundamental para el crecimiento de las mismas.

Otros tres desafíos son: cambio de la matriz, sustitución estratégica de importaciones y acuerdo comercial con la Unión Europea. Para hacer frente es indispensable que las Pymes desarrollen capacidades productivas, tecnológicas, administrativas y comerciales que mejoren su competitividad sistemática.

Además, es necesario considerar aquellos retos de naturaleza interna, como por ejemplo el de la maximización en la capacidad instalada de este tipo de empresas que resulta fundamental para contribuir al proceso de transformación de la matriz productiva.

Es por ello, que el gobierno nacional mediante la implementación de las recientes políticas y creación de organismos estatales de apoyo trata de promover el desarrollo integral de las mismas, al fortalecer las exportaciones, con el cambio de la matriz productiva y ser un apoyo en el financiamiento. Lo cual está indiscutiblemente justificado por su elevado número y contribución en el país.

1.7. Técnicas e instrumentos de investigación

1.7.1. Técnicas

Las técnicas utilizadas para el desarrollo de la matriz de relación diagnóstica y para la matriz de las variables de mercado fueron:

- a) **Entrevista:** dirigida a los propietarios de empresas que prestan servicios de asesoría en el cantón Cayambe, con el fin de conocer la situación actual de este sector.
- b) **Encuesta:** tiene como objetivo conocer las necesidades de asesoramiento de las Mipymes y también determinar el nivel de aceptación que tendría la creación de una empresa de asesoría Administrativa y Financiera en la ciudad.

1.7.2. Instrumentos

Los instrumentos de recolección de información utilizados en la presente investigación fueron:

- a) Cuestionarios que fueron diseñados con preguntas de selección en el caso de las encuestas y con preguntas abiertas en el caso de las entrevistas.

1.7.2.1. Diseño de los instrumentos de investigación

Los formatos de la entrevista y encuesta se los puede ver en los anexos N° 1 y 2.

1.8. Evaluación de resultados

1.8.1. Resultados de las entrevistas

- a) **Entrevista dirigida a la propietario de la empresa de Asesoría Contable y Tributaria “Asecont &t “de la ciudad de Cayambe.**

Objetivo: La presente encuesta tiene como objetivo conocer la situación actual del sector dedicado a la prestación de servicios de asesoría en el cantón Cayambe.

Datos informativos:

Nombre del entrevistado: Edison Chimarro.

Cargo o función: Gerente Propietario

Fecha: 25 de octubre del 2016

1. ¿Qué lo impulso a incursionar en este negocio?

Mis motivaciones fueron: el crecimiento del cantón trajo consigo mayores necesidades, la zona urbana se había constituido en una importante plaza comercial y los sueños de conseguir un negocio propio.

2. ¿Cómo inicio en esta actividad y cuántos años lleva ejerciéndola?

La iniciativa fue de mi esposa en comenzar este negocio, debido a la experiencia que había adquirido trabajando para una empresa similar y es así como hasta ahora llevamos cerca de 9 años en el mercado.

3. ¿Cuál ha sido la clave para mantenerse en este negocio?

Las claves han sido la constancia, el hacer innovaciones en el servicio, el trabajar más en el tema de la publicidad y calidad del servicio. Pero por sobre todo está la prioridad que tenemos por el bienestar de nuestros clientes.

4. ¿Qué tipo de servicios de asesoría brinda?

Nos dedicamos a prestar servicios relacionados con la contabilidad y la tributación, considerando además prestaciones conexas con instituciones como el SRI, el Ministerio de Relaciones Laborales, el IESS y la Superintendencia de Cías.

5. ¿A qué tipo de clientes atiende? y ¿Con qué frecuencia acuden a su local?

Nuestros clientes son personales naturales (obligadas y no obligadas a llevar contabilidad) y empresas (pequeñas-medianas). Los clientes antiguos acuden mensualmente o semestralmente, mientras que con los nuevos es necesario realizar las visitas respectivas. Nuestra cartera de usuarios varía constantemente por motivo de precios y satisfacción pero a pesar de todo podría decirle que aproximadamente contamos con 300 que son casi fijos.

6. ¿Cuáles son los precios de los servicios que ofrece?

Estos van desde 1 hasta 500 dólares, obviamente que dependen del tipo de cliente y de la información que se obtenga.

7. ¿Qué piensa acerca de la competencia?

La competencia nos sirve para mejorar y mantenernos en constante innovación, lo cual es beneficioso para el cliente. Sin embargo, existe una práctica un tanto desleal la cual consiste en disminuir el valor del servicio lo cual nos afecta a todas las empresas inmersas en este negocio. Como un dato adicional conozco que en este mercado tan solo existen 4 o 5 negocios bien posicionados y pues

también hay un grupo importante de personas y pequeñas oficinas dedicadas a esta actividad.

8. ¿Alguna vez ha tenido problemas para satisfacer la demanda de los clientes?

Si es con respecto a la cantidad de servicios de ninguna manera, sin embargo con relación a la conformidad del mismo pues si la hemos tenido y más frecuentemente en nuestros inicios por errores. Es por ello, que tratamos de mantener a nuestro personal siempre capacitado y actualizado.

9. ¿Qué medios publicitarios ha utilizado para dar a conocer su negocio y que estrategias utiliza para atraer más clientes?

Pues en la radio difundimos nuestro servicio constantemente, auspiciamos eventos deportivos y culturales y también elaboramos trípticos y letreros publicitarios. Las estrategias que estamos utilizando actualmente para captar más clientes son ofertar promociones, disminuir el tema de honorarios y brindar mayor calidez en la atención.

10. ¿Considera que son necesarios este tipo servicios para el sector empresarial del cantón?

Sin ninguna duda ya que los sectores económicos están en constante crecimiento.

11. ¿Qué exceptivas tiene para su negocio en un futuro? ¿Piensa continuar en esta actividad?

Que mi negocio crezca gracias al esfuerzo en tema de innovaciones, lo cual evidentemente me permitirá seguirme manteniendo en este negocio. Adicional podría decir que la inestabilidad económica que vive el país será un factor influyente en las decisiones de mi empresa.

Análisis:

La entrevista realizada al propietario de la empresa asesoría contable y tributaria Asecont& t, nos permitió determinar que: los servicios de asesoría cuentan con una importante aceptación y demanda en la ciudad, no existen muchas empresas posicionadas en este mercado, el cometer errores en la prestación de los servicios ocasiona perder clientes, sostienen la idea de que son necesarios estos servicios debido al crecimiento constante de las actividades económicas, la competencia aplica malas estrategias de precios que lo único hacen es desvalorizar los servicios profesionales, existe cierta incertidumbre sobre el futuro del negocio por la situación económica que vive el país.

b) Entrevista dirigida a la propietaria de la Consultora Contable y Tributaria “VC “de la ciudad de Cayambe.

Datos informativos:

Nombre del entrevistado: Verónica Cabrera

Cargo o función: Gerente Propietaria

Fecha: 19/10/2016

1. ¿Qué lo impulsó a incursionar en esta actividad?

Los motivos que me impulsaron a trabajar en este sector de servicios fueron: la experiencia que tenía en esta actividad y mi pasión por la contabilidad y la tributación.

2. ¿Cómo inicio en esta actividad y cuántos años lleva ejerciéndola?

Empecé en el negocio por el año 2010 y al inicio debía de visitar establecimientos y contactar conocidos para ofrecer estos servicios en mi hogar. A medida que pasaron los años mi cartera de clientes aumento, con lo que tuve que arrendar una oficina que ofrezca unas condiciones adecuadas para prestar mis servicios.

3. ¿Cuál ha sido la clave para mantenerse en este negocio?

Desde un principio me planteé llevarlo de forma organizada, profesional y presta a satisfacer las necesidades de mis clientes, lo cual me ha traído excelentes resultados a nivel de económico.

4. ¿Qué tipos de servicios de asesoría brinda?

Mi enfoque es hacia la asesoría tributaria (sanciones, multas, declaraciones, etc.), asesoría laboral (obligaciones patronales, contratos, finiquitos, etc.) y contable (llevar la contabilidad, implementar sistemas, etc.)

5. ¿A qué tipo de clientes atiende? Y ¿Con que frecuencia acuden a su local?

Mis clientes son personas naturales (obligadas y no obligadas a llevar contabilidad) y empresas (pequeñas y medianas). En el mes se atienden alrededor de 100 clientes.

6. ¿Cuáles son los precios de los servicios que ofrece?

En el caso de mi empresa dependen básicamente del tipo de contribuyente, del cual se consideran aspectos como: la complejidad del trabajo y la carga horaria que demandan. Así, los precios oscilan desde los 5 hasta los 300 dólares.

7. ¿Qué piensa acerca de la competencia?

La competencia con respecto al número de establecimientos es mucha, sin embargo el nivel competitivo es bajo debido a que algunas asesorías priorizan el

tema de los costos antes que la calidad del servicio. Lo que ha ocasionado la desvalorización de los servicios profesionales. Además, en mi experiencia personal tengo casos de clientes que han acudido a mi negocio buscando soluciones a problemas que dejaron la mala asesoría prestada por estas empresas.

8. ¿Alguna vez ha tenido problemas para satisfacer la demanda de los clientes?

No, ya que la experiencia nos ha permitido agilizar nuestros procesos y así poder conseguir una mayor cobertura.

9. ¿Qué medios publicitarios ha utilizado para dar a conocer su negocio y que estrategias utiliza para atraer más clientes?

Únicamente publicidad por recomendación de otros clientes y con respecto al tema estratégico para atraer más clientes sinceramente que nada.

10. ¿Considera que son necesarios este tipo de servicios para el sector empresarial del cantón?

Si es importante ya que hoy en día la mayoría de personas tienen ruc o rise para desarrollar sus actividades.

11. ¿Qué expectativas tiene para su negocio en un futuro? ¿Piensa continuar en esta actividad?

Mis expectativas son crecer como empresa y profesional, seguir prestando este servicio y trascender a varios lugares de Cayambe y fuera de él. Si pienso continuar ya que actualmente es un negocio rentable, a pesar de que en un futuro la demanda del servicio pueda verse afectada por la situación económica que vive el país.

Análisis:

La entrevista realizada a la propietaria de la empresa de consultoría contable y tributaria “VC”, nos permitió determinar que: existe demanda y aceptación por los servicios de asesoría a pesar de no hacer uso de demasiada publicidad, el nivel competitivo de las asesorías es bajo, posee una experiencia valorable que le permite que sus procesos sean más ágiles y eficientes, las leyes vigentes que deben cumplir quienes realizan actividades económicas sujetas a regulación, es un negocio rentable económicamente y se considera que la demanda del servicio puede verse afectada por la inestabilidad económica nacional.

1.9. Análisis de factores comparativos del proyecto

Tabla N° 10: Matriz AOOD

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none">• Profesionales disponibles.• Socios estratégicos.• Ubicación idónea de la empresa	<ul style="list-style-type: none">• Presencia de instituciones de apoyo para las Mipymes.• Cercanía con ciudades como Quito e Ibarra.• Número importante de empresas de asesoramiento empresarial en el mercado
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none">• Incremento de los establecimientos comerciales.• Necesidad de las Pymes en el desarrollo de capacidades.• Existen pocas empresas especializadas en asesoramiento administrativo y financiero• Aceptación y demanda de los servicios de asesoramiento empresarial.• Actividades de asesoramiento se muestran como rentables	<ul style="list-style-type: none">• Desleales estrategias de precios de la competencia.• Baja aceptación del servicio en el mercado por la difícil situación económica• Posicionamiento de algunas empresas de asesoría empresarial.

Elaborado por: el Autor

1.10. Identificación de la oportunidad de inversión

Una vez analizados los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos identificados en el diagnóstico situacional externo, referentes a la creación de una empresa de consultoría Administrativa y Financiera, se determinó que en el cantón Cayambe existe un importante nivel de aceptación y demanda por los servicios de asesoría debido principalmente al bajo nivel de instrucción académica de la población y la necesidad de las Pymes en desarrollar capacidades que les permitan hacer frente a los desafíos actuales. De la misma manera, se identificó la disponibilidad en los servicios básicos en el área donde se pretende ubicar a la empresa.

En la ciudad existe un importante número de empresas que ofrecen asesoramiento en distintos campos, de lo cual la mayoría corresponden a consultoras contables y tributarias y es casi nula la existencia de oficinas que se dediquen a prestar servicios de asesoría administrativa y financiera.. Además, la inversión en el proyecto no es significativa y también se cuenta con profesionales dispuestos a participar en este reto.

Por lo anteriormente mencionado, se determinó que la ciudad de Cayambe reúne las condiciones necesarias que contribuyen favorablemente para la formulación del proyecto denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA ADMINISTRATIVA-FINANCIERA EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA”.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. EMPRESA

2.1.1. Definición

“Un sistema abierto, en permanente interacción con el entorno o marco socioeconómico del que recibe inputs (entradas) y le ofrece outputs (salidas) una vez que los primeros han sido sometidos a un proceso de transformación”. (Soriano Llobera, García Pellicer, & Torrents Arevalo, 2012, págs. 12-13)

Para la empresa resulta fundamental la interacción con variables tanto internas como externas que tienen sus repercusiones sobre el accionar de la misma y se ve reflejado claramente en el producto final que se entrega al mercado.

2.1.2. Importancia

“La empresa influye en la sociedad de diferentes formas: ofrece bienes y servicios que permiten satisfacer las necesidades de los individuos que componen dicha sociedad; realiza una importante función social al ser generadora de riqueza; posibilita el desarrollo a través de innovaciones”. (Soriano Llobera, García Pellicer, & Torrents Arevalo, 2012, pág. 11)

La empresa resulta ser el motor económico y social con el que cuenta una sociedad, y de no ser por esta en general la calidad de vida de las personas no habría sido favorecida como hasta ahora.

2.1.3. Tipos de empresa

2.1.3.1. *De acuerdo a la actividad*

2.1.3.1.1. Empresas del sector primario

“Generan utilidad al situar los recursos de la naturaleza en disposición de ser utilizados. Se incluyen en este grupo las empresas agrícolas, pesqueras, ganaderas y de agricultura”. (Soriano Llobera, García Pellicer, & Torrents Arevalo, 2012, pág. 15)

Este sector se dedica al aprovechamiento de los recursos naturales que pueden ser utilizados con un fin comercial.

2.1.3.1.2. Empresas del sector secundario

“Transforman básicamente unos factores en productos, dotándolos así de una mayor capacidad para satisfacer necesidades. Componen este sector las empresas industriales, mineras y de construcción”. (Soriano Llobera, García Pellicer, & Torrents Arevalo, 2012, págs. 15-16)

Este es un sector dedicado a transformar insumos en productos mejor elaborados y de mayor valor, ayudados de los equipos y la tecnología.

2.1.3.1.3. Empresas del sector terciario

“Constituyen un colectivo heterogéneo ya que comprenden actividades de muy diversa naturaleza (empresas de transporte, empresas de comunicaciones, empresas comerciales)”. (Soriano Llobera, García Pellicer, & Torrents Arevalo, 2012, pág. 16)

Considerado el sector de los servicios ya que engloba una variedad de actividades que no están relacionadas con la producción de bienes.

2.1.3.2. De acuerdo a su tamaño

Se puede utilizar diferentes indicadores para esta clasificación y para este caso se tomara como referencia el número de empleados.

2.1.3.2.1. Microempresas

“Son aquellas que tienen menos de diez empleados”. (Isabel Dopacio, Lázaro Aguilera, & Martín Gómez , 2014, pág. 12)

2.1.3.2.2. Pequeñas empresas

“Empresas con una cifra de empleados igual o superior a 10 e inferior a 50”. (Isabel Dopacio, Lázaro Aguilera, & Martín Gómez , 2014, pág. 12)

2.1.3.2.3. Medianas empresas

“Son aquellas que tienen entre 50 y 249 trabajadores”. (Isabel Dopacio, Lázaro Aguilera, & Martín Gómez , 2014, pág. 12)

2.1.3.2.4. Grandes empresas

“Empresas cuyo número de trabajadores es de 250 o más”. (Isabel Dopacio, Lázaro Aguilera, & Martín Gómez , 2014, pág. 12)

2.1.3.3. *De acuerdo a su forma jurídica*

2.1.3.3.1. Individual

“La empresa está a nombre de una persona que tiene capacidad legal para desarrollar una actividad empresarial. No existe separación entre el patrimonio de la empresa y el patrimonio del empresario”. (Barroso Castro, 2012, pág. 28)

El propietario es una sola persona quien se beneficia directamente de las ganancias que genera la empresa, pero también es quien se debe hacer cargo de las pérdidas ocasionadas a costa de su patrimonio.

2.1.3.3.2. Sociedad de Responsabilidad Limitada

“Su capital se divide en participaciones a suscribir y desembolsar íntegramente por parte de los socios, que solo responden con el capital aportado a la sociedad, de esta forma se consigue limitar el riesgo de pérdidas en caso de que la empresa fracase”. (Barroso Castro, 2012, pág. 28)

Es un tipo de sociedad mercantil en donde la responsabilidad se limita al capital aportado y en el caso de contraer deudas no se puede responder con el patrimonio de los socios.

2.1.3.3.3. Sociedad Anónima

“Tiene su capital dividido en acciones, transmisibles libremente, y que otorgan a sus propietarios derechos económicos tales como la participación en el reparto de beneficios y en la liquidación de la empresa”. (Barroso Castro, 2012, pág. 28)

Es una forma de organización característica de las grandes empresas, en donde su capital está dividido en acciones y lo cual a su vez representa la participación que le corresponde a cada socio dentro de la misma.

2.1.3.3.4. Cooperativas

“En esta sociedad, los socios aportan capital y trabajo. Sus objetivos no son tanto lucrativos como cubrir las necesidades de los socios y desarrollar la sociedad. En caso de que se obtengan beneficios, estos se reparten entre los socios según la aportación de cada uno”. (Barroso Castro, 2012, pág. 28)

Es la asociación de personas de carácter voluntario, las cuales deciden la forma de administración y gestión que desean darle a la misma, pero sin descuidar los intereses económicos que se persiguen.

2.1.3.4. De acuerdo a la titularidad del capital

2.1.3.4.1. Empresa publica

“Es aquella cuyo capital pertenece a las Administraciones públicas, bien sea el estado, comunidad autónoma, ayuntamiento, diputación, etc.”. (Barroso Castro, 2012, pág. 29)

Es una empresa de carácter estatal, bien sea estatal, municipal o de cualquier orden y la cual persigue objetivos de índole social.

2.1.3.4.2. Empresa privada

“Es aquella cuyo capital pertenece a la iniciativa privada, ya sean personas físicas o jurídicas las que ostenten la titularidad del capital”. (Barroso Castro, 2012, pág. 29)

Esta empresa se encuentra constituida totalmente por un capital que pertenece a inversionistas privados no gubernamentales y que priorizan los resultados económicos antes que los sociales.

2.1.3.4.3. Empresa Mixta

“Una empresa mixta es aquella que no es privada en su totalidad ya que parte del dinero del que necesita para financiarse proviene del Estado”. (WIKIPEDIA, 2016)

Es un tipo de empresa que recibe aportes privados y estatales. En donde la titularidad les corresponde a las dos partes.

