



**UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABI**



**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**CARRERA DE ECONOMÍA**

**PROYECTO DE TITULACIÓN PREVIA LA  
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

**ECONOMISTA**

**TEMA:**

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA  
ECONÓMICA, FINANCIERA Y TRIBUTARIA ENFOCADA AL FORTALECIMIENTO  
DE LAS PYMES DE LA CIUDAD DE MANTA**

**ELABORADO POR:**

**CAYANCELA SANCHEZ LEONARDO RAFAEL  
SALAZAR VERA CYNTHIA LILIBETH**

**TUTOR:**

**ECON. KATTY VALENCIA MACIAS**

**PERIODO:**

**2017 - 2018**

## **Agradecimiento**

A la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, especialmente a los docentes de la carrera de Economía, de la Facultad de Ciencias Económicas, quienes supieron transmitir a lo largo de toda nuestra carrera universitaria sus conocimientos académicos y sus consejos, además de comprendernos y dedicarnos su tiempo, algunos hasta por habernos brindado su amistad, con la finalidad de hacer de nosotros unos profesionales competitivos.

A nuestra tutora de tesis, la Ing. Katty Valencia, por su colaboración al habernos orientado en la aplicación de la metodología para el desarrollo del presente Proyecto de inversión.

Leonardo Cayancela Sánchez

Cynthia Salazar Vera

## **Dedicatoria**

Esta tesis se la dedico especialmente a Dios, ya que es quien protege mis pasos y el que me da las fuerzas necesarias para cumplir con mis metas. A mis padres por ser los pilares fundamentales en mi vida, apoyándome siempre moral e incondicionalmente, siendo aquellos quienes supieron darme el impulso necesario para no decaer y seguir luchando por conseguir mis sueños.

A mis hermanos, quienes me ayudaron en lo moral y en lo económico a llegar a donde estoy, siendo estos aspectos fundamentales para conseguir la meta deseada, y a mis amigos más cercanos por darme su voz de aliento en todo momento.

Leonardo Cayancela Sánchez

## **Dedicatoria**

Esta tesis se la dedico a Dios y a mis padres, quienes supieron brindarme apoyo incondicional para poder culminar mis estudios, siendo aquellos el pilar fundamental para encaminarme a ser una buena profesional, a mi abuelita, quien en vida supo darme su apoyo moral y aliento para no desmayar y seguir encaminada hacia los estudios.

A mis amigos con quienes pase mis últimos años de estudio y quienes serán parte de mi vida por aquellos buenos momentos de diversión y de ayuda mutua para salir adelante juntos.

Cynthia Salazar Vera

## Certificación del tutor

En calidad de docente tutor(a) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí, certifico:

Haber dirigido y revisado el trabajo de titulación, cumpliendo el total de...horas, bajo la modalidad de Proyecto de Inversión, cuyo tema del proyecto es “**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA ECONÓMICA, FINANCIERA Y TRIBUTARIA ENFOCADA AL FORTALECIMIENTO DE LAS PYMES DE LA CIUDAD DE MANTA**”, el mismo que ha sido desarrollado de acuerdo a los lineamientos internos de la modalidad en mención y en apego al cumplimiento de los requisitos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico, por tal motivo CERTIFICO, que el mencionado proyecto reúne los méritos académicos, científicos y formales, suficientes para ser sometido a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

La autoría del tema desarrollado, corresponde al señor/señora/señorita **Salazar Vera Cynthia Lilibeth y Cayancela Sánchez Leonardo Rafael**, egresados de la carrera de **Economía**, en el período académico 2017-2018, quienes se encuentran aptos para la sustentación de su trabajo de titulación.

Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.

Manta, 04 de octubre de 2018.

Lo certifico,

Eco. Katty Valencia Macías

**Docente Tutor(a)**

## **Autoría**

Los resultados obtenidos en el “**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA ECONÓMICA, FINANCIERA Y TRIBUTARIA ENFOCADA AL FORTALECIMIENTO DE LAS PYMES DE LA CIUDAD DE MANTA**” son de responsabilidad de los autores, basado en revisión bibliográfica y datos obtenidos en el trabajo de campo.

---

**Salazar Vera Cynthia Lilibeth**

---

**Cayancela Sánchez Leonardo Rafael**

**UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**CARRERA: ECONOMÍA**

Los miembros del tribunal examinador aprueban el informe del trabajo sobre el tema:

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA CONSULTORA ECONÓMICA, FINANCIERA Y TRIBUTARIA ENFOCADA AL FORTALECIMIENTO DE LAS PYMES DE LA CIUDAD DE MANTA”** de los egresados **Salazar Vera Cynthia Lilibeth** y **Cayancela Sánchez Leonardo Rafael**, luego de haber sido analizada por los señores Miembros del Tribunal de Grado, en cumplimiento de lo que establece la ley se da por aprobada la sustentación, acción que le hace acreedores al título de Economista.

MANTA, 4 de octubre del 2018

DIRECTOR DE TESIS: \_\_\_\_\_

Eco. Katty Valencia

MIEMBROS DEL TRIBUNAL:

\_\_\_\_\_  
Eco. Fernando Anzules

\_\_\_\_\_  
Ing. Tanya Andino

\_\_\_\_\_  
Ing. Claudia Zambrano

# Índice

Agradecimiento .....	2
Dedicatoria .....	3
Índice .....	8
Índice de Tablas .....	11
Índice de Figuras .....	13
Introducción. ....	14
Capítulo I.....	15
El Problema.....	15
1.1. Tema.....	15
1.2. Planteamiento del problema .....	15
1.3. Formulación y Sistematización del Problema .....	15
1.4. Delimitación del problema .....	16
1.5. Objetivos de la Investigación .....	17
1.6. Marco de referencia.....	18
1.7. Justificación e importancia.....	21
1.8. Beneficiarios potenciales.....	22
1.9. Aspectos Metodológicos .....	22
Capítulo II .....	23
Estudio Estratégico.....	23
2.1. Análisis Estratégico.....	23
2.1.1 Análisis del Macroentorno .....	23
2.1.2. Análisis del Microentorno .....	26
2.1.3. Análisis FODA.....	28
2.2. Planteamiento Estratégico .....	29
2.2.1. Visión y Misión de la empresa.....	29
2.2.2. Objetivos Estratégicos .....	29
2.2.3. Estrategias .....	30
2.2.4. Valores Institucionales .....	30
Capitulo III.....	32
Estudio de Mercado.....	32
3.1. Objetivo General .....	32
3.2. Definición de Estudio de Mercado.....	32
3.3. Diseño de la Investigación de Mercado .....	32
3.3.1. Segmentación de Mercado .....	32



3.3.2 Población.....	33
3.3.3. Muestra y su Cálculo.....	33
3.3.4. Tamaño de la Muestra .....	34
3.3.5. Encuesta .....	35
3.3.6. Tabulación y análisis de resultados.....	35
3.4. Análisis del Mercado de Referencia.....	49
3.4.1. Análisis y cuantificación de la demanda actual y futura .....	49
3.4.2. Análisis y cuantificación de la oferta actual y futura .....	52
3.4.3. Cuantificación de la demanda insatisfecha actual .....	54
3.4.4. Determinación de la demanda que atenderá el proyecto .....	55
3.5. Plan Comercial .....	56
3.5.1. Objetivos del plan comercial.....	56
3.5.2. Segmentos de Mercado .....	56
3.5.3. Producto o Servicio .....	56
3.5.4. Precio.....	57
3.5.5. Plaza o Distribución .....	58
3.5.6. Promoción .....	58
Capitulo IV.....	59
Estudio Técnico– Organizacional .....	59
4.1. Estudio Técnico.....	59
4.1.1. Ingeniería del proceso productivo de la asesoría.....	59
4.1.2. Requerimientos del Proyecto.....	61
4.1.3. Localización .....	67
4.2. Estudio Organizacional .....	68
4.2.1. Organigrama.....	68
4.2.2. Distribución de funciones y responsabilidades .....	69
4.2.3. Nombre o razón social de la empresa.....	77
4.2.4. Titularidad de la propiedad de la empresa.....	77
4.2.5. Filosofía corporativa .....	77
4.3. Estudio Legal .....	79
4.3.1. Requisitos para la Obtención del RUC (personas jurídicas) .....	79
4.3.2. Requisitos para obtener la patente municipal en el Cantón Manta. ....	80
4.3.3. Requisitos para obtener el permiso de Funcionamiento por parte del Benemérito Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Manta. ....	81

Capítulo V .....	82
Estudio financiero .....	82
5.1. Plan de Inversión.....	82
5.1.1. Propiedad, planta y equipo .....	82
5.1.2. Activos diferidos .....	83
5.1.3. Capital de trabajo .....	83
5.1.4. Flujo de depreciaciones .....	85
5.2. Plan de Financiamiento .....	86
5.2.1. Estructura del financiamiento del proyecto.....	87
5.2.2. Constitución del Capital propio.....	87
5.2.3. Tabla de amortización .....	88
5.3. Proyecciones de Ingresos Operacionales .....	88
5.4. Proyecciones de Costos y Gastos Operacionales .....	90
5.5. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado.....	91
5.6. Estado de Flujos de efectivo Proyectado.....	92
5.7. Balance General Proyectado .....	93
Capítulo VI.....	94
Evaluación.....	95
6.1 Evaluación financiera.....	95
6.1.1. Ratios financieros .....	95
6.1.2. Flujos de Fondos del Proyecto .....	97
6.1.3. Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC).....	97
6.1.4. Evaluación Financiera del Proyecto (VAN, TIR, PAY BACK) .....	98
6.2. Evaluación económica.....	100
6.2.1. Análisis Costo- Beneficio.....	100
6.3. Evaluación ambiental .....	100
6.3.1. Plan de mitigación ambiental .....	100
Conclusiones .....	101
Recomendaciones.....	103
Bibliografías.....	104

## Índice de Tablas

Tabla 1: Variables del Mercado Objetivo .....	33
Tabla 2: Numero de Pequeñas y Medianas empresas .....	33
Tabla 3: Actividad económica de las PYMES de Manta .....	35
Tabla 4: Tipos de conocimientos de los administradores de las Pymes .....	36
Tabla 5: Cantidad de Pymes que tercerizan sus actividades .....	37
Tabla 6: Disposición a contratar los servicios de Consultoría .....	38
Tabla 7: Problemas o limitantes de las Pymes .....	40
Tabla 8: Antecedentes de contratación de consultorías de las Pymes.....	42
Tabla 9: Características a considerar del servicio de consultoría.....	43
Tabla 10: Servicios a demandar .....	45
Tabla 11: Frecuencia de posible Contratación .....	47
Tabla 12: Precios estimados a pagar por consultorías.....	48
Tabla 13: Total de Empresas en Manabí.....	49
Tabla 14: Pymes en Cantones de Manabí .....	50
Tabla 15: Pymes en la Ciudad de Manta.....	50
Tabla 16: Evolución y crecimiento de las Pymes de Manta.....	51
Tabla 17: Número de Pymes en Manta .....	51
Tabla 18: Proyección de Pymes en Manabí .....	52
Tabla 19: Consultoras en la ciudad de Manta .....	53
Tabla 20: Proyección de consultoras en Manta.....	54
Tabla 21: Demanda Insatisfecha .....	55
Tabla 22: Determinación de la Demanda del Proyecto.....	55
Tabla 23: Precios a cobrar por servicios .....	58
Tabla 24: Rol de pagos mensual del personal operativo y administrativo .....	62
Tabla 25: Equipos de computación .....	63
Tabla 26: Equipos de oficina.....	63
Tabla 27: Muebles y enseres .....	64
Tabla 28: Servicios Básicos .....	64
Tabla 29: Suministros de Oficina.....	65
Tabla 30: Suministros de Limpieza.....	65
Tabla 31: Gastos diferidos.....	66
Tabla 32: Gastos de Arriendo.....	66

Tabla 33: Gastos de Publicidad.....	67
Tabla 34: Rubros de la Inversión Inicial .....	67
Tabla 35: Activos fijos en propiedad, planta y equipo.....	82
Tabla 36: Activos diferidos en Gastos de constitución .....	83
Tabla 37: Capital de trabajo .....	84
Tabla 38: Monto Inicial total.....	85
Tabla 39: Depreciación de activos .....	85
Tabla 40: Depreciación Acumulada .....	86
Tabla 41: Estructura del Financiamiento .....	87
Tabla 42: Constitución del Capital Propio .....	87
Tabla 43: Tabla de Amortización de la deuda.....	88
Tabla 44: Presupuesto de Ingresos Proyectados.....	89
Tabla 45: Gastos Operativos .....	90
Tabla 46: Gastos Proyectados .....	91
Tabla 47: Estado de resultados proyectado .....	92
Tabla 48: Flujo de Efectivo proyectado .....	93
Tabla 49: Balance general proyectado .....	94
Tabla 50: Razón Corriente .....	95
Tabla 51: Razón Capital de Trabajo.....	96
Tabla 52: Razón Nivel de Endeudamiento.....	96
Tabla 53: Razón Apalancamiento Externo.....	96
Tabla 54: Flujo de Fondos del Proyecto.....	97
Tabla 55: Calculo del WACC del proyecto.....	97
Tabla 56: Valor Actual Neto.....	98
Tabla 57: Tasa interna de retorno.....	99
Tabla 58: Análisis Costo-Beneficio del proyecto.....	100

## Índice de Figuras

Figura 1: Factores del Macroentorno .....	23
Figura 2: Las 5 Fuerzas de Porter.....	26
Figura 3: Matriz Foda.....	28
Figura 4: Actividades económicas de las Pymes de Manta.....	35
Figura 5: Tipos de conocimientos que tienen los administradores de las Pymes.....	36
Figura 6: Control interno y tercerización de las Pymes .....	37
Figura 7: Disposición a contratar los servicios de Consultoría .....	39
Figura 8: Problemas o limitantes de las Pymes.....	40
Figura 9: Antecedentes de contratación de consultorías .....	42
Figura 10: Características a considerar del servicio de consultoría .....	43
Figura 11: Servicios a demandar por parte de las Pymes.....	45
Figura 12: Frecuencia de posible Contratación.....	47
Figura 13: Precios estimados a pagar de las Pymes por consultorías.....	48
Figura 14: Proceso productivo de la asesoría.....	60
Figura 15: Mapa de la Ciudad de Manta .....	67
Figura 16: Mapa del Centro de Manta .....	68
Figura 17: Organigrama.....	69

## **Introducción.**

El asesoramiento económico, financiero y tributario en el Ecuador, es utilizado sustancialmente por las grandes y medianas empresas, así también y con menor frecuencia por las pequeñas y las microempresas, con el objetivo de fortalecer ciertas operaciones de carácter administrativo, financiero, económico, tributario y contable, que les permitan consolidarse en el mercado en las cuales están inmersas.

Las consultoras guían a las empresas para que tomen las mejores decisiones empresariales en su búsqueda de metas y objetivos, permitiendo ser un pilar sustancial en el desenvolvimiento normal de sus actividades. Por ende, la asesoría de profesionales que tengan un conocimiento amplio de la realidad actual en todas sus dimensiones: social, cultural, política, administrativa, financiera, económica y tributario es necesaria e indispensable, esto implica que esté en la capacidad de ayudar al cliente a tomar decisiones eficaces y eficientes para perfeccionar la actividad económica o aportar con las soluciones pertinentes.

Las PYMES presentan diversas potencialidades que contribuyen al desarrollo y al crecimiento de un país, puesto que son entes económicos y productivos que proveen de empleo e ingreso a la población, por aquella circunstancia es conveniente crear una consultoría de profesionales que las asesoren en materia económica, financiera y tributaria, con el objetivo de fortalecerlas y encaminarlas al éxito. Por lo cual el desarrollo de ésta consultora permitirá que las Pymes de la Ciudad de Manta, tengan éxito en sus actividades comerciales y financieras, además de orientarlas a tener responsabilidad con el Estado, en lo que respecta a la tributación.

# **Capítulo I**

## **El Problema**

### **1.1.Tema**

Proyecto de inversión para la creación de una consultora económica, financiera y tributaria enfocada al fortalecimiento de las Pymes de la ciudad de Manta.

### **1.2.Planteamiento del problema**

Ciertas empresas y emprendimientos actuales no se consolidan en el mercado, en el caso de las Pymes de Manta, muchas fracasan, se estancan o quiebran económicamente en el corto y mediano plazo, siendo uno de los principales problemas la falta de experiencia o conocimiento de cómo administrar una empresa de parte de los responsables de llevar a cabo tal proyecto, además de la carencia de asesores profesionales que encaminen y direccionen a aquellas empresas a mantenerse en el mercado y mejorar constantemente, para que se desarrollen y alcancen su madurez en la actividad en la cual están presentes.

### **1.3. Formulación y Sistematización del Problema**

#### **¿Cómo ayudar a las Pymes en el éxito de sus actividades económicas?**

Las PYMES presentan diversas potencialidades que contribuyen al desarrollo de un país, puesto que son entes económicos y productivos que proveen de empleo e ingreso a la población. Pero para fortalecer a la empresa y contrarrestar los diversos factores internos y externos que van apareciendo en las actividades y operaciones diarias se debe de apoyarse en profesionales que tengan capacidades varias para ayudar a afrontar tales situaciones de índoles financieras y administrativas.

Por ende, la asesoría de profesionales que tengan un conocimiento amplio de la realidad actual en todas sus dimensiones: social, cultural, política, manejo gerencial, financiero, económico y tributario es necesaria e indispensable, esto implica que esté en la

capacidad de ayudar al cliente a tomar decisiones eficaces y eficientes para perfeccionar la actividad económica o aportar con las soluciones pertinentes. Por lo cual el desarrollo de ésta consultora permitirá que las Pymes de la Ciudad de Manta, tengan éxito en sus actividades comerciales y financieras, además de orientarlas a tener responsabilidad con el Estado, en lo que respecta a la tributación.

Por aquellos problemas administrativos que existen, se creará esta consultora económica, financiera y tributaria, que ofrecerá los servicios de asesoría a las PYMES desde el inicio de su actividad económica hasta su posicionamiento en su mercado o madurez.

#### **1.4. Delimitación del problema**

**Campo:** Socioeconómico

**Área:** Inversión

**Aspecto:** Servicio de consultoría profesional

**Tema:** Proyecto de inversión para la creación de una consultora económica, financiera y tributaria enfocada al fortalecimiento de las Pymes de la ciudad de Manta.

**Problema:** Carencia de servicios de consultoría direccionadas al fortalecimiento de las Pymes en la ciudad de Manta.

**Delimitación espacial:** Cantón Manta, provincia de Manabí

**Delimitación temporal:** 2017-2018



## **1.5. Objetivos de la Investigación**

### **Objetivo General**

Determinar a través de un estudio la factibilidad para la creación de una consultora económica, financiera y tributaria enfocada al fortalecimiento de las Pequeñas y medianas empresas (Pymes) de la ciudad de Manta.

