

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MAESTRÍAS**

TEMA:

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA BRINDAR SERVICIOS DE
ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN LA CIUDAD DE QUITO”**

**PROYECTO PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAGISTER EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORA: Ing. Ana Lucía Cárdenas Escobar

TUTOR: Eco. Rodrigo Sáenz

Quito diciembre del 2011

**DECLARACIÓN
JURAMENTADA**

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

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

.....

Ana Lucia Cárdenas Escobar

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación de fin de carrera, titulado

**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA BRINDAR SERVICIOS DE ASESORÍA Y
CONSULTORÍA EN LA CIUDAD DE QUITO”**

Realizado por la alumna

ANA LUCIA CARDENAS ESCOBAR

Como requisito para la obtención del título de

MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION

ha sido dirigido por el profesor

ECO. RODRIGO SAENZ

Quién considera que constituye un trabajo original de su autor.

.....

ECO. RODRIGO SAENZ

Director

Los profesores informantes

.....MIGUEL MURIEL

.....ANGELICA VIÑÁN

Después de revisar el trabajo presentado,

lo han calificado como apto para su defensa oral ante el tribunal examinador.

DEDICATORIA

A Dios todo Poderoso, a su Hijo Jesucristo y a la Virgen Santísima, por la vida y todas las bendiciones que sobre mí han derramado,

A mis padres, porque creyeron en mí y porque me sacaron adelante, dándome ejemplos dignos de superación y entrega.

A mi esposo e hijo, que me acompañaron en éste proyecto y que, de forma incondicional, entendieron mis ausencias, gracias por ser la inspiración para seguir adelante y superarme, quiero decirles que el inmenso amor que siento por ustedes ha hecho posible este logro en mi vida.

AGRADECIMIENTO

A mis profesores: Rodrigo Sáenz, Miguel Muriel y Angélica Viñán, por sus sugerencias y contribuciones en el desarrollo de la tesis.

A la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales FLACSO Sede Ecuador, por apoyarme incondicionalmente en todo el proceso de la Maestría.

A todas las personas que estuvieron a mi lado y me dieron fuerzas para seguir adelante y no abandonar éste proyecto.

INTRODUCCIÓN

Análisis de coyuntura económica del año 2009

El 2009 fue quizás uno de los años más difíciles que ha enfrentado Ecuador en materia económica desde la crisis bancaria de 1999, inicia el año con el alto grado de incertidumbre generado por la moratoria de pagos declarada en diciembre de 2008 que involucraba a los bonos global 2012 y los bonos global 2030 por montos superiores a 3.210 millones de dólares, situación que afectó negativamente la confianza de los inversionistas, las calificaciones de riesgo, los flujos de capitales y principalmente las fuentes de financiamiento externo; además de esta situación al inicio del año, factores como la disminución del precio del petróleo, la baja producción interna y la contracción de la demanda externa de crudo, realidad que sumada al decrecimiento de las exportaciones no petroleras que estaban en los niveles más bajos de los últimos 10 años y la disminución de las remesas que enviaban los migrantes, significaban para Ecuador una grave situación económica y se convertían en uno de los detonantes de la situación interna del país.¹

Por otro lado el país, como el resto del mundo, debió asumir las consecuencias de una crisis global forjada en los centros, al tiempo que continuaba arrastrando una serie de problemas propios -no sólo estructurales- de su situación de país periférico. Y todo esto en medio de varias incertidumbres derivadas de un proceso de cambios en diversos ámbitos, que han sacudido algunas estructuras sociales y políticas internas.²

Análisis de Coyuntura económica del año 2010³

Es evidente la vulnerabilidad de la economía ecuatoriana ante los shocks externos. La demanda y el precio del petróleo (principal producto de exportación y generador de divisas de la economía ecuatoriana) están determinados por factores externos, en los que la especulación

¹ Informe de Coyuntura Económica 2009; MAPFRE

² Análisis de Coyuntura Económica: una lectura de los principales componentes de la economía ecuatoriana durante el primer semestre del año 2009; Alberto Acosta (coordinador)

³ Análisis de Coyuntura Económica año 2010; Alberto Acosta (coordinador)

está presente; así, al concluir la primera década del siglo XXI, se alientan nuevas expectativas por lo que podría significar la explotación de recursos minerales a gran escala. La minería metálica, desde esa perspectiva, serviría para sustituir las declinantes reservas petroleras sin afectar la esencia primario-exportadora de la economía.