2.2. CONSULTORÍA DE EMPRESAS

2.2.1. Definición

“Servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la edificación e investigación de problemas relacionados con política, organización, procedimientos y métodos: Recomendación de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de las recomendaciones”. (Alonso Velásquez, 2012, pág. 14)

La Consultoría de empresas consiste en la prestación de servicios de asesoramiento profesional independiente, que ayuda a las organizaciones a lograr sus objetivos y resolver sus problemas gerenciales.

2.2.2. Amplitud de los servicios

“Una vez definido el papel del consultor como asesor y capaz de emitir opinión, habría que señalar la amplitud de estos servicios de consultoría, ya que pueden ofrecerse a cualquier organismo”. (Alonso Velásquez, 2012, pág. 14)

Como se menciona los servicios de consultoría están disponibles para todo tipo de organización, entendiéndose así cualquier ente económico, social, jurídico, empresa, organismos públicos, asociaciones y demás.

2.2.3. Importancia

“Es un servicio al cual los propietarios, directores de empresas y funcionarios públicos pueden recurrir si sienten la necesidad de ayuda o asesoría en la solución de diversos problemas y en la implantación de procesos de mejora continua.” (Hernández, 2012)

En la actualidad las organizaciones que quieren ser productivas y competitivas requieren de la asesoría de profesionales que les proporcionen consejos viables y adecuados que mejoren la situación actual de las mismas.

2.2.4. Características

- La consultoría es un servicio independiente, que se caracteriza por la experiencia e imparcialidad del consultor.
- Su papel es el de actuar como asesor, con responsabilidad por la calidad e integridad de sus consejos.
- La consultoría es un servicio que proporciona conocimientos y capacidades profesionales para resolver problemas prácticos.
- La consultoría no proporciona soluciones milagrosas. Sería un error suponer que una vez que se ha contratado un consultor, las dificultades desaparecen.
- La consultoría es un trabajo difícil basado en el análisis de hechos concretos y en la búsqueda de soluciones originales y factibles.
- La consultoría debe dar resultados tangibles, concretos, específicos y congruentes en términos de tiempo y costo.
- La empresa debe ver la contratación de una buena consultoría como una inversión y no como un gasto en términos de lo que va ganar con ella.

- El carácter de la consultoría exige que toda situación sea vista en la perspectiva de oportunidades futuras.
- El cambio es la razón de ser de la consultoría, cambios que mejoren el rendimiento de las empresas y al mismo tiempo, hagan más interesante y satisfactorio el trabajo del personal.
- El consultor profesional debe estar estrechamente relacionado con el diseño, difusión y conocimiento de los nuevos sistemas, métodos y técnicas de dirección, administración y operación.
- El consultor debe actuar como promotor de cambio y asegurar la máxima participación del cliente en todo lo que hace, de modo que el éxito final se logre con el esfuerzo de ambos.
- La cooperación entre el cliente y consultor son tan importantes para el resultado final como la calidad y congruencia de los consejos que den el grupo de consultores. (Fleitman, 2013)

2.2.5. Tipos de consultoría

2.2.5.1. Consultoría estratégica

“Es un servicio de asesoramiento profesional independiente, que ayuda a los gerentes y a las organizaciones a alcanzar los objetivos y fines de la organización, mediante el aporte y/o la implementación de soluciones a problemas gerenciales y empresariales, el descubrimiento y la evaluación de nuevas oportunidades, el mejoramiento del aprendizaje, la gestión del cambio, desarrollo de habilidades gerenciales y desarrollo de estrategias”. (WIKIPEDIA, 2012)

Siendo concretos la consultoría estratégica es una ayuda de carácter externo proporcionada por profesionales en la cuestión de la gestión y dirección de empresas como un apoyo a los directivos sin importar cuál sea su tipo de empresa.

2.2.5.2. Consultoría Administrativa

“Es la actividad que consiste en diagnosticar, mediante previo estudio, realizado acerca de las funciones de la empresa y la influencia de estas en el desarrollo de la misma, todos los problemas que impidan el máximo desarrollo y el aumento de la productividad, proporcionando de manera eficiente la solución a dichos problemas para lograr un mayor progreso de la empresa consultada”. (Alonso Velásquez, 2012, pág. 14)

El asesoramiento administrativo pretende ayudar a los gerentes y organizaciones a alcanzar sus objetivos mediante el diagnóstico y solución de sus problemas empresariales.

2.2.5.3. Consultoría Financiera

“La asesoría financiera es un servicio que presta un asesor financiero que puede ayudarte en las decisiones que debas tomar en materia de finanzas, con el objetivo de que puedas rentabilizar cada vez más tus recursos financieros”. (Ventura, 2013)

Este tipo de consultoría es realizada por un profesional en el campo de las finanzas y el cual ayuda a descubrir las necesidades financieras de sus clientes luego de un análisis de diversos factores, con el propósito de establecer recomendaciones de inversión que se adecuen a sus circunstancias y necesidades.

2.2.5.4. Consultoría en Marketing

“Una consultoría de marketing ayuda a su empresa a conocer su situación actual dentro del mercado y cómo mejorarla según sus metas o expectativas del negocio”. (Cevallos, 2013)

Este tipo de consultorías es muy utilizado por empresas que desean conocer el mercado con sus fortalezas y debilidades, tendencias y oportunidades que por medio de la planeación estratégica pueden ser alcanzadas.

2.2.5.5. Consultoría de Recursos Humanos

“Esta se enfoca en la gestión de RRHH, dando soporte en los procesos de análisis y definición de necesidades y en la implantación de procesos que garanticen la máxima eficacia y rentabilidad de sus equipos humanos”. (PSICO360, 2012)

Esta clase de consultoría presta sus servicios a organizaciones que solicitan ayuda en esta área y que se dirigen específicamente para el departamento de recursos humanos de la organización. El asesoramiento analiza y establece recomendaciones en aspectos como: proceso de selección y reclutamiento de personal, definición de puestos de trabajo, capacitación laboral, remuneraciones salariales, entre otras.

2.2.6. Proceso de consultoría

El proceso de consultoría es una actividad conjunta del consultor y del cliente destinada a resolver un problema concreto y a aplicar los cambios deseados en la organización del cliente. Este proceso tiene un comienzo (se establece la relación y se inicia el trabajo) y un fin (la partida del consultor). Entre esos dos extremos, el proceso se puede subdividir

en varias fases básicas, lo que induce al consultor y al cliente a ser sistemáticos y metódicos y a pasar de una fase a otra y de una operación a otra, siguiendo una secuencia lógica y temporal.

2.2.6.1. Fases del proceso de consultoría



Fuente: Gestipolis.com

Elaborado por: el Autor

2.3. ADMINISTRACION

2.3.1. Definición

De acuerdo a Koonts y O'Donnell: “Es la dirección de un organismo social y su efectividad en alcanzar sus objetivos, fundada en la habilidad de conducir a sus integrantes”. (Sánchez Delgado, 2014, pág. 45)

La administración implica planear, organizar, dirigir y controlar los recursos que posee la organización con la firme convicción de conseguir los objetivos que se han establecido para un tiempo determinado.

2.3.2. Importancia

“La importancia de la administración, está en que imparte efectividad a los esfuerzos humanos. Ayuda a obtener mejor personal, equipo, materiales, dinero y relaciones humanas. Se mantiene al frente de las condiciones cambiantes y proporciona previsión y creatividad. El mejoramiento es su consigna constante”. (Bello, 2012)

Es innegable la trascendencia de la administración en la sociedad. Tomando en cuenta sus contribuciones, tales como: ser imprescindible para el adecuado funcionamiento cualquier organismo social, la simplificación del trabajo, conseguir productividad y eficiencia en las operaciones y aportar al bien común.

2.4. FINANZAS

2.4.1. Definición

Las finanzas son una rama de la economía y administración de empresas que estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos. (Fundación Wikimedia, Inc., 2017)

En las finanzas se dedica de forma general al estudio del dinero en lo que respecta a su obtención y uso eficaz a través del tiempo por parte de un individuo, empresa, organización o Estado.

2.4.2. Importancia

Es innegable la importancia que tienen las Finanzas en cualquier empresa, ya que tiene como objetivo optimizar y lograr la multiplicación del dinero. Por ello, es clave que toda empresa, independientemente de su tamaño, cuente con información oportuna, útil, clara, relevante y concisa para tomar las mejores decisiones. (Martínez Utrilla, 2014)

Las finanzas son vitales para el desarrollo de una empresa, ya que sin una buena gestión financiera, una correcta administración de deudas y de inversión en el negocio, se puede presentar un estancamiento en el crecimiento de la misma.

2.5. Planeación Estratégica

“La planeación estratégica es el proceso formal de planeación a largo plazo que se usa para definir y alcanzar objetivos organizacionales”. (Rojas López & Medina Marín, Planeación estratégica: fundamentos y casos, 2011, pág. 48)

Como se menciona la planeación estratégica es un proceso mediante el cual se establece la misión, visión, principios y valores de la empresa, se realiza un análisis

interno y externo de la organización y se definen los objetivos y sus estrategias para poder alcanzarlos.

2.5.1.1. Misión

“La misión describe el concepto de empresa, la naturaleza del negocio, la razón para que exista la empresa, la gente a la que sirve y los principios y valores bajo los que pretende funcionar”. (Rojas López & Medina Marín, Planeación estratégica: fundamentos y casos, 2011, pág. 54)

Es la manifestación del objeto, razón de ser de la empresa y al público al que dirige sus esfuerzos.

2.5.1.2. Visión

“Es una representación de cómo creemos que debe ser el futuro para nuestra empresa”. (Rojas López & Medina Marín, Planeación estratégica: fundamentos y casos, 2011, pág. 55)

La visión es la declaración que realiza una empresa con respecto a cómo desea verse en el largo plazo.

2.6. Proceso Administrativo

“El proceso administrativo se define entonces como: el conjunto de fases o etapas sucesivas mediante las cuales se lleva a cabo la administración, y son las mismas que se interrelacionan y forman un proceso integral”. (Sánchez Delgado, 2014, pág. 78)

El proceso administrativo comprende cuatro etapas: la planeación, organización, dirección y control de los recursos económicos, materiales, humanos y tecnológicos con los que cuenta la organización, con el fin de que estos sean aprovechados de forma eficaz y eficiente y que estas acciones aporten al cumplimiento de los objetivos institucionales.

2.6.1. Estructura orgánica

“Es el sistema formal de relaciones de trabajo tanto para la división como para la integración de las tareas”. (Sánchez Delgado, 2014, pág. 92)

La estructura organizacional esta representa en un organigrama y muestra la distribución formal de los puestos de trabajo en relación a su nivel jerárquico, responsabilidad y autoridad que posee. Esta tiene como propósitos fundamentales: dividir el trabajo por tareas y departamentos, definir las relaciones personales y departamentales, asignar los recursos, coordinar trabajos, entre otras.

2.7. Estudio de Mercado

“Con el estudio de mercado se busca estimar la cantidad de bienes y servicios que la comunidad adquiriría a un determinado precio”. (Córdoba Padilla, Formulación y evaluación de proyectos, 2011, pág. 52)

El estudio de mercado permite cuantificar una demanda potencial que estaría dispuesta adquirir el bien o servicio en un tiempo y precio determinado, con lo cual se consiga un sustento que justifique la puesta en marcha de la empresa. Además, de esto

se obtiene información acerca de la aceptación del producto, oferta, demanda, precios, comercialización y publicidad.

2.7.1.1. Mercado meta

“Designa la totalidad de un espacio preferente donde confluyen la oferta y la demanda para el intercambio de bienes y servicios”. (ENCICLOPEDIA CULTURALIA, 2013)

El mercado meta no es más que un grupo de clientes que la empresa selecciona y al cual captará, servirá y dirigirá los esfuerzos en mercadotecnia. Al asumir que el mercado es un espacio demasiado amplio y que para poder cubrirlo es necesario competir fuertemente y poseer la capacidad suficiente para satisfacer a toda la demanda.

2.7.1.2. Demanda

“La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por un conjunto de consumidores (demanda total o de mercado) en un momento determinado”. (Córdoba Padilla, Formulación y Evaluación de proyectos, 2011, pág. 62)

Corresponde la cantidad demanda de un bien o servicio por parte de los compradores en un periodo de tiempo específico, la cual depende de factores relacionados directamente como: el precio del producto, el ingreso monetario del consumidor, los precios de otros artículos y de sus gustos o preferencias.

2.7.1.3. Oferta

“La demanda del mercado estudia el comportamiento de los consumidores, la oferta corresponde a la conducta de los empresarios”. (Rojas López, Evaluacion de proyectos para ingenieros, 2015, pág. 31)

Es la cantidad de bienes o servicios que los oferentes están dispuestos a colocar en el mercado en un periodo de tiempo y bajo ciertas condiciones. Existen variables que influyen directamente en la oferta como lo son: el precio y los costos de producción en general.

2.7.1.4. Demanda potencial

“Es el volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en unas condiciones y tiempo determinado, y se expresa en unidades físicas o monetarias”. (Rubira, 2013)

La demanda potencial comprende a los posibles clientes o usuarios y la cantidad de bienes o servicios que estrían dispuestos adquirir en un periodo de tiempo determinado y bajo ciertas condiciones.

2.8. Estudio Técnico

“El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones; ilustrando así todos los factores influyentes para el mejor desarrollo del proyecto”. (Bazante Garcia, 2012)

El estudio técnico comprende todo lo relacionado con la operatividad, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto. Es por ello, que se deben considerar los aspectos relacionados a la ubicación, tamaño y adecuación de la empresa.

2.8.1.1. *Tamaño del proyecto*

“Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se esté formulando”. (Córdoba Padilla, Formulación y Evaluación de proyectos, 2011, pág. 107)

Lo que define en realidad el tamaño de un proyecto es: el monto de la inversión, el tamaño de mercado y su participación, el nivel de ventas esperado, la disponibilidad de recursos, entre otros factores.

2.8.1.2. *Localización del proyecto*

“Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo”. (Córdoba Padilla, Formulación y Evaluación de proyectos, 2011, pág. 112)

La determinación de la localización más adecuada para el proyecto, es una tarea de vital importancia debido a su influencia en la producción y en la distribución del bien o servicio. Para ello, se debe realizar un análisis técnico y económico de diversos factores tales como: proximidad de los proveedores, disponibilidad de servicios básicos, facilidades y costes de transporte, normas y leyes locales y nacionales, clima, mercados de consumo cercanos, el recurso humano disponible, etc.

2.8.1.3. *Macrolocalización*

“Consiste en la ubicación de la empresa en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región”. (Rojas López, Evaluación de proyectos para ingenieros, 2015, pág. 39).

2.8.1.4. *Microlocalización*

“Es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en esta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido”. (Rojas López, Evaluación de proyectos para ingenieros, 2015, pág. 40)

Para realizar el estudio de la localización del proyecto, es importante considerar dos aspectos importantes: la microlocalización que se refiere al lugar en general que se ha seleccionado para ubicar al proyecto, mientras que en la microlocalización se determina la zona o punto específico en donde se pretende llevar a cabo las actividades.

2.8.1.5. *Ingeniería del proyecto*

“Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio”. (Talledos, 2013)

En la ingeniería del proyecto se realiza un análisis de los principales aspectos relacionados al proceso productivo como: la tecnología requerida, descripción de los procesos, la adquisición de equipo y maquinaria, determinación de la distribución óptima de la planta, etc.

2.9. Estudio Financiero

2.9.1.1. Estados Financieros

“Los Estados Financieros se preparan para ser utilizados por usuarios externos e internos de la empresa. Son medios de comunicación que utilizan las empresas para reportar los cambios económicos y financieros que experimentan en un periodo determinado”. (Bravo Valdivieso, 2011, pág. 11)

Son los productos finales de la contabilidad y se constituyen en los instrumentos necesarios para la toma de decisiones de los gerentes de las empresas. Es por ello, que estos deben contener la información más clara, precisa y útil para ejecutar esta acción.

2.9.1.1.1. Estado de Situación Financiera

“Que muestra información relativa a un punto en el tiempo sobre los recursos y obligaciones financieras de la entidad”. (Guerrero Reyes, 2014, pág. 78)

Es un documento contable que refleja la situación financiera de la organización y mediante esta se puede realizar un análisis comparativo de la misma, en función de sus componentes: activo, pasivo y patrimonio.

2.9.1.1.2. Estado de Resultados

“Es un documento contable básico y dinámico que muestra y representa de manera detallada y ordenada la utilidad o pérdida del ejercicio”. (Guerrero Reyes, 2014, pág. 81)

El Estado de Resultados presenta la información concerniente a los ingresos y egresos efectuados dentro de un periodo determinado, con la finalidad de evaluar financieramente a la organización y determinar si existió utilidad o pérdida en las operaciones.

2.9.1.1.3. Estado de Flujo de Efectivo

“Es un estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo”.
(Gerencie.com, 2016)

Es un estado financiero que presenta de forma ordenada las entradas y salidas de efectivo de sus principales actividades y que tiene como objetivo medir la capacidad de la gerencia para conseguir y hacer uso eficientemente del dinero.

2.9.1.2. Indicadores de Evaluación Financiera

2.9.1.2.1. Valor Actual Neto

“El valor presente neto es una cifra monetaria que resulta de comparar el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos. En términos concretos, el valor presente es la diferencia de los ingresos y los egresos en pesos de la misma diferencia”.
(Meza Orozco, 2013, pág. 135)

El VPN consiste básicamente en actualizar los flujos de efectivo futuros a un periodo inicial para poder compararlos y verificar que los beneficios sean mayores que los costos. La regla que establece este indicador para aceptar un proyecto de inversión consiste en que los valores actuales netos deben ser positivos, con la finalidad de mostrar si los ingresos son suficientes para cubrir la inversión del proyecto.

Los criterios que se consideran para aceptar o rechazar el proyecto son:

Si $VAN > 0$, se acepta el proyecto

Si $VAN < 0$, Se rechaza el proyecto

Si $VAN = 0$, la decisión debería basarse en otros criterios o factores influyentes en la inversión.

Formula:

$$VAN = I.I + \frac{\sum fcn}{(1 + TMAR)^n}$$

Terminología:

VAN=Valor actual neto

I.I=Inversión inicial

$\sum fcn$ = Sumatoria de los flujos de caja netos

TMAR=tasa mínima de rendimiento

n= tiempo de vida útil del proyecto

2.9.1.2.2. Tasa interna de retorno

“Podemos definir, entonces, la TIR como la tasa de interés que hace el VPN=0, o también la tasa de interés que iguala el valor presente de los flujos descontados con la inversión”. (Meza Orozco, 2013, pág. 147)

La tasa interna de retorno (TIR) refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto genera durante su vida útil. Es conocido como un evaluador financiero muy usado en la evaluación de proyectos, ya que es aquella tasa que permite descontar los flujos netos operacionales e igualarlos a la inversión inicial. Los criterios de decisión que se aplican para determinar si se acepta o no un proyecto intentan garantizar que la empresa al menos gane el rendimiento mínimo esperado.