### **Objetivos Específicos**

- Determinar la planificación estratégica del proyecto a implementar.
- Realizar un estudio de mercado que permita identificar la cantidad de Pymes que existen en el cantón Manta y además la cantidad de empresas o personas que ofrecen los servicios profesionales de consultoría.
- Determinar un estudio técnico que permita establecer el tamaño del proyecto, su ubicación y recursos que se destinaran al mismo.
- Definir el sistema negocios de la empresa, los servicios que ofertara la empresa y su composición legal y administrativa.
- Desarrollar un plan financiero en el que especifiquen el total de la inversión, se especifiquen los ingresos, gastos, el capital de trabajo, TIR, VAN, y rendimientos que se pueden esperar de la empresa.
- Establecer el impacto ambiental, económico y social que tendrá la implementación de la consultora en el cantón Manta.

## **1.6. Marco de referencia**

### **Definición de Consultoría**

Según el artículo 1 de la Ley de Consultoría vigente establece que:

“Se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de pre factibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación”. (Ley de Consultoría, 2004).

### **Características de la consultoría**

- Es un servicio independiente, que se determina por la experiencia e imparcialidad del consultor, cuyo papel es el de actuar como asesor, con responsabilidad por la calidad e integridad de sus consejos
- Proporciona conocimientos y capacidades profesionales para resolver problemas prácticos
- 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 a ganar con ella.
- 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 Servicio de Rentas internas define a las Pymes como “El conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas”. (Servicio de Rentas Internas, 2009).

Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

### **Importancia de las PYMES en el Ecuador**

La importancia del sector de la PYMES (Pequeña y Mediana empresa) ha sido ampliamente reconocida para la economía del país desde hace varios años en términos de la generación de empleo y desarrollo sectorial y regional. De allí el interés de los diversos gobiernos en la formulación de políticas, programas y diversas acciones dirigidas a este sector.

Actualmente las PYMES ecuatorianas tienen una participación en el mercado global, como efecto a las nuevas medidas adoptadas por el gobierno bajo la filosofía del buen vivir que busca generar oportunidades de desarrollo para una mejor calidad de vida a todos los habitantes. La globalización ha tenido un efecto comercial positivo, así lo demuestran los

resultados económicos de nuestro país, en cuanto a volumen de comercio exterior, flujo de capitales privados, participación de inversiones a nivel mundial y la participación en la economía interna formal. Las PYMES en el Ecuador se dedican a la producción de bienes y servicios, siendo parte del desarrollo productivo del país, añadiendo valor agregado a toda la producción constantemente, por lo permite la generación sustancialmente de empleo.

De acuerdo a los datos entregados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, de las 52.554 empresas que reportaron sus balances hasta el 30 de junio de 2016, 21.922 son Pymes. De este total, el 31% son consideradas medianas y los 69%, pequeñas. En 2015, estas reportaron ingresos de USD 25.962,4 millones; el 26% del total del PIB ecuatoriano. Este desempeño económico generó utilidades de USD 1.366,9 millones y una tasa de rentabilidad sobre ingreso del 5,3%.

### **Fortalezas de las pymes en el Ecuador**

En la economía nacional las PYMES tienen sus fortalezas en básicamente 2 puntos importantes:

- **Contribución a la economía:** las PYMES representan sobre el 90% de las unidades productivas, dan el 60% del empleo, participan en el 50% de la producción, y generan casi el 100% de los servicios que un ecuatoriano usa en un día (por ejemplo: tienda, almuerzos, copias, cybers, buses, etc.).
- **Capacidad de adaptación y redistribución:** Al no contar con muchos trabajadores, las PYMES tienen estructuras organizacionales que se adaptan más rápidamente a los cambios de la economía. Adicionalmente, los cargos gerenciales tienen sueldos más cercanos a los del resto de la empresa, a diferencia de los cargos gerenciales de una gran empresa (donde un Gerente General gana cientos de veces más que un empleado promedio), y esta particularidad de las PYMES ayuda a una mejor redistribución de la riqueza de una economía.

## **Debilidades de las pymes en el Ecuador**

Las debilidades de las pymes son principalmente la falta de conocimiento en el ámbito empresarial, la falta de capital o liquidez para crecer, insuficiente maquinaria y/o tecnología para sus procesos productivos, contables y administrativos, dificultad con competencia con grandes empresas multinacionales, falta de asesoría y programas específicos para pymes, entre otras.

### **1.7. Justificación e importancia**

Basándose en que las Pymes forman parte fundamental para generar plazas de trabajo en la región, es conveniente crear una consultoría de profesionales en materia económica, financiera y tributaria con el objetivo de ayudar a encaminar al éxito de estas, ya que se enfocara en brindar un asesoramiento especializado con el objetivo de satisfacer las necesidades y limitaciones que actualmente tienen y que no les permite llegar a la madurez anhelada.

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) son vitales para la economía ecuatoriana. Tanto así que, según el INEC, el 65% de los empleos son generados por Pymes, las cuales aportaron con un 26% del PIB el año 2016 y unas 1 500 de ellas exportan en la actualidad.

En el 2015, las pequeñas y medianas empresa generaron más de 1 785 00 empleos, según las estadísticas del INEC.

Los desafíos que tienen incluyen mejorar la mano de obra, internacionalizarse, buscar financiamiento, tener asesoría adecuada y generar encadenamientos productivos.

## **1.8. Beneficiarios potenciales**

### **Beneficiarios directos:**

- Gerentes
- Inversionistas o socios
- Empresas beneficiadas con la asesoría

### **Beneficiarios indirectos:**

- Empleados
- Ciudadanía de Manta

## **1.9.Aspectos Metodológicos**

El objetivo primordial de la investigación es el suministrar información al proceso de toma de decisiones, por lo cual se utilizará el diseño de investigación exploratoria y descriptiva ayudándonos a la recolección de información con encuestas hacia los propietarios o representantes legales de las Pymes de la ciudad de Manta, con lo cual podemos recabar información y así ayudará a entender mejor los problemas y necesidades que tienen actualmente sus empresas dentro del cantón Manta.

## Capítulo II Estudio Estratégico

### 2.1. Análisis Estratégico

#### 2.1.1 Análisis del Macroentorno

Se analizan los factores que afectarán el entorno de la consultora y que no son controlables por la misma, para ello toma en consideración el análisis PESTEL, ya que es un instrumento que posibilitara describir el entorno externo de la consultora de una manera ejemplificada y fácil de analizar.

Figura 1: Factores del Macroentorno



**Fuente:** Análisis Pestel de Liam Fahey y V.K. Narayanan

**Elaborado por:** Autores

#### Aspecto Político

Las políticas actuales ejecutadas por el gobierno del Ecuador según varios analistas políticos como Pablo Dávalos y Cesar Alarcón Costa fomentan la inversión privada y la creación de nuevos emprendimientos ya que existe una mejor seguridad jurídica para los empresarios, además que el estado está ofreciendo constantemente créditos a través de la banca pública a bajas tasas de interés y a largos plazos para las Pymes, lo que posibilita que exista una

mayor cantidad de este tipo de empresas en el país con lo que la consultora económica, financiera y tributaria podría esperar una mayor demanda de los servicios de consultoría que oferta por parte de las Pymes.

### **Aspecto Económico**

Las perspectivas actuales de crecimiento económico en el Ecuador son buenas, ya que las proyecciones según el FMI será de 2.5% en el año 2018, bajo ese indicador se puede considerar que existirá un ambiente económico mejor que el año anterior, además según el SRI en el primer semestre del año 2018 hubo un crecimiento de las recaudaciones tributarias en un 12.3% en relación al mismo periodo del año anterior, así mismo el gobierno creó la ley de fomento productivo ayudando a aumentar la actividad económica de todo el país, lo que aumentaría la posibilidad de tener demanda de consultoría tributaria.

### **Aspecto Social**

La consultora tendrá la posibilidad de brindar servicios profesionales de índole económica, financiera y tributaria con lo que permitirá ayudar a las Pymes a fortalecerse, además gracias a aquello existiría una mayor fuente de empleos en la ciudad, con lo que permitirá aumentar la calidad de vida de los ciudadanos.

### **Aspecto Tecnológico**

La empresa contará con equipos de computación modernos y con un software para facilitar el trabajo contable y tributario de los consultores, además mantendrá disponible una página web, fácil de manejar y con un interfaz de usuario agradable que denote una buena experiencia virtual, enfocándose en ofrecerles la máxima información posible a las Pymes sobre lo relacionado a la actividad de la consultora.



### **Aspecto Ecológico**

La consultora se compromete a utilizar productos, herramientas y softwares informáticos en sus operaciones diarias que no contaminen el medio ambiente, además que se reducirá el papeleo fomentando el reciclaje, también se ahorrara en lo que corresponde a la luz y agua y demás acciones que prevengan el daño a nuestro ambiente.

### **Aspecto Legal**

Basándose en que la empresa brindará el servicio de consultoría, se analiza las leyes que la regirán y las normativas que avalan la propuesta de negocio. Esta es la Ley de consultoría expedida en el año 2004 expresa que:

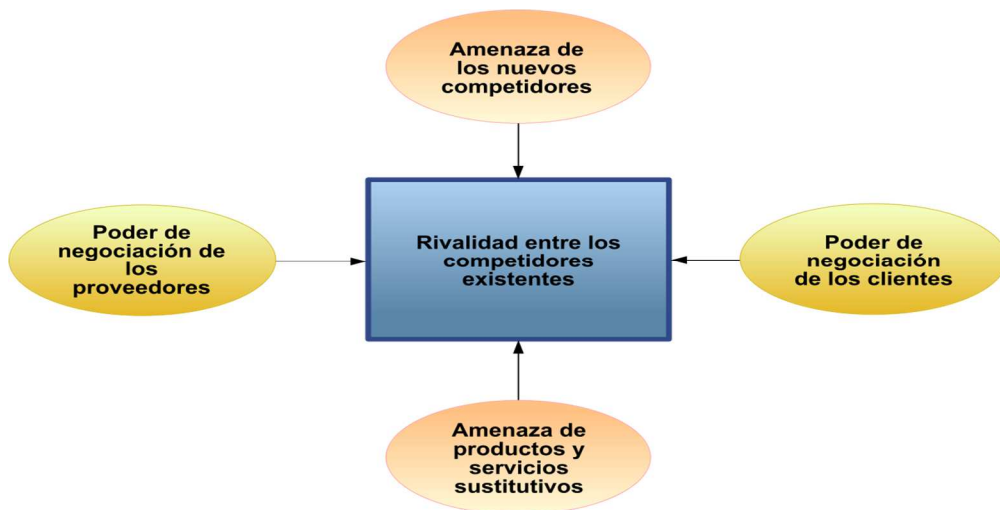
Art. 1.- “Para los efectos de la presente Ley, se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de prefactibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación.” (Ley de consultaría.2004).

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

### 2.1.2. Análisis del Microentorno

Se utiliza el modelo creado por Michael Porter en el año 1979 llamado “Las 5 fuerzas de Porter” para analizar los factores internos de la consultora económica, financiera y tributaria.

Figura 2: Las 5 Fuerzas de Porter



**Fuente:** Las 5 fuerzas de Porter de Michael Porter

**Elaborado por:** Autores

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

La actividad de brindar consultorías de carácter económicas, financieras y tributarias no tiene restricción alguna en el Ecuador y cualquier empresa que ofrezca tales servicios no tendrá trabas para constituirse. Por lo cual la empresa tendrá mucha competencia ya que existen ciertas empresas consultoras y profesionales en libre ejercicio que ofrecen los mismos servicios constituyendo una amenaza el tener muchos competidores en el mercado.

La empresa logrará introducirse en el mercado de servicios gracias a la publicidad, el conocimiento especializado y a la eficiencia como aliados para competir de mejor manera.

### **Amenaza de productos sustitutos**

Los servicios profesionales que brindan las consultoras especializadas en aspectos contables, tributarios, económicos y financieros actualmente tienen pocos productos sustitutos, y entre ellos se encuentran los softwares destinados para sistematizar y simplificar las tareas contables de las Pymes, además también se pueden considerar como servicios sustitutos a los programas de asesoramiento empresarial que las ejecutan las entidades estatales gratuitamente como el Ministerio de Industrias y Productividad, la Corporación Nacional de Fomento y BanEcuador.

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

Se considera que en la empresa consultora este poder de negociación es muy baja, ya que el insumo principal será el recurso humano y al existir muchos profesionales en libre ejercicio que no tienen un empleo seguro, querrían cobrar un menor sueldo por sus servicios prestados.

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

El poder de la negociación de los clientes será muy alto ya que conociendo que existe competencia negociaran para que los precios de los servicios bajen, la calidad y la eficiencia aumente, lo que hará que los clientes tengan más poder de negociación.

### **Rivalidad entre competidores**

Al existir mucha competencia en la actividad en la cual se va a desenvolver la consultora, se creará estrategias que ayuden a fortalecer el posicionamiento de la empresa, por lo que promover la publicidad, dar un servicio de calidad y eficiencia y mantener precios bajos en relación con la competencia serán las mejores estrategias para penetrar en el mercado

### 2.1.3. Análisis FODA

El análisis FODA permitirá realizar una evaluación de los factores internos y externos que tendrá la consultora

Figura 3: Matriz Foda



**Fuente:** Matriz Foda de Albert S. Humphrey

**Elaborado por:** Autores

#### **Fortalezas**

- Profesionales con experiencia
- Buena atención con el cliente
- Ubicación estratégica
- Bajos costos operativos

#### **Oportunidades**

- Sector del negocio en expansión
- Marco legal accesible
- Pocas barreras de entrada al mercado
- Competencia con poca experiencia

## **Debilidades**

- Empresa nueva en el mercado
- Falta de cartera de clientes potenciales
- Falta de implementación de servicios

## **Amenazas**

- Servicios de asesoría estatal gratuitos
- Softwares de tareas contables y financieras direccionados a las Pymes de bajo costo.
- Situación económica en decrecimiento
- Competencia con mayor experiencia

## **2.2. Planteamiento Estratégico**

### **2.2.1. Visión y Misión de la empresa**

#### **Misión:**

Brindar servicios profesionales de consultoría de carácter económico, financiero y tributario aportando con soluciones para optimizar recursos y aumentar la competitividad de las PYMES de la Ciudad de Manta.

#### **Visión:**

Ser una prestigiosa empresa de consultoría y asesoría que brinde asesoría especializada a las PYMES, que cuente con profesionales de alto renombre dentro del sector de asesorías profesionales.

### **2.2.2. Objetivos Estratégicos**

#### **Objetivo General**

Ofrecer una consultoría y asesoría integral en materia económica, financiera y tributaria direccionada a fortalecer a las PYMES de la ciudad de Manta, ayudándoles a ser eficientes financieramente, competitivas económicamente y responsables en lo tributario.

### **Objetivos específicos**

- Brindar consultorías eficientes y de calidad a las Pymes de la ciudad de Manta.
- Generar soluciones idóneas a las Pymes para mejorar el desempeño de sus actividades económicas, financieras y tributarias.
- Ofrecer los servicios de consultoría económica, financiera y tributaria de calidad a precios competitivos.
- Obtener el 15% de participación del mercado de consultorías

### **2.2.3. Estrategias**

- Tener a profesionales de experiencia y con conocimientos de la materia.
- Brindar soluciones eficientes de acuerdo a las necesidades del cliente.
- Crear una política de precios enfocada a la satisfacción del cliente.

### **2.2.4. Valores Institucionales**

Los valores adoptados por la empresa permitirán fortalecer las relaciones entre su capital humano, además de crear una cultura organizacional basada en principios éticos que posibiliten alcanzar los objetivos esperados, estos valores son:

#### **Responsabilidad**

Los compromisos con los clientes se dan de forma puntual, responsable y directa, fomentando así la confianza mutua entre el cliente y el profesional.

#### **Honestidad**

Los profesionales de desenvuelven en sus labores con los más altos estándares éticos personales y profesionales.

## **Transparencia**

La consultora se caracterizará por establecer acuerdos específicos, claros, honestos y respetuosos de los procesos establecidos con nuestros clientes, generando así un ambiente de confianza, seguridad y franqueza con todos nuestros grupos de interés.

## **Excelencia**

Brindar la mejor calidad en nuestros servicios, de forma efectiva y eficiente, garantizando la satisfacción de nuestros clientes.

## **Capítulo III**

### **Estudio de Mercado**

#### **3.1. Objetivo General**

El objetivo de este capítulo tiene como finalidad el conseguir información relevante acerca del mercado en la cual se va a desenvolver la consultora, sobre todo en lo concerniente a la oferta y demanda de consultorías.

#### **3.3. Diseño de la Investigación de Mercado**

##### **Fuentes de información.**

**Primarias:** Las fuentes primarias donde se recolecta la información para esta investigación son las empresas u organizaciones categorizadas como PYMES que cumplen con las variables establecidas en la segmentación demográfica.

**Secundarias:** Las fuentes secundarias son los datos estadísticos e información en general proporcionado por el INEC, Cámara de Comercio de Manta, Contadores Públicos de Manabí entre otras.

##### **Instrumentos de recolección de información**

El instrumento utilizado de recolección de información para esta investigación son las encuestas, las cuales son realizadas en todas las localidades de la ciudad de Manta.

##### **3.3.1. Segmentación de Mercado**

El mercado objetivo para esta investigación son las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la ciudad de Manta.



Tabla 1: Variables de la segmentación geográfica

<b>Variables del Mercado Objetivo</b>	
<b>Variables</b>	<b>Porcentajes</b>
Tamaño	Pymes
Estructura Legal	Personas naturales y jurídicas
Empleados	De 10 hasta 100

**Elaborado por:** Autores

### 3.3.2 Población

La población a analizar en este estudio son las Pequeñas y Medianas Empresas de la ciudad de Manta. Según datos del Directorio de empresas y establecimientos del INEC 2016, en la ciudad de Manta existen un total de 1366 empresas catalogadas como PYMES.

Tabla 2: Numero de Pequeñas y Medianas empresas

<b>Pymes en la Ciudad de Manta</b>	
Número de Pymes en Manabí	4408
Número de Pymes en Manta (31%)	1366

**Fuente:** Directorio de Empresas 2016 del INEC

**Elaborado por:** Autores

### 3.3.3. Muestra y su Cálculo

El método de selección de la muestra para la aplicación de la investigación será la aleatoria simple, es decir los elementos son seleccionados de tal manera que cada uno de ellos tiene igual probabilidad de ser seleccionada de la población.

### 3.3.4. Tamaño de la Muestra

Por tratarse de una población finita, considerando como universo a las 1366 PYMES que tienen jurisdicción en el la Ciudad de Manta, se utiliza la siguiente fórmula estadística.