A inicios del año 2010, los pronósticos sobre la evolución de los precios del crudo eran un poco preocupantes, en vista que la evolución de la economía mundial no daba signos de mejoría. Felizmente para la economía ecuatoriana esas expectativas se difuminaron en poco tiempo. Las explicaciones del repunte de precios son diversas. Sobre todo la actividad económica de países grandes o en plena expansión -los BRIC: Brasil, Rusia, India y, sobre todo, China- sostuvo la demanda mundial en niveles relativamente elevados.

De acuerdo al Banco Central del Ecuador, durante el año 2010, existió una disminución de las remesas, sin embargo, vale indicar que las remesas han venido cayendo desde el segundo trimestre del 2007, profundizándose en el año 2008 y 2009, años en los cuales la crisis económica mundial afectó de manera más profunda y por las elevadas tasas de desempleo registradas en los principales países originarios de las remesas de nuestros migrantes, es decir, España y los Estados Unidos, que para el año 2010 fueron de 19,8% y 9,6% respectivamente.

Para el año 2011 el sector externo tendrá que enfrentar nuevos retos, como el hecho de evitar la salida indiscriminada de divisas vía importaciones. Para lograrlo, a finales de diciembre del 2010 se anunció el alza del arancel de vehículos con mayor demanda; Sin embargo, todo indica que el gobierno del Ecuador tendrá que ampliar la medida a muchos más bienes y servicios importados para compensar la deficitaria balanza comercial.

La mejora del sistema financiero con un mayor acceso al crédito privado y el aumento previsto en la entrada de remesas al país por recuperación de las economías desarrolladas que ya se evidencia en el tercer trimestre de 2010 con un aumento del 10% (612 millones), previsiblemente aumentarán el consumo privado, en torno al 4%.

Según estimaciones, 2011 y 2012 si bien serán años de recuperación económica a nivel internacional, la capacidad de reacción del Ecuador será aún limitada, por que se considera difícil que se cumplan las previsiones del BCE, mientras que las previsiones del FMI en torno al 2% podrían ser más realistas, a pesar de todos los esfuerzos inversores del sector público.

Análisis para la creación de una empresa de Consultoría

Como se señaló en el análisis económico del año 2010, el Ecuador está experimentando una estabilización económica y social, después de la crisis del 2009 y parte del 2010 debido principalmente a la situación económica mundial, esto impulsó la disminución del número de grandes empresas, y como resultado la reducción en las empresas que prestaban servicios de asesoría y consultoría a éste espacio de la economía; generando una nueva oportunidad en el mercado para la creación de pequeñas y medianas empresas; desarrollándose así un nicho de mercado para la asesoría y consultoría en éste nuevo segmento de empresas denominado PYMES.

En la actualidad el país está viviendo un auge económico, impulsado especialmente por el alto gasto del estado en infraestructura y sectores claves de la sociedad, en base a recursos provenientes del petróleo; lo que impulsa a otros sectores de la economía y brinda una oportunidad para lograr una transición hacia otros modelos productivos y dejar de lado la persistente dependencia del petróleo.

Esta apertura lleva consigo la creación de negocios y empresas nuevas en el mercado con poco o escasa experiencia, lo que confluirá en la necesidad de información apoyo y guía de terceros, convirtiéndose en una potencial oportunidad de negocio para las empresas de asesoría y consultoría, participando conjuntamente en el desarrollo de la economía del país.

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a brindar servicios de asesoría y consultoría en la ciudad de Quito tiene como fin, estimar las ventajas y desventajas de carácter técnico, ambiental, legal, financiero y económico, para la ejecución y puesta en marcha de un proyecto de inversión, en este caso, la creación una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin un costo adicional, localizado en la ciudad de Quito, el estudio pretende determinar la viabilidad para la implementación y puesta en marcha del proyecto y como efecto colateral contribuirá a la generación de nuevas fuentes de trabajo y aportará recursos al desarrollo de la economía del país.

El objetivo central del proyecto es complementar los ya existentes servicios de asesoría y consultoría, entregando como valor agregado un seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin costo adicional y llegar a la plena aplicación de los elementos adquiridos en la asesoría y consultoría, logrando la satisfacción del cliente.