Formula:

$$VPN = \frac{\sum Rt}{(1+i)^t} = 0$$

Simbología:

t=tiempo del flujo de caja

i=tasa de descuento

Rt=flujo neto de efectivo

2.9.1.2.3. Periodo de recuperación

“Este método consiste en determinar el tiempo que tarda un proyecto, en ser pagado y se determina mediante restas sucesivas de uno por uno los flujos de efectivo a la inversión inicial, hasta que esta quede saldada, de tal forma que si la inversión se amortiza en un menor o igual al horizonte del proyecto, este se considera viable y se acepta, caso contrario se rechaza”. (Rojas López, Evaluacion de proyectos para ingenieros, 2015, pág. 165)

El periodo de recuperación es un indicador que nos permite conocer el tiempo que le tomará al proyecto recuperar la inversión inicial, teniendo en cuenta los flujos de caja proyectados. Para ello, es importante considerar los siguientes criterios de decisión:

- Si el periodo de recuperación es menor al periodo de tiempo máximo aceptable, se acepta el proyecto.
- Si el periodo de recuperación es mayor periodo de tiempo máximo aceptable, se rechaza el proyecto.

2.9.1.2.4. Relación Beneficio Costo

“Se define como la razón del valor equivalente de los beneficios con respecto al valor equivalente de los costos”. (Rojas López, Evaluacion de proyectos para ingenieros, 2015, pág. 159)

En la relación Beneficio Costo se toman los ingresos y egresos netos que se encuentran en el flujo de caja de forma actualizada a valor presente y se establece una

razón entre ellos, con el fin de determinar cuáles son los beneficios que se obtienen por cada dólar invertido en el proyecto.

Formula:

$$B/C = \frac{\Sigma \text{Ingresos actualizados}}{\Sigma \text{Egresos actualizados}}$$

2.9.1.2.5. Punto de equilibrio

“Se denomina punto de equilibrio al nivel en el cual los ingresos son iguales a los costos y gastos, es decir es igual al Costo Total y por ende no hay utilidad ni pérdida”. (Jumbo, 2012)

Es el nivel en el cual un negocio no registra pérdidas y tampoco ganancias, debido a la comparación en donde los ingresos son igual a los egresos. Sin embargo, con el aumento de las ventas se obtiene utilidad y al disminuirlas se generan pérdidas.

Para el cálculo del punto de equilibrio se puede utilizar la siguiente fórmula:

$$PE \text{ Unidades} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Margen de contribución}}$$

$$PE \text{ Dólares} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

Simbología:

PE=Punto de equilibrio

MC=Margen de contribución; MC=Pvu- Cvu

Pvu=Precio de venta unitario

Cvu=Costo de venta unitario

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Introducción

El estudio de mercado permitió determinar los aspectos más relevantes sobre la oferta y demanda de los servicios de asesoría administrativa y financiera existentes en el cantón Cayambe, con lo cual se pueda considerar la factibilidad del proyecto. Además, el presente estudio sirvió para definir las estrategias de marketing más adecuadas para que esta iniciativa consiga un buen posicionamiento en el mercado.

3.2. Objetivos del estudio

3.2.1. General

Elaborar un estudio de mercado que permita identificar el nivel de oferta y demanda potencial del servicio de asesoría Administrativa y Financiera en el cantón Cayambe.

3.2.2. Específicos

- Determinar la demanda de los servicios de asesoramiento empresarial.
- Identificar la oferta actual en la ciudad.
- Determinar la demanda insatisfecha.
- Establecer el mercado meta y el mercado a cubrirse.
- Definir las estrategias de mercado más adecuadas para el proyecto.

3.3. Identificación del Servicio

La consultora pretende ofrecer servicios de asesoramiento de alta calidad orientados a incrementar la eficiencia administrativa y financiera de empresas e inversionistas que lo requieran y enfocada a diseñar soluciones integrales que les permitan capitalizar sus oportunidades, generar mayores ingresos y conseguir ventajas competitivas que favorezcan su crecimiento.

A continuación se detalla una breve identificación del servicio distribuido por áreas estratégicas:

Tabla N° 11: Identificación del servicio

ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS	<ul style="list-style-type: none">• Modelos de Gestión• Planeación Estratégica• Manuales de Procesos• Desarrollo de planes de negocio• Elaboración de presupuestos.• Análisis de los estados financieros.
CONTABILIDAD	<ul style="list-style-type: none">• Planificación y puesta en marcha de la contabilidad general; financiera y/o de costos.• Elaboración de estados financieros.

Elaborado por: El Autor

3.4. Mecánica Operativa

3.4.1. Identificación de la población

Para establecer la población se utilizó la información proporcionada por el INEC (Censo económico 2010), en el cual se determina que del total establecimientos comerciales en el Cantón Cayambe (Ver cuadro n°8), el 99% corresponden a Mipymes. Por tanto, la población objeto de estudio es de 2.717 empresas.

3.4.1.1. Proyección de la población

Para realizar la proyección se utilizará como base la información del año 2010 con respecto al número de establecimientos de la localidad que conforman la categoría de Mipymes y con las respectivas tasas de crecimiento en la actividad económica.

Tabla N° 12: Crecimiento de las Mipymes

Año	Tasa de crecimiento	N° establecimientos proyectados
2011	7,8%	2.928
2012	5%	2.995
2013	4,5%	3.100
2014	3,8%	3.154
2015	0,3%	2.758
2016	-1.7%	2.451

Fuente: INEC-BCE

Elaborado por: El Autor

3.4.2. La muestra

Para el cálculo de la muestra se empleara la siguiente formula:

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

Terminología:

n= tamaño de la muestra a calcular

N= 2.451 número de Mipymes

Z=1.96 para un nivel de confianza del 95%

e= error maestral del 7%

δ^2 =0.5 valor de varianza constante

Cálculo:

$$n = \frac{1.96^2 * 2.451 * 0.5^2}{0.07^2 * 2.451 - 1 + 1.96^2 * 0.5^2}$$

$$n = \frac{2.353,9404}{12,9654}$$

$$n = 182$$

Para obtener la información requerida se deberá aplicar 182 encuestas a los representantes de las Mipymes.

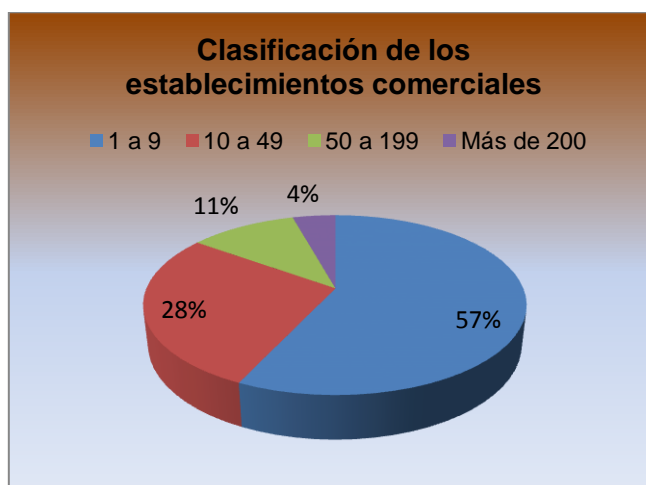
3.5. Tabulación y análisis de los datos

1. ¿Con cuántos empleados cuenta?

Tabla N° 13: Clasificación de acuerdo al número de empleados

N°	OPCIONES	f	%
1	1 a 9	103	57%
2	10 a 49	54	28%
3	50 a 199	24	11%
4	Más de 200	0	4%
TOTAL		182	100%

Gráfico N° 1: Clasificación de los establecimientos comerciales



Fuente: Mipymes-Cayambe
Elaborado por: El Autor

Análisis:

Las encuestas en su mayoría se aplicaron a micro y pequeñas empresas que se encuentran concentradas en la parte central del cantón por constituirse en la zona más comercial y en menor medida a medianas que normalmente se localizan a las afueras del área urbana por la naturaleza de sus actividades.

2. ¿A qué actividad se dedica?

Tabla N° 14: Actividad a la que se dedica

N°	OPCIONES	f	%
1	Producción o manufactura	58	32%
2	Extracción	0	0%
3	Servicios	40	22%
4	Comercio	84	46%
TOTAL		182	100%

Gráfico N° 2: Actividades económicas a las que se dedican



Fuente: Mipymes-Cayambe

Elaborado por: El Autor

Análisis:

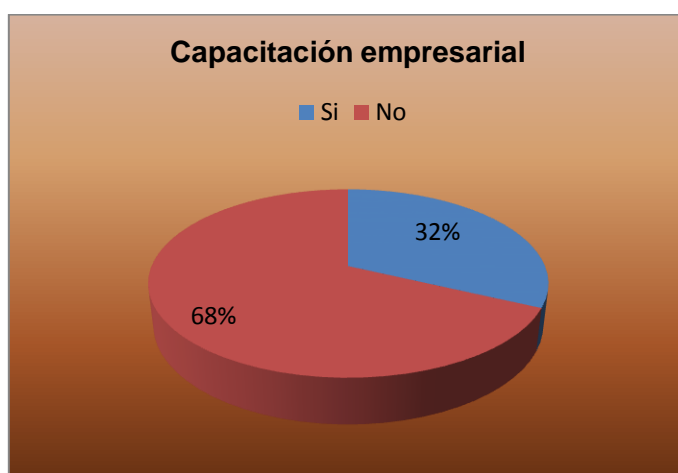
En la cabecera cantonal es en donde se concentra la mayoría de establecimientos comerciales y de servicios por ser la zona de mayor movimiento económico y en menor medida los negocios de producción y manufactura por razones justificadas a su actividad.

3. ¿Ha recibido capacitación formal para el manejo de su empresa/negocio?

Tabla N° 15: Capacitación empresarial

N°	OPCIONES	f	%
1	Si	58	32%
2	No	123	68%
TOTAL		182	100%

Gráfico N° 3: Capacitación empresarial



Fuente: Mipymes-Cayambe

Elaborado por: El Autor

Análisis:

La mayoría de negocios en la localidad son administrados de forma empírica, debido principalmente al bajo nivel de formación académica de sus propietarios. Sin embargo, un considerable porcentaje respondió que intentan llevar las cosas de una forma más o menos técnica, lo cual significa realizar lo estrictamente necesario como para llevar organizadas las cosas.

4. ¿Qué problemas ha tenido últimamente en su actividad económica?

Tabla N° 16: Problemas actuales en los negocios

N°	OPCIONES	f	%
1	Administrativo	31	17%
2	Contable	20	11%
3	Tributario	27	15%
4	Financiero	47	26%
5	Ninguno	56	31%
TOTAL		182	100%

Gráfico N° 4: Problemas actuales en los negocios



Fuente: Mipymes-Cayambe
Elaborado por: El Autor

Análisis:

Más de la mitad de los encuestados presenta problemas de carácter Financiero, Administrativo y Contable, como resultado de la situación que ha sido expuesta en la pregunta anterior. Sin embargo, la diferencia afirma tener no tener problemas de ningún tipo.

5. ¿En qué temas le gustaría recibir asesoramiento?

Tabla N° 17: Preferencias de asesoría

N°	OPCIONES	f	%
1	Administrativos	44	24%
2	Contables	16	9%
3	Tributarios	24	13%
4	Financieros	47	26%
5	Marketing	22	12%
6	Ninguno	29	16%
TOTAL		182	100%

Gráfico N° 5: Preferencias de asesoría



Fuente: Mipymes-Cayambe

Elaborado por: El Autor

Análisis:

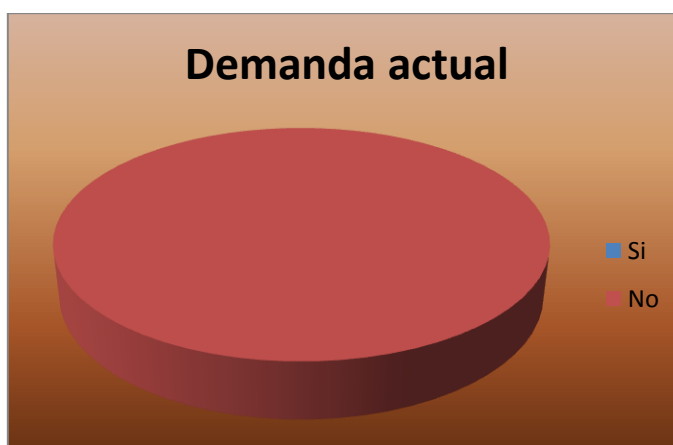
Más de la mitad de los encuestados declara su preferencia por los servicios de asesoría administrativa y financiera considerando lo primordiales que resultan para mejorar la situación de sus negocios. Seguido de los servicios tributarios, de marketing y contables debido que no presentan mayores problemas en estas áreas. Un mínimo porcentaje se muestra indiferente por no requerirlos o no les interesa.

6. ¿Alguna vez ha solicitado servicios de asesoría administrativa y financiera para su negocio?

Tabla N° 18: Demanda del servicio

N°	OPCIONES	f	%
1	Si	0	0%
2	No	182	100%
TOTAL		182	100%

Gráfico N° 6: Demanda actual del servicio



Fuente: Mipymes-Cayambe

Elaborado por: El autor

Análisis:

La totalidad de los encuestados afirma que nunca ha solicitado servicios de asesoría administrativa y financiera en el cantón, debido a que desconocen que existan empresas en la localidad que brinden estos servicios o no se han interesado en buscar apoyo empresarial de este tipo.

7. ¿Qué factores tomaría en cuenta para contratar estos servicios?

Tabla N° 19: Factores a consideran en el servicio

N°	OPCIONES	f	%
1	Costos	82	45%
2	Profesionalismo	62	34%
3	Reconocimiento	38	21%
TOTAL		182	100%

Gráfico N° 7: Factores a considerar en el servicio



Fuente: Mipymes-Cayambe

Elaborado por: El Autor

Análisis:

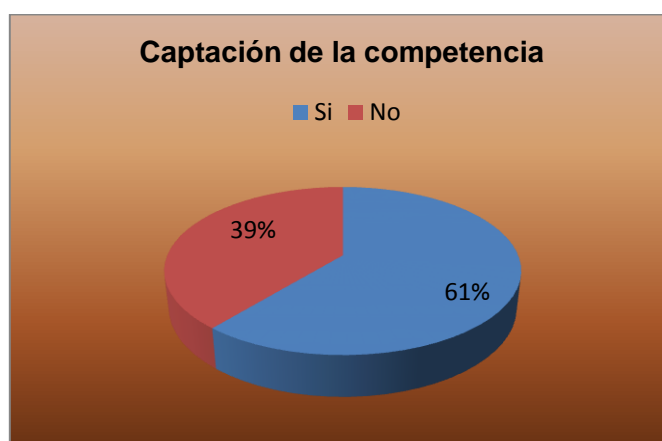
Para la mayoría de los encuestados, factores como los costos y el profesionalismo son realmente influyentes a la hora de contratar o no los servicios de asesoría, asumiendo que como clientes siempre buscamos servicios garantizados a un bajo costo. Y la diferencia se muestra más inclinada por el factor reconocimiento, lo cual les brinda mayor confianza en los resultados que desean obtener.

8. ¿Utiliza o solicita servicios de asesoramiento profesional para su negocio?

Tabla N° 20: Captación de la competencia

N°	OPCIONES	f	%
1	Si	111	61%
2	No	71	29%
TOTAL		182	100%

Gráfico N° 8: Captación de la competencia



Fuente: Mipymes-Cayambe

Elaborado por: El Autor

Análisis:

Más de la mitad de los encuestados respondieron que actualmente solicitan asesoramiento, que en su mayoría corresponden a servicios contables y tributarios. Sin embargo, una minoría manifestó lo contrario debido al desconocimiento acerca de estos servicios o porque no los requieren.

9. ¿Si se implementará una empresa de asesoramiento administrativo y financiero, solicitaría sus servicios?

Tabla N° 21: Grado de aceptación de los posibles clientes

N°	OPCIONES	f	%
1	Si	165	91%
2	No	16	9%
TOTAL		182	100%

Gráfico N° 9: Grado de aceptación de los posibles clientes



Fuente: Mipymes-Cayambe
Elaborado por: El autor

Análisis:

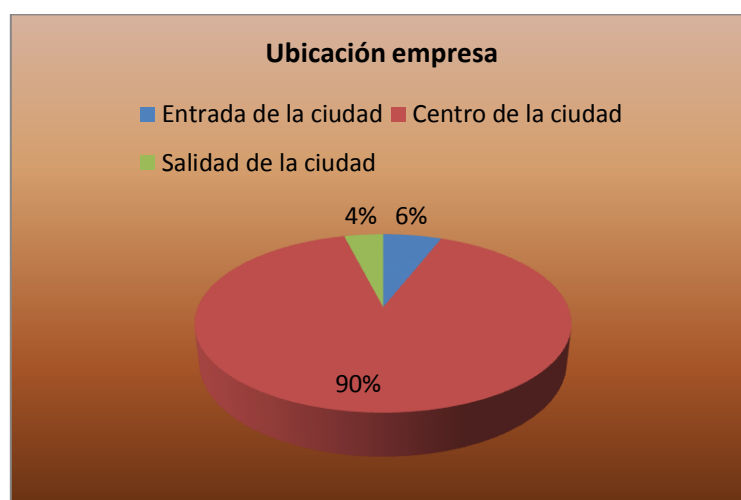
Un gran porcentaje manifiesta estar de acuerdo con la creación de una empresa de asesoría administrativa y financiera ya que tiene necesidades que no son cubiertas por el hecho de que desconocen que exista una empresa de este tipo. Al contrario, un mínimo porcentaje declara un no rotundo debido a que poseen empleados que pueden ocuparse de estos temas.

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

Tabla N° 22: Ubicación de la empresa

N°	OPCIONES	f	%
1	Entrada de la ciudad	10	6%
2	Centro de la ciudad	149	90%
3	Salida de la ciudad	7	4%
TOTAL		165	100%

Gráfico N° 10: Ubicación de la empresa



Fuente: Mipymes-Cayambe

Elaborado por: El autor

Análisis:

Por motivos de la distancia entre la ubicación de su empresa y estos puntos, la gran mayoría recomiendan que la empresa debiera instalarse cerca del centro de la ciudad.

11. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre estos servicios?

Tabla N° 23: Preferencia medios de comunicación

N°	OPCIONES	f	%
1	Radio	71	43%
2	Prensa	17	10%
3	Internet	78	47%
TOTAL		165	100%

Gráfico N° 11: Preferencia medios de comunicación



Fuente: Mipymes-Cayambe
Elaborado por: El autor

Análisis:

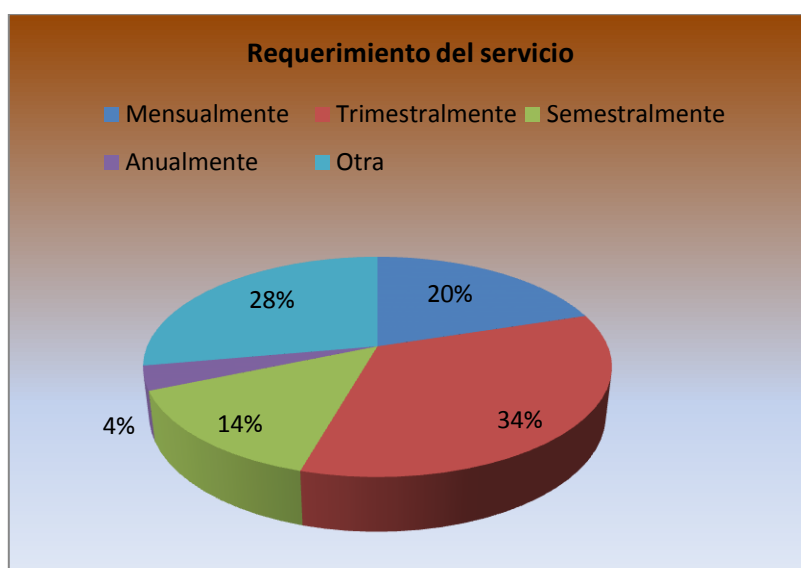
La gran mayoría prefiere usar el internet y la radio para enterarse de las distintas ofertas del mercado y un mínimo porcentaje afirma como opción a la prensa.