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

**Dónde:**

N= Población (1366) n=tamaño de la muestra

e = error máximo permitido (5%)

z= Nivel de confianza (95%) equivalente al 1.96.

p= 0.95

q= 0,05

Remplazando los respectivos valores en la formula se obtiene los siguientes resultados:

$$n = \frac{1,96^2 * 0,95 * 0,05 * 1366}{0,05^2 * (1366 - 1) + 1,96^2 * 0,05 * 0,95} = 69$$

Con un nivel de confianza del 95% y un 5% margen de error, la muestra es de 69 pequeñas y medianas empresas, la cual es la totalidad de encuestas realizadas.

### 3.3.5. Encuesta

Conociendo el tamaño de la muestra, se elaboró un cuestionario de 10 preguntas cerradas, con el objetivo de recabar la máxima información posible sobre el encuestado, estimulando a que este nos brinde información exacta, específica y además oportuna, permitiéndole la facilidad para responder en el mínimo tiempo posible.

### 3.3.6. Tabulación y análisis de resultados

De las 69 encuestas realizadas en la ciudad de Manta a los representantes legales o propietarios de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), estos fueron los resultados:

#### 1) ¿En qué actividad económica está inmersa su empresa?

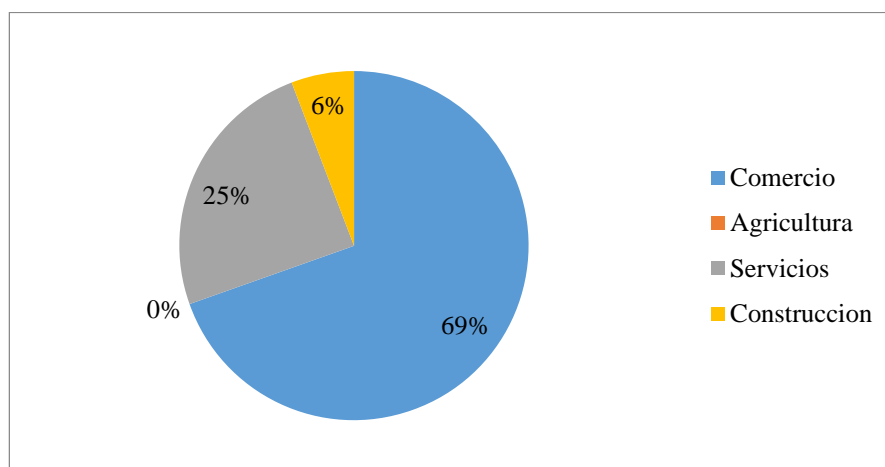
Tabla 3: Actividad económica de las PYMES de Manta

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Comercio	48	69%
Agricultura	0	0%
Servicios	17	25%
Construcción	4	6%
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Autores

Figura 4: Actividades económicas de las Pymes de Manta



De acuerdo a la encuesta realizada, es predominante que en la ciudad de Manta exista un 69% de las Pymes se dediquen a las actividades del comercio, es decir 48 Pequeñas y medianas empresas, seguidas por las que realizan servicios con el 25%, es decir 17 empresas, además de existir el 6% de empresas que realizan las actividades de construcción en la ciudad, que ascienden a 4, además de no existir empresas dedicadas a la agricultura en la ciudad de Manta.

**2) ¿Seleccione el tipo de conocimiento que usted ostenta?**

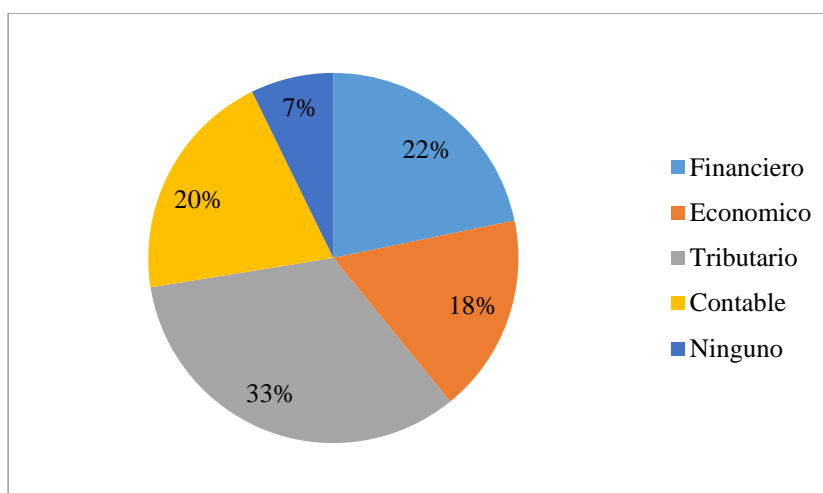
Tabla 4: Tipos de conocimientos de los administradores de las Pymes

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Financiero	15	22%
Económico	12	17%
Tributario	23	33%
Contable	14	20%
Ninguno	5	7%
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Autores

Figura 5: Tipos de conocimientos que tienen los administradores de las Pymes



Según la encuesta realizada a los propietarios o representantes legales de las Pymes de la ciudad de Manta sobre el tipo de conocimiento que ellos mantienen. Un 33% manifestaron que tienen conocimientos tributarios, lo que corresponde a 23 encuestados, asimismo un 22% manifiestan que tienen conocimientos financieros, es decir 15 empresas, además el 20% tienen conocimientos contables, lo que corresponden a 14 Pymes, a más del 17% que tienen conocimientos en el ámbito económico, lo que corresponde a 12 encuestados, también existen representantes legales o propietarios de las Pymes que no tienen conocimiento alguno acerca de las materias mostradas, ellos suman la cantidad de 5 encuestados, lo que corresponde al 7%.

**3) ¿Su empresa actualmente terceriza o mantiene un control interno de las actividades de carácter financiero y tributario?**

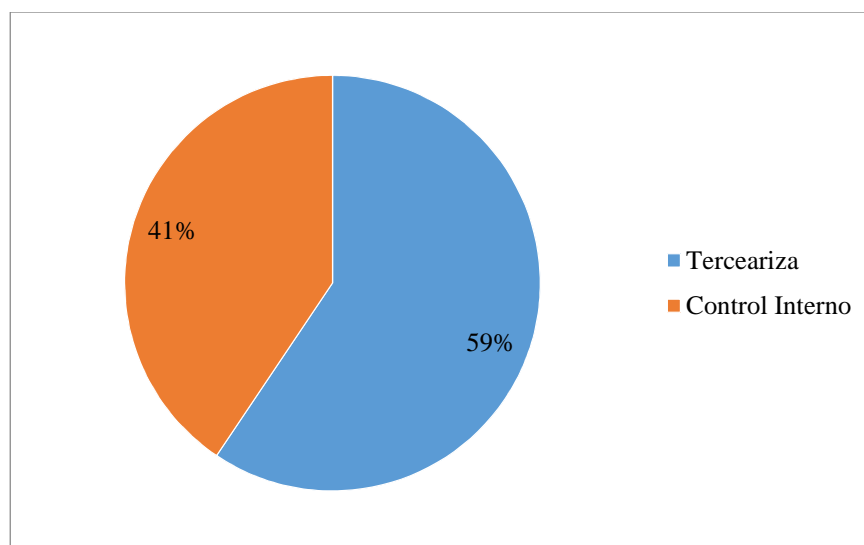
Tabla 5: Cantidad de Pymes que tercerizan sus actividades

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Terceriza	41	59%
Control Interno	28	41%
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Autores

Figura 6: Control interno y tercerización de las Pymes



De acuerdo a la encuesta realizada, la mayoría de Pymes de la ciudad de Manta acceden a tercerizar sus actividades de control económico, financiero y tributario, un 59% de ellas lo que representa a 41 Pymes así lo confirman, además el 41% restante, lo que corresponde a 28 empresas manifiestan que tales actividades las ejecutan el personal de la empresa.

4) **¿Estaría usted dispuesto en contratar los siguientes tipos de servicios que la consultora ofertará? Seleccione el tipo de servicio que demandaría con más recurrencia.**

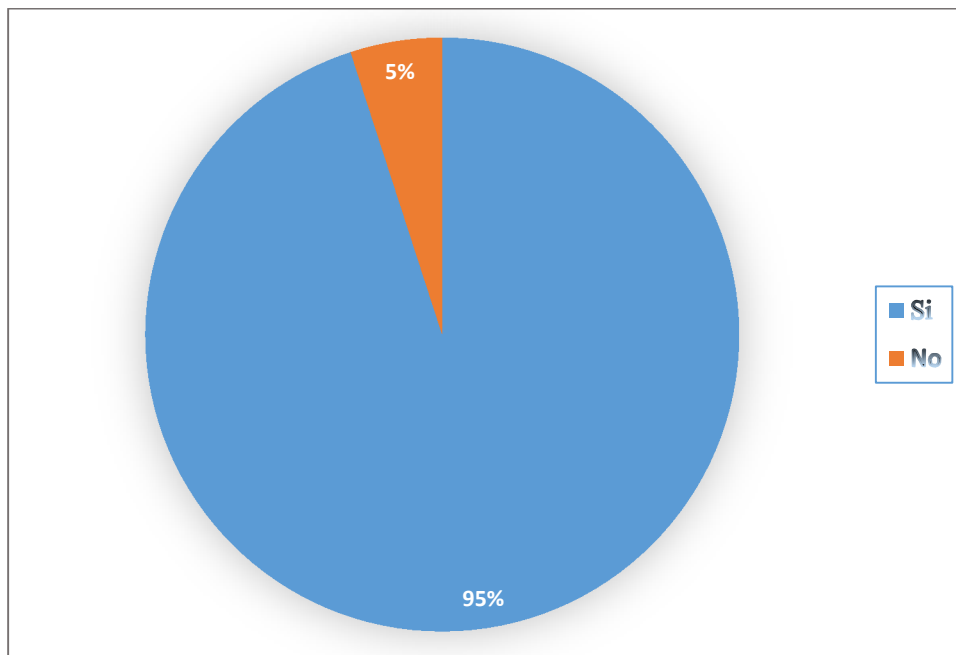
Tabla 6: Disposición a contratar los servicios de Consultoría

<b>Opciones</b>	<b>Cantidades de Pymes</b>	<b>Porcentaje</b>
Si	39	95%
No	2	5%
<b>Total</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>
<b>Tipo de servicio</b>	<b>Cantidad de Pymes</b>	<b>Porcentaje</b>
Económico	8	21%
Financiero	14	35%
Tributario	17	44%
<b>Total</b>	<b>39</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Autores

Figura 7: Disposición a contratar los servicios de Consultoría



Según la encuesta realizada a los propietarios o representantes legales de las Pymes de la ciudad de Manta que tercerizan sus operaciones de carácter financiero, económico y tributario, un 95%, lo que corresponde a 39 afirman que contratarán a la consultora, además de un 5% lo que representan a 2 Pymes sostienen que no contratarían con la consultora hasta conocer su desenvolvimiento en el mercado de consultorías profesionales.

De los 39 encuestados que manifestaron aceptarían contratar a la consultora, el 44% de aquellos contratarán a la empresa requiriendo servicios en lo que respecta a la tributación, mientras que el 35% en lo que respecta al ámbito financiero, y el 21% netamente requerirá asesoría en el área económica.

5) ¿Cuál cree usted que son los principales problemas que tienen las PYMES en el proceso de desarrollo dentro de su mercado?

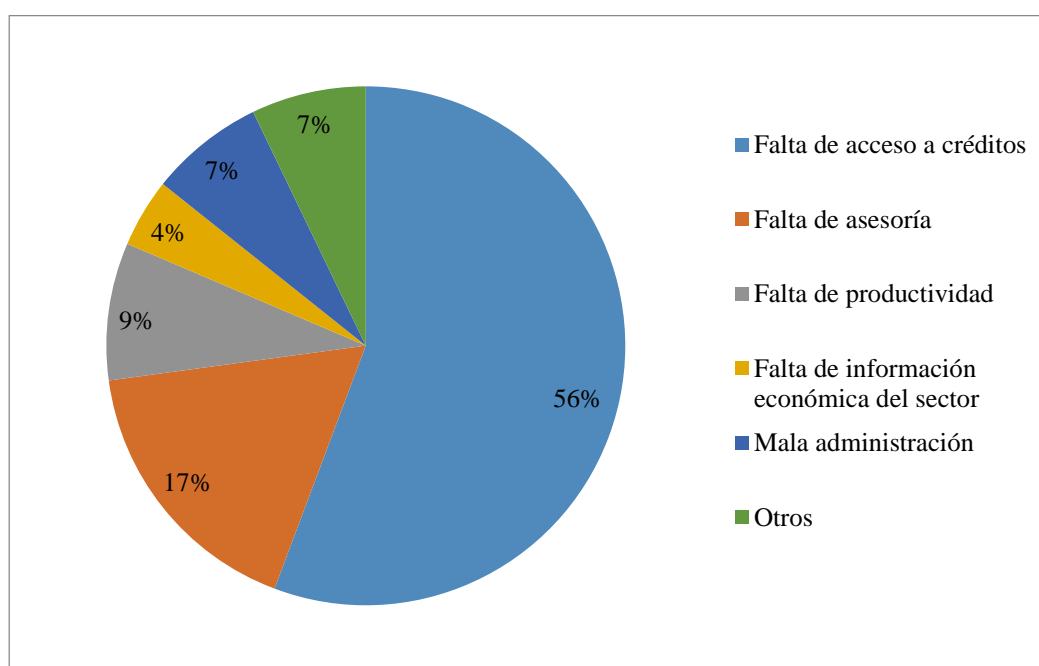
Tabla 7: Problemas o limitantes de las Pymes

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Falta de acceso a créditos	39	56%
Falta de asesoría	11	16%
Falta de productividad o competitividad	6	9%
Falta de información económica del sector	3	4%
Mala administración	5	7%
Otros	5	7%
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Autores

Figura 8: Problemas o limitantes de las Pymes





Según el 56% de los encuestados, la falta de créditos es el principal problema para el desarrollo de las Pymes, el 16% manifiesta que es la falta de asesoría, mientras que el 9% ostentan que es la falta de productividad o competitividad, mientras el 7% asegura que es la mala administración, el 4% mantienen que es la falta de información en el sector en el cual se desenvuelven, y los restantes 7% argumentan que son otros los factores los que de alguna manera u otra inciden en el cumplimiento de los objetivos de las Pymes como lo son la falta de apoyo gubernamental y el capital humano.

6) ¿Alguna vez ha recurrido a contratar el servicio de consultoría para recibir asesoría en materia económica, financiera y tributaria?

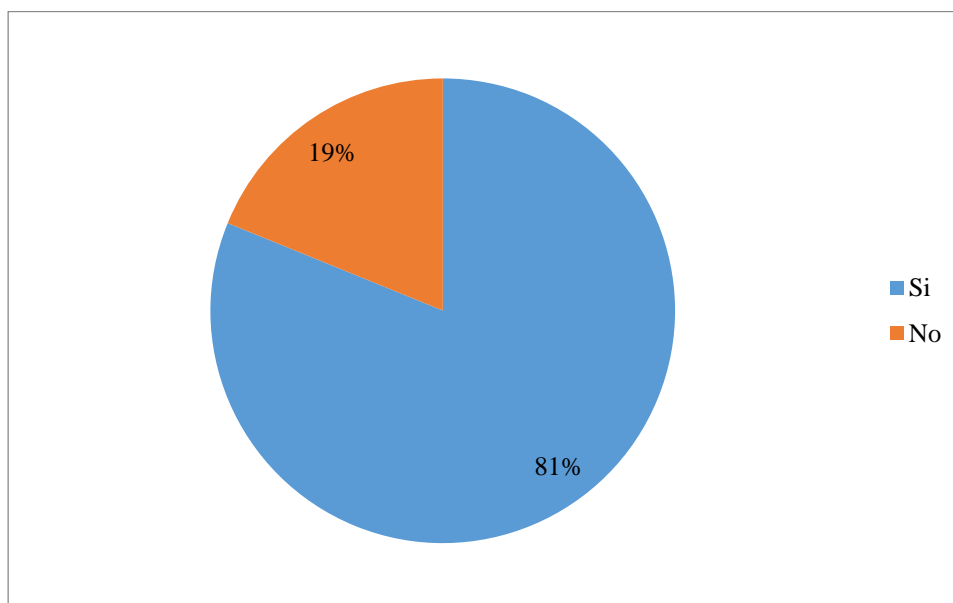
Tabla 8: Antecedentes de contratación de consultorías de las Pymes

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Si	56	81%
No	13	19%
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Autores

Figura 9: Antecedentes de contratación de consultorías



Un 81% de los encuestados, lo que corresponde a 56 propietarios o representantes legales de las Pymes de la ciudad de Manta manifiestan que han recurrido a contratar alguna vez los servicios de una consultoría, mientras que el restante 19%, es decir 13 propietarios o representantes legales afirman que nunca lo han hecho.

7) ¿Que considera que debe primar en lo que corresponde al servicio que brinda una consultora?

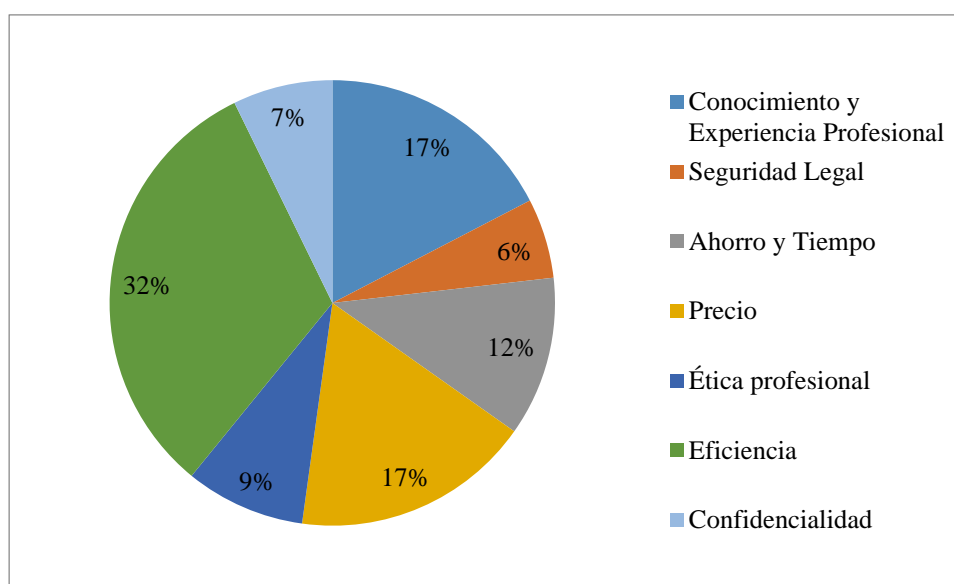
Tabla 9: Características a considerar del servicio de consultoría

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Conocimiento y Experiencia Profesional	12	17%
Seguridad Legal	4	6%
Ahorro y Tiempo	8	12%
Precio	12	17%
Ética profesional	6	9%
Eficiencia	22	32%
Confidencialidad	5	7%
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Autores

Figura 10: Características a considerar del servicio de consultoría



Según la encuesta realizada, el 32% de los propietarios o representantes legales de las Pymes de la ciudad de Manta aseguran que la mejor característica de una asesoría es la eficiencia, mientras que el 17% manifiesta que es el precio, así mismo con un 17% está la experiencia profesional, el ahorro y tiempo con el 12% también resaltan de entre estas características, la confidencialidad con el 7%, la ética profesional con el 9% y la seguridad legal de los asesores y de la consultora son las tres últimas características que según los encuestados deben primar en lo que corresponde al servicio de consultoría.