En base a la investigación de mercado realizada, se concluye que existe un segmento de mercado que está demandando los servicios de una empresa de asesoría y consultoría, así como los resultados obtenidos en los estudios: técnico, ambiental, legal y financiero económico demuestran una alta factibilidad y viabilidad del proyecto de asesoría y consultoría, por lo cual se sugiere la implementación y puesta en marcha del proyecto, ya que ofrece un alto retorno para la inversión realizada, con altos réditos en un periodo corto de tiempo.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	iv
RESUMEN EJECUTIVO	x
BIBLIOGRAFÍA	xxv
CAPÍTULO I.....	1
PLAN DE TESIS.....	1
1.1. TEMA	1
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.2.1. Formulación.....	4
1.3. OBJETIVOS.....	5
1.3.1. Objetivo General.	5
1.3.2. Objetivos específicos.....	5
1.4. HIPÓTESIS	6
1.4.1. Hipótesis General	6
1.4.2. Hipótesis Específicas.....	6
1.5. JUSTIFICACIÓN.....	6
1.6. MARCO DE REFERENCIA.....	8
1.6.1. Marco Teórico	8
1.6.1.1. Demografía de Quito.....	8
1.6.1.2. Consultoría	9
1.6.1.3. Aspectos profesionales, económicos y financieros de la consultoría	10
1.6.1.4. Servicio Consultivo.....	10
1.6.1.5. Outsourcing.....	10
1.6.1.6. Sectores de la economía	10
1.6.1.7. Estructura de los servicios.....	11

1.6.2. MARCO CONCEPTUAL.....	11
1.6.2.1. Consultoría.-.....	11
1.6.2.2. Capacitación.-.....	11
1.6.2.3. Muestreo.-	12
1.6.2.4. Experimentación.-	12
1.6.2.5. Análisis Del Comportamiento Del Consumidor.-.....	12
1.6.2.6. Análisis De Regresión.-	12
1.6.2.7. Predicción.-	13
1.6.2.8. Estudio De Mercado.-	13
1.6.2.9. Estudio Técnico.-	13
1.6.2.10. Estudio Financiero.-.....	13
1.6.2.11. Globalización.-.....	14
1.6.2.12. Inflación.-.....	14
1.6.2.13. Precio:.....	14
1.6.2.14. Proyecto.	14
1.7. METODOLOGÍA.....	15
1.7.1. Diseño De La Investigación	15
1.7.1.1. Investigación Descriptiva.-.....	15
1.7.1.2. Investigación Documental.-	15
1.7.1.3. Investigación Explicativa.-.....	15
1.7.2. Técnica De Recolección de la Información e Instrumentos:.....	16
1.7.2.1. Fuentes Secundarias	16
1.7.2.2. Fuentes Primarias	16
CAPITULO II.....	17
ESTUDIO DE MERCADO.....	17

2.1.	OBJETIVO GENERAL.....	17
2.2.	Objetivos Específicos	17
2.3.	Análisis de la demanda	18
2.3.1.	Sectores de la economía que demandan Servicios de Asesoría y Consultoría en la Ciudad de Quito.....	18
2.3.2.	Factores que afectan a la demanda	20
2.3.3.	Demanda Pasada.....	20
2.3.4.	Demanda Presente	21
2.3.5.	Necesidades De Información.....	21
2.3.6.	Selección De La Población Objetivo.....	21
2.3.7.	Segmentación De La Población.....	22
2.4.	Diseño de la investigación y Fuentes de Datos.....	26
2.4.1.	Fuentes Primarias	26
2.4.2.	Fuentes Secundarias	26
2.4.3.	Tamaño De La Muestra	26
2.4.4.	Análisis De Los Resultados De Las Encuestas Aplicadas.	28
2.4.5.	Tendencias	38
2.5.	Demanda Presente.....	40
2.5.1.	Demanda Proyectada	42
2.6.	ANÁLISIS DE LA OFERTA	43
2.6.1.	Oferta Pasada.....	43
2.6.2.	Oferta Presente	44
2.6.3.	Oferta Proyectada	45
2.6.4.	Demanda Insatisfecha.....	45
2.6.5.	Precio Promedio Esperado Por Tipo De Servicio De Asesoría Y Consultoría. ...	46