12. ¿Cada que tiempo requeriría del servicio?

Tabla N° 24: Requerimiento del servicio

N°	OPCIONES	f	%
1	Mensualmente	33	20%
2	Trimestralmente	57	34%
3	Cuatrimstral	46	28%
4	Semestralmente	24	14%
5	Anualmente	6	4%
TOTAL		165	100%

Gráfico N° 12: Requerimiento del servicio



Fuente: Mipymes-Cayambe

Elaborado por: El autor

Análisis:

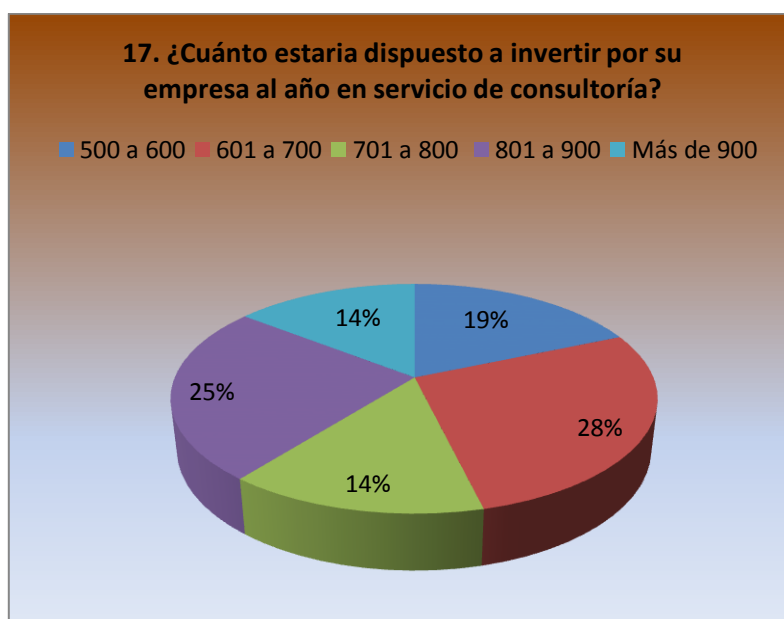
Se pudo determinar que la mayor demanda se registraría cada tres meses y también mensual, considerando el tiempo que toma implantar las recomendaciones y para posterior su evaluación. Además, un importante porcentaje corresponde aquellos potenciales clientes que acudirían de forma esporádica a solicitar los servicios.

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir al año por su empresa/negocio en servicios de consultoría?

Tabla N° 25: Capacidad de pago

N°	OPCIONES	f	%
1	500-600	31	18%
2	601-700	46	28%
3	701-800	24	15%
4	801-900	41	25%
5	Más de 900	24	14%
TOTAL		165	100%

Gráfico N° 13: Capacidad de pago



Fuente: Mipymes-Cayambe

Elaborado por: El autor

Análisis:

Todos los interesados estarían dispuestos a invertir una suma importante de dinero al año en estos servicios y todo ello depende de sus posibilidades económicas y los resultados que consigan. Es así, que se ha decidido realizar una estratificación: el rango bajo cuenta con un 46% (500-700), con un 40% el rango medio (701-900) y finalmente el rango alto con apenas un 14%(Más de 900).

3.6. Establecimiento del mercado meta

El mercado meta lo constituyen las 2.451 Mipymes que realizan sus actividades en la ciudad de Cayambe, de acuerdo a los datos del censo económico del año 2010 y su proyección para el año 2016.

3.7. Tipos de segmentación

Tabla N° 26: Segmentación de mercado

Criterios de segmentación	Segmento de mercado
Geográfica País: Región: Provincia: Cantón: Área:	Ecuador Sierra Pichincha Cayambe Urbana
Demográfica Destino:	Mipymes.
Conductuales Gustos y Preferencias:	Servicios de asesoría administrativa y financiera.

Elaborado por: El autor

3.8. Análisis de la demanda

Para realizar el análisis de la demanda se van a considerar los datos obtenidos del INEC con respecto al número de Mipymes del Cantón Cayambe y los resultados de la encuesta.

3.8.1. Proyección de la demanda

La proyección de la demanda nos permitirá conocer el crecimiento de las Mipymes para los próximos 5 años. Para el cálculo se utilizará como base los datos del año 2016, la tasa de crecimiento anual promedio en la actividad económica (3.28%) y la siguiente fórmula:

$$M = C(1 + i)^n$$

Tabla N° 27: Proyección de la demanda

Año	Demanda total	Demanda Real
2016	2.451	1495
2017	2.531	1544
2018	2.615	1595
2019	2.700	1647
2020	2.789	1701
2021	2.881	1757

Fuente: INEC, BCE, Encuestas

Elaborado por: El Autor

El valor de la demanda real fue calculado en función del resultado de la pregunta n° 8, en donde se determina que el 61% de las Mipymes actualmente solicitan servicios de asesoramiento profesional para su negocio.

3.9. Análisis de la oferta

Para este análisis se va considerar tanto a la competencia directa como indirecta que influye en el proyecto. Es decir, que se tomará en cuenta a las empresas de asesoramiento administrativo y financiero como también a las contables y tributarias debido a que en la mayoría de los casos su oferta no solamente se limita a estos ámbitos.

Es así, que en la ciudad de Cayambe se logró identificar por medio de la observación directa que existe un total de 10 empresas de asesoramiento profesional que se encuentran bien constituidas y operan de forma normal.

3.9.1. Oferta actual

A continuación, se presenta un listado de las empresas que están presentando servicios de asesoramiento profesional relacionados con el proyecto y el número estimado de Mipymes que atienden anualmente:

Tabla N° 28: Empresas de asesoramiento-Cayambe

Empresas de asesoramiento Administrativo, Financiero, Contable y Tributario	Cartera de clientes correspondientes a Mipymes
INNOVA Consulting	10
360 Grupo consultor	75
Empresas de Asesoramiento Financiero, Contable y Tributario	
Asecont &t	250
Concisa C.A	25
Empresas de Asesoramiento Contable y Tributario	
Arias & Asociados	150
Consystem	40
Accounting	35
Enlaces Contables	45
ATEC	20
Extreme accounting	35
TOTAL	685

Fuente: Observación directa

Elaborado por: El Autor

3.9.2. Proyección de la oferta

Para esta proyección se tomará como base los resultados anteriormente descritos sobre la cantidad de Mipymes que atiende la competencia y se asumirá que se ira cubriendo la demanda en función de la tasa de crecimiento en la actividad económica y la cual se mantendrá para los próximos 5 años.

Tabla N° 29: Oferta Proyectada

Año	Oferta Proyectada
2016	685
2017	707
2018	731
2019	755
2020	779
2021	805

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El Autor

3.10. Demanda insatisfecha

Tabla N° 30: Balance Demanda-Oferta

Año	Demanda Real	Oferta	Demanda Insatisfecha
2016	1.495	685	810
2017	1.544	707	837
2018	1.595	731	864
2019	1.647	755	893
2020	1.701	779	922
2021	1.757	805	952

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El Autor

Los resultados muestran que existe una cantidad importante de Mipymes con respecto a los servicios de asesoramiento administrativo y financiero en la localidad.

3.11. Demanda a captar

Para el desarrollo de este apartado, se van a considerar los resultados de la encuesta y la opinión de un experto.

Los valores de la demanda potencial corresponden al 91% de la demanda insatisfecha, porcentaje tomado de la pregunta n° 9 que brinda la certeza de que las Mipymes están interesados en adquirir asesoramiento administrativo y financiero.

Las cantidad de demanda a captar corresponde a un 14% (pregunta n°13 sobre la capacidad de pago de la demanda potencial. Por la razón de que un servicio de este tipo cuesta más de 400 dólares.

La capacidad instalada del proyecto está determinada en función del número de horas con las que contaría el personal dedicado exclusivamente a realizar las consultorías. La empresa pretende contar 3 personas, cada una con una disponibilidad de 160 horas mensuales y que al año totalizan 5.760. De acuerdo a la opinión de un experto, el tiempo estimado de ejecución de una consultoría es de 148 horas que normalmente se planifica para 3 meses. Así, se logró determinar que la capacidad de atención es de 39 Mipymes anuales.

Durante el primer año se utilizará el 60% de la capacidad, siendo conscientes de las dificultades de venta al comenzar un emprendimiento. Sin embargo, para los siguientes años se estima un crecimiento anual del 10% como resultado de la efectividad en la aplicación de las estrategias de venta.

Tabla N° 31: Resumen Demanda cubrir

Año	Demanda Potencial	Demanda a captar	Capacidad instalada	Demanda a cubrir	% de cobertura
2016	737	107	39	23	22%
2017	761	110	39	26	23%
2018	786	114	39	28	25%
2019	812	118	39	31	26%
2020	839	121	39	34	28%
2021	866	125	39	38	30%

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El Autor

3.12. Estrategias de mercado

Estrategias del producto

- Los servicios de consultoría serán personalizados y con resultados garantizados.
- Presentar una oferta que satisfaga las distintas necesidades de los demandantes.
- Visita de un consultor a las diferentes Mipymes que son nuestros potenciales clientes.
- Continúa actualización de conocimiento con respecto a las herramientas administrativas y financieras.
- Establecer un seguimiento de mercado desarrollando investigaciones de forma continua.

Estrategias de precios

- Presentación de ofertas en lo que refiere a precios y tiempos de entrega.
- Establecer precios competitivos basados tanto en la competencia actual como en nuestros costos.

Estrategias de distribución

- La empresa de asesoramiento estará ubicada en un lugar estratégico de la parte central de la ciudad, sitio que reúne las mejores condiciones en cuanto a la

disponibilidad de servicios básicos y al alto número de Mipymes comerciales concentradas allí.

Estrategias de promoción

- Diseñar una campaña publicitaria que nos permita: difundir nuestros servicios y captar al mercado meta. Los medios a utilizarse son los siguientes:
 - Radio local
 - Trípticos
 - Tarjetas de presentación
 - Redes sociales

LOGOTIPO



TARJETAS DE PRESENTACIÓN



TRÍPTICO

SOLUCIONES EMPRESARIALES

CONSULTORÍA

Misión

Ser una empresa consultora que busque dar respuesta a las necesidades de asesoría administrativa y financiera tanto a pequeñas como a medianas empresas de la ciudad, todo ello con un alto grado de profesionalismo, calidad y garantía en los servicios.



SOLUCIONES EMPRESARIALES
C.C Bahía Paqarí
Calles Bolívar entre Restauración y Ascámbi
Teléfono: 0959493737
Correo electrónico:
consultasempresaskc@hotmail.com



CONSULTORÍA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA



SOLUCIONES EMPRESARIALES
Brindamos soluciones efectivas que les permitan crecer



SERVICIOS DE CONSULTORÍA

La consultora pretende ofrecer servicios de asesoramiento de alta calidad orientados a incrementar la eficiencia administrativa y financiera de empresas e inversionistas que lo requieran y a demás enfocada en el diseño de soluciones integrales que les permitan capitalizar sus oportunidades, generar mayores ingresos y conseguir ventajas competitivas que favorezcan su crecimiento.

DESGLOSE DE LOS SERVICIOS

ADMINISTRACIÓN

- Modelos de Gestión
- Planeación estratégica
- Manuales de Procesos
- Desarrollo planes de negocio

FINANCIERO

- Elaboración de Presupuestos
- Análisis de Estados Financieros

CONTABILIDAD

- Planificación y puesta en marcha de la contabilidad
- Elaboración de estados financieros

COMPROMISO CON NUESTROS CLIENTES

Con la propuesta lo que se pretende es que las empresas a través de la consultoría obtengan un impulso tecnológico que les ayude a acelerar su propio desarrollo organizacional, detecten y modifiquen los paradigmas que les impidan mejorar su posición competitiva, cuenten con un punto de vista externo que les permita visualizar los resultados a corto, mediano y largo plazo y también tengan un consultor imparcial y profesional que lo atiende y apoya en todo momento.



Pilar fundamental del desarrollo económico y social del país

3.13. Conclusiones del estudio de mercado

- La demanda por los servicios de asesoramiento registra un atractivo nivel de consumo, lo cual demuestra que el público objetivo está familiarizado y acepta el trabajo que realizan las empresas que actualmente se dedican a esta actividad.
- La competencia en su mayoría corresponden a oficinas de asesoría contable y tributaria con un considerable posicionamiento, que atienden tanto a personas naturales como jurídicas y que han sabido mantenerse en el mercado a través de la implementación de estrategias enfocadas en los servicios y los precios.
- La demanda insatisfecha que se ha determinado justifica el estudio para la implementación de una empresa de asesoría administrativa y financiera, considerando el mínimo número de empresas que se dediquen a esta actividad, que deriva en la débil cobertura de necesidades relacionadas con estas áreas.
- En base al estudio de mercado realizado se logró determinar que es necesaria la puesta en marcha del proyecto, considerando las necesidades de las Mipymes, la escasa competencia directa y el importante nivel de aceptación por los servicios que se pretenden ofrecer.
- Las estrategias de mercado planteadas responden a las necesidades de nuestros clientes con respecto a; calidad, precio, accesibilidad, difusión de los servicios de asesoramiento profesional en las áreas administrativas y financieras.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Introducción

El estudio técnico tiene como objetivo fundamental demostrar la viabilidad técnica del proyecto. Para ello, es necesario analizar los aspectos técnicos y de operación que repercuten en el uso eficiente de los recursos disponibles para la prestación de los servicios de consultoría. Además, se determinará la localización óptima del proyecto, las instalaciones, los procesos y los recursos requeridos.

Es de gran importancia el presente estudio ya que por medio del mismo se determinará la infraestructura necesaria para llevar a cabo la actividad operativa de la consultora, además de proporcionar información útil para el estudio financiero.

4.2. Localización

Para determinar la localización de la oficina de asesoramiento, se realizó un análisis a nivel macro y micro, con la finalidad de seleccionar la opción que reúna las mejores condiciones para el proyecto.

4.2.1. Macro localización

Dentro del análisis de la Macro localización se han considerado los siguientes aspectos:

Tabla N° 32: Matriz de localización

País:	Ecuador
Región:	Sierra
Provincia:	Pichincha
Cantón	Cayambe
Cabecera cantonal	Ciudad de Cayambe
Ubicación	Noroeste de la provincia de Pichincha
Superficie	1.350 km ²
Altitud	2.700 a 5.790 m.s.n.m.
Limites	Norte: provincia de Imbabura. Sur: Distrito Metropolitano de Quito y la provincia de Napo. Este: provincias del Napo y Sucumbíos. Oeste: Cantón Pedro Moncayo.
Clima	Templado y cálido
Temperatura	Media anual de 13.5 °C
Población	85.8 mil habitantes(censo 2010)

Fuente: Internet-INEC

Elaborado por: El Autor

Ilustración N° 2: Mapa del Cantón Cayambe



Fuente: slideplayer.es

Elaborado por: El Autor

Se ha considerado a esta ciudad debido a que presenta condiciones favorables como para iniciar con esta actividad, la misma que será factor fundamental para el crecimiento y desarrollo de la comunidad empresarial.

4.2.2. Microlocalización

El estudio de mercado determinó que la empresa debería estar ubicada en el centro de la ciudad; por tanto se deberá analizar los posibles lugares y determinar el más apropiado mediante la matriz de ponderación.

Alternativas:

a) CC Bahía Paqari.

b) Edificio nuevo (Calle Restauración y Sucre).

c) Paseo Comercial “El Redondel”.

4.2.2.1. Escala de Puntuación

Tabla N° 33: Escala de puntuación

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

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Tabla N° 34: Matriz de factores

FACTORES	OPCIONES		
	A	B	C
COMERCIALES			
Ubicación estratégica	10	7	8
Flujo de personas	9	7	8
Costo de arrendamiento	7	6	6
Seguridad	10	6	7
Disponibilidad de locales	8	6	2
Accesibilidad	10	5	10
Servicios básicos	9	6	7
Servicios de apoyo	10	6	8
Transporte	10	10	10
Proximidad zonas comerciales	10	9	7
Actitud de la comunidad	8	8	8
SUBTOTAL	101	76	81
LEGALES			
Ordenanzas municipales	9	9	9
Leyes de control	9	9	9
SUBTOTAL	18	18	18
TOTAL	119	94	99

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Tabla N° 35: Matriz de factores ponderada

FACTORES	OPCIONES			
	PONDERACIÓN	A	B	C
COMERCIALES				
Ubicación estratégica	20%	2	1,4	1,6
Flujo de personas	12%	1,08	0,84	0,96
Costo de arrendamiento	10%	0,7	0,6	0,6
Seguridad	7%	0,7	0,42	0,49
Disponibilidad de locales	8%	0,64	0,48	0,16
Accesibilidad	4%	0,4	0,2	0,4
Servicios básicos	5%	0,45	0,3	0,35
Servicios de apoyo	6%	0,6	0,36	0,48
Transporte	4%	0,4	0,4	0,4
Proximidad zonas comerciales	9%	0,9	0,81	0,63
Actitud de la comunidad	8%	0,64	0,64	0,64
SUBTOTAL		8,51	6,45	6,71
LEGALES				
Ordenanzas municipales	4%	0,36	0,36	0,36
Leyes de control	3%	0,27	0,27	0,27
SUBTOTAL		0,63	0,63	0,63
TOTAL	100%	9,14	7,08	7,34

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El Autor

Una vez realizado el análisis por medio de la matriz de localización, se ha determinado que el lugar más idóneo para ubicar la oficina de asesoramiento sería en el Centro comercial Bahía Paqari de las calles Bolívar entre Restauración y Ascázubi.

Ilustración N° 3: CC Bahía Paqari



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: El Autor

4.3. Tamaño del proyecto

El tamaño de este proyecto está determinado en función de la capacidad operativa instalada y sobre todo al monto de inversión que se pretende financiar. Los negocios de la ciudad de Cayambe no han conseguido un crecimiento deseado debido principalmente al desconocimiento con respecto a un correcto manejo administrativo y financiero de sus actividades.

4.4. Ingeniería del Proyecto

4.4.1. Servicio

Se ofrecerá el servicio de consultoría administrativa y financiera a las Mipymes que se encuentran ubicados en la ciudad de Cayambe, Provincia de Pichincha.