8) ¿Dentro de los servicios a ofertar por la consultora, cuales estaría dispuesto a requerir?

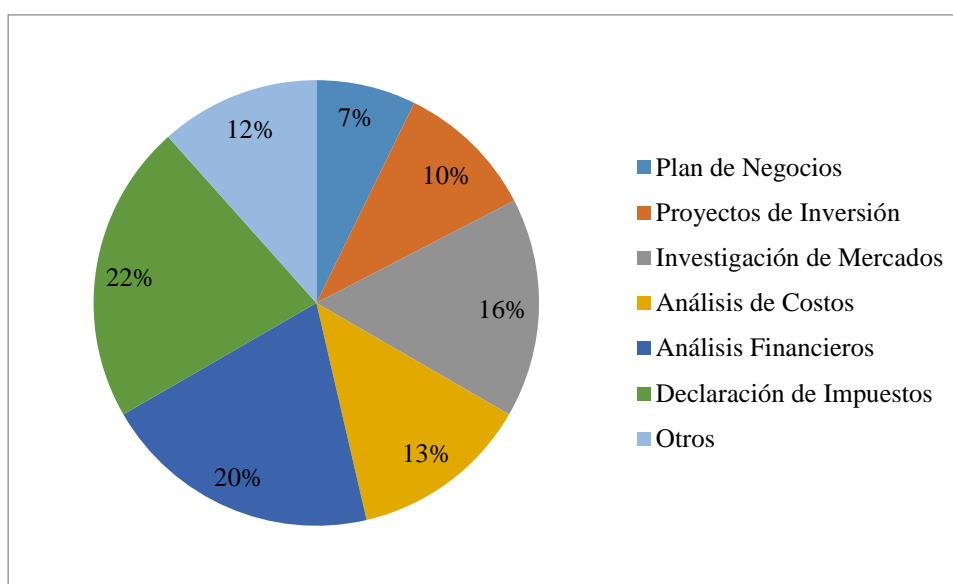
Tabla 10: Servicios a demandar

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Plan de Negocios	5	7%
Proyectos de Inversión	7	10%
Investigación de Mercados	11	16%
Análisis de Costos	9	13%
Análisis Financieros	14	20%
Declaración de Impuestos	15	22%
Otros	8	12%
<b>Total</b>	<b>69</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Autores

Figura 11: Servicios a demandar por parte de las Pymes



Según la encuesta realizada, con el 22% el servicio que más demandan las Pymes es el tributario, mientras que con el 20% se encuentran los servicios de análisis financieros, con el 16% está el servicio de investigación de mercados, el 13% manifiesta requerir el servicio de analizar de costos, además con el 10% están los proyectos de inversión y con el 7% los planes de negocios, mientras que con el 12% de los encuestados aseguran demandar otros servicios, específicamente de corriente contable como la elaboración de Estados Financieros.

9) **¿Con que frecuencia contrataría su empresa los servicios de consultoría económica, financiera y tributaria?**

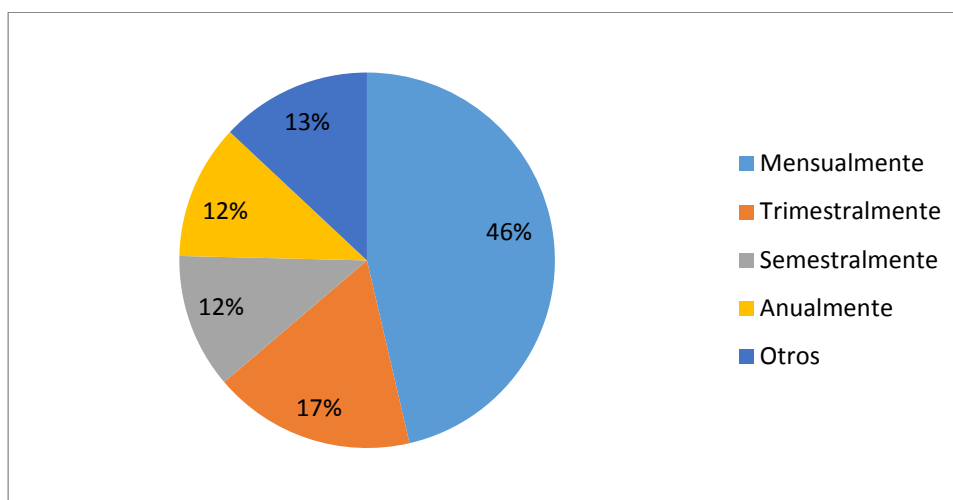
Tabla 11: Frecuencia de posible Contratación

Opciones	Cantidad	Porcentaje
Mensualmente	18	46%
Trimestralmente	7	17%
Semestralmente	5	12%
Anualmente	5	12%
Otros	5	13%
<b>Total</b>	<b>39</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Autores

Figura 12: Frecuencia de posible Contratación



Un 46% de los encuestados, lo que corresponde a 18 propietarios o representantes legales de las Pymes de la ciudad de Manta manifiestan que lo harán mensualmente, además de un 17% que manifiesta que demandaran trimestralmente, mientras que el 12% lo hará semestralmente, con el mismo porcentaje afirman que demandarían anualmente, mientras que con el 13% los encuestados estiman que tales servicios los pueden demandar en periodos no establecidos.

**10) ¿Cuál es el precio que estaría dispuesto a pagar por los servicios de consultoría a demandar?**

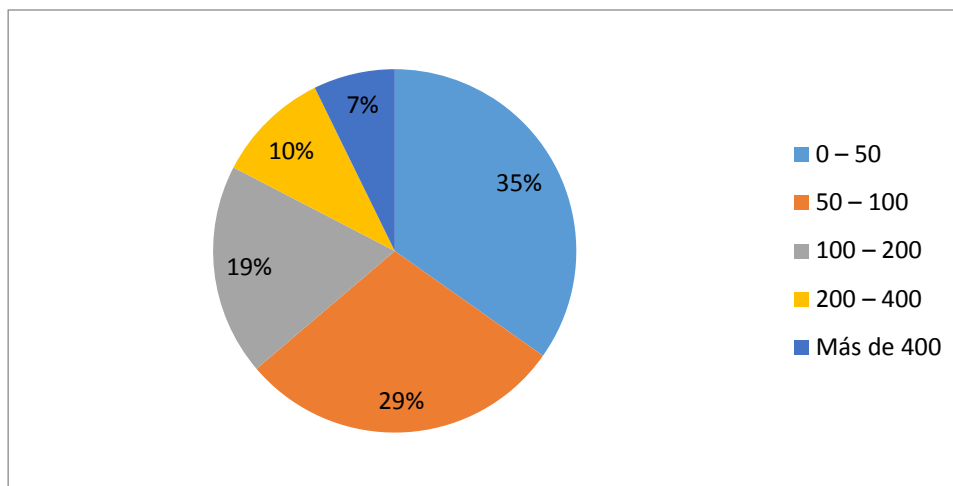
Tabla 12: Precios estimados a pagar por consultorías

Opciones	Cantidad		Porcentaje
0 – 50	24		35%
50 – 100	20		29%
100 – 200	13		19%
200 – 400	7		10%
Más de 400	5		7%
Total	69		100%

**Fuente:** Investigación Propia

**Elaborado por:** Autores

Figura 13: Precios estimados a pagar de las Pymes por consultorías



Los precios que están dispuestos a pagar las Pymes de la ciudad de Manta por las consultorías varían dependiendo del servicio a requerir, según la encuesta realizada, el 35% de los encuestados, es decir 24 Pymes demandan los servicios por debajo de \$50, además el 29% asegura que demandan servicios de entre \$50 a \$100, mientras que el 19% demandan servicios que van de \$100 a \$200, así mismo el 10% de los encuestados declaran que demandan servicios superiores a los \$200 y que suelen llegar hasta \$400, y con el 7% expresan que demandan paquetes de servicios superiores a los \$400.



### 3.4. Análisis del Mercado de Referencia

#### 3.4.1. Análisis y cuantificación de la demanda actual y futura

La demanda se compone en el número de Pequeñas y medianas empresas que tienen el deseo y que están en la capacidad de contratar el servicio. El mercado objetivo que perseguirá la Consultora serán las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de la ciudad de Manta, de todos los sectores económicos en las que se desenvuelvan actualmente.

Según datos del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) en la provincia de Manabí en el año 2016 se cuantificaron un total **67757** empresas. La totalidad de empresas según su tamaño en la provincia de Manabí son las siguientes:

Tabla 13: Total de Empresas en Manabí

<b>Números de Empresas en Manabí</b>			
<b>Micro</b>	63173	<b>Medianas (A+B)</b>	661
<b>Pequeñas</b>	3747	<b>Grandes</b>	176

**Fuente:** Directorio de Empresas 2016 del INEC

**Elaborado por:** Autores

La ciudad de Manta concentra el mayor número de pequeñas y medianas empresas (PYMES), según el directorio de empresas del INEC en el año 2016, esta ciudad ostenta el 31% de Pymes de las 4408 de la totalidad que existen en la provincia, las cuales ascienden a 1366, siendo este el cantón de mayor concentración de Pymes en Manabí.

Tabla 14: Pymes en Cantones de Manabí

<b>Cantones con mayor porcentaje de (PYMES) en Manabí</b>	
<b>Cantones</b>	<b>Porcentajes</b>
Manta	31%
Portoviejo	27%
El Carmen	7%
Chone	6%
Pedernales	5%
Otros 17 Cantones	24%
<b>Total</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Directorio de Empresas 2016 del INEC

**Elaborado por:** Autores

La ciudad de Manta es la que acoge a la mayor cantidad de Pymes de la provincia de Manabí, las cuales al año 2016 ascienden a 1366.

Tabla 15: Pymes en la Ciudad de Manta

<b>Pymes en la Ciudad de Manta</b>	
Número de Pymes en Manabí	4408
Numero de Pymes en Manta (31%)	1366

**Fuente:** Directorio de Empresas 2016 del INEC

**Elaborado por:** Autores

## **Demanda Actual**

Para proyectar la demanda del servicio de consultoría económica, financiera y tributaria, se recurrió a tomar los datos históricos sobre la evolución de las Pymes de la ciudad de Manta, datos que se encuentran en los registros del INEC.

Tabla 16: Evolución y crecimiento de las Pymes de Manta

<b>Evolución de las Pymes en la ciudad de Manta con tasa de crecimiento</b>		
<b>Años</b>	<b>Número de Pymes</b>	<b>Crecimiento %</b>
2012	1162	-
2013	1246	7.23
2014	1365	9.55
2015	1311	-3.96
2016	1366	4.20

**Fuente:** Directorio de Empresas 2016 del INEC

**Elaborado por:** Autores

Conociendo cual ha sido la evolución que han tenido las Pymes en la ciudad de Manta, se procede a calcular la demanda actual, teniendo en cuenta el crecimiento anual promedio de las Pymes, que según la Superintendencia de Compañías es del 4.26%.

Tabla 17: Número de Pymes en Manta

<b>Números de Pymes en la ciudad de Manta al año 2017</b>		
<b>Año</b>	<b>Numero de Pymes</b>	<b>Crecimiento %</b>
2016	1366	4.26
2017	1424	4.26

**Fuente:** Directorio de Empresas 2016 del INEC

**Elaborado por:** Autores

## **Demanda Futura**

Para proyectar la demanda futura, se considera un incremento anual del 4.26%, ya que es la tasa de crecimiento promedio de las Pymes en Manta en los últimos 5 años, además se toma la información obtenida de la encuesta planteada en la pregunta # 3, en donde se obtuvo como resultado que el 59 % equivalente a 41 Pymes tercerizan sus operaciones financieras, económicas y tributarias.

Tabla 18: Proyección de Pymes en Manabí

<b>Proyección de las Pymes en la ciudad de Manta con tasa de crecimiento 4.26%</b>			
<b>Año</b>	<b>Numero de Pymes</b>	<b>Posible demanda(59 % encuesta)</b>	<b>Crecimiento anual %</b>
2017	1424	840	4.26
2018	1485	876	4.26
2019	1548	913	4.26
2020	1614	952	4.26
2021	1683	993	4.26

**Elaborado por:** Autores

### **3.4.2. Análisis y cuantificación de la oferta actual y futura**

El análisis de oferta tiene por finalidad precisar la situación actual de la oferta en términos de capacidad de producción instalada y utilizada, identificando a productores y/o proveedores existentes, en caso de servicios hay que determinar la capacidad de las ya existentes y estimar la posibilidad de introducción del servicio en el mercado.

De acuerdo a la información obtenida por la Superintendencia de Compañías actualmente en Manta constan 9 empresas que se dedican a la asesoría y consultoría de servicios financieros, contables y tributarios. Dentro del grupo de competencia de la empresa forman parte los contadores públicos autorizados (CPA), que trabajan independientemente y generalmente se dedican a prestar servicios a las Micro y Pequeñas empresas.

Según el colegio de contadores de Manabí, en la ciudad de Manta hasta el año 2017 existen 85 contadores públicos autorizados registrados.

Para proyectar a la competencia que se procede a ejecutar el siguiente análisis basado en información acerca de las Empresas de servicios de consultoría existentes en la ciudad de Manta en años anteriores.

Tabla 19: Consultoras en la ciudad de Manta

<b>Evolución de la oferta de Consultoras en la ciudad de Manta</b>				
<b>Años</b>	<b>Número de Empresas de Asesoría</b>	<b>Contadores Públicos</b>	<b>Total</b>	<b>Crecimiento %</b>
2012	4	59	63	-
2013	5	63	68	8
2014	6	68	74	9
2015	6	71	77	4
2016	8	78	86	13
2017	9	85	94	8

**Fuente:** Contadores Públicos Autorizados de Manabí / Directorio de empresas INEC 2016

**Elaborado por:** Autores

Hasta el año 2017 y con un crecimiento promedio de 8%, la oferta actual es de 94 profesionales y empresas que brindan los servicios de asesoría financiera y tributaria a las Pymes en la ciudad de Manta.

## Oferta Futura

Para proyectar la posible oferta futura, se tendrá en cuenta el crecimiento promedio anual de las empresas consultoras y de los profesionales independientes que están inscritos en el colegio de contadores de Manabí y que brindan sus servicios como asesores a las Pymes de la ciudad de Manta, la tasa de crecimiento promedio es del 8% anual.

Tabla 20: Proyección de consultoras en Manta

<b>Oferta Proyectada de Consultoras en la ciudad de Manta</b>				
<b>Años</b>	<b>Número de Empresas de Asesoría</b>	<b>Contadores Públicos</b>	<b>Total</b>	<b>Crecimiento %</b>
2018	10	92	102	8
2019	11	99	110	8
2020	12	107	119	8
2021	13	116	128	8
2022	14	125	139	8

**Elaborado por:** Autores

### 3.4.3. Cuantificación de la demanda insatisfecha actual

Al establecer la oferta y la demanda que existe en Manta, se procede a cuantificar la demanda insatisfecha actual, básicamente son las Pymes que necesitaran del servicio a ofertarse y que no han tenido la posibilidad de contar con la oferta dichos servicios.

La demanda insatisfecha es la diferencia entre la demanda y la oferta, por tanto, representa la cantidad de Pymes que no han sido atendidas.

Para la cuantificación de la demanda insatisfecha se presenta el siguiente cuadro de análisis:

Tabla 21: Demanda Insatisfecha

<b>Años</b>	<b>Demanda Futura</b>	<b>Oferta Futura</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
2017	1424	102	1322
2018	1485	110	1375
2019	1548	119	1429
2020	1614	128	1486
2021	1683	139	1544

**Elaborado por:** Autores

### 3.4.4. Determinación de la demanda que atenderá el proyecto

De acuerdo a la encuesta realizada, en la pregunta 4 donde se hace énfasis sobre el tipo de servicio que demandarían las pymes a la consultora, se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 22: Determinación de la Demanda del Proyecto

		<b>Años Proyectados</b>				
		<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Tipos de servicio a ofertar</b>	<b>Demanda Pymes</b>	<b>840</b>	<b>876</b>	<b>913</b>	<b>1145</b>	<b>1194</b>
Económico	21% de Aceptación	176	184	192	240	251
Financiero	35% de Aceptación	294	307	320	401	418
Tributario	44% de Aceptación	370	386	402	504	525
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>840</b>	<b>876</b>	<b>913</b>	<b>1145</b>	<b>1194</b>

**Fuente:** Encuesta realizada

**Elaborado por:** Autores

La demanda depende de los tipos de servicios que ofertará la empresa, el tipo de servicio más demandado es el tributario con el 44%, luego con el 35% el financiero y con el 21% el económico.

### **3.5. Plan Comercial**

El plan comercial permitirá a la consultora planificar estrategias que le ayuden a tener una buena comercialización de sus servicios que ofertara, un plan comercial es parte vital en el desempeño de la empresa.

#### **3.5.1. Objetivos del plan comercial**

- Ofrecer el servicio de consultoría a las empresas pequeñas y medianas de la ciudad de Manta y tratar de satisfacer sus necesidades.
- Brindar servicios que contribuyan a aumentar la actividad económica.

#### **3.5.3. Diseño de líneas de servicios**

Debido a que las pequeñas y medianas empresas enfrentan ciertos problemas o dificultades en el aspecto financiero, contable o tributario, optan por contratar servicios profesionales prestados por empresas o personas.