2.6.6.	Ingresos Esperados Para El Servicio De Asesoría Y Consultoría Por Año	47
2.7.	Conclusiones Del Estudio De Mercado	48
CAPITULO III		49
ESTUDIO TÉCNICO		49
3.1.	Objetivos del Estudio Técnico	49
3.2.	TAMAÑO DEL PROYECTO	49
3.2.1.	Demanda	49
3.2.2.	Participación Del Proyecto	50
3.2.3.	Financiero	52
3.2.4.	Tamaño De Las Instalaciones	53
3.3.	LOCALIZACIÓN	53
3.3.1.	Macro Localización	53
3.3.2.	Micro Localización	54
3.4.	INGENIERÍA DEL PROYECTO	60
3.4.1.	Infraestructura	62
3.4.2.	Procesos	67
3.4.2.1.	Diagrama De Proceso: Diagnóstico Organizacional	74
3.4.2.2.	Diagrama De Proceso: Ejecución Del Programa De Consultoría	75
3.4.2.3.	Diagrama De Proceso – Utilización De Servicios	76
3.4.2.4.	Diagrama De Proceso – Recepción De Requerimientos	77
3.4.2.5.	Diagrama De Proceso – Preparación De Oferta	78
3.4.2.6.	Diagrama De Proceso – Análisis Del Cliente	79
3.4.2.7.	Diagrama De Proceso – Ejecución Del Servicio	80
3.4.3.	Orgánico Estructural Y Funcional	81
3.4.3.1.	Organización Estructural De La Empresa	81

3.4.3.2.	Organización Funcional De La Empresa	83
3.5.	IMPACTO AMBIENTAL.....	93
3.5.1.	Descripción Ambiental Del Proyecto.....	93
3.5.1.1.	Situación Geográfica.....	93
3.5.1.2.	Características Generales Del Medio.....	93
3.5.1.3.	Características Del Proyecto.	93
3.5.2.	Identificación Y Descripción De Los Impactos Ambientales Potenciales.....	94
3.5.2.1.	Componente Atmosférico.	94
3.5.2.2.	Componente Litosférico.....	94
3.5.2.3.	Componente Hídrico.	94
3.5.2.4.	Afectación De La Flora Y La Fauna.	94
3.5.2.5.	Componente Social.	94
3.5.3.	Medidas De Prevención Y Mitigación	95
3.5.3.1.	Generación De Expectativas:	95
3.5.3.2.	Afectación Estética Y Problemas Respiratorios Por Levantamiento De Polvo: 95	
3.5.3.3.	Afectación De La Flora, La Fauna Y El Paisaje:	95
3.5.3.4.	Basura Y Desechos:	95
3.5.3.5.	Cero Papeles:.....	95
3.5.3.6.	Medidas Menores:	96
3.5.4.	Base Legal Ambiental	96
	CAPITULO IV	98
	ESTUDIO LEGAL.....	98
4.1.	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.....	98
4.1.1.	Ley de consultoría	98

4.1.1.1.	Ley de Compañías.....	99
4.1.1.2.	Requisitos Para La Constitución De Una Compañía De Responsabilidad Limitada.	101
4.1.1.3.	Capacidad.....	102
4.1.1.4.	Números Mínimo Y Máximo De Socios	102
4.1.1.5.	Participaciones	102
4.1.1.6.	Afiliaciones	102
4.1.1.7.	Cumplimiento De Otros Requisitos Razón Del Objeto Social:	103
4.1.1.8.	El Nombre	103
4.1.1.9.	Capital Mínimo	103
4.1.1.10.	El Objeto Social	104
4.1.1.11.	Minuta Abreviada De La Constitución De La Compañía De Responsabilidad Limitada	104
4.2.	ASPECTOS COMERCIALES	107
4.3.	Leyes Referentes Que Determinan Del Desarrollo Comercial.....	107
4.3.1.	CÓDIGO DE COMERCIO	107
4.3.2.	CÓDIGO CIVIL.....	108
4.3.3.	CÓDIGO DE TRABAJO	108
4.4.	ASPECTOS TRIBUTARIOS	109
4.4.1.	Leyes Tributarias	109
4.5.	Conclusiones	113
CAPITULO V		114
ESTUDIO FINANCIERO		114
5.1.	INVERSIONES	114
5.1.1.	Activos Fijos.....	115
5.1.2.	Activos Fijos Intangibles	117