4.4.2. Tecnología

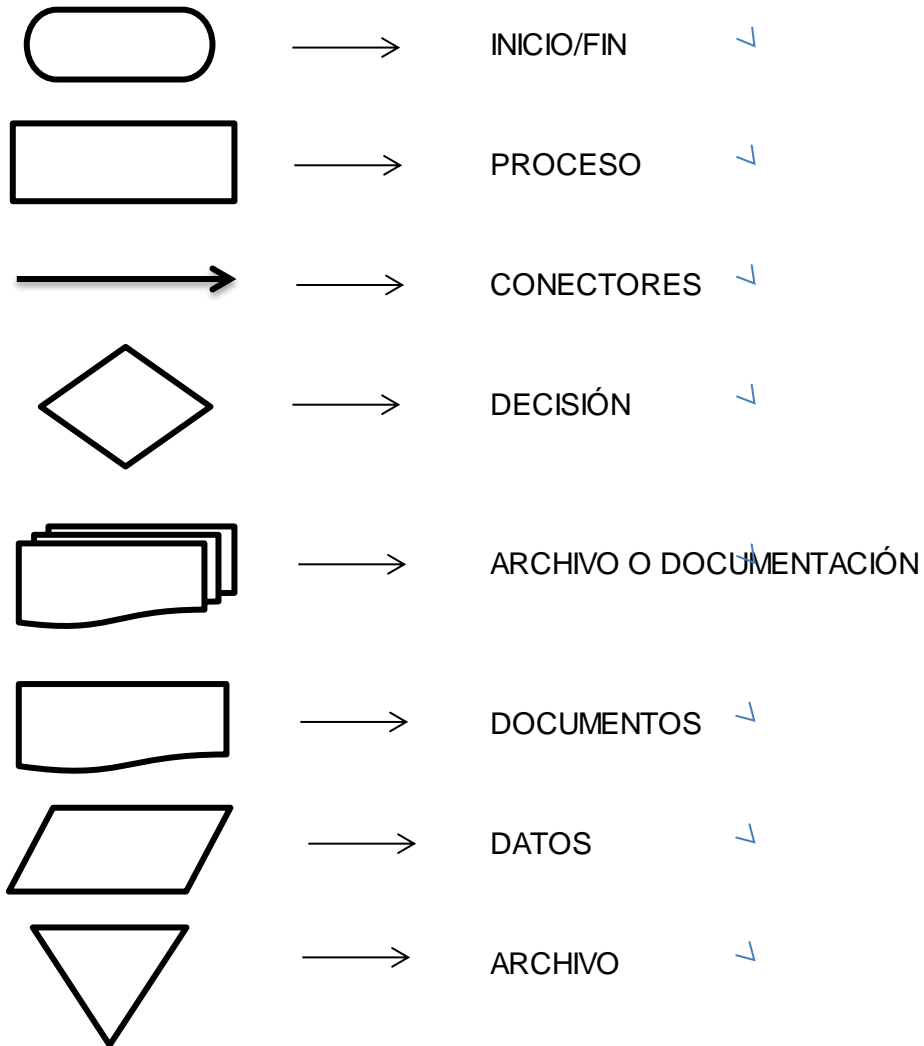
Se utilizarán tecnologías de la información y la comunicación que nos permitan entregar nuestros servicios de una forma rápida y oportuna. Para difundir los servicios de asesoramiento a los potenciales clientes, se publicitaran anuncios radiales y a través de internet.

4.4.3. Procesos

4.4.3.1. *Narrativa del proceso de consultoría*

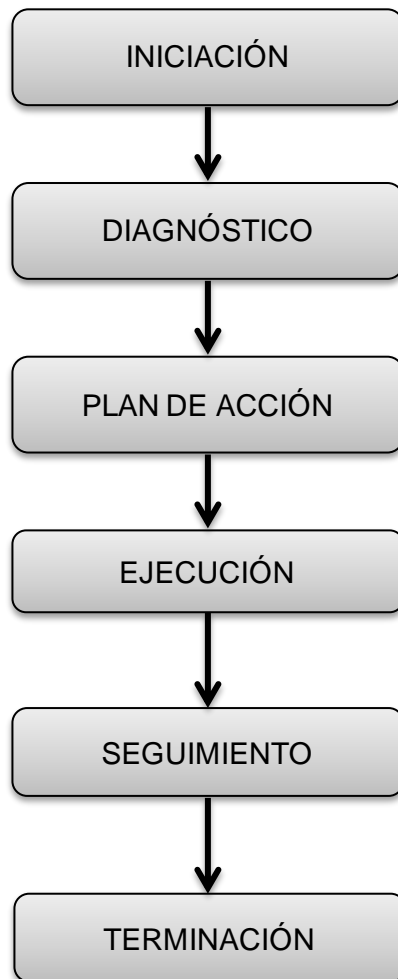
- **Iniciación:** es la fase en donde el consultor se pone en contacto con el posible cliente para entablar conversaciones sobre los servicios que desea contratar y mediante un plan de trabajo realizar un análisis preliminar del problema, con lo cual se pueda negociar el contrato de consultoría.
- **Diagnóstico:** es la fase en donde se investiga los problemas que se desea solucionar y por tanto se requiere la cooperación entre el cliente y el consultor para determinar los cambios que se pretendan implementar.
- **Plan de acción:** es la fase en donde se trabaja en la elaboración de soluciones, evaluación de opciones y la presentación de propuestas al cliente mediante la aplicación de una serie de técnicas.
- **Ejecución:** es la fase en donde se implementan y ponen a prueba los cambios propuestos por el consultor para lograr los resultados deseados por el cliente.
- **Seguimiento:** es la fase en donde se controla la aplicación de las recomendaciones establecidas y se analizan si los resultados generados cumplen con las expectativas del cliente.
- **Terminación:** es la fase en donde se presenta un informe final para ser aprobado por el cliente y el cual contiene una síntesis acerca de la contribución de los cambios efectuados en los resultados organizacionales.

4.4.3.2. Diagrama de procesos



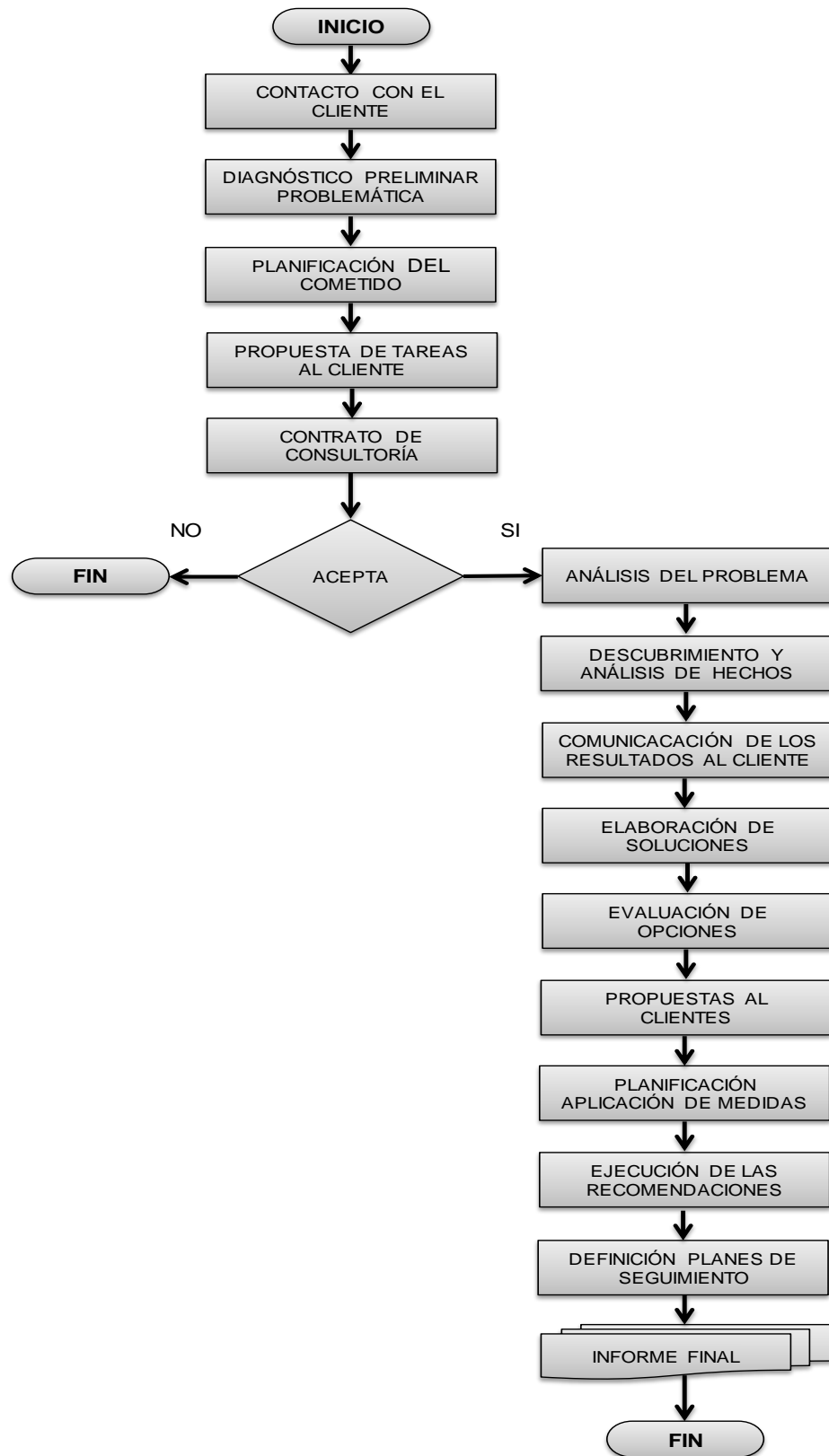
Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 14: Procesos de la consultoría



Elaborado por: El Autor

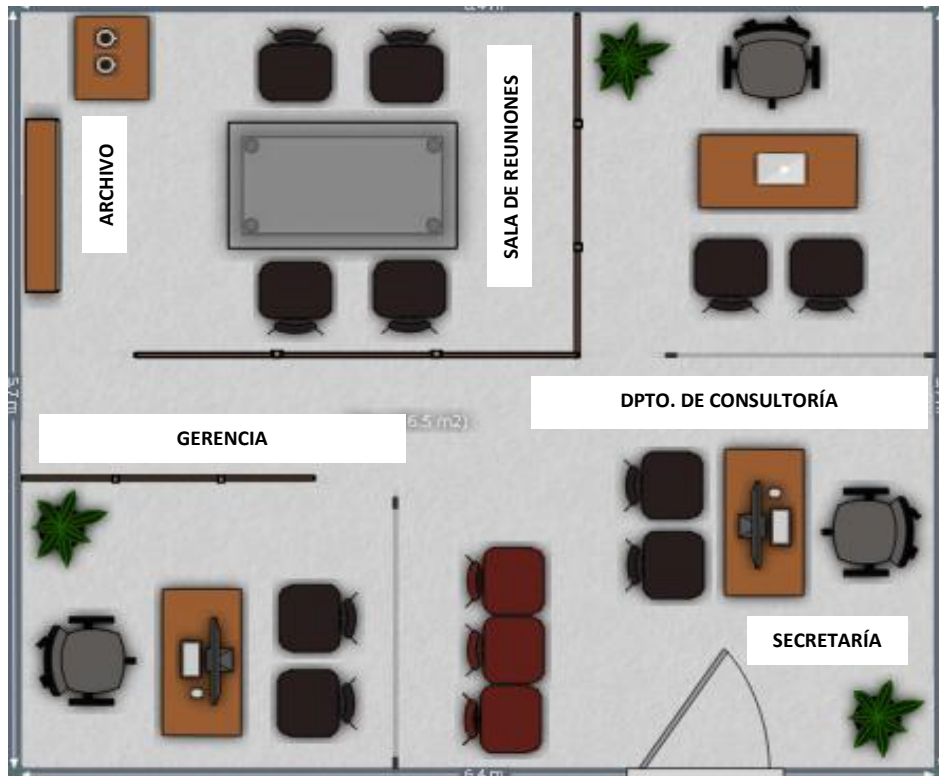
Gráfico N° 15 : Proceso del servicio



Elaborado por: El Autor

4.4.4. Diseño de la planta

Gráfico N° 16: CC Bahía Paqari



Elaborado por: El Autor

4.4.5. Talento Humano

Para el desarrollo de las actividades administrativas y de consultoría se contará con el apoyo del personal que se detalla a continuación:

- Gerente General
- Secretaria
- Supervisor Operativo
- Consultores

4.5. Presupuesto Técnico

4.5.1. Inversión Fija

4.5.1.1. Infraestructura física

La consultora se instalará en la planta alta del lugar antes indicado y cuenta con una área de 27.4 m2, por la cual se cancelará un valor mensual de arrendamiento que incluye los gastos de energía, agua potable y mantenimiento.

Tabla N° 36 : Adecuación edificio

Rubro	M2	Unitario	Total
Adecuaciones	1,00	100,00	100,00
TOTAL			100,00

Fuente: Sr. Luis Alberto Sánchez

Elaborado por: El Autor

4.5.1.2. Equipo de computación

Los equipos de computación son una importante herramienta para el desarrollo de las actividades de consultoría.

Tabla N° 37 : Equipo de computación

Descripción	Cant	Unitario	Total
Computador de escritorio TC	2	586,85	1.173,70
Computador de escritorio TS	1	285,00	285,00
Computador portátil	2	807,98	1.615,96
Impresora multifunción L355	1	406,13	406,13
Flash memory	3	23,09	69,27
TOTAL			3.550,06

Fuente: Proveedores

Elaborado por: El Autor

4.5.1.3. *Equipo de oficina*

Los equipos de oficina son bienes complementarios para los servicios de consultoría.

Tabla N° 38 : Equipo de oficina

Descripción	Cant	Unitario	Total
Calculadora Casio	2	9,10	18,20
Teléfono	1	25,07	25,07
Basurero	1	7,52	7,52
TOTAL			50,79

Fuente: Proveedores

Elaborado por: El Autor

4.5.1.4. *Muebles de oficina*

Para la prestación de los servicios de consultoría se requiere de un equipamiento básico de oficina que brinde un lugar óptimo de trabajo para que el talento humano de la empresa.

Tabla N° 39 : Muebles de oficina

Descripción	Cant	Unitario	Total
Estación de trabajo ejecutiva	2	313,50	627,00
Estación de trabajo secretaria	1	153,90	153,90
Silla tipo secretaria	1	136,80	136,80
Silla tipo gerente	2	145,92	291,84
Sillón de espera tripersonal	1	225,72	225,72
Silla de visita	10	36,48	364,80
División de trabajo	3	125,40	376,20
Estantería	1	239,40	239,40
Mesa de reuniones	1	336,30	336,30
TOTAL			2.751,96

Fuente: Proveedores

Elaborado por: El Autor

4.5.1.5. *Otros activos*

En este grupo se encuentra lo siguiente:

Tabla N° 40 : Otros activos

Descripción	Cant	Unitario	Total
Cafetera	1	41,03	41,03
Vajilla	1	39,89	39,89
TOTAL			80,92

Fuente: Proveedores

Elaborado por: El Autor

4.5.1.6. *Resumen inversión fija*

El siguiente cuadro muestra la inversión fija requerida por la empresa de consultoría.

Tabla N° 41 : Inversión fija

Descripción	Total
Remodelación	100,00
Muebles de oficina	2.751,96
Equipo de computación	3.550,06
Equipo de oficina	50,79
Otros activos	80,92
TOTAL	6.533,73

Fuente: Proveedores

Elaborado por: El Autor

4.5.2. Inversión Diferida

Tabla N° 42: Inversión Diferida

Descripción	Cant	Unitario	Total
Trámites de constitución	1	366,00	366,00
Permisos de funcionamiento	1	25,00	25,00
Afiliación CEC	1	200,00	200,00
Patente municipal	1	50,00	50,00
Garantía de arrendamiento	1	600,00	600,00
TOTAL			1.241,00

Fuente: Proveedores

Elaborado por: El Autor

4.5.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo requerido para el inicio de las actividades de consultoría consta de las remuneraciones al personal, materiales-suministros de oficina y los gastos administrativos y de ventas.

Tabla N° 43: Talento Humano

Descripción	Cant	V. mensual	V. trimestral
Gerente	1	1.361,08	4.083,25
Consultores	2	962,13	5.772,80
Supervisor Operativo	1	1.095,12	3.285,35
Secretaría	1	536,59	1.609,76
TOTAL			14.751,16

Elaborado por: El Autor

Tabla N° 44 : Materiales-suministros de oficina

Descripción	Cant	Unitario	Total
Resma de papel bond A4 75gr	3	3,88	11,64
Sobre manila A4	50	0,18	9,00
Resaltadores	1	7,41	7,41
Clips	1	0,44	0,44
Grapadora	2	5,89	11,78
Perforadora	2	4,10	8,20
Sacagrapas	2	0,60	1,20
Post it	3	0,70	2,10
Marcador permanente	3	0,75	2,25
Marcador tiza líquida	1	0,75	0,75
Carpetas	30	0,19	5,70
Carpetas archivadoras	30	2,79	83,70
Etiquetas adhesivas	1	0,68	0,68
Bolígrafos color azul	1	6,38	6,38
Bolígrafos color negro	1	6,38	6,38
Bolígrafos color rojo	1	6,38	6,38
Lápices	1	4,10	4,10
TOTAL			168,09

Elaborado por: El Autor**Tabla N° 45: Gastos administrativos y de venta**

Descripción	Cant	V. mensual	V. trimestral
Servicios Básicos	1	45,00	135,00
Arriendo local	1	267,92	803,76
Movilización	1	20,00	60,00
Otros suministros	1	10,00	30,00
Cuota ordinaria CEC	2	30,00	180,00
Publicidad y propaganda	1	20,00	60,00
TOTAL			1.268,76

Elaborado por: El Autor

Tabla N° 46: Capital de trabajo

Descripción	V. total
<u>Gastos administrativos</u>	
Salarios	14.751,16
Suministros de oficina	168,09
Servicios básicos	135,00
Arriendo	803,76
Movilización	60,00
Otros suministros	30,00
Cuota ordinaria CEC	180,00
<u>Gastos de venta</u>	
Publicidad y propaganda	60,00
TOTAL	16.188,01

Elaborado por: El Autor

4.5.4. Inversión total del proyecto

La inversión total que requerirá el proyecto es la siguiente:

Tabla N° 47 : Inversión total

Descripción	V. total	Porcentaje
Inversión Fija	6.533,73	27%
Inversión Diferida	1.241,00	5%
Capital de trabajo	16.188,01	68%
TOTAL	23.962,74	1

Elaborado por: El Autor

4.5.5. Financiamiento

El valor total de la inversión total será financiada en un 33% con recursos propios y el 67% con un crédito otorgado por el BAN ECUADOR a una tasa de interés del 16.08% a 5 años.

Tabla N° 48 : Financiamiento

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
EXTERNO	16.055,04	67%
INTERNO	7.907,70	33%
TOTAL	23.962,74	100%

Elaborado por: El Autor

CAP V

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. Presupuesto de ingresos

Los ingresos han sido estimados mediante la aplicación de la fórmula; precio estimado por cantidad de consultorías presupuestadas. Para las proyecciones de los años siguientes, se ha considerado un 10 % de crecimiento en las ventas y 1.12% en la tasa de inflación para los precios (correspondientes al año 2016 de acuerdo al Banco Central del Ecuador).