El objetivo del presente proyecto es satisfacer las necesidades de las Pymes ofreciendo un amplio portafolio de servicios. Los tipos de servicios que brindará la empresa son de carácter económicos, financieros y tributarios, a continuación, se presentan:

#### **Servicios de consultoría económica**

- Análisis Sectoriales
- Creación de proyectos de Inversión.
- Proyecciones macroeconómicas y análisis estadísticos
- Estudios de mercados
- Proyecciones de demanda



### **Servicios de consultoría financiera**

- Control de costos
- Análisis de Índices Financieros
- Análisis de Costos
- Administración y Control de Inventarios
- Administración y Control de Activos Fijos.
- Elaboración de planes de negocios

### **Servicios de consultoría tributaria**

- Elaboración de impuestos (IVA, Retención en la fuente e Impuesto a la Renta)
- Elaboración, guía y asesoramiento anexos, informe de cumplimientos tributarios I.C.T.
- Trámites y verificación de obligaciones en el SRI.
- Elaboración y contabilización de planillas y aportes al IESS.
- Constatar el cumplimiento de obligaciones con el IESS y Ministerio de trabajo.
- Elaboración de Rol de pagos y prestación formularios del Ministerio de Trabajo.
- Tramites de Superintendencia de Compañías
- Elaboración y pagos de impuestos municipales.

#### **3.5.4. Políticas de precios**

El precio de los servicios de consultoría se puede analizarse desde muchos aspectos, pero los más lógicos y utilizados a la hora de su fijación son los siguientes:

- Los precios que cobra la competencia
- La estructura de costos tanto fijos como variables
- El margen de utilidad que se quiere obtener del mismo
- La complejidad del servicio solicitado

Para este estudio se considerara que los precios de los servicios de consultoría se darán de acuerdo al mercado, a continuación se realiza un cuadro donde presenta los precios de ciertos servicios que se ofertarán, entre ellos están:

Tabla 23: Precios a cobrar por servicios

Servicios	Precios
Declaraciones de impuestos	Desde \$ 20,00
Trámites con el IESS, Capacitaciones, proyecciones macroeconómicas	Desde \$100.00 hasta \$200.00
Control de inventarios, control de costos, control de activos fijos, investigación de mercados, elaboración de planes de negocios, etc.	Desde \$200.00 hasta \$300.00
Creación de proyectos de inversión, análisis de índices financieros, análisis sectoriales	Desde \$300.00 hasta \$400

**Elaborado por:** Autores

### 3.5.5. Plaza o Distribución

Se considera que una adecuada ubicación de la nueva empresa será en el centro de la ciudad de Manta, ya que la mayor parte de las empresas que se encuentran en la ciudad se ubican en ese sector, también se ha considerado dicho lugar porque existe proximidad a las entidades públicas: bancos, municipio, etc. con las que se relacionara la nueva empresa para brindar sus servicios

### 3.5.6. Publicidad

La empresa realizará la publicidad mediante radio, televisión, prensa escrita, volantes e internet y principalmente en las redes sociales más reconocidas.

## **Capítulo IV**

### **Estudio Técnico – Organizacional y Legal**

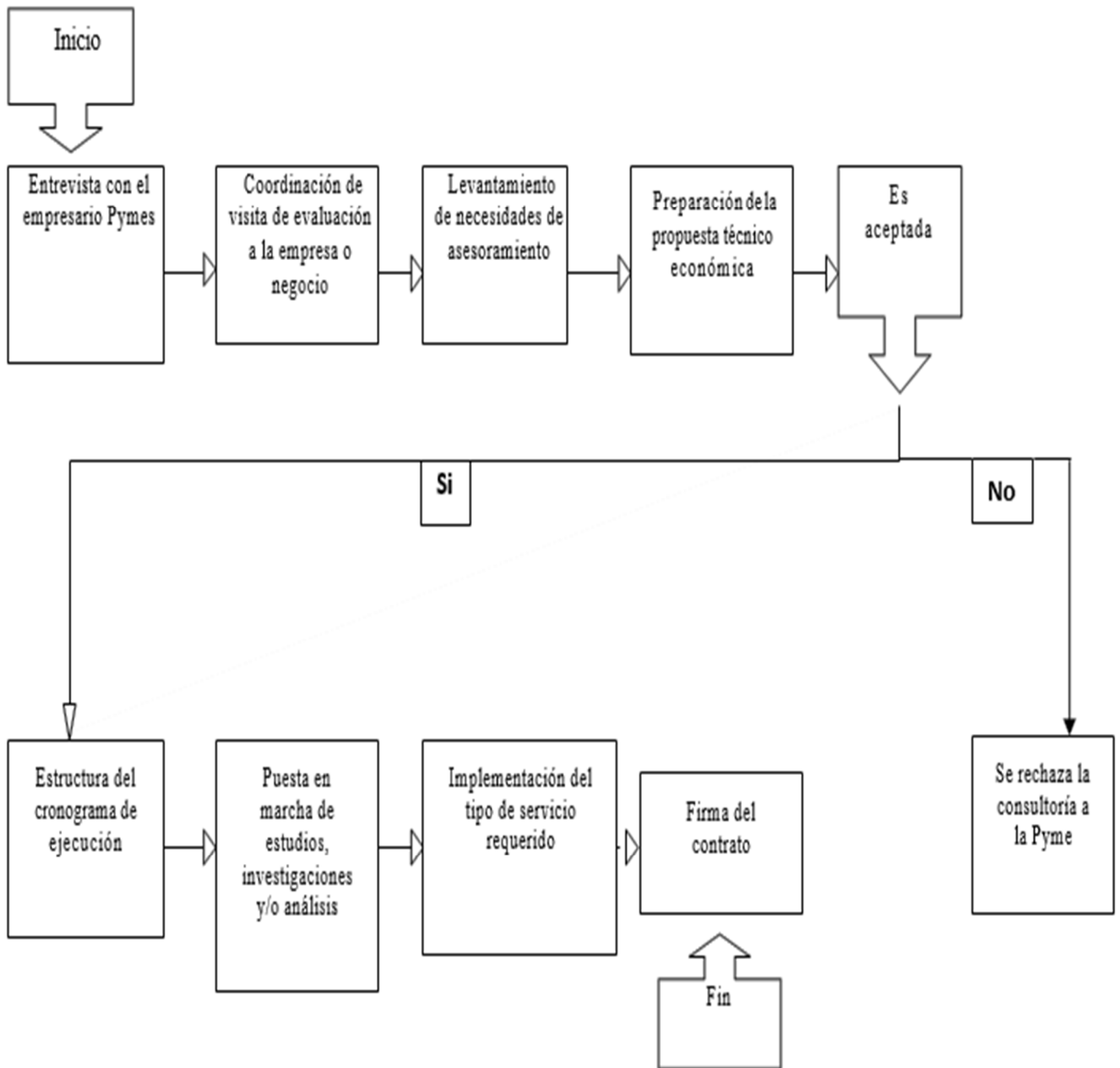
#### **4.1. Estudio Técnico**

El objetivo de este capítulo es definir el tamaño del proyecto que permite cumplir con los procesos de creación del servicio de consultoría. También definir la localización del proyecto a ejecutarse con el fin de posicionarlo estratégicamente tanto para los clientes como para los inversionistas.

##### **4.1.1. Ingeniería del proceso productivo de la asesoría**

Para la entrega de los servicios de consultoría financiera, tributaria y económica se plantea utilizar un esquema para la entrega de dichos los servicios, el proceso para la atención al cliente, como la recepción de la necesidad y develación de datos, se detallan a continuación:

Figura 14: Proceso productivo de la asesoría



Elaborado por: Autores

#### **4.1.2. Requerimientos del Proyecto**

##### **Recursos**

La empresa “**Consult & Asociados**” para desarrollar sus actividades, utilizará una oficina de 120 m<sup>2</sup>. Para el óptimo trabajo, desarrollo de sus actividades de consultorías y servicio al cliente se considera necesario utilizar los siguientes recursos:

##### **Recursos Humanos**

La consultora “**Consult & Asociados**” gestionará correctamente sus recursos humanos optando así por tener una ventaja competitiva, pues el éxito de una organización se basa en la calidad y en la disposición de su equipo humano.

Los recursos humanos que conformarán la empresa serán siete personas que se detallan a continuación:

- Gerente
- Secretaria
- Contador
- Contador
- Economista
- Economista
- Guardia

## Rol de pagos mensual

Tabla 24: Rol de pagos mensual del personal operativo y administrativo

			<b>IESS</b>	<b>Bono Navidad</b>	<b>Bono Escolar</b>			
<b>No</b>	<b>Cargo</b>	<b>Total /sueldo</b>	<b>Aporte patronal (11,15%)</b>	<b>13ER sueldo</b>	<b>14to sueldo</b>	<b>Fondo de Reserva</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Total Mensual</b>
<b>1</b>	Gerente	\$850,00	\$94,78	\$70,83	\$32,17	\$0,00	\$0,00	\$1.047,78
<b>2</b>	Secretaria	\$450,00	\$50,18	\$37,50	\$32,17	\$0,00	\$0,00	\$569,85
<b>3</b>	Contador	\$600,00	\$66,90	\$50,00	\$32,17	\$0,00	\$0,00	\$749,07
<b>4</b>	Contador	\$800,00	\$89,20	\$66,67	\$32,17	\$0,00	\$0,00	\$988,04
<b>5</b>	Economista	\$800,00	\$89,20	\$66,67	\$32,17	\$0,00	\$0,00	\$988,04
<b>6</b>	Economista	\$800,00	\$89,20	\$66,67	\$32,17	\$0,00	\$0,00	\$988,04
<b>7</b>	Guardia	\$400,00	\$44,60	\$33,33	\$32,17	\$0,00	\$0,00	\$510,10
	<b>Total</b>	<b>\$4.700,00</b>	<b>\$524,05</b>	<b>\$391,67</b>	<b>\$225,19</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$5.840,91</b>

**Elaborado por:** Autores

### Recursos Materiales

Serán los recursos físicos que poseerá la consultora para desarrollar sus actividades de consultoría. Para el óptimo proceso de las consultorías ofertadas y servicio al cliente, se ha considerado utilizar los materiales que se describen a continuación

El presupuesto de inversión en recursos materiales se refiere a la valorización de las inversiones en obras físicas, equipos, insumos y servicios necesarios para la instalación y puesta en marcha de un proyecto.

### Tecnología (equipos de cómputo)

En el mercado existe un gran número de proveedores de equipos de cómputo, por lo que no fue difícil encontrar los que se ajusten a las necesidades del proyecto a precios accesibles y de excelente calidad como se detalla a continuación:

Tabla 25: Equipos de computación

<b>Proveedor</b>	<b>Concepto</b>	<b>Características</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
	Portátil	hp 7400 T5600	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Créditos Económicos	Computador	INTEL CORE i3	5	\$ 550,00	\$ 2.750,00
Créditos Económicos	Impresora	XEROX Phaser	5	\$ 120,00	\$ 600,00
		3300MFP			
	Copiadora	RICOH MPC 4500	2	\$ 170,00	\$ 340,00
	<b>Total</b>			<b>\$ 1.540,00</b>	<b>\$ 4.390,00</b>

**Elaborado por:** Autores

### **Equipos de oficina**

A continuación, se describe las características, los proveedores y el total de equipos de oficinas que se requerirá para la puesta en marcha de la empresa.

Tabla 26: Equipos de oficina

<b>Proveedor</b>	<b>Detalle</b>	<b>Características</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Valor</b>
				<b>unitario</b>	<b>total</b>
Créditos Económicos	Teléfono Inalámbrico	Panasonic tg 4021	6	\$ 45,00	\$ 270,00
	Central telefónica	2 líneas\8extensiones	1	\$ 120,00	\$ 120,00
		Televisión	LED 32 LG	1	\$ 500,00
	<b>Total</b>			<b>\$ 565,00</b>	<b>\$ 890,00</b>

**Elaborado por:** Autores

### **Muebles y suministros de oficina**

La empresa de servicios de consultoría demandará de la adquisición de ciertos muebles y suministros de oficina que servirán para el cumplimiento de los objetivos empresariales

## Muebles y enseres

Tabla 27: Muebles y enseres

<b>Proveedor</b>	<b>Muebles</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>
Indumaster	Mesa Redonda	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Indumaster	Silla tipo butaca	6	\$ 80,00	\$ 480,00
Indumaster	Escritorio	5	\$ 120,00	\$ 600,00
Indumaster	Anaqueles	4	\$ 130,00	\$ 520,00
Indumaster	Estanterías	4	\$ 76,00	\$ 304,00
Indumaster	Sofá	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Indumaster	Sillas giratorias	5	\$ 100,00	\$ 500,00
<b>Total</b>			<b>\$ 746,00</b>	<b>\$ 2.764,00</b>

**Elaborado por:** Autores

## Servicios Básicos

Los servicios básicos que dispondrá la empresa están detallados a continuación:

Tabla 28: Servicios Básicos

<b>Servicio</b>	<b>Costo mensual</b>	<b>Costo total Anual</b>
Luz	\$ 100,00	\$ 1.200,00
Agua	\$ 20,00	\$ 240,00
Teléfono	\$ 60,00	\$ 720,00
Internet	\$ 40,00	\$ 480,00
<b>Total</b>	<b>\$ 220,00</b>	<b>\$ 2.640,00</b>

**Elaborado por:** Autores



## Suministros de Oficina

Los gastos en Suministros de oficina y limpieza en este proyecto se harán anualmente.

Tabla 29: Suministros de Oficina

Proveedor	Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Súper Paco	Esferográfico	4 cajas	\$ 5,40	\$ 21,60
	Carpetas	54 unidades	\$ 0,25	\$ 13,50
	Grapadoras	6 unidades	\$ 5,00	\$ 30,00
	Tóner	3 unidades	\$ 19,00	\$ 57,00
	Clip	2 cajas	\$ 4,50	\$ 9,00
	Perforadora	3 unidades	\$ 3,50	\$ 10,50
Juan Marcet	Lápices Bic	4 cajas 24 unidad	\$ 9,50	\$ 38,00
	Sacapuntas	10 unidades	\$ 1,00	\$ 10,00
	Borradores	10 unidades	\$ 0,50	\$ 5,00
	Resma de papel	20 resmas	\$ 3,00	\$ 60,00
	Abrecartas	6 unidades	\$ 2,00	\$ 12,00
	Marcadores	15 unidades	\$ 0,80	\$ 12,00
	<b>Total</b>		<b>\$ 54,45</b>	<b>\$ 278,60</b>

Elaborado por: Autores

## Suministros de Limpieza

Tabla 30: Suministros de Limpieza

Proveedor	Detalle	Cantidad en unidades	Valor Unitario	Valor Total
	Trapeadores	10	\$ 2,50	\$ 25,00
	Basureros	8	\$ 3,20	\$ 25,60
Almacenes Tía	Servilletas, papel higiénico	10	\$ 2,60	\$ 26,00
Almacenes Tía	Escobas, recogedor	5	\$ 2,50	\$ 12,50
	Detergente, desinfectante	5	\$ 5,20	\$ 26,00
<b>Total</b>			<b>\$ 16,00</b>	<b>\$ 115,10</b>

Elaborado por: Autores

## Gastos de Constitución

Tabla 31: Gastos diferidos

Detalles	Valor
Investigación	\$ 300,00
Honorarios de Abogado	\$ 250,00
Inscripción de Constitución	\$ 120,00
Registro de Nombramiento	\$ 30,00
<b>Permisos de Funcionamiento</b>	
Patente	\$ 20,00
Bomberos	\$ 10,00
Ministerio del Ambiente	\$ 45,00
Ministerio de Salud Publica	\$ 85,00
<b>Total</b>	<b>\$ 860,00</b>

**Elaborado por:** Autores

## Gasto en licencia de software

La empresa comprara la licencia del software Mónica ya que es el programa de computador ideal para cualquier negocio. Le permite realizar las facturas, controlar el inventario, realizar listas de precios, tener un archivo de clientes, proveedores, manejar las cuentas por cobrar, las cuentas corrientes, y la contabilidad básica de su empresa.

Tabla 32: Licencia de Software

Gasto Mensual	Gasto Anual
\$ 20	\$ 240

**Elaborado por:** Autores

## Gastos de Arriendo

La empresa efectuará sus operaciones en un establecimiento arrendado en la zona céntrica de Manta, por lo cual el precio que se destinará por concepto de arriendo mensualmente será de \$400.

Tabla 33: Gastos de Arriendo

Gasto Mensual	Gasto Anual
\$ 400	\$ 4800

**Elaborado por:** Autores

## Gastos de Publicidad

La empresa consultora utilizará los medios impresos y de comunicación para darse a conocer, tales como periódicos y radios, además de hojas volantes, mensualmente se destinará la cantidad de \$150.

Tabla 34: Gastos de Publicidad

Gasto mensual	Gasto anual
\$150	\$1800

Elaborado por: Autores

### 4.1.3. Localización

El objetivo de la ubicación es la que permita tener la mayor cantidad de clientes potenciales y de la disminución de recursos en costos de transporte, y en la rapidez del servicio.

### Macrolocalización

El proyecto se desarrollará en la provincia de Manabí, específicamente en la ciudad

Fuente: Internet

Figura 15: Mapa de la Ciudad de Manta

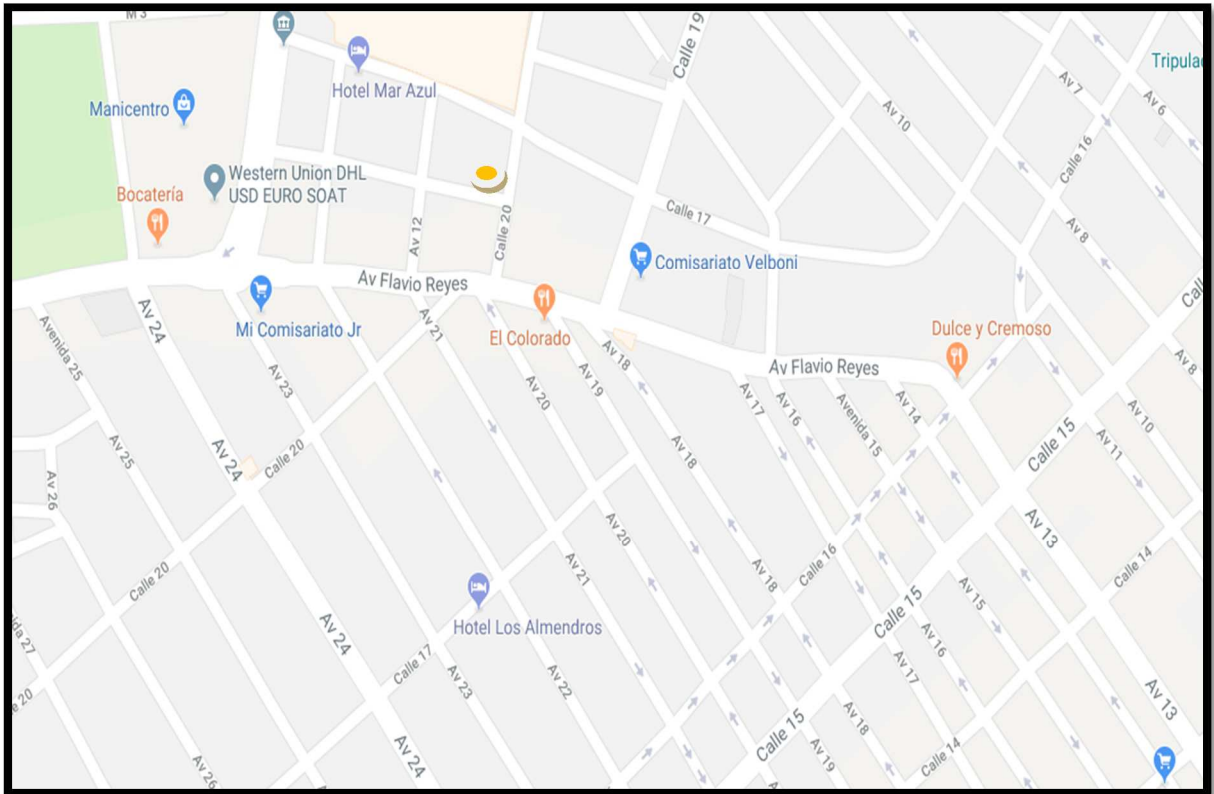


Elaborado por: Autores

## Microlocalización

La empresa Consultora estará localizada en la Avenida Flavio Reyes y Calle 20 en la zona céntrica de la ciudad de Manta.