5.1.3.	Capital De Trabajo	118
5.2.	FINANCIAMIENTO.....	119
5.3.	PRESUPUESTO	120
5.3.1.	Proyección de Costos	121
5.3.2.	Proyección De Ingresos	122
5.4.	COSTOS DE PRODUCCIÓN.....	123
5.5.	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	130
5.6.	PUNTO DE EQUILIBRIO	135
5.7.	FLUJO DE CAJA	137
5.8.	COSTO DE OPORTUNIDAD	140
5.9.	VALOR ACTUAL NETO (VAN)	141
5.10.	PERIODO DE RETORNO DE LA INVERSIÓN (PRI)	142
5.11.	TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	143
5.11.1.	Tasa interna de retorno modificada (TIRM).....	143
5.12.	ÍNDICES FINANCIEROS.....	145
5.13.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	147
5.13.1.	Estado De Resultados	149
5.13.2.	Flujo De Caja	152
5.13.3.	Costo De Oportunidad	153
5.13.4.	Valor Actual Neto.....	154
5.13.4.1.	Evaluación Económica Del Inversionista (Modelo Sensibilidad) VAN ..	156
5.13.4.2.	Evaluación Económica Del Proyecto (Modelo Sensibilidad) VAN	156
5.13.5.	Tasa interna de Retorno Modificada (TIRM)	157
5.13.5.1.	Evaluación Económica Del Proyecto (Modelo Sensibilidad) TIRM.....	159
5.13.5.2.	Evaluación Económica Del Inversionista (Modelo Sensibilidad) TIRM .	159

CAPITULO V	161
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	161
Anexos	164

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Empresas con actividad de asesoramiento empresarial registradas en la ciudad de Quito, registradas como activas al año 2010	3
Tabla 2. Empresas Registradas En La Ciudad De Quito Que Se Encuentran En Estado Activo Al Año 2010	3
Tabla 3. Clasificación: Actividad Económica (CIU)	18
Tabla 4. Actividades económicas de mayor crecimiento	19
Tabla 5. Número de Compañías en el Ecuador	23
Tabla 6. Número de Compañías del Distrito Metropolitano de Quito	24
Tabla 7. Sector Comercial Objetivo	25
Tabla 8. Objetivos que se pretende alcanzar con las preguntas realizadas.	29
Tabla 9. Resultado ¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin costo adicional?.....	40
Tabla 10. Resultado ¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato, sin un costo adicional?.....	41
Tabla 11. Estimación porcentual de la demanda en base al promedio de los últimos 10 años	42
Tabla 12. Demanda Histórica	42
Tabla 13. Demanda Proyectada	43
Tabla 14. Oferta Pasada Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.	44
Tabla 15. Oferta Presente Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.	44
Tabla 16. Oferta Futura de Empresas de asesoría y consultoría.....	45

Tabla 17.	Demanda Insatisfecha.....	46
Tabla 18.	Precio Promedio Esperado Por Tipo De Servicio De Asesoría Y Consultoría. ..	46
Tabla 19.	Ingresos Esperados Para El Servicio De Asesoría Y Consultoría Por Año	47
Tabla 20.	Tamaño Del Proyecto	50
Tabla 21.	Participación Del Proyecto	50
Tabla 22.	Principales líneas de servicios que Demandan las Empresas	51
Tabla 23.	Oferta de Servicios por Línea.....	52
Tabla 24.	Requerimientos de Construcción.....	53
Tabla 25.	Escala de Calificación	55
Tabla 26.	Método Cualitativo por Puntos.....	59
Tabla 27.	Cronograma de implementación del Proyecto	66
Tabla 28.	Requerimientos De Inversión	114
Tabla 29.	Infraestructura física.....	115
Tabla 30.	Equipos de oficina	115
Tabla 31.	Equipos de computación.....	116
Tabla 32.	Muebles y enseres.....	116
Tabla 33.	Vehículos	117
Tabla 34.	Activos diferidos	117
Tabla 35.	Capital De Trabajo	118
Tabla 36.	Fuentes y Usos.....	119
Tabla 37.	Estructura del Financiamiento	120
Tabla 38.	Proyección De Costos.....	121
Tabla 39.	Estado De Ingresos Proyectado Consolidado.....	122
Tabla 40.	Materiales indirectos	123
Tabla 41.	Mano de obra directa	124