Tabla N° 49: Proyección de ingresos

AÑO	CANT	PRECIO	TOTAL
1	26	2280,54	58701,02
2	28	2306,08	65294,32
3	31	2331,91	72628,18
4	34	2358,02	80785,77
5	38	2384,43	89859,63

Elaborado por: El Autor

En la siguiente tabla, las cantidades corresponden a la demanda cubierta de Mipymes por año por la empresa de consultoría y los precios son tomados del análisis de costos.

5.2. Presupuesto de Egresos

Para desarrollar este apartado y lograr determinar el costo de un servicio de consultoría administrativa y financiera, fue necesario solicitar el apoyo de un experto y conocedor en el tema. Para ello, se tomó como referencia el caso de un servicio de consultoría para una cooperativa, en donde tiempo estimado de ejecución es 3 meses y en el cual se detalla el personal y número de horas requeridas para el mencionado trabajo. Ver anexo: 5 (plan de trabajo para llevar a cabo una consultoría en una cooperativa).

Tabla N° 50: Horas requeridas para una consultoría

Horas por Consultoría Talento Humano	
Analista 1	97
Supervisor	51
Gerente	11
Secretaria	No aplica

Elaborado por: El Autor

El siguiente cuadro resume las horas requeridas por el personal para realizar un trabajo de consultoría, las mismas que están descritas por macro actividades en el plan de trabajo facilitado por el experto y de las cuales solo se tomarán en cuenta las del analista y del supervisor que son quienes intervienen mayormente en este servicio.

Tabla N° 51: Costo estimado de un servicio de consultoría

DETALLE	CANT	V.UNITARIO	V.TOTAL
MANO DE OBRA DIRECTA			
ANALISTA 1	97	6,01	583,29
COSTOS INDIRECTOS			
MANO DE OBRA INDIRECTA			
SUPERVISOR	51	6,84	349,07
OTROS			
SERVICIOS BÁSICOS	1	9,71	9,7125
SUMINISTROS	1	5,18	5,18
ARRIENDO	1	49,57	49,57
MOVILIZACIÓN	1	6,17	6,17
COSTO PRODUCCIÓN			1002,99
GASTOS ADMIN-VENTA	1	822,08	822,08
COSTO TOTAL			1825,07
UTILIDAD 70%			1277,55
PRECIO DE CONSULTORÍA			2280,54

Elaborado por: El Autor

En la siguiente tabla, se describe el costeo de una consultoría promedio en donde la mano de obra directa del analista y la indirecta del supervisor son las que mayor peso tienen dentro de este análisis considerando que se involucra un mayormente un trabajo intelectual. Los demás costos indirectos que fueron cargados al considerarlos fundamentales para determinar su costo con certeza.

Así, se puede realizar una proyección de costos en función de las cantidades presupuestadas y su costo unitario promedio.

Tabla N° 52: Proyección de costos

AÑO	CANT	VALOR	TOTAL
1	26	1002,99	25816,93
2	28	1014,22	28716,69
3	31	1025,58	31942,15
4	34	1037,07	35529,89
5	38	1048,68	39520,61

Elaborado por: El Autor

A continuación se detallan los gastos administrativos y ventas de los servicios de consultoría.

Tabla N° 53: Proyección de Gastos administrativos y de venta

PROYECCIÓN DE GASTOS	T1	T2	T3	T4	T5
Servicios Básicos	163,81	165,65	167,50	169,38	171,28
Arriendo local	1.300,42	1.314,98	1.329,71	1.344,60	1.359,66
Suministros de oficina	356,94	360,94	364,98	369,07	373,20
Otros suministros	121,34	122,70	124,08	125,47	126,87
Cuota Afiliación CEC	364,03	368,11	372,23	376,40	380,62
Publicidad y propaganda	242,69	245,41	248,15	250,93	253,74
Remuneraciones	23.027,09	23.284,99	23.545,78	23.809,49	24.076,16
Gasto interés	2.418,85	2.024,92	1.562,77	1.020,57	384,46
Amortización de la deuda	2.274,47	2.668,40	3.130,55	3.672,76	4.308,86
Depreciación construcciones	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Depreciación Muebles de oficina	275,20	275,20	275,20	275,20	275,20
Depreciación Equipo de computación	1.183,23	1.183,23	1.183,23	-	-
Depreciación Equipo de oficina	5,08	5,08	5,08	5,08	5,08
Depreciación otros activos	8,09	8,09	8,09	8,09	8,09
Amortización Gastos de constitución	248,20	248,20	248,20	248,20	248,20
TOTAL	31.994,45	32.280,90	32.570,57	31.680,24	31.976,43

Elaborado por: El Autor

5.3. Estados Financieros

5.3.1. Estado de Situación Financiera

S & C ASESORES ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS.			
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
AL AÑO 0			
(Expresado en \$)			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO A LARGO PLAZO	
Capital de trabajo	16.188,01	Préstamo por pagar	16.055,04
ACTIVOS FIJOS		TOTAL PASIVOS	16.055,04
Adecuaciones edificio	100,00		
Muebles de oficina	2.751,96	PATRIMONIO	
Equipos de oficina	50,79		
Equipo de computación	3.550,06		
Otros equipos	80,92	Capital social	7.907,70
ACTIVOS DIFERIDOS		TOTAL PATRIMONIO	7.907,70
Gastos de constitución	1.241,00		
TOTAL ACTIVOS	<u>23.962,74</u>	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	<u>23.962,74</u>
GERENTE		CONTADOR	

Elaborado por: El Autor

5.3.2. Estado de resultados

Tabla N° 54 : Estado de Resultados

DESCRIPCIÓN	T1	T2	T3	T4	T5
Ingresos Operativos	58.701,02	65.294,32	72.628,18	80.785,77	89.859,63
(-)Costos Operativos	25.816,93	28.716,69	31.942,15	35.529,89	39.520,61
(=)UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	32.884,08	36.577,63	40.686,02	45.255,88	50.339,02
(-)Gastos Administrativos	25.333,64	25.617,38	25.904,29	26.194,42	26.487,80
(-)Gastos de Venta	242,69	245,41	248,15	250,93	253,74
(-)Depreciación act. fijos	1.476,60	1.476,60	1.476,60	293,37	293,37
(-)Amortización act. intangibles	248,20	248,20	248,20	248,20	248,20
(=)UTILIDAD OPERATIVA	5.582,96	8.990,04	12.808,78	18.268,96	23.055,91
(-)Gastos financieros	2.418,85	2.024,92	1.562,77	1.020,57	384,46
(=)UTILIDAD ANTES DE REPARTO	3.164,10	6.965,12	11.246,01	17.248,39	22.671,45
(-)15% Participación trabajadores	474,62	1.044,77	1.686,90	2.587,26	3.400,72
(=)Utilidad antes de impuestos	2.689,49	5.920,35	9.559,11	14.661,13	19.270,74
(-)25% Impuesto a la renta	672,37	1.480,09	2.389,78	3.665,28	4.817,68
(=)Utilidad neta	2.017,11	4.440,26	7.169,33	10.995,85	14.453,05

Elaborado por: El Autor

5.3.3. Flujo de caja proyectado

Tabla N° 55 : Flujo de caja proyectado

CUENTAS	T0	T1	T2	T3	T4	T5
Utilidad neta		2017,11	4440,26	7169,33	10995,85	14453,05
(+) Depreciación act. fijos		1477	1477	1477	293	293
(+) Amortización act. Intangibles		248,2	248,2	248,2	248,2	248,2
Recuperación del capital de trabajo						16188,01
Inversión en activos	-7774,73					
Inversión capital de trabajo	-16188,01					
Amortización de la deuda		2274,47	2668,40	3130,55	3672,76	4308,86
Valor de desecho						1517
FLUJO DE EFECTIVO	-23962,74	1467,45	3496,67	5763,58	7864,66	28390,96

Elaborado por: El Autor

5.4. Evaluación Financiera

5.4.1. Tasa de Rendimiento Medio

Para el cálculo del costo de capital se ha considerado la composición del capital con la respectiva tasa de interés.

Tabla N° 56 : Costo de capital

RECURSOS	%	TASAS	PONDERACIÓN
AJENOS	67%	16,08%	11%
PROPIOS	33%	5,08%	1,68%
COSTO DEL CAPITAL			12,45%

Fuente: BAN ECUADOR, BCE.

Elaborado por: El Autor

El costo de capital nos indica que el proyecto deberá rendir un 12,45% en el caso de ser financiado a una tasa de interés del 16.08%.

TASA DE DESCUENTO

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

$$\text{TRM} = ((1+0.1245) (1+0.112))^{-1}$$

$$\text{TRM} = 13,71\%$$

5.4.2. Valor Presente Neto

A través del cálculo del VPN se va a medir la rentabilidad del proyecto en términos monetarios, para lo cual se deberá obtener el valor actualizado los flujos de cada periodo mediante la fórmula del monto y con la TRM.

Tabla N° 57 : Valor Presente Neto

AÑO	INVERSIÓN INICIAL	FLUJO DE CAJA NETO	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO
0	-23962,74		
1		1467,45	1290,53
2		1467,45	1134,93
3		3496,67	2378,29
4		7864,66	4704,29
5		28390,96	14934,73
TOTAL			24442,77

Elaborado por: El Autor

Aplicando la fórmula tenemos:

$$\text{VPN} = \Sigma \text{Flujos actualizados} - \text{Inversión Inicial}$$

$$\text{VPN} = 24.442,77 - 23.962,74$$

$$\text{VPN} = 480,03$$

El valor actual neto del proyecto es 480,03, es positivo y mayor a cero. Lo que demuestra que el proyecto es viable pero de baja rentabilidad.

5.4.3. Tasa Interna de Retorno

Continuación, se presenta la siguiente tabla que contiene la inversión inicial del proyecto y los flujos netos de cada año con lo cual se realizará el cálculo de la TIR mediante el programa informático.

Tabla N° 58 : Tasa Interna de Retorno

AÑO	FLUJO DE CAJA NETO	
0	INVERSIÓN INICIAL	-23962,74
1		1467,45
2		1467,45
3		3496,67
4		7864,66
5		28390,96
TIR		14,24%

Elaborado por: El Autor

La tasa interna de retorno es de 14,24%, valor que casi se iguala a la tasa de descuento, lo que muestra que el proyecto no es atractivo ya que no se estima un rendimiento superior al requerido.

5.4.4. Periodo de Recuperación de la Inversión

Este cálculo nos permitirá determinar el tiempo en que se recuperará la inversión mediante el comportamiento de los flujos de caja proyectados.

Tabla N° 59 : Periodo de Recuperación de la Inversión

AÑO	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO	FLUJO DE CAJA ACUMULADO
0	-23962,74	
1	1290,53	1290,53
2	1134,93	2425,46
3	2378,29	4803,75
4	4704,29	9508,04
5	14934,73	24442,77

Elaborado por: El Autor

Por tanto, la recuperación del proyecto es al mediano plazo considerando los 4 años, 11 meses y 18 días que le tomaría saldar la inversión inicial.

5.4.5. Relación Beneficio/Costo

Consiste en determinar la relación entre los ingresos y egresos, y se determina de la siguiente manera:

Tabla N° 60 : Relación Beneficio/Costo

AÑO	INGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	COEFICIENTE	EGRESOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	58.701,02	51623,70	0,88	56683,90	49849,78
2	65.294,32	50498,95	0,77	60854,06	47064,83
3	72.628,18	49398,71	0,68	65458,84	44522,42
4	80.785,77	48322,43	0,60	69789,92	41745,21
5	89.859,63	47269,61	0,53	75406,58	39666,75
TOTAL		247113,40	TOTAL		222848,99

Elaborado por: El Autor

Fórmula para el cálculo:

$$RBC = \frac{\Sigma \text{Ingresos actualizados}}{\Sigma \text{Egresos actualizados}}$$

$$\text{RBC} = \frac{237225.40}{212966.01}$$

$$\text{RBC} = 1,11$$

Esto quiere decir, que por cada dólar invertido se va obtener 0.11 centavos de utilidad que nos sirve para cubrir los costos y gastos del proyecto.

5.4.6. Punto de Equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio debemos considerar que en este punto los ingresos totales son iguales a los costos totales.

Fórmula para el cálculo:

$$\text{PE\$} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{INGRESOS}}}$$

$$\text{PE\$} = \frac{31.191,06}{1 - \frac{1.051,15}{58.701,02}}$$

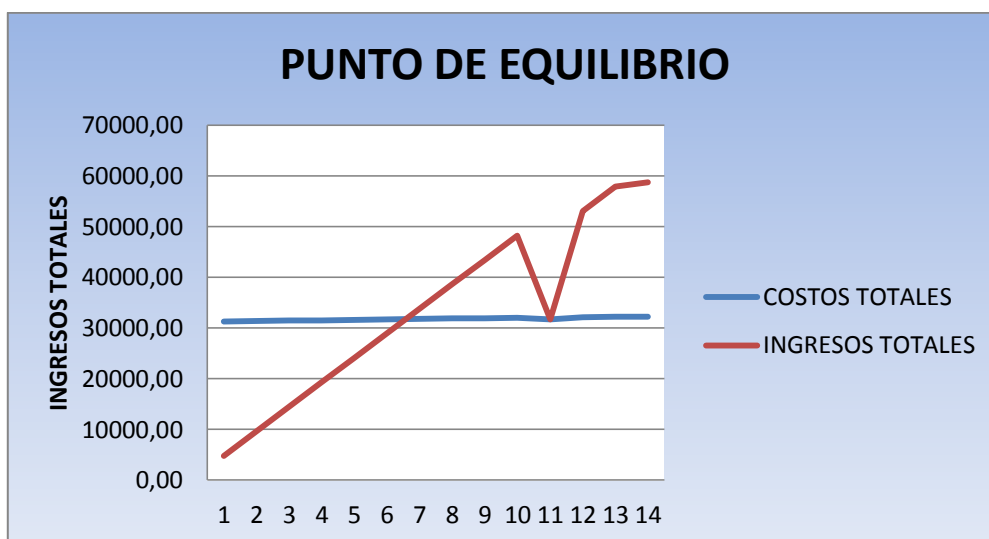
$$\text{PE\$} = 31.759,78$$

Tabla N° 61 : Punto de Equilibrio

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES	INGRESOS TOTALES	TIEMPO (DIAS)
31191,06	86,40	31277,45	4824,74	30
31191,06	172,79	31363,85	9649,48	60
31191,06	259,19	31450,25	14474,22	90
31191,06	345,58	31536,64	19298,97	120
31191,06	431,98	31623,04	24123,71	150
31191,06	518,38	31709,43	28948,45	180
31191,06	604,77	31795,83	33773,19	210
31191,06	691,17	31882,23	38597,93	240
31191,06	777,56	31968,62	43422,67	270
31191,06	863,96	32055,02	48247,41	300
31191,06	568,72	31759,78	31759,78	197
31191,06	950,35	32141,41	53072,15	330
31191,06	1036,75	32227,81	57896,90	360
31191,06	1051,15	32242,21	58701,02	365

Elaborado por: El Autor

Gráfico N° 17 : Punto de Equilibrio



Elaborado por: El Autor

Esto indica, que para lograr el punto de equilibrio deseado es necesario generar ingresos por un valor de 31.759,78 para poder cubrir con los costos y gastos que genera la empresa.

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

6.1. Nombre o razón social

La empresa de consultoría administrativa y financiera llevará el nombre comercial de **SOLUCIONES EMPRESARIALES** a razón del enfoque que se le quiere dar a los servicios.

6.2. Constitución legal

La consultora será constituida bajo la figura legal de Sociedad Colectiva, ya que para su creación y puesta en marcha se contará con la aportación de un capital privado de dos personas, de las cuales una de ellas se hará responsable de la administración y dirección de la empresa y la otra formará parte del equipo consultor. Así, la razón social que identificará a la empresa ante los organismos de control será S & C Asesores Administrativos y Financieros.

6.3. Requisitos para operación de la empresa

CÁMARA ECUATORIANA DE CONSULTORÍA

Requisitos Compañías Nacionales

- a) Solicitud de afiliación firmada por el Representante Legal de la Compañía Consultora, dirigida a nombre del Ing. Fernando Aguilar, Presidente de CEC.
- b) Copia certificada de los Estatutos de Constitución de la Compañía y sus reformas. (El objeto social de la Compañía debe tener vinculación con las actividades de consultoría)

- c) Certificado de Cumplimiento de Obligaciones con la Superintendencia de Compañías.
- d) Copia Simple de los títulos profesionales de los socios de la Compañía.
- e) Formulario de Registro adjunto correctamente ingresado.
- f) Una vez aprobada la Compañía por parte del Directorio se deberá cumplir con las obligaciones para con CEC, que son:
 - o Valor de afiliación: USD 200,00
 - o Cuota Ordinaria: USD 30,00

(Se pagará seis cuotas ordinarias por adelantado)

SUPERCIAS

La escritura de constitución para una compañía en nombre colectivo contendrá lo siguiente:

- El nombre, nacionalidad y domicilio de los socios que lo forman;
- La razón social, objeto y domicilio de la compañía;
- El nombre de los socios autorizados para cobrar, administrar y firmar por ella;
- La suma de los aportes entregados, o por entregarse, para la constitución de la compañía; y,
- El tiempo de duración de ésta.

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Obtención del RUC para sociedades

- Formulario 01A y 01B.
- Escrituras de constitución.

- Nombramiento del Representante legal o Agente de retención.
- Presentar el original y entregar una copia de la cedula de identidad del Representante legal o Agente de retención.
- Presentar el original del certificado de votación del Representante legal o Agente de retención.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

REQUISITOS MUNICIPALES

Patente Municipal

- Llenar el formulario único para la obtención de los permisos para ejercer Actividades Económicas en el cantón Cayambe.
- No adeudar al municipio, el propietario y/o arrendatario, del predio donde se realiza la actividad económica.
- Copia de cedula y papeleta de votación
- Copia del RUC
- Copia del informe de uso del suelo

CUERPO DE BOMBEROS

- Adquirir solicitud de la Inspección del Cuerpo de Bomberos (Secretaria).
- Inspección por el departamento de Inspección.
- Copia de Factura de la compra de extintores o de recarga, a nombre del propietaria /o presentar el extintor.

- El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.
- Copia de RUC
- Copia de la cédula de Identidad.

6.4. Filosofía empresarial

6.4.1. Misión

Ser una empresa consultora que busque dar respuesta a las necesidades de asesoría administrativa y financiera tanto de las pequeñas como de las medianas empresas de la ciudad, con un alto grado de profesionalismo, calidad y garantía en los servicios.

6.4.2. Visión

En los próximos cinco años **SOLUCIONES EMPRESARIALES** será una empresa consultora líder a nivel cantonal en el asesoramiento administrativo y financiero de pequeños y medianos empresarios y reconocida por brindar servicios de calidad.

6.4.3. Objetivos

6.4.3.1. *Objetivo General*

El Objetivo principal de **SOLUCIONES EMPRESARIALES**, es garantizar a nuestros clientes calidad y confianza en el servicio mediante la proposición objetiva de medidas que podrían adoptar para superar los diversos inconvenientes empresariales.