Figura 16: Mapa del Centro de Manta



**Fuente:** Google Maps

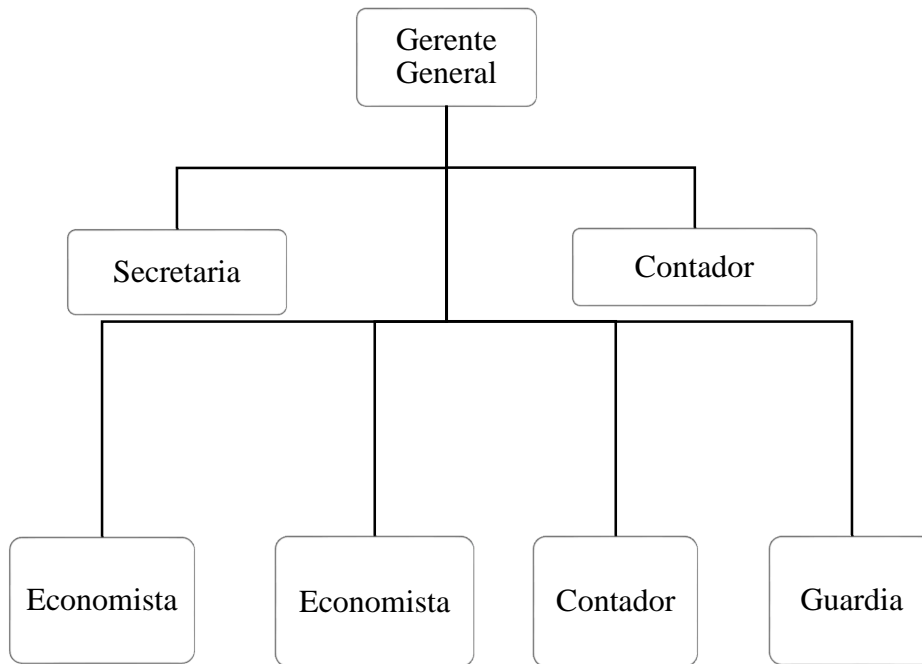
**Elaborado por:** Autores

## 4.2. Estudio Organizacional

### 4.2.1. Organigrama

Fleitman la define como “La representación gráfica de la estructura orgánica que refleja en forma esquemática, la posición de las áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y de asesoría”. (Fleitman, Negocios Exitosos, 2000).

Figura 17: Organigrama



Este organigrama muestra en el mayor nivel jerárquico al Gerente General quien es el responsable de la planificación, organización, dirección y control de las actividades de la empresa de consultoría, así como la coordinación y toma de decisiones, bajo su mando tendrá un Contador, cuya función principal es la de llevar todos los registros contables de la empresa, también tendrá a una secretaria y finalmente tres consultores, especialistas en Economía, Tributación y Finanzas, quienes serán los encargados de realizar los servicios que requieran los clientes que acuden a la empresa. Además, la empresa contará con un guardia encargado de la seguridad de la consultora.

#### **4.2.2. Distribución de funciones y responsabilidades**

En este apartado se especifica la descripción del puesto, las funciones, requisitos y responsabilidades que debe cumplir cada persona que formara parte de la empresa.

## **Área: Administrativa**

**Cargo:** Gerente General

**Perfil:**

- Master en administración de empresas o economía
- Seminarios y cursos relacionados con administración.
- Tres o cuatro años de experiencia en gestiones de colaboración, planificación u organización.

**Competencias:**

- Capacidad de comunicación.
- Características de líder.
- Capacidad organizativa.

**Responde a:** Socios

**Funciones:**

- Coordinar, supervisar y dirigir las actividades de la empresa.
- Autorizar contrataciones o liquidaciones de contratos de trabajo.
- Vigilar el fiel cumplimiento de las disposiciones, políticas y reglamentos vigentes para el buen desempeño de la empresa.
- Crear dentro de la compañía un buen ambiente laboral
- Supervisar al personal.

## **Área: Financiera**

**Cargo:** Contador

**Perfil:** Título de tercer nivel en Contabilidad y auditoría o carreras afines

**Competencias:**

- Integridad.
- Discreción.
- Honradez

**Responde a:** Gerencia y socios

**Funciones:**

- Emitir estados financieros oportunos, confiables y de acuerdo a las NIIFs y otras disposiciones vigentes.
- Revisar reportes o estados financieros y demás documentos contables resultados de la gestión.
- Atender requerimientos de información de organismos de control externo a la empresa, como el SRI, Superintendencia de Compañías, Ministerio de Trabajo, IESS etc.
- Ayuda a crean informes contables a los consultores.

## **Área: Administrativa**

**Cargo:** Secretaria-recepcionista

**Perfil:**

- Título profesional en secretariado ejecutivo
- Manejo de programas informáticos básicos
- Estado Civil: Indistinto
- Mínimo 2 año de experiencia

**Competencias:**

- Buenas relaciones humanas
- Trabajar bajo presión.

**Responde a:** Gerente general

**Funciones:**

- Cumplir con todas las funciones inherentes a una secretaria (recepción de documentos, llamadas telefónicas, manejo de archivos, etc.)
- Llevar el control de las actividades a realizar (Agenda)
- Elaborar documentos respecto de la actividad de la empresa que se emiten en la unidad y que son requeridos por sus superiores o clientes.



## **Área: Operativa**

**Cargo:** Consultor económico

### **Perfil:**

- Título profesional de tercer o cuarto nivel en Economía
- Estado Civil: Indistinto
- Mínimo 3 años de experiencia

### **Competencias:**

- Buenas relaciones humanas
- Profesional
- Sociable y proactivo

**Responde a:** Gerente general

### **Funciones:**

- Prestar servicios con integridad, competencia, eficiencia e independencia.
- Mantener el carácter de confidencial de toda la información relativa a las Organizaciones-clientes.
- Mantener archivos de los informes presentados a los clientes.

## **Área: Operativa**

**Cargo:** Consultor Financiero

**Perfil:**

- Ingeniero en auditoria con mención en finanzas
- Conocimientos especializados en contabilidad financiera y en contabilidad de costos

**Competencias:**

- Buenas relaciones humanas
- Profesional
- Sociable y proactivo
- Responsable y discreto

**Responde a:** Gerente general

**Funciones:**

- Prestar servicios con integridad, competencia e independencia.
- Mantener el carácter de confidencial de toda la información relativa a las Organizaciones-clientes.
- Mantener archivos de los informes presentados a los clientes.
- Evaluar constantemente la calidad del trabajo de consultoría.
- Mantener contactos y conversaciones con las organizaciones con los clientes.

## Área Operativa

**Cargo:** Consultor Tributario

**Perfil:**

- Estudios superiores en economía, auditoría y contabilidad.
- Conocimiento de leyes tributarias y societarias.
- Experiencia en elaboración de informes tributarios y su análisis.

**Competencias:**

- Interés por el desarrollo personal.
- Trabajo en equipo.
- Capacidad de comunicación.

**Responde a:** Gerente general

**Funciones:**

- Manejo del sistema DIMM formularios y DIMM anexos para elaboración de declaraciones tributarias.
- Realizar las consultorías requeridas por el cliente
- Mantener archivos de los informes presentados a los clientes.
- Evaluar constantemente la calidad del trabajo de consultoría.
- Mantener el carácter de confidencial de toda la información relativa a las Organizaciones-clientes.

## Área Operativa

**Cargo:** Guardia

**Perfil:**

- Título de bachiller
- Mínimo 2 años de Experiencia

**Competencias:**

- Interés por el desarrollo personal.
- Trabajo en equipo.
- Capacidad de comunicación.

**Responde a:** Gerente general

**Funciones:**

- Realiza actividades de control y vigilancia interna y externa de la empresa
- Inspecciona y detecta anomalías en la empresa.
- Vela por el mantenimiento y el orden, evitando cualquier acontecimiento que entorpezca el normal desarrollo de las actividades de la empresa

#### **4.2.3. Nombre o razón social de la empresa**

El nombre seleccionado para la empresa es “**Consult & Asociados**”, **Cía. Ltda.** Nombre jurídico que será registrado en el la Superintendencia de compañías y en el Instituto de Propiedad Intelectual al fin de convertirlo en marca registrada.

#### **4.2.4. Titularidad de la propiedad de la empresa**

Por su actividad económica será una organización terciaria, por cuanto es una empresa de servicio de consultoría, según la forma jurídica será de Responsabilidad Limitada, basada en las limitaciones que da la ley de consultoría en la cual dice textualmente que solo se pueden constituir para este tipo de servicios en nombre colectivo o de responsabilidad limitada. Se constituirá con 3 socios, los tres de nacionalidad ecuatoriana y en libertad de contratar, por su dimensión será una microempresa ya que estará formada por menos de diez trabajadores, según el ámbito geográfico es de carácter local por cuanto el servicio de consultoría y asesoría que prestará será en la ciudad de Manta, además según el capital será una empresa privada.

#### **4.2.5. Filosofía corporativa**

##### **Accionistas**

La responsabilidad de la empresa ante los socios consiste en incrementar el patrimonio de los mismos mediante rendimientos competitivos de su inversión, cuidando generar valor agregado dentro de un marco ético.

La responsabilidad de los accionistas con la empresa consistirá en brindar apoyo financiero y reinversión para lograr un buen crecimiento de la misma.

## **Personal**

La responsabilidad de la empresa ante el personal consistirá en proporcionar los medios necesarios para que se desarrollen con dignidad ofrecerles un sueldo acorde a sus funciones y capacidades.

La responsabilidad del personal ante la empresa consistirá en dar resultados concretos tener una actitud de fidelidad y confidencialidad sobre la información que posean de la empresa.

## **Clientes**

Para la empresa, el cliente será la parte integral de la misma y, por lo tanto, se buscara permanentemente su beneficio y darles el mejor servicio y en los tiempos convenidos.

La responsabilidad de los clientes para con la empresa consistirá en cumplir a tiempo con sus pagos.

## **Gobierno**

Como parte integrante de la sociedad nuestro compromiso con el Estado Ecuatoriano consiste en cumplir cabalmente con nuestras obligaciones legales y fiscales.

La responsabilidad por parte del gobierno ante la sociedad ecuatoriana debe ser proporcionar las bases necesarias para desarrollar a las empresas en un ámbito de libre competencia, infraestructura necesaria, seguridad, paz social y condiciones económicas adecuadas.

### **4.3. Estudio Legal**

Al tomar la decisión de crear una empresa en el territorio ecuatoriano, el primer paso será adoptar una figura jurídica que mejor se adapte a las actividades propias del tipo de negocio que se quiere ofrecer, en esta fase es indispensable conocer ciertas características, derechos y obligaciones que se adquieren ante la ley y la sociedad al establecer una empresa de esta categoría.

#### **Superintendencia de compañías**

Esta institución es la encargada, de aprobar la denominación de la consultoría, después de haber cumplido todos los requisitos exigidos para la creación de una empresa con las características de la empresa, adicional es obligación publicar un extracto de la escritura por una sola vez en los periódicos de mayor circulación a nivel nacional.

A continuación, se detallan los siguientes requisitos para poder constituir una empresa de consultoría legalmente en la ciudad de Manta.

- Registro único de contribuyentes RUC – SRI.
- Ley de régimen municipal–Registro de patente municipal.
- Permiso a cuerpo de bomberos
- Permiso de funcionamiento (otorga el municipio de la ciudad)
- Certificado de secretaria de medioambiente
- Permiso de salud.
- Obtención del código patronal-IESS

#### **4.3.1. Requisitos para la Obtención del RUC (personas jurídicas)**

- Copia certificada del nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en el Registro Mercantil

- Copia de la cedula y la papeleta de votación del representante legal
- Certificación de la dirección domiciliaria en que la compañía desarrolle sus actividades económicas.
- Comprobante de pago del impuesto predial. Debe corresponder al del año en que se realiza la inscripción o del inmediatamente anterior.
- Formulario RUC01AY RUC01B, suscrito por el representante legal.
- El plazo para la inscripción que da el Servicio de rentas Internas es de 30 días a partir de la constitución o iniciación de las actividades económicas. (Servicio de Rentas Internas, 2017).

#### **4.3.2. Requisitos para obtener la patente municipal en el Cantón Manta.**

- Copia a color del comprobante de pago de la tasa de servicios del Cuerpo de Bomberos de cada establecimiento que funcione dentro del cantón Manta.
- Identificación de la sociedad: Bajo control de la Superintendencia de Compañía o de Bancos, Civiles o Comerciales:
- Copia de la Escritura Pública de constitución de la compañía inscrita en el Registro Mercantil. Sociedades Civiles, de hecho, patrimonios independientes o autónomos con o sin personería jurídica, contrato de cuentas de participación, consorcio de empresas, empresas unipersonales:
- Copia de Escritura Pública o Contrato Social otorgado ante el notario o juez.
- Identificación del representante legal: Bajo control de la Superintendencia de Compañía o de Bancos. Civiles o Comerciales: Copia a color del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil. Sociedades Civiles, de hecho, patrimonios independientes o autónomos con o sin personería jurídica, contrato de cuentas de participación, consorcio de empresas, empresas unipersonales:



- Copia a color del nombramiento del representante legal notariado y con reconocimiento de firmas;
- Ecuatoriano o Extranjero Residente: Copia a color de la cédula de identidad;
- Ecuatoriano: Copia a color del certificado de votación. En caso de ausencia del país se presentará el Certificado de no presentación emitido por la Consejo Nacional Electoral o Provincial.

#### **4.3.3. Requisitos para obtener el permiso de Funcionamiento por parte del Benemérito Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Manta.**

- Si el trámite lo realiza personalmente, adjuntar copia de la cédula de ciudadanía o autorización por escrito para la persona que realizará el trámite adjuntado fotocopia de las cédulas de ciudadanía de quien autoriza y del autorizado más copia del nombramiento si es de Cía.
- Copia completa del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
- Original y copia de la Calificación Artesanal en caso de ser artesano.
- Copia completa del RUC (Registro Único de Contribuyente) donde conste el establecimiento con su respectiva dirección y actividad.
- Original y copia de la factura actualizada de compra o recarga del extintor, la capacidad del extintor va en relación con la actividad y área del establecimiento (mínimo 5 libras).
- Compra de Tasa Administrativa.

## **Capítulo V**

### **Estudio financiero**

La finalidad del estudio financiero es determinar el monto de los recursos económicos necesarios para la creación de la consultora, los costos totales de operación, además del monto de los ingresos que se aspira recibir en cada uno de los períodos de vida útil. Los datos que son registrados en los componentes del estudio financiero, son el resultado de los estudios previos de mercado, técnico y organizacional, los cuales van a ser utilizados para determinar la viabilidad económica del proyecto.

#### **5.1. Plan de Inversión**

Es importante conocer cuáles son los tipos de inversiones que se llevan a cabo en este proyecto, a continuación, se detallan los mismos:

- Activos Fijos o Propiedad, Planta y Equipo
- Activos Diferidos
- Capital de Trabajo

##### **5.1.1. Propiedad, planta y equipo**

Tabla 35: Activos fijos en propiedad, planta y equipo

<b>Descripción</b>	<b>Monto de la inversión</b>
Muebles y enseres	\$2.764,00
Equipos de oficina	\$890,00
Equipos de computación	\$4.390,00
Total	<b>\$8.044,00</b>

**Elaborado por:** Autores

### 5.1.2. Activos diferidos

Tabla 36: Activos diferidos en Gastos de constitución

<b>Detalles</b>	<b>Valor</b>
Investigación	\$ 300,00
Honorarios de Abogado	\$ 250,00
Inscripción de Constitución	\$ 120,00
Registro de Nombramiento	\$ 30,00
<b>Permisos de Funcionamiento</b>	
Patente	\$ 20,00
Bomberos	\$ 10,00
Ministerio del Ambiente	\$ 45,00
Ministerio de Salud Pública	\$ 85,00
<b>Total</b>	<b>\$ 860,00</b>

**Elaborado por:** Autores

### 5.1.3. Capital de trabajo

Ramón Infante define al capital de trabajo como “La inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entiéndase por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año” (Ramón, M, 2009).

Estos son los rubros a tomar para conocer el capital del trabajo:

Tabla 37: Capital de trabajo

<b>Detalles</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
<b>Remuneraciones</b>		
Sueldos y Salarios	<b>\$ 5.840,91</b>	<b>70090,88</b>
<b>Servicios</b>		
Básicos	\$ 220,00	
Arriendo	\$ 400,00	
<b>Total</b>	<b>\$ 620,00</b>	<b>\$ 7.440,00</b>
<b>Suministros</b>		
Oficina	\$ 23,22	
Limpieza	\$ 9,60	
<b>Total</b>	<b>\$ 32,82</b>	<b>\$ 393,84</b>
<b>Gastos Pre-operativos</b>		
Constitución	\$ 860,00	\$ 860,00
Publicidad	\$ 150,00	\$ 1.800,00
<b>Total</b>	<b>\$ 1.010,00</b>	<b>\$ 2.660,00</b>
<b>Gastos en programas informáticos</b>		
Software Contable MONICA	\$ 20,00	\$ 240,00
<b>Total</b>	<b>\$ 20,00</b>	<b>\$ 240,00</b>
<b>Rubros Totales</b>	<b>\$ 8.981,41</b>	<b>\$ 80.824,72</b>

**Elaborado por:** Autores

Para calcular el capital de trabajo de este proyecto se utilizará el método de periodo de desfase, el cual su fórmula es la siguiente:

**Formula:**

$$K.T = (\text{costo total del año} / 360) * \text{Número de días del ciclo productivo}$$

$$K. T = \$ 80824,72 / 360 \text{ días}$$

$$K. T = \$ 224,51 * 30 \text{ días}$$

$$K. T = \$ 6735,39$$

El capital de trabajo dotará del recurso monetario durante un mes, que constituirá el periodo pre operacional, tiempo en el cual se cubrirá todos los costos y gastos para la

operación normal de los servicios y de las actividades internas de la empresa, hasta que el proyecto genere sus propios ingresos, el valor requerido para iniciar el negocio es de \$ 6735,39

**A continuación, se presenta el monto total de la inversión inicial exacta:**

Tabla 38: Monto Inicial total

<b>Detalle</b>	<b>Monto</b>
Propiedad, planta y equipo	\$8044
Activos diferidos	\$860
Capital de trabajo	\$6735,39
<b>Total de inversión</b>	<b>\$15639,39</b>

**Elaborado por:** Autores

La totalidad de la inversión es de \$15639.39 este monto necesita la empresa para empezar a realizar con sus actividades, además el total de la inversión se toma en cuenta para representar el porcentaje que será destinado al financiamiento.