Tabla 42.	Mano de obra indirecta.....	124
Tabla 43.	Depreciación.....	125
Tabla 44.	Amortización	125
Tabla 45.	Seguros	126
Tabla 46.	Mantenimiento y reparaciones.....	126
Tabla 47.	Insumos.....	127
Tabla 48.	Gastos de Administración.....	128
Tabla 49.	Gastos de Ventas	128
Tabla 50.	Gastos de Ventas Fijos	129
Tabla 51.	Gastos de Ventas Variables	129
Tabla 52.	Intereses	129
Tabla 53.	Estado de Situación Inicial del Proyecto	130
Tabla 54.	Estado de Situación Inicial del Inversionista.....	131
Tabla 55.	Estado de Resultados del Inversionista	133
Tabla 56.	Estado de Resultados del Proyecto.....	134
Tabla 57.	Punto De Equilibrio Del Inversionista	136
Tabla 58.	Punto De Equilibrio Del Proyecto.....	136
Tabla 59.	Flujo De Caja Del Inversionista	138
Tabla 60.	Flujo De Caja Del Proyecto.....	139
Tabla 61.	Costo De Capital Del Inversionista	140
Tabla 62.	Costo De Capital Del Proyecto.....	140
Tabla 63.	Evaluación Económica Del Inversionista VAN.....	141
Tabla 64.	Evaluación Económica Del Proyecto VAN	141
Tabla 65.	Evaluación Económica Del Proyecto PRI.....	142
Tabla 66.	Evaluación Económica Del Inversionista PRI	143

Tabla 67.	TIR del Proyecto.....	144
Tabla 68.	TIR del Inversionista	144
Tabla 69.	Índices Financieros	145
Tabla 70.	Estado De Resultados del Inversionista Análisis de Sensibilidad.....	149
Tabla 71.	Estado De Resultados del Proyecto Análisis de Sensibilidad	150
Tabla 72.	Análisis de Sensibilidad Flujo de Caja del Inversionista	152
Tabla 73.	Análisis de Sensibilidad Flujo de Caja del Proyecto	152
Tabla 74.	Análisis de Sensibilidad Costo del Capital del Inversionista	153
Tabla 75.	Análisis de Sensibilidad Costo del Capital del Proyecto.....	153
Tabla 76.	Evaluación Económica del Inversionista (Proyecto Asesoría y Consultoría) ...	154
Tabla 77.	Evaluación Económica del Inversionista (Modelo de Sensibilidad)	154
Tabla 78.	Evaluación Económica del Proyecto (Proyecto Asesoría y Consultoría).....	155
Tabla 79.	Evaluación Económica del Proyecto (Modelo de Sensibilidad)	155
Tabla 80.	TIR del Inversionista (Proyecto Asesoría y Consultoría).....	157
Tabla 81.	TIR del Inversionista (Modelo de Sensibilidad).....	157
Tabla 82.	TIR del Proyecto (Proyecto Asesoría y Consultoría)	158
Tabla 83.	TIR del Proyecto (Modelo de Sensibilidad).....	158

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1.	Actividades Económicas de mayor crecimiento	19
Gráfico No. 2.	Pregunta # 1. ¿Con qué frecuencia contrata su empresa servicios de asesoría y consultoría? 30	
Gráfico No. 3.	Pregunta # 2. ¿Cuándo requiere contratar servicios de asesoría y consultoría a donde acude?.....	31
Gráfico No. 4.	Pregunta # 3. ¿Al momento de escoger una empresa que brinde servicios de asesoría y consultoría qué canal utiliza para su elección?.....	32
Gráfico No. 5.	Pregunta # 4. ¿Qué valor normalmente cancela por un servicio de asesoría y consultoría? 33	
Gráfico No. 6.	Pregunta # 5. ¿Cómo diagnostica cuando su empresa requiere servicios de asesoría y consultoría?.....	34
Gráfico No. 7.	Pregunta # 6. ¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato, sin un costo adicional?	35
Gráfico No. 8.	Pregunta # 7. ¿De acuerdo al servicio y necesidades de su empresa, en que líneas de asesoramiento requeriría contratar servicios de asesoría y consultoría?.....	36
Gráfico No. 9.	Pregunta # 8. ¿Al interior de su empresa a qué nivel jerárquico está dirigida la asesoría y consultoría?.....	37
Gráfico No. 10.	Relación entre las preguntas número 4 y 6; ¿Qué valor normalmente cancela por un servicio de asesoría y Consultoría? y ¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin costo adicional?	38
Gráfico No. 11.	Relación entre las preguntas número 7 y 6; ¿De acuerdo al servicio y necesidades de su empresa, en que líneas de asesoramiento requeriría contratar servicios de asesoría y consultoría? y ¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin un costo adicional?.....	39
Gráfico No. 12.	Cantón Quito en referencia a la provincia de Pichincha.....	54
Gráfico No. 13.	Plano Planta Superior.....	64
Gráfico No. 14.	Plano Planta Inferior	65