6.4.3.2. *Objetivos Específicos*

- Captar el mercado de servicios de consultoría administrativa y financiera de la ciudad de Cayambe.
- Posicionarnos en el mercado mediante la publicidad y promociones de los servicios que ofrece la consultora.
- Ampliar la oferta de los servicios de consultoría administrativa y financiera a partir del segundo año.
- Brindar soluciones adecuadas a los problemas que posean los clientes mediante un apropiado estudio situacional.

6.4.4. Principios

- **Trabajo en equipo:** principio fundamental de la empresa; ya que el trabajo en equipo impulsa la eficiencia y calidad de nuestros servicios.
- **División del trabajo:** determinada por la especialización, consiste en delegar autoridad a todos los miembros de la organización.
- **Coordinación:** hace referencia a las actividades y personas que tienen una interacción entre sí.
- **Moralidad:** manifestar una orientación por el cumplimiento de normas legales vigentes y principios éticos.
- **Transparencia:** hacer visible la gestión realizada por medio de la relación directa entre el consultor y el cliente.

- **Eficiencia:** aprovechamiento óptimo de los recursos disponibles en la organización.
- **Eficacia:** alcanzar los objetivos empresariales a través del cumplimiento de metas.
- **Imparcialidad:** actuar de manera independiente con el fin de garantizar el adecuado cumplimiento de las actividades.
- **Competitividad:** Es la capacidad de ver oportunidades en cada situación; para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

6.4.5. Valores

- Responsabilidad
- Integridad
- Compromiso
- Confianza
- Honestidad
- Respeto
- Tolerancia

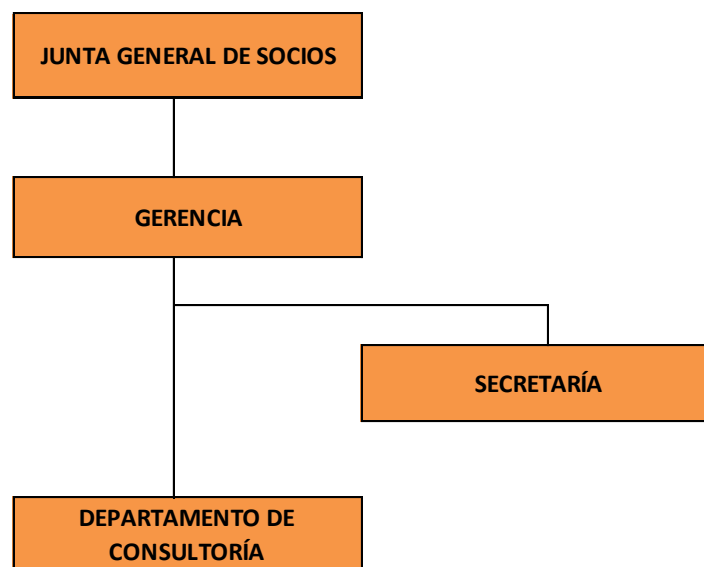
6.4.6. Políticas

- Mantener confidencialidad con la información proporcionada por los clientes.
- Desarrollar un clima de trabajo adecuado para el personal de la consultora.
- Desarrollar una cultura organizacional de calidad entre el personal para ofrecer un servicio de asesoramiento eficaz, eficiente y oportuno.

- El horario de trabajo será desde las 08:00 am hasta las 17:00 pm con una hora de almuerzo.
- El personal contará con un uniforme y tarjeta de presentación para poder identificarse ante los clientes.
- Solicitar al cliente la cancelación del 50% con la firma del contrato y la diferencia una vez concluido el trabajo.
- Llevar un expediente con la información actualizada de las actividades llevadas a cabo por el cliente.
- El personal recibirá cursos de actualización en sus respectivas ramas.
- Realizar un mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos de la empresa.

6.5. Estructura organizacional


Gráfico N° 18 : Estructura organizacional



Elaborado por: El Autor


6.5.1. Manual orgánico funcional

6.5.1.1. Funciones del Gerente

	MANUAL DE FUNCIONES SOLUCIONES EMPRESARIALES
Nombre del Puesto: Gerente	
Nivel: Ejecutivo	
Jefe(s) inmediato (s): Junta General de Socios	
Subordinado(s) inmediato(s): Secretaria y Supervisor de Consultoría.	
PERFIL Y COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none">• Instrucción Formal: Título de tercer nivel en áreas de administración de empresas.	
<ul style="list-style-type: none">• Instrucción complementaria: Comunicación y liderazgo-Recursos Humanos y presupuestos.	
<ul style="list-style-type: none">• Experiencia: Mínimo cuatros años en cargos administrativos.	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Representar legalmente a la consultora en todos los aspectos.	
<ul style="list-style-type: none">• Administrar y Gestionar adecuadamente los recursos de la consultora.	
<ul style="list-style-type: none">• Revisar presupuestos, balances y estados financieros de la consultora.	
<ul style="list-style-type: none">• Evaluar el trabajo del Departamento de consultoría	
<ul style="list-style-type: none">• Presentar el informe anual ante la Junta General de Socios.	
<ul style="list-style-type: none">• Cumplir y hacer cumplir las resoluciones tomadas por la Junta General de Socios y demás disposiciones legales.	


Elaborado por: El Autor

6.5.1.2. *Funciones de la Secretaria*

	MANUAL DE FUNCIONES SOLUCIONES EMPRESARIALES
Nombre del Puesto: Secretaria	
Nivel: Administrativo	
Jefe(s) inmediato (s): Gerente General	
Subordinado(s) inmediato(s): Ninguno	
PERFIL Y COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción Formal: Título de licenciado en secretariado o contabilidad. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción complementaria: Cursos de archivo, Curso de computación, Curso de Contabilidad. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia: Mínimo dos años en secretariado. 	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar oficios, cartas, certificados, memorándums. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Organizar y mantener actualizada la base de datos de los clientes. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Archivar adecuadamente la documentación de la consultora. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Atender e informar a clientes, proveedores y público en general. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar las actividades del Gerente, Supervisor y Consultores. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Programar las citas con los clientes. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Registrar y controlar la asistencia del personal. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar la contabilidad general. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar al día la cuenta de caja chica. 	


Elaborado por: El Autor

6.5.1.3. *Funciones del Supervisor Operativo*

	MANUAL DE FUNCIONES SOLUCIONES EMPRESARIALES
Nombre del Puesto: Supervisor	
Nivel: Operativo	
Jefe(s) inmediato (s): Gerente General	
Subordinado(s) inmediato(s): Consultores	
PERFIL Y COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción Formal: Título de Ingeniero en Administración o Finanzas. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción complementaria: Cursos de Tributación, Cursos de Superintendencias de Compañías, Cursos del SRI, Cursos de Computación. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia: Mínimo tres años en Administración o Finanzas 	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Ejecutar las disposiciones emanadas por el Gerente General de la consultora. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Programar o planificar el trabajo del día, establecer la prioridad y el orden, tomando en cuenta los recursos y tiempo disponible para hacerlo. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Proponer e intervenir en el desarrollo de las propuestas del equipo consultor. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar sesiones de trabajo para motivar y dar retroalimentación, solucionar problemas y proporcionar orientación, asistencia y apoyo. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajar en la formación de los colaboradores para crear una capacidad propia y permanente del cambio. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar evaluaciones del desempeño al personal para asegurar que se cumplan con los objetivos organizacionales. 	

Elaborado por: El Autor

6.5.1.4. *Funciones del Consultor*

	MANUAL DE FUNCIONES SOLUCIONES EMPRESARIALES
Nombre del Puesto: Consultor Administrativo y Financiero.	
Nivel: Operativo	
Jefe(s) inmediato (s): Supervisor	
Subordinado(s) inmediato(s): Ninguno	
PERFIL Y COMPETENCIAS	
<ul style="list-style-type: none">• Instrucción Formal: Título de Ingeniero en Administración o Finanzas.	
<ul style="list-style-type: none">• Instrucción complementaria: Cursos de idiomas, Cursos de Recursos Humanos, Cursos de Emprendimiento, Cursos de computación.	
<ul style="list-style-type: none">• Experiencia: Mínimo dos años en administración o finanzas.	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none">• Ejecutar las disposiciones emanadas por el Supervisor de la consultora.	
<ul style="list-style-type: none">• Brindar la atención y el asesoramiento requerido por los clientes.	
<ul style="list-style-type: none">• Planificar y organizar las actividades de consultoría.	
<ul style="list-style-type: none">• Desarrollar propuestas efectivas que satisfagan las necesidades del cliente.	
<ul style="list-style-type: none">• Ejecutar los planes que fueron acordados con las partes interesadas.	
<ul style="list-style-type: none">• Elaborar los informes finales de consultoría.	

Elaborado por: El Autor

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

7.1. Matriz de impactos

Con la siguiente matriz se va a analizar cada uno de los impactos que generaría el proyecto, con el fin de determinar el grado de importancia y la valía de cada uno.

Tabla N° 62 : Matriz de impactos

(-3)	(-2)	(-1)	0	(1)	(2)	(3)
Alto	Medio	Bajo	Sin impacto	Bajo	Medio	Alto
NEGATIVO			NEUTRO	POSITIVO		

Elaborado por: El Autor

Fórmula para el cálculo del nivel de impacto

Posterior a la puntuación, se deberá aplicar la siguiente fórmula para analizar cada impacto:

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\Sigma \text{ de calificación}}{\text{número de indicadores}}$$

7.2. Impacto empresarial

Tabla N° 63: Impacto del proyecto

N°	Indicadores	Nivel del Impacto							TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Gestión eficiente							x	3
2	Promover competitividad empresarial						x		2
3	Crecimiento del sector							x	3
	TOTAL								8
	NIVEL DE IMPACTO EMPRESARIAL								2,67

Elaborado por: El Autor

Análisis:

En el aspecto empresarial el nivel de impacto es 2.67; equivalente a un impacto positivo alto.

Una gestión eficiente derivará en que las Mipymes incrementen los niveles de productividad en sus operaciones, contribuyendo de manera positiva al cumplimiento de los objetivos en todo orden.

Promover una competitividad empresarial, tiene como fin fundamental mejorar la capacidad de respuesta de las organizaciones ante las demandas y necesidades del entorno.

Apoyar al crecimiento empresarial del sector mediante un asesoramiento profesional dirigido a que las empresas desarrollen sus capacidades con la finalidad de aprovechar las oportunidades que actualmente se les presentan.

7.3. Impacto Socio-Económico

Tabla N° 64 : Impacto Socio-Económico

N°	Indicadores	Nivel del Impacto							TOTAL
		-3	-2	-1	0	1	2	3	
1	Generación fuentes de empleo						x		2
2	Mejoramiento en la calidad						x		2
3	Dinamización a la economía							x	3
	TOTAL								7
	NIVEL DE IMPACTO SOCIO-ECONÓMICO								2,33

Elaborado por: El Autor

Análisis:

En el aspecto socio-económico el nivel de impacto es 2.33; equivalente a un impacto positivo alto.

La implantación de la empresa de consultoría permitirá que las Pymes alcancen oportunidades de mejora en el ámbito organizacional que se traducirá en los resultados económicos. Al conseguir mayores ingresos, estarán en la posibilidad de realizar inversiones en infraestructura, personal y demás.

7.4. Impacto Ético

Tabla N° 65 : Impacto Ético

N°	Indicadores	Nivel del Impacto						TOTAL	
		-3	-2	-1	0	1	2		3
1	Cumplimiento de leyes							x	3
2	Credibilidad							x	3
3	Responsabilidad							x	3
TOTAL									9
NIVEL DE IMPACTO ÉTICO									3,00

Elaborado por: El Autor

Análisis:

En el aspecto ético el nivel de impacto es 3; equivalente a un impacto positivo alto.

La empresa pretende fomentar una conducta que se apegue al cumplimiento de leyes y normativas que rigen al sector empresarial. Para ello, como parte de las políticas organizacionales nuestros profesionales deberán estar siempre actualizados y con predisposición al acatamiento legal.

Hacer que la Pymes concientice de su rol en la sociedad y actúen con responsabilidad con respecto a los intereses de sus clientes y población en general.

La empresa de consultoría mediante la realización de trabajos profesionales, garantizados y de calidad pretende conseguir credibilidad en los clientes y lo cual deriva en el logro de beneficios mutuos.

CONCLUSIONES

- En el diagnóstico situacional del proyecto se logró determinar que en la ciudad de Cayambe existen condiciones idóneas para la implementación de una empresa de consultoría administrativa y financiera, al encontrar mayor sustento y viabilidad en lo que respecta a las alianzas y oportunidades a diferencia oponentes y riesgos.
- En el estudio de mercado se determinó que existen necesidades de asesoramiento en aspectos administrativos y financieros en las Pymes de la localidad que no han sido cubiertas constituyendo una importante cantidad de demanda insatisfecha. Además, se registró un importante nivel de aceptación por los servicios de consultoría que se pretenden ofrecer.
- Mediante el estudio técnico se estableció la ubicación más idónea de la empresa de acuerdo a los resultados del análisis de los factores más determinantes; el tamaño la consultora está estimada en función de las horas de trabajo requeridas en un trabajo de consultoría; con respecto al espacio físico, las operaciones administrativas no requieren de un amplio espacio ya que la mayor parte de las actividades se realizarán en las instalaciones del cliente. Por tanto, el nivel de inversión fija no es tan significativa como la del capital de trabajo e inversión diferida requeridos.
- El estudio financiero determinó la viabilidad del proyecto de creación de la empresa de consultoría; los flujos de caja mantienen una liquidez constante durante los cinco años de proyección; el VAN muestra una baja rentabilidad; la TIR compensa apretadamente la tasa de descuento; los inversionistas recuperan la inversión cerca del final de los cinco años proyectados. Por tanto, la

implementación del proyecto es viable de acuerdo a los indicadores financieros pero con un nivel de rentabilidad bajo y poco atractivo para los inversionistas en el plano económico.

- La filosofía empresarial de la empresa está enfocada principalmente en el cliente y sus necesidades, para lo cual todas las unidades de la organización pondrán a disposición toda su capacidad y esfuerzos con la firme convicción de conseguir los objetivos planteados por la dirección.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los inversionistas aprovechar la oportunidad de inversión que existe en la ciudad de Cayambe, ya que cuenta con factores idóneos que posibilitan la viabilidad para crear la empresa de consultoría administrativa y financiera.
- Aprovechar la demanda insatisfecha existente en la ciudad de Cayambe, ofertando servicios de calidad y utilizando eficientes estrategias de marketing con los cuales se logre: la aceptación de los posibles clientes y el posicionamiento tanto de la empresa como de los servicios en el mercado.
- Se sugiere que el proyecto sea manejado adecuadamente, con la finalidad de que los recursos invertidos sean aprovechados eficientemente y por ende se obtengan los objetivos deseados por la empresa.
- Para garantizar resultados en esta actividad es necesario que el consultor como promotor del cambio debe asegurar la participación del cliente y sus colaboradores en todo lo que hace, de modo que exista la máxima cooperación posible fundamental para la consecución de los objetivos organizacionales.
- Aprovechar los beneficios de afiliación que ofrece la Cámara Ecuatoriana de Consultoría respecto a programas de capacitación y actualización de herramientas metodológicas que son fundamentales para el mejoramiento en la calidad de los servicios.

BIBLIOGRAFÍA

- Alonso Velásquez, M. (2012). *Manual de consultoría administrativa*. Mexico: Plaza y Valdéz, S.A de C.V.
- Barroso Castro, C. (2012). *Economía de la empresa*. Madrid: Larousse-Ediciones Pirámide.
- Bazante Garcia, R. (14 de Abril de 2012). *Slideshare*. Recuperado el 27 de Octubre de 2016, de <https://es.scribd.com/doc/56967580/Estudio-Tecnico-Proyecto>
- Bello, M. (21 de Noviembre de 2012). *marinabello177.blogspot.com*. Recuperado el 26 de Octubre de 2016, de <http://marinabello177.blogspot.com/2012/11/desarrollo.html>
- Bravo Valdivieso, C. M. (2011). *Contabilidad General* . Quito: Escobar impresiones.
- Cevallos, I. (14 de Febrero de 2013). *Slideshare*. Recuperado el 26 de Octubre de 2016, de <http://es.slideshare.net/irce0510/consultora-de-marketing>
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- ENCICLOPEDIA CULTURALIA. (23 de Enero de 2013). *edukavital.blogspot.com*. Recuperado el 27 de Octubre de 2016, de <https://edukavital.blogspot.com/2013/01/definicion-de-mercado-meta.html>
- Gerencie.com. (05 de Mayo de 2016). *Gerencie.com*. Recuperado el 27 de Octubre de 2016, de <http://www.gerencie.com/estado-de-flujos-de-efectivo.html>
- Guerrero Reyes, J. C. (2014). *Contabilidad 2*. México D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Hernández, J. (18 de Febrero de 2012). *SINCAL*. Recuperado el 28 de Octubre de 2016, de <http://www.sincal.org/articulo25-importancia-de-la-consultoria-empresarial.html>
- Isabel Dopacio, C., Lázaro Aguilera, I., & Martín Gómez , S. (2014). *Fundamentos de la economía de la empresa*. Madrid: Larousse-Ediciones Pirámide.
- Jumbo, A. (13 de Octubre de 2012). *La contabilidad de costos en la virtualidad*. Recuperado el 27 de Octubre de 2016, de <http://lacontabilidaddecostosenlavirtualidad.blogspot.com/2012/10/el-punto-de-equilibrio.html>

- Meza Orozco, J. d. (2013). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- PSICO360. (26 de Agosto de 2012). Recuperado el 26 de Octubre de 2016, de <http://psico360.com/empresa-y-recursos-humanos/consultoria-en-rrhh/>
- Rojas López, M. D. (2015). *Evaluacion de proyectos para ingenieros*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Rojas López, M. D., & Medina Marín, L. J. (2011). *Planeación estrategica: fundamentos y casos*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Rubira, A. (17 de Marzo de 2013). *Slideshare*. Recuperado el 27 de Octubre de 2016, de <http://es.slideshare.net/albertrubira/demanda-potencial-y-mercado-meta>
- Sánchez Delgado, M. (2014). *Administración 1*. México D.F.: Grupo Editorial Patria.
- Soriano Llobera, J. M., García Pellicer, M. C., & Torrents Arevalo, J. A. (2012). *Economia de la empresa*. Barcelona: Universitat Politecnica de Catalunya.
- Talledos, R. (19 de Julio de 2013). *Slideshare*. Recuperado el 27 de Octubre de 2016, de <https://es.scribd.com/doc/82462250/Ingenieria-del-proyecto>
- Ventura, S. (23 de Abril de 2013). *GESTION.ORG*. Recuperado el 26 de Octubre de 2016, de <http://www.gestion.org/economia-empresa/5646/que-es-la-asesoria-financiera/>
- WIKIPEDIA. (25 de Junio de 2012). *Wikipedia.org*. Recuperado el 26 de Octubre de 2016, de https://es.wikipedia.org/wiki/Consultor%C3%ADa_estrat%C3%A9gica
- WIKIPEDIA. (22 de Octubre de 2016). *Wikipedia.org*. Recuperado el 28 de Octubre de 2016, de https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa_mixta

ANEXOS

ANEXO 1: ENCUESTA



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

ENCUESTA

**DIRIGIDA A LOS PROPIETARIOS DE LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES
DE LA CIUDAD DE CAYAMBE.**

Objetivo: La presente encuesta tiene como objetivo conocer las necesidades de las Mipymes con respecto a los servicios de asesoramiento y también determinar el nivel de aceptación que tendría la creación de una empresa de asesoría Administrativa y Financiera en la ciudad.