#### **5.1.4. Flujo de depreciaciones**

##### **Estructura de la depreciación de los activos**

Tabla 39: Depreciación de activos

Propiedad, planta y equipo	Vida Útil	(%)Depreciación anual deducible
Muebles y enseres	10	10%
Equipos de computo	3	33,33%
Equipos de oficina	10	10%

**Fuente:** (Ley de régimen tributario interno, 2015)

**Elaborado por:** Autores

### **Método de depreciación en línea recta**

Este método se consigue dividiendo el valor total del activo fijo para el número de años de vida útil que tiene el mismo. Es muy fácil calcular la depreciación anual de los activos fijos (propiedad, planta y equipo), a continuación, se detallan los siguientes resultados:

Tabla 40: Depreciación Acumulada

<b>Propiedad, planta y equipo</b>	<b>Costo Inicial</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Total depreciación</b>	<b>Valor en libros</b>
Muebles y enseres	\$2.764,00	\$276,40	\$276,40	\$276,40	\$276,40	\$276,40	\$1.382,00	\$1.382,00
Equipos de computo	\$890,00	\$296,67	\$296,67	\$296,67	\$0,00	\$0,00	\$890,00	\$0,00
Equipos de oficina	\$4.390,00	\$439,00	\$439,00	\$439,00	\$439,00	\$439,00	\$2.195,00	\$2.195,00
<b>Total depreciación</b>		<b>\$1.012,07</b>	<b>\$1.012,07</b>	<b>\$1.012,07</b>	<b>\$715,40</b>	<b>\$715,40</b>	<b>\$4.467,00</b>	<b>\$3.577,00</b>

**Elaborado por:** Autores

El total de la depreciación de los activos fijos anualmente será de \$1012,07 durante los primeros 3 años de operaciones de la empresa por concepto de la prestación de servicios, además durante los próximos dos años siguientes el monto de la depreciación disminuirá a la cantidad de \$715,40 dejando en valor en libros al finalizar los 5 años del horizonte del proyecto un total de \$3577.

### **5.2. Plan de Financiamiento**

Para que un proyecto sea factible implementarlo, se debe considerar la igualdad del crédito o del financiamiento con el plan de inversión, por ende, el financiamiento es considerado como la disponibilidad de recursos para la ejecución de inversiones.

### 5.2.1. Estructura del financiamiento del proyecto

Tabla 41: Estructura del Financiamiento

<b>Estructura del financiamiento del proyecto</b>		
Capital Propio	61,64%	\$ 9.639,39
Crédito	38,36%	\$ 6.000,00
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 15.639,39</b>

**Elaborado por:** Autores

En el presente proyecto, el 61,64% será cubierto por los socios, y el 38,36% restante será financiado por un crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional (CFN) con la cantidad de \$6000 a una tasa del 9% anual para emprendimientos, a un plazo de 5 años, ya que es la entidad estatal financiera que tiene la tasa de interés más baja para créditos de emprendimientos que van desde montos de \$1000 hasta \$10000 a esa misma efectiva tasa anual.

### 5.2.2. Constitución del Capital propio

Tabla 42: Constitución del Capital Propio

<b>Constitución del capital propio</b>		
<b>Socios</b>	<b>Monto</b>	<b>Participación %</b>
Socio 1	\$ 3.212,81	33,33%
Socio 2	\$ 3.212,81	33,33%
Socio 3	\$ 3.213,77	33,34%
<b>Total Capital Propio</b>	<b>\$ 9.639,39</b>	<b>100%</b>

**Elaborado por:** Autores

El capital está integrado por tres socios, el primer socio con el 33,33% de participación con un monto de \$ 3.212,81, el segundo socio con el mismo porcentaje de participación y monto de \$ 3.212,81 mientras que el socio restante obtiene el 33,34% de participación y un monto de \$ 3.213,77 dando como capital propio total la cantidad de \$9639.39

### 5.2.3. Tabla de amortización

Tabla 43: Tabla de Amortización de la deuda

Préstamo	\$6.000,00
Tasa	9,0%
Plazo	5 años

Año	Pago o Cuota	Interés	Amortización o Capital	Saldo Inicial
0				\$6.000,00
1	\$1.542,55	\$540,00	\$1.002,55	\$4.997,45
2	\$1.542,55	\$449,77	\$1.092,78	\$3.904,66
3	\$1.542,55	\$351,42	\$1.191,14	\$2.713,53
4	\$1.542,55	\$244,22	\$1.298,34	\$1.415,19
5	\$1.542,55	\$127,37	\$1.415,19	\$0,00

**Elaborado por:** Autores

### 5.3. Proyecciones de Ingresos Operacionales

Los ingresos operacionales serán aquellos que son generados por la venta de los servicios de consultoría que ofrecerá la empresa, y estos servicios son:

- Consultoría Económica
- Consultoría Financiera
- Consultoría Tributaria

Para calcular los ingresos operacionales, se tomaron en cuenta las siguientes especificaciones:

- Los valores que estarían de acuerdo a pagar por los servicios dados por la consultora, esta información se refleja en la pregunta #10 de la encuesta realizada.
- La posible demanda de los diferentes tipos de servicios que ofertará la empresa, reflejada en la pregunta #4 de la encuesta.
- El número de servicios que los consultores estén en la capacidad de brindar.



Tabla 44: Presupuesto de Ingresos Proyectados

<b>Presupuesto de Ingresos</b>					
	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b># Servicios Económicos</b>	176	199	208	217	226
Precio unitario	\$200	\$200	\$200	\$200	\$200
<b>Ingreso total</b>	<b>\$35.200,00</b>	<b>\$39.839,68</b>	<b>\$41.571,84</b>	<b>\$43.304,00</b>	<b>\$45.252,68</b>
<b># Servicios Financieros</b>	294	332	346	361	377
Precio unitario	\$150	\$150	\$150	\$150	\$150
<b>Ingreso total</b>	<b>\$44.100,00</b>	<b>\$49.853,73</b>	<b>\$51.964,80</b>	<b>\$54.075,87</b>	<b>\$56.511,72</b>
<b># Servicios Tributarios</b>	370	418	435	454	473
Precio unitario	\$20	\$20	\$20	\$20	\$20
<b>Ingreso total</b>	<b>\$7.400,00</b>	<b>\$8.357,67</b>	<b>\$8.704,10</b>	<b>\$9.072,19</b>	<b>\$9.461,92</b>
<b>Ingresos por servicios</b>	<b>\$86.700,00</b>	<b>\$98.051,08</b>	<b>\$102.240,74</b>	<b>\$106.452,06</b>	<b>\$111.226,32</b>

**Elaborado por:** Autores

Tomando como referencia la pregunta #3 de la encuesta realizada, el 59 % de los encuestados manifestaron que tercerizan sus operaciones financieras, económicas y tributarias, además la pregunta # 4 da a conocer que dentro de las Pymes que tercerizan sus operaciones el 95% de ellas estarían dispuestas a demandar los servicios a ofertar por la consultora, de los cuales se destaca que la consultoría tributaria es la más demandada por las Pymes con el 44% además tomando en consideración que las Pymes realizan diferentes consultorías en distintos periodos como lo demuestra la pregunta #9 de la encuesta se prevé que exista una buena aceptación de las Pymes con la consultora.

La consultora proyecta un crecimiento de la demanda anual del 4%, y además se toma como base el crecimiento porcentual de las Pymes que es de 4,26%, así la demanda a partir del 2do año crecerá en 8,26%.

#### 5.4. Proyecciones de Costos y Gastos Operacionales

Los costos y gastos operacionales son considerados como los egresos que la empresa mantendrá para su normal funcionamiento.

A continuación, se detallan los siguientes gastos anuales:

Tabla 45: Gastos Operativos

Descripción	Valor Anual
<b>Gastos Operativos</b>	<b>\$2.078,60</b>
Publicidad	\$1.800,00
Suministros de Oficina	\$278,60
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>\$79.758,05</b>
Sueldos a Consultores	\$35.569,32
Sueldos Administrativos	\$34.521,56
Gastos de Arriendo	\$4.800,00
Gastos de Software	\$240,00
Suministros de Limpieza	\$115,10
Servicios Básicos	\$2.640,00
Depreciación	\$1.012,07
Gastos de Constitución	\$860,00
<b>Gastos Financieros</b>	<b>\$540,00</b>
Intereses	\$540,00
<b>Gastos Totales</b>	<b>\$82.376,65</b>

**Elaborado por:** Autores

En la siguiente tabla se presentan los gastos operacionales con los que la empresa incurrirá, también se establece una tasa de crecimiento porcentual del 1.03% por concepto de la inflación, ya que así lo predice el Banco Central del Ecuador en su boletín oficial de diciembre que hace una proyección para el año 2018, ya que al mes de diciembre del 2017 el país se mantiene con un índice de deflación del -0.2%.

Por conceptos de sueldos, y por política de la empresa se elevarán a partir del tercer año en un 4%.

Tabla 46: Gastos Proyectados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Gastos de ventas</b>	<b>\$2.078,60</b>	<b>\$2.262,22</b>	<b>\$2.463,89</b>	<b>\$2.685,41</b>	<b>\$2.928,75</b>
Publicidad	\$1.800,00	\$1.980,00	\$2.178,00	\$2.395,80	\$2.635,38
Suministros de Oficina	\$278,60	\$282,22	\$285,89	\$289,61	\$293,37
<b>Gastos administrativos</b>	<b>\$79.758,05</b>	<b>\$87.947,23</b>	<b>\$90.613,68</b>	<b>\$93.068,12</b>	<b>\$95.906,71</b>
Sueldos a Consultores	\$35.569,32	\$40.015,49	\$41.215,95	\$42.452,43	\$43.726,00
Sueldos Administrativos	\$34.521,56	\$38.836,76	\$40.001,86	\$41.201,91	\$42.437,97
Gastos de Arriendo	\$4.800,00	\$5.040,00	\$5.292,00	\$5.556,60	\$5.834,43
Gastos de software	\$240,00	\$252,00	\$264,60	\$277,83	\$291,72
Suministros de Limpieza	\$115,10	\$116,60	\$118,11	\$119,65	\$121,20
Servicios Básicos	\$2.640,00	\$2.674,32	\$2.709,09	\$2.744,30	\$2.779,98
Depreciación	\$1.012,07	\$1.012,07	\$1.012,07	\$715,40	\$715,40
Gastos de Constitución	\$860,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
<b>Gastos financieros</b>	<b>\$540,00</b>	<b>\$449,77</b>	<b>\$351,42</b>	<b>\$244,22</b>	<b>\$127,37</b>
Intereses	\$540,00	\$449,77	\$351,42	\$244,22	\$127,37
<b>Gastos totales</b>	<b>\$82.376,65</b>	<b>\$90.659,22</b>	<b>\$93.428,99</b>	<b>\$95.997,75</b>	<b>\$98.962,83</b>

Elaborado por: Autores

### 5.5. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

Según la definición de Baca “El estado de resultado presenta la situación financiera de una empresa a una fecha determinada, tomando como parámetros los ingresos y gastos efectuados, además proporciona la utilidad neta de la empresa, también es conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias”. (Baca Urbina, 2006).

Tabla 47: Estado de resultados proyectado

<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO</b>					
<b>EMPRESA CONSULT &amp; ASOCIADOS. CÍA. LTDA.</b>					
<b>PROYECCIÓN A 5 AÑOS</b>					
<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Consultoría en Economía	\$ 35.200,00	\$ 39.839,68	\$ 41.571,84	\$ 43.304,00	\$ 45.252,68
Consultoría en Finanzas	\$ 44.100,00	\$ 49.853,73	\$ 51.964,80	\$ 54.075,87	\$ 56.511,72
Consultoría en Tributación	\$ 7.400,00	\$ 8.357,67	\$ 8.704,10	\$ 9.072,19	\$ 9.461,92
<b>Total Ingresos</b>	<b>\$ 86.700,00</b>	<b>\$ 98.051,08</b>	<b>\$ 102.240,74</b>	<b>\$ 106.452,06</b>	<b>\$ 111.226,32</b>
Gastos en Ventas	\$ 2.078,60	\$ 2.262,22	\$ 2.463,89	\$ 2.685,41	\$ 2.928,75
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 84.621,40</b>	<b>\$ 95.788,86</b>	<b>\$ 99.776,85</b>	<b>\$ 103.766,65</b>	<b>\$ 108.297,57</b>
<b>Gastos Operacionales</b>					
Gastos Administrativos	\$ 79.758,05	\$ 87.947,23	\$ 90.613,68	\$ 93.068,12	\$ 95.906,71
<b>Total Gastos Operacionales</b>	<b>\$ 79.758,05</b>	<b>\$ 87.947,23</b>	<b>\$ 90.613,68</b>	<b>\$ 93.068,12</b>	<b>\$ 95.906,71</b>
<b>Gastos no Operacionales</b>					
Gastos Financieros	\$ 540,00	\$ 449,77	\$ 351,42	\$ 244,22	\$ 127,37
<b>Total Gastos no Operacionales</b>	<b>\$ 540,00</b>	<b>\$ 449,77</b>	<b>\$ 351,42</b>	<b>\$ 244,22</b>	<b>\$ 127,37</b>
<b>Utilidad antes de Participación</b>	<b>\$ 4.323,35</b>	<b>\$ 7.391,86</b>	<b>\$ 8.811,76</b>	<b>\$ 10.454,31</b>	<b>\$ 12.263,50</b>
15% participación a trabajadores	\$ 648,50	\$ 1.108,78	\$ 1.321,76	\$ 1.568,15	\$ 1.839,52
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 3.674,85</b>	<b>\$ 6.283,08</b>	<b>\$ 7.489,99</b>	<b>\$ 8.886,16</b>	<b>\$ 10.423,97</b>
22% Impuesto a la Renta	\$ 808,47	\$ 1.382,28	\$ 1.647,80	\$ 1.954,96	\$ 2.293,27
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 2.866,38</b>	<b>\$ 4.900,81</b>	<b>\$ 5.842,20</b>	<b>\$ 6.931,21</b>	<b>\$ 8.130,70</b>

Elaborado por: Autores

## 5.6. Estado de Flujos de efectivo Proyectado

El Consejo de Normas Internacionales para la Contabilidad (IASB) dice que “La presentación del estado de flujos de efectivo es necesaria ya que representa información útil para los usuarios de los estados financieros. Esta información es base para evaluar la capacidad que la entidad tiene de generar efectivo y equivalente al efectivo, una entidad debe presentar por separado los flujos de efectivo que procedan de actividades de operación, inversión y financiación” (Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, 2009).

Tabla 48: Flujo de Efectivo proyectado

<b>FLUJO NETO</b>						
<b>EMPRESA CONSULT &amp; ASOCIADOS. CÍA. LTDA.</b>						
<b>PROYECCIÓN A 5 AÑOS</b>						
<b>CUENTAS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
	<b>INICIO</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>\$ 2.866,38</b>	<b>\$ 4.900,81</b>	<b>\$ 5.842,20</b>	<b>\$ 6.931,21</b>	<b>\$ 8.130,70</b>
<b>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>						
Depreciación		\$ 1.012,07	\$ 1.012,07	\$ 1.012,07	\$ 715,40	\$ 715,40
Par. Traba. Ajuste de efectivo		\$ 648,50	\$ 1.108,78	\$ 1.321,76	\$ 1.568,15	\$ 1.839,52
Partici. Traba. Egreso de efectivo		0	(\$ 648,50)	(\$ 1.108,78)	(\$ 1.321,76)	(\$ 1.568,15)
Imp. Renta Ajuste		\$ 808,47	\$ 1.382,28	\$ 1.647,80	\$ 1.954,96	\$ 2.293,27
Imp. Renta Egreso		0	(\$ 808,47)	(\$ 1.382,28)	(\$ 1.647,80)	(\$ 1.954,96)
<b>TOTAL ACTIVIDADES DE OP</b>		<b>\$ 2.469,04</b>	<b>\$ 2.046,16</b>	<b>\$ 1.490,57</b>	<b>\$ 1.268,94</b>	<b>\$ 1.325,10</b>
<b>ACTIVIDADES DE INVERSION</b>						
Inversión en Activos Fijos	(\$ 8.044,00)					
Inversión en Activos Diferidos	(\$ 860,00)					
Inversión en Capital de Trabajo	(\$ 6.735,39)					
<b>TOTAL ACTIVIDADES DE INVERSION</b>	<b>(\$ 15.639,39)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>						
Préstamo Bancario	<b>\$ 6.000,00</b>	(\$ 1.002,55)	(\$ 1.092,78)	(\$ 1.191,14)	(\$ 1.298,34)	(\$ 1.415,19)
<b>TOTAL DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>6.000,00</b>	<b>-1.002,55</b>	<b>-1.092,78</b>	<b>-1.191,14</b>	<b>-1.298,34</b>	<b>-1.415,19</b>
<b>FLUJO TOTAL</b>	<b>(\$ 9.639,39)</b>	<b>\$ 4.332,87</b>	<b>\$ 5.854,18</b>	<b>\$ 6.141,63</b>	<b>\$ 6.901,81</b>	<b>\$ 8.040,61</b>

Elaborado por: Autores

## 5.7. Balance General Proyectado

El Balance General o también conocido como Estado de Situación Financiera, es aquel que proporciona información útil acerca de las actividades de inversión o de financiamiento de la empresa.

Tabla 49: Balance general proyectado

<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>						
<b>EMPRESA CONSULT &amp; ASOCIADOS. CÍA. LTDA.</b>						
<b>PROYECCIÓN A 5 AÑOS</b>						
	<b>AÑOS</b>					
<b>CUENTAS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>						
Caja	\$ 6.735,39	\$ 11.068,26	\$ 16.922,44	\$ 23.064,08	\$ 29.965,88	\$ 38.006,49
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 6.735,39</b>	<b>\$ 11.068,26</b>	<b>\$ 16.922,44</b>	<b>\$ 23.064,08</b>	<b>\$ 29.965,88</b>	<b>\$ 38.006,49</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Equipos de oficina	\$ 4.390,00	\$ 3.951,00	\$ 3.512,00	\$ 3.073,00	\$ 2.634,00	\$ 2.195,00
Muebles y enseres	\$ 2.764,00	\$ 2.487,60	\$ 2.211,20	\$ 1.934,80	\$ 1.658,40	\$ 1.382,00
Equipos de computación	\$ 890,00	\$ 593,33	\$ 296,66	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 8.044,00</b>	<b>\$ 7.031,93</b>	<b>\$ 6.019,86</b>	<b>\$ 5.007,80</b>	<b>\$ 4.292,40</b>	<b>\$ 3.577,00</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>						
Gastos de constitución	\$ 860,00					
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 860,00</b>	<b>\$ 860,00</b>	<b>\$ 860,00</b>	<b>\$ 860,00</b>	<b>\$ 860,00</b>	<b>860</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 15.639,39</b>	<b>\$ 18.960,19</b>	<b>\$ 23.802,30</b>	<b>\$ 28.931,88</b>	<b>\$ 35.118,28</b>	<b>\$ 42.443,49</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES 15%</b>		\$ 648,50	\$ 1.108,78	\$ 1.321,76	\$ 1.568,15	\$ 1.839,52
Impuestos por Pagar 22%		\$ 808,47	\$ 1.382,28	\$ 1.647,80	\$ 1.954,96	\$ 2.293,27
Préstamo Bancario a Corto Plazo		(\$ 1.092,78)	(\$ 1.191,14)	(\$ 1.298,34)	(\$ 1.415,19)	\$ 0,00
Préstamo Bancario a Largo Plazo	\$ 6.000,00	(\$ 3.904,67)	(\$ 2.713,53)	(\$ 1.415,19)		
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 6.000,00</b>	<b>\$ 6.454,42</b>	<b>\$ 6.395,73</b>	<b>\$ 5.683,09</b>	<b>\$ 4.938,29</b>	<b>\$ 4.132,80</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
<b>CAPITAL SUSCRITO</b>	\$ 9.639,39	\$ 9.639,39	\$ 9.639,39	\$ 9.639,39	\$ 9.639,39	\$ 9.639,39
<b>UTILIDAD RETENIDA ACUMULADA</b>		\$ 2.866,38	\$ 7.767,19	\$ 13.609,38	\$ 20.540,59	\$ 28.671,29
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	\$ 9.639,39	\$ 12.505,77	\$ 17.406,58	\$ 23.248,77	\$ 30.179,98	\$ 38.310,68
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 15.639,39</b>	<b>\$ 18.960,19</b>	<b>\$ 23.802,30</b>	<b>\$ 28.931,87</b>	<b>\$ 35.118,27</b>	<b>\$ 42.443,48</b>

Elaborado por: Autores

## Capítulo VI

### Evaluación

#### 6.1 Evaluación financiera

##### 6.1.1. Ratios financieros

##### Ratios o Índices Financieros

Son medidas que analizan el estado en que se encuentra la empresa, a través de la información suministrada por los estados financieros, además según Turmero “Permiten tomar 3 tipos de decisiones de carácter financiero”. (Turmero, 2008), estas son:

- Decisiones de Operativas
- Decisiones de Inversión
- Decisiones de Financiamiento

##### Índices de Liquidez

##### Índice Razón Corriente

Su fórmula es:  $\text{Activos Corrientes} / \text{Pasivos Corrientes}$

Tabla 50: Razón Corriente

Concepto	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
Activo Corriente	\$11.068,26	\$16.922,44	\$23.064,08	\$29.965,88	\$38.006,49
Pasivo Corriente	\$2.549,75	\$3.682,20	\$4.267,90	\$4.938,29	\$4.132,80
Índice	4,34	4,60	5,40	6,07	9,20

**Elaborado por:** Autores

La empresa en su primer año de actividad económica por cada \$1 que debe a corto plazo tiene \$4,34 en activos corrientes para cubrir esa deuda.

## Índice Capital de Trabajo

Su fórmula es: Activos Corrientes – Pasivos Corrientes

Tabla 51: Razón Capital de Trabajo

Concepto	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
Activo Corriente	\$11.068,26	\$16.922,44	\$23.064,08	\$29.965,88	\$38.006,49
Pasivo Corriente	\$2.549,75	\$3.682,20	\$4.267,90	\$4.938,29	\$4.132,80
Índice	8518,51	13240,25	18796,17	25027,59	33873,69

**Elaborado por:** Autores

La empresa en su primer año de operaciones cuenta con \$8518,51, esto quiere decir que tiene suficiente efectivo para seguir con sus operaciones.

## Índices de Apalancamiento o deuda

### Nivel de endeudamiento

Su fórmula es: Pasivos totales / Activos totales

Tabla 52: Razón Nivel de Endeudamiento

Concepto	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
Pasivo Total	\$6.454,42	\$6.395,73	\$5.683,09	\$4.938,29	\$4.132,80
Activo Total	\$18.960,19	\$23.802,30	\$28.931,88	\$35.118,28	\$42.443,49
Índice	34,04%	26,87%	19,64%	14,06%	9,74%

En el primer año, el 34,04% del total de la inversión (activos) es efectuada con recursos de terceros (endeudamiento).

### Apalancamiento externo

Su fórmula es: Pasivo Total / Patrimonio

Tabla 53: Razón Apalancamiento Externo

Concepto	Año 1	Año2	Año3	Año 4	Año 5
Pasivo Total	\$6.454,42	\$6.395,73	\$5.683,09	\$4.938,29	\$4.132,80
Patrimonio	\$12.505,77	\$17.406,58	\$23.248,77	\$30.179,98	\$38.310,68
Índice	\$0,52	\$0,37	\$0,24	\$0,16	\$0,11

En el primer año, por cada dólar de inversión que maneja la empresa, 0.52 centavos es financiado por terceros.



### 6.1.2. Flujos de Fondos del Proyecto

Tabla 54: Flujo de Fondos del Proyecto

<b>Flujo de fondos</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
Inversión Fija	\$ 8.044,00					
Activos diferidos	\$ 860,00					
Capital de trabajo	\$ 6.735,39					
Flujo Neto	-\$ 9.639,39	\$ 4.332,87	\$ 5.854,18	\$ 6.141,63	\$ 6.901,81	\$ 8.040,61

**Elaborado por:** Autores

Los flujos de efectivo sirven para determinar la cantidad de efectivo que la empresa obtendrá a través de sus años del horizonte del proyecto.

### 6.1.3. Costo Promedio Ponderado de Capital (WACC)

El WACC, o también denominado coste promedio ponderado del capital (CPPC), es la tasa de descuento que se utiliza para descontar los flujos de caja futuros a la hora de valorar un proyecto de inversión.

Los datos para el cálculo del WACC son los siguientes:

Tabla 55: Calculo del WACC del proyecto

	<b>Valor</b>	<b>Participación</b>	<b>Costo</b>	<b>Promedio ponderado</b>
<b>Deuda</b>	\$ 6.000,00	38,36%	5,97%	2,29%
<b>Recursos Propio</b>	\$ 9.639,39	61,64%	14,00%	8,63%
<b>Total</b>	<b>\$ 15.639,39</b>	<b>100,00%</b>		<b>10,92%</b>
<b>Tasa de Oportunidad</b>	14,00%			
<b>Tasa del Préstamo</b>	9,00%			
<b>Impuestos</b>	33,70%			
<b>Costo de la deuda</b>	5,97%			
<b>Wacc</b>	10,92%			

El Wacc para este proyecto es de 10,92%, lo cual será la tasa que descuenta a los flujos anuales proyectados durante los años que dure el horizonte del proyecto.

#### 6.1.4. Evaluación Financiera del Proyecto (VAN, TIR, PAY BACK)

##### Valor Actual Neto

Según Baca el VAN “Permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros originados por una inversión. La metodología consiste en actualizar mediante una tasa todos los flujos de caja de un proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial obteniendo el valor actual neto del proyecto”. (Baca Urbina, 2006).

Tabla 56: Valor Actual Neto

	<b>Tasa(wacc)</b>	<b>10,92%</b>
<b>Años</b>	<b>Flujos netos de efectivos</b>	<b>Flujos descontados</b>
0	-\$9.639,39	\$-9.639,39
1	\$4.332,87	\$3.906,37
2	\$5.854,18	\$5.277,93
3	\$6.141,63	\$5.537,08
4	\$6.901,81	\$6.222,43
5	\$8.040,61	\$7.249,13
<b>Total</b>	<b>\$21.631,71</b>	<b>\$18.553,55</b>

<b>Valor Actual Neto</b>	<b>\$12.875,23</b>
--------------------------	--------------------

**Elaborado por:** Autores

Con una inversión inicial de \$9.639,39 y una tasa de descuento de 10,92%, el VAN del proyecto asciende a \$12.875,23 lo que demuestra que es ampliamente factible.

## Tasa Interna de Retorno

Es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero, misma que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial, tiene que ser mayor que la tasa mínima de rendimiento exigida al proyecto.

Tabla 57: Tasa interna de retorno

	<b>Tasa(wacc)</b>	<b>10,92%</b>
Años	Flujos netos de efectivos	Flujos descontados
0	-\$9.639,39	<b>-\$9.639,39</b>
1	\$4.332,87	\$3.906,37
2	\$5.854,18	\$5.277,93
3	\$6.141,63	\$5.537,08
4	\$6.901,81	\$6.222,43
5	\$8.040,61	\$7.249,13
Total	<b>\$21.631,71</b>	<b>\$18.553,55</b>

Valor Actual Neto	<b>\$12.875,23</b>
Tasa interna de Retorno	<b>51%</b>

**Elaborado por:** Autores

La TIR para este proyecto da como resultado 51%, lo que demuestra la posible rentabilidad de la empresa al ejecutar este proyecto de inversión.

## Periodo de Recuperación

Representa el tiempo en el cual, una vez ejecutado el proyecto, se recupera la inversión realizada. Este periodo debe ser el menor posible, ya que esto demostrará que el proyecto es exitoso viable y rentable.

El periodo de recuperación de la inversión inicial es de 2.67 lo que significa que se dará finalizando el segundo año de las operaciones de la empresa consultora.

## 6.2. Evaluación económica

### 6.2.1. Análisis Costo- Beneficio

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

La fórmula para determinar dicha relación es la siguiente:

$B/C = \text{Sumatoria de los flujos de caja actualizados} / \text{Costo (inversión y Operación)}$   
del proyecto

Tabla 58: Análisis Costo-Beneficio del proyecto

Suma de los flujos de caja actualizado	\$31.271,10
Inversión inicial	\$-9.639,39
Relación beneficio / costo (b/c)	3,24

**Elaborado por:** Autores

La relación costo beneficio es de 3.24, es decir que por cada dólar de inversión hay un beneficio financiero y social de \$3,24.

## 6.3. Evaluación ambiental

### 6.3.1. Plan de mitigación ambiental

Según Lewis “Las medidas de mitigación ambiental, constituyen el conjunto de acciones de prevención, control, atenuación, restauración y compensación de impactos ambientales negativos que deben acompañar el desarrollo de un Proyecto, a fin de asegurar el uso sostenible de los recursos naturales involucrados y la protección del medio ambiente” (Lewis. J, 2007)

La empresa Consult & Asociados no adoptará ningún plan de mitigación ambiental, al ser una empresa de servicios profesionales los recursos que estarán inmersos en su misión no representan un daño considerable alguno al medio ambiente.

## Conclusiones

- El objetivo de este proyecto de inversión es la puesta en marcha de una empresa consultora que ofrezca asesoría a las Pymes de la ciudad de Manta en el área Económica, Financiera y Tributaria.
- En el estudio estratégico se planificaron los objetivos de la consultora, y cuáles serán las herramientas que se utilizaran para lograr esos objetivos.
- Una de las herramientas más viables para alcanzar los objetivos de la consultora será de dotar su capital humano con profesionales de experiencia y conocedores de la materia, además de brindar soluciones simples, adecuadas y a precios cómodos para satisfacerlas diferentes demandas de las Pymes del Cantón Manta.
- En la investigación de mercado, se pudo apreciar que hay mucha demanda de las Pymes en temas relacionados con la consultoría y asesoría, además existe una tasa de crecimiento de 4.26% de Pymes en la ciudad de Manta y que en su gran mayoría, exactamente el 59% de ellas a través de los representantes legales o propietarios acceden a pedir asesoría externa por no tener conocimientos en temas financieros o tributarios.
- El estudio técnico denoto que es viable y que no existe impedimento alguno para la puesta en marcha de la Consultora, ya que no hay barreras de entradas ni de obstáculos municipales ni estatales, además que la ubicación es muy estratégica.
- En la actualidad las empresas de servicios constituyen el sector más importante en la economía de cada país, y una de las características más trascendentales es que la mayoría se crea con poca inversión, como es el caso de la empresa que se pretende poner en marcha solo necesitara un monto de \$ 15639,39.

- El estudio financiero demostró la factibilidad de este proyecto, al tener un VAN positivo de **\$12.875,23** y una TIR del **51%**, precisando que en el segundo año se recuperará la inversión total del proyecto.

## **Recomendaciones**

- Materializar este proyecto, ya que es una oportunidad de negocio en constante crecimiento y con una alta posibilidad de captación de clientes.
- Realizar apropiadamente y constantemente Investigaciones de Mercados con el objetivo de conocer las nuevas necesidades o preferencias que tienen las Pymes en el sector económico en el que se desenvuelvan.
- Considerar diversificar los tipos de Servicios para llegar a nuevos mercados objetivos.
- Los sueldos y salarios a los profesionales deben de regularse de acuerdo al mercado.
- Disminuir el capital humano en la consultora, ya que así se optimizará los recursos y permitirá a la empresa tener una mayor utilidad.
- Contratar personal altamente calificado, y sobre todo conocedores actualizados de las leyes fiscales como es el Código Tributario la Ley de Régimen Tributario, Código de la Producción etc.
- Invertir en seminarios para actualizar los conocimientos del capital humano que sean parte de la empresa.
- Innovar constantemente y crear nuevas formas de llegar al cliente, utilizando creativas estrategias de consultoría, siendo eficaces y eficientes.

## Bibliografías

- Baca, Urbina. (2006). Evaluación de proyectos. Mexico: Mc Graw Hill: 5ta Edición.
- Ballesteros, E. (1985). Principios de economía de la empresa. Madrid: Alianza Universidad.
- Comunidad Andina. (21 de Agosto de 2009). Resoluciones. Resolución 1260.
- Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). (2009). Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB). IASC.
- Fleitman, J. (2003). Negocios Exitosos. Barcelona: Mc Graw Hill.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2003). Fundamentos de marketing. México: Pearson Educación.
- Ley de Consultoría. (5 de Noviembre de 2004). Ley de Consultoría. Ecuador. Obtenido de [www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2\\_ecu\\_anexo23.pdf](http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic2_ecu_anexo23.pdf).
- Malhotra, N. (2008). Investigación de mercados. México: Pearson Educación.
- Ministerio de Industrias y Productividad. (2015). Estadísticas. Obtenido de Pequeñas y medianas empresas: [www.industrias.gob.ec/wp-content/plugins/.../download.php?id=569](http://www.industrias.gob.ec/wp-content/plugins/.../download.php?id=569).
- Normas Internacionales de Contabilidad. (2009). NIC 4. Porter, M. (2006). Estrategia competitiva. México: CECOSA.
- Samarriba García, J. L. (2008). Modulo de Contabilidad Financiera. Bogotá: Universidad Nacional de Ingeniería UniNorte.
- Servicio de Rentas Internas. (2012). Requisitos para sacar el Registro Único de Contribuyentes para sociedades privadas. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/10138/219>.
- Servicio de Rentas Internas. (13 de Enero de 2013). PYMES. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/32@public>.
- Urbina, B. (2003). Preparación y Evaluación de proyectos. Bogotá: Editorial Norma Pag. 15.
- [http://www.sri.gob.ec/zh\\_TW/32](http://www.sri.gob.ec/zh_TW/32).
- INEC. (Junio de 2015). Clasificación Nacional de Actividades Económicas. CIIU 4.0.



## Anexos



**Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí**

**Facultad: Ciencias Económicas**



**Carrera: Economía**

**Encuesta dirigida a los propietarios o representantes legales de las PYMES de la ciudad de Manta.**

**1) ¿En qué actividad económica está inmersa su empresa?**

Comercio

Agricultura

Servicios

Construcción

**2) ¿Seleccione el tipo de conocimiento que usted ostenta?**

Económico

Financiero

Tributario

Contable

Ninguno

**3) ¿Su empresa actualmente terceriza o mantiene un control interno de las actividades de carácter financiero y tributario?**

Control Interno

Control Externo

**4) ¿Estaría usted dispuesto en contratar los siguientes tipos de servicios que la consultora ofertará? Seleccione el tipo de servicio que demandaría con más frecuencia**

Si  No  Tal vez

Económicos

Financieros

Tributarios

**5) ¿Cuál cree usted que son los principales problemas que tienen las PYMES en el proceso de desarrollo dentro de su mercado?**

Falta de acceso a créditos

Falta de asesoría

Falta de productividad

Falta de información económica del sector

Mala administración

Otro (especifique).....

**6) ¿Alguna vez ha recurrido a contratar el servicio de consultoría para recibir asesoría en materia económica, financiera y tributaria?**

Si

No

**7) ¿Que considera que debe primar en lo que corresponde al servicio que brinda una consultora?**

- Conocimiento y Experiencia Profesional
- Seguridad Legal
- Ahorro y Tiempo
- Precio
- Ética profesional
- Eficiencia
- Confidencialidad

**8) ¿Dentro de los servicios a ofertar por la consultora, cuales estaría dispuesto a requerir?**

- Plan de Negocios
- Proyectos de Inversión
- Investigación de Mercados
- Análisis de Costos
- Análisis Financieros
- Declaración de Impuestos
- Otros (especifique).....

**9) ¿Con que frecuencia contrataría su empresa los servicios de consultoría económica, financiera y tributaria?**

- Mensualmente
- Trimestralmente
- Semestralmente
- Anualmente
- Otros (especifique).....

**10) ¿Cuál es el precio que estaría dispuesto a pagar por los servicios de consultoría a demandar?**

0 – 50

50 – 100

100 – 200

200 – 400

Más de 400