1. ¿Con cuántos empleados cuenta?

- 1-9
- 10-49
- 50-199
- Más de 200

2. ¿A qué actividad se dedica?

- Producción o manufactura
- Extracción
- Servicios
- Comercio

3. ¿Ha recibido capacitación formal para el manejo de su empresa/negocio?

- SI
- NO

4. ¿Qué problemas ha tenido últimamente en su actividad económica?

- Administrativo
- Contable
- Tributario

- Financiero
- Ninguno

5. ¿En qué temas le gustaría recibir asesoramiento?

- Administrativos
- Contables
- Tributarios
- Financieros
- Marketing
- Ninguno

6. ¿Alguna vez ha solicitado servicios de asesoría administrativa y financiera para su negocio?

- SI
- NO

7. ¿Qué factores tomaría en cuenta para contratar estos servicios?

- Profesionalismo
- Costos
- Reconocimiento

8. ¿Utiliza o solicita servicios de asesoramiento de alguna empresa o profesional para su negocio?

- SI
- NO

9. ¿Si se implementara una empresa de asesoría administrativa y financiera, solicitaría sus servicios?

- SI
- NO

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

- Entrada de la ciudad
- Centro de la ciudad
- Salida de la ciudad

11. ¿A través de qué medios le gustaría recibir información sobre estos servicios?

- Radio
- Prensa

- Internet

12. ¿Cada que tiempo requeriría del servicio?

- Mensualmente
- Trimestralmente
- Semestralmente
- Anualmente
- Otros

13. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir por su empresa/negocio al año en un servicio de consultoría?

- 50-100
- 101-200
- 201-300
- 301-400
- Más de 400

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

ANEXO 2: ENTREVISTA



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

ENTREVISTA

DIRIGIDA A PROPIETARIOS DE EMPRESAS DEDICADAS A LA PRESTACION DE SERVICIOS DE ASESORIA EN LA CIUDAD DE CAYAMBE.

Objetivo: La presente encuesta tiene como objetivo conocer la situación actual del sector dedicado a la prestación de servicios de asesoría en el cantón Cayambe.

Datos informativos:

Nombre del entrevistado: _____

Cargo o función: _____

Nombre del entrevistador: _____

1. ¿Qué lo impulso a incursionar en este negocio?

.....
.....
.....

2. ¿Cómo inicio en esta actividad y cuántos años lleva ejerciéndola?

.....
.....
.....
.....

3. ¿Cuál ha sido la clave para mantenerse en este negocio?

.....
.....

.....
.....

4. ¿Qué tipo de servicios de asesoría brinda?

.....
.....
.....

5. ¿A qué tipo de clientes atiende? y ¿Con que frecuencia acuden a su local?

.....
.....
.....

6. ¿Cuáles son los precios de los servicios que ofrece?

.....
.....
.....

7. ¿Qué piensa acerca de la competencia?

.....
.....
.....

8. ¿Alguna vez ha tenido problemas para satisfacer la demanda de los clientes?

.....
.....
.....

9. ¿Qué medios publicitarios ha utilizado para dar a conocer su negocio y que estrategias utiliza para atraer más clientes?

.....
.....
.....

10. ¿Considera que son necesarios este tipo servicios para el sector empresarial del cantón?

.....
.....
.....

11. ¿Qué exceptivas tiene para su negocio en un futuro? ¿Piensa continuar en esta actividad?

.....
.....
.....

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

ANEXO 3: PROFORMAS



Tel: 2363-008 / 2363-046 / 099 9043-305 Cayambe - Ecuador e-mail: osarguana@prosystem.com
 RUC: 1710202167001
 DIR: Sucre y Rocafuerte (Centro Comercial Vendedores Autónomos Local #90)

PROFORMA: D02288

CLIENTE : PAÚL SANDOVAL
CIUDAD : CAYAMBE
FECHA : 12/12/2016

CAN.	DESCRIPCIÓN	P. UNL.	TOTAL
2	COMPUTADOR CORE I3 6TA GENERACIÓN MB- BIOSTAR H110MHV3 DDR3 SOCKET 1151 PROC. INTEL Pentium g4400-3.3ghz SK1151 DD 1.0 TB TOSHIBA SATA MEM. 4.0 GB KINGSTON DDR3 DVD-RWRITER SAMSUNG SH-224FB 24X LECTOR MEMORIA INTERNO MON. LG 20" 20M37H-B LED VGA-HDMI TEC. GENIUS KB-110X MOUSE GENIUS DX-100 USB G5 REGULADOR VOLTAGE FORZA 1000VA HEADPHONES KLIP XTREME KHS320	514.78	1029.56
1	NOT. DELL 3458 C135005 Memoria Ram de 6gb Disco de Almacenamiento 1000 Gb	708.75	708.75
1	IMPR. EPSON L375 + SISTEMA TINTA ORIGINAL 4.500 Impresiones a Negro 7.500 Impresiones a Color	356.25	356.25
3	FLASH. MEM. KINGSTON 32GB DTSE9H	20.25	60.75
	GARANTIA 12 MESES PROFORMA VALIDA 16 DIAS ENTREGA INMEDIATA		
		SUB TOTAL	2155.31
		14% IVA	301.74
		TOTAL	2457.05

Atentamente,
 Tigo. Darwin Quishpe
 PROSYSTEM
 comuníquese a:
 ventas1@prosystem.ec

FABRIMUEBLES ECUADOR

Fabricación Muebles de Oficina

PROFORMA

CLIENTE:	JEFFERSON PAUL VILLALBA SANDOVAL	FECHA:	15/12/2016
DIRECCIÓN:	TABACUNDO, PANAMERICANA NORTE, SECTOR LA ESPERANZA, BARRIO VICENTE		
TELÉFONOS:	Tel : (593) (02) 2 112 019		
	Movil : 0999021507 - 0998310250 - 0980613043		

CANT	DETALLE	V.UNITARIO	V.TOTAL
2	COD: ET2007	275	550
1	COD: ET2009	135	135
1	COD: SILL.O2011	120	120
2	COD: SILL.E2012	128	256
1	COD: TAND.V2001	198	198
10	COD: SILL.V2001	32	320
1	COD: BIBLI2004	210	210
3	COD: DOF2007	110	330
1	COD: MESR2007	295	295
		SUBTOTAL	2414
		Iva 0%	
		Iva 14%	337,96
		TOTAL	2751,96



SdI PAPELERIA

Distribucion de Articulos de Oficina y Computacion

GERONIMO CARRION 659 Y AMAZONAS TELF 0992510753/2546318

JEFERSON PAUL WILLALBA SANDOVAL

.....

15-dic-16

QUITO

telefonar

CANTIDAD

V. UNITAR

TOTAL

OTRO

3	Resma de papel bond A4 75gr	3,40	10,20	
50	Sobre manila A4	0,16	8,00	
1	Resaltadores abc X10 CAJA	6,50	6,50	
1	Clips	0,39	0,39	
2	Grapadora K'w5760	5,17	10,34	
2	Perforadora K'w912	3,60	7,20	
2	Tintas para impresora		0,00	
2	Saca grapas	0,53	1,06	
3	Post it	0,61	1,83	
3	Marcador permanente	0,66	1,98	
1	Marcador tiza líquida	0,66	0,66	
30	Carpetas cartón	0,17	5,10	
30	Carpetas archivadoras	2,45	73,50	
1	Etiquetas adhesivas	0,60	0,60	
2	Calculadora Casio	7,98	15,96	
1	Bolígrafos color azul BIC, p M X24	5,60	5,60	
1	Bolígrafos color negro X24	5,60	5,60	
1	Bolígrafos color rojo X24	5,60	5,60	
1	Lápices BIC	3,60	3,60	

Subtotal 163,72

iva 0%

iva 14% 22,92

TOTAL 186,64

ENTREGA A DOMICILIO SIN RECARGO

ANEXO 4: REMUNERACIONES PERSONAL

Tabla N° 66 : Remuneraciones Personal

CARGO	S. MENSUAL	S. ANUAL	D. TERCERO	D. CUARTO	VAC	AP. PATRONAL	F. RESERVA	TOTAL COSTO \$	V. MENSUAL	V.HORA
ADMINISTRATIVO										
Gerente General	1000	12000	1000,00	375	500,00	1458,00	1000,00	16333,00	1361,08	
Secretaria	380	4560	380,00	375	190,00	554,04	380,00	6439,04	536,59	
TOTAL								22772,04	1897,67	
OPERATIVO										
Supervisor Operativo	800	9600	800,00	375	400,00	1166,40	800,00	13141,40	1095,12	6,84
Consultor 1	700	8400	700,00	375	350,00	1020,60	700,00	11545,60	962,13	6,01
Consultor 2	700	8400	700,00	375	350,00	1020,60	700,00	11545,60	962,13	6,01
TOTAL								36232,60	3019,38	18,87

Elaborado por: El Autor

ANEXO 5: PLAN DE TRABAJO DE UNA CONSULTORÍA

Tabla N° 67: Plan de Trabajo de Consultoría

CONSULTORÍA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS DE COOPERATIVA															
			MESES PROMEDIO												TOTAL HORAS
No	MACRO ACTIVIDADES	TTHH REQUERIDO	JUNIO				JULIO				AGOSTO				TOTAL HORAS
No	MACRO ACTIVIDADES	RESPONSABLE	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	TOTAL HORAS
1	Planificación de la propuesta de consultoría	ANALISTA 1	4												4
		SUPERVISOR OPERATIVO		2											2
		GERENTE													0
2	Firma de contrato	ANALISTA 1													0
		SUPERVISOR OPERATIVO													0
		GERENTE	1												1
3	Reunión con el Gerente y Presidente de la Cooperativa, para fijar responsabilidades y compromisos internos	ANALISTA 1	2												2
		SUPERVISOR OPERATIVO	2												2
		GERENTE	2												2
4	Diseño de instrumentos cuantitativos y cualitativos para la investigación	ANALISTA 1		7	7										14
		SUPERVISOR OPERATIVO		3	2										5
		GERENTE				1									1
5	Entrevista con Autoridades de la Empresa a investigar	ANALISTA 1					4								4
		SUPERVISOR OPERATIVO						3							3

		GERENTE													0
6	Visita al lugar de la investigación, para levantar información secundaria. (Observación)	ANALISTA 1					1								1
		SUPERVISOR OPERATIVO						1							1
		GERENTE													0
7	Organización interna de logística para los encuestadores	ANALISTA 1						4							4
		SUPERVISOR OPERATIVO							3						3
		GERENTE													0
8	Inicio trabajo de campo (Aplicación Encuesta)	ANALISTA 1							10	8					18
		SUPERVISOR OPERATIVO							4	2					6
		GERENTE													0
9	Tabulación de las Encuestas. Reunión con autoridades 6:00 PM PUNTOS IMPORTANTES	ANALISTA 1								7	7				14
		SUPERVISOR OPERATIVO									4				4
		GERENTE													0
10	Entrevista con algunas Organizaciones Comunitarias, Barriales, otras de la Zona. (Ayuda de la Cooperativa)	ANALISTA 1									2				2
		SUPERVISOR OPERATIVO									4				4
		GERENTE									1				1
11	Preparación de cruces y cuadros de salida de encuestas	ANALISTA 1									6	4			10
		SUPERVISOR OPERATIVO									4	2			6
		GERENTE													0
12	Procesamiento de Primer Borrador de Informe	ANALISTA 1									5	4			9
		SUPERVISOR OPERATIVO									2	1			3
		GERENTE													0
13	Análisis e interpretación de resultados	ANALISTA 1											7		7
		SUPERVISOR OPERATIVO												3	3

		GERENTE																	
14	Redacción de informe borrador	ANALISTA 1																0	
		SUPERVISOR OPERATIVO															3	3	
		GERENTE																3	3
		GERENTE																0	
15	Entrega del Primer Borrador a la Cooperativa	ANALISTA 1																0	
		SUPERVISOR OPERATIVO																3	3
		GERENTE																2	2
16	Reunión con el Gerente y Presidente de la Cooperativa, para escuchar su retroalimentación	ANALISTA 1																3	3
		SUPERVISOR OPERATIVO																1	1
		GERENTE																1	1
17	Redacción de informe final con reajustes	ANALISTA 1																2	2
		SUPERVISOR OPERATIVO																2	2
		GERENTE																1	1
18	Entrega informe final	ANALISTA 1																	0
		SUPERVISOR OPERATIVO																	0
		GERENTE																2	2
	TOTAL HORAS		11	12	9	1	5	4	4	17	17	35	11	34				159	

Elaborado por: El Autor

ANEXO 6: TABLA DE AMORTIZACIÓN

Tabla N° 68 : Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
Capital	16.055,04			
Interés	16,08%			
Plazo (años)	5,00			
Cuota	\$391,11			
Banco	BAN ECUADOR			
Mes	Fecha	Cuota	Interés	Capital
1	01/02/2017	\$391,11	\$215,14	\$175,97
2	03/03/2017	\$391,11	\$212,78	\$178,33
3	02/04/2017	\$391,11	\$210,39	\$180,72
4	02/05/2017	\$391,11	\$207,97	\$183,14
5	01/06/2017	\$391,11	\$205,51	\$185,60
6	01/07/2017	\$391,11	\$203,03	\$188,08
7	31/07/2017	\$391,11	\$200,51	\$190,60
8	30/08/2017	\$391,11	\$197,95	\$193,16
9	29/09/2017	\$391,11	\$195,36	\$195,75
10	29/10/2017	\$391,11	\$192,74	\$198,37
11	28/11/2017	\$391,11	\$190,08	\$201,03
12	28/12/2017	\$391,11	\$187,39	\$203,72
		\$4.693,32	\$2.418,85	\$2.274,47
13	27/01/2018	\$391,11	\$184,66	\$206,45
14	26/02/2018	\$391,11	\$181,89	\$209,22
15	28/03/2018	\$391,11	\$179,09	\$212,02
16	27/04/2018	\$391,11	\$176,25	\$214,86
17	27/05/2018	\$391,11	\$173,37	\$217,74
18	26/06/2018	\$391,11	\$170,45	\$220,66
19	26/07/2018	\$391,11	\$167,49	\$223,62
20	25/08/2018	\$391,11	\$164,50	\$226,61
21	24/09/2018	\$391,11	\$161,46	\$229,65
22	24/10/2018	\$391,11	\$158,38	\$232,73
23	23/11/2018	\$391,11	\$155,27	\$235,84
24	23/12/2018	\$391,11	\$152,11	\$239,00
		\$4.693,32	\$2.024,92	\$2.668,40
25	22/01/2019	\$391,11	\$148,90	\$242,21
26	21/02/2019	\$391,11	\$145,66	\$245,45
27	23/03/2019	\$391,11	\$142,37	\$248,74
28	22/04/2019	\$391,11	\$139,04	\$252,07
29	22/05/2019	\$391,11	\$135,66	\$255,45

30	21/06/2019	\$391,11	\$132,23	\$258,88
31	21/07/2019	\$391,11	\$128,77	\$262,34
32	20/08/2019	\$391,11	\$125,25	\$265,86
33	19/09/2019	\$391,11	\$121,69	\$269,42
34	19/10/2019	\$391,11	\$118,08	\$273,03
35	18/11/2019	\$391,11	\$114,42	\$276,69
36	18/12/2019	\$391,11	\$110,71	\$280,40
		\$4.693,32	\$1.562,77	\$3.130,55
37	17/01/2020	\$391,11	\$106,95	\$284,16
38	16/02/2020	\$391,11	\$103,15	\$287,96
39	17/03/2020	\$391,11	\$99,29	\$291,82
40	16/04/2020	\$391,11	\$95,38	\$295,73
41	16/05/2020	\$391,11	\$91,41	\$299,70
42	15/06/2020	\$391,11	\$87,40	\$303,71
43	15/07/2020	\$391,11	\$83,33	\$307,78
44	14/08/2020	\$391,11	\$79,20	\$311,91
45	13/09/2020	\$391,11	\$75,02	\$316,09
46	13/10/2020	\$391,11	\$70,79	\$320,32
47	12/11/2020	\$391,11	\$66,50	\$324,61
48	12/12/2020	\$391,11	\$62,15	\$328,96
		\$4.693,32	\$1.020,57	\$3.672,76
49	11/01/2021	\$391,11	\$57,74	\$333,37
50	10/02/2021	\$391,11	\$53,27	\$337,84
51	12/03/2021	\$391,11	\$48,74	\$342,37
52	11/04/2021	\$391,11	\$44,16	\$346,95
53	11/05/2021	\$391,11	\$39,51	\$351,60
54	10/06/2021	\$391,11	\$34,80	\$356,31
55	10/07/2021	\$391,11	\$30,02	\$361,09
56	09/08/2021	\$391,11	\$25,18	\$365,93
57	08/09/2021	\$391,11	\$20,28	\$370,83
58	08/10/2021	\$391,11	\$15,31	\$375,80
59	07/11/2021	\$391,11	\$10,27	\$380,84
60	07/12/2021	\$391,11	\$5,17	\$385,94
		\$4.693,32	\$384,46	\$4.308,86

Elaborado por: El Autor

Urkund Analysis Result

Analysed Document: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIA -PAUL VILLALBA.docx (D25584458)
Submitted: 2017-02-09 04:23:00
Submitted By: paulo-jeff020@hotmail.com
Significance: 9 %

Sources included in the report:

ANDREA-QUINTANA-TRABAJO-DE-GRADO-II.docx (D21412780)
PROYECTO-COMPLEJO TURISTICO.docx (D11428692)
COPIA_EDISION.docx (D18127263)
PROYECTO-DE-CONTROL-INTELIGENTE.docx (D14999245)
PROYECTO TERMINADO ING PERALTA.1docx.docx (D21560830)
Trabajo de Grado Ximena Heredia.docx (D21254882)
TESIS 657.48 C3312a - ROBERTO CARRANZA.doc (D14446861)
TESIS FERNANDO FIGUEROA B.A.C.docx (D14906878)
TESIS FERNANDO FIGUEROA B.A.C.docx (D15015030)
Tesis corregido GRADO II..docx (D20410319)
TRABAJO DE GRADO DORIS CARAGOLLA.docx (D21239942)
TESIS.docx (D13728751)
<http://marinabello177.blogspot.com/2012/11/desarrollo.html>
<https://edukavital.blogspot.com/2013/01/definicion-de-mercado-meta.html>
<http://www.gerencie.com/estado-de-flujos-de-efectivo.html>
<http://www.sincal.org/articulo25-importancia-de-la-consultoria-empresarial.html>
<http://lacontabilidaddecostenlavirtualidad.blogspot.com/2012/10/el-punto-de-equilibrio.html>
<http://psico360.com/empresa-y-recursos-humanos/consultoria-en-rrhh/>
<http://es.slideshare.net/albertrubira/demanda-potencial-y-mercado-meta>
<http://www.gestion.org/economia-empresa/5646/que-es-la-asesoria-financiera/>
https://es.wikipedia.org/wiki/Consultor%C3%ADa_estrat%C3%A9gica
https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa_mixta