Gráfico No. 15.	Proceso Productivo, Diagrama de Macro Procesos	71
Gráfico No. 16.	Diagrama De Proceso: Diagnóstico Organizacional	74
Gráfico No. 17.	Diagrama De Proceso: Ejecución Del Programa De Consultoría.....	75
Gráfico No. 18.	Diagrama De Proceso – Utilización De Servicios	76
Gráfico No. 19.	Diagrama De Proceso – Recepción De Requerimientos	77
Gráfico No. 20.	Diagrama De Proceso – Preparación De Oferta	78
Gráfico No. 21.	Diagrama De Proceso – Análisis Del Cliente	79
Gráfico No. 22.	Diagrama De Proceso – Ejecución Del Servicio	80
Gráfico No. 23.	Organización Estructural De La Empresa	82

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen. 1.	Sector Norte de Quito	56
Imagen. 2.	Sector Centro de Quito	57
Imagen. 3.	Sector Sur de Quito	58
Imagen. 4.	Salones.....	63
Imagen. 5.	Recepción	63
Imagen. 6.	Oficinas.....	63

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo1.	Cuestionario de la Encuesta	164
Anexo2.	Precio estimado por línea de servicio.....	167
Anexo3.	Estado de Ingresos Proyectados por línea de servicio	168
Anexo4.	Indicadores Económicos	173
Anexo5.	Proformas	176

BIBLIOGRAFÍA

- Administración de personal y recursos humanos, México: McGraw-Hill Interamericana. 2000.
- Administración de PROYECTOS: optimización de recursos, González de la Cueva, María Eugenia, México, D. F.: Trillas. 2008.
- Administración de recursos humanos: enfoque latinoamericano, México: Pearson Educación. 2004.
- Análisis coste-beneficio, Rus, Ginés, Barcelona: Editorial Ariel. 2001.
- Análisis Moderno de la competitividad Sharon M. Oster. 1999
- Baca Urbina Gabriel, Evaluación De Proyectos, Año: 2001, McGraw-Hill - México, Quinta Edición
- Capacitación y liderazgo son los medios para que la juventud construya el país que desea: Revista de la Facultad de Comunicación Social de la Universidad Central
- Código de ética profesional de la asociación de compañías consultoras del ecuador, ACCE.
- Código de ética profesional de la asociación de compañías consultoras del ecuador, ACCE.
- Como la sal en la sopa: conceptos, métodos y técnicas para profesionalizar el trabajo en las organizaciones de desarrollo, Quito: Abya - Yala. 2002.
- Cómo se forman los capacitadores: arte y saberes de su profesión, Buenos Aires: Paidós SAICF. 2000.
- Ec. Domingo Carrasquero R. Consultor en Proyectos Industriales
- Ec. Luis Barreno, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, año 2005, Primera Edición,
- El valor del conocimiento para aumentar el rendimiento de las empresas; René Tissen, Daniel Andriessen, Frank Lekanne
- Elementos básicos en metodología de investigación de mercados, Alejandro Jáuregui
- Etapas del Proceso Investigador: Población y Muestra, Año 2005, Almendralejo, Tomás García Muñoz,

- FEPAC, Federación Panamericana De Consultores, Manual De Presupuestos, Servicios Profesionales De Consultoría
- Finanzas estratégicas: modelo para la planeación de la estrategia financiera, Gutiérrez Carmona, Jairo, Bogotá: Ediciones Financieras Cooperativas. 2007.
- Fundamentos de Marketing, W. Stanton; M. Etzel & B. Walker, año 2001, McGraw-Hill, undécima edición,
- Gabriel Leandro, Licenciado en Economía y Máster en Administración de Empresas.
- GAVA, L.; E. ROPERO; G. SERNA y A. UBIERNA (2008), Dirección Financiera: Decisiones de Inversión, Editorial Delta.
- Gestión Financiera a Largo Plazo, Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, Lic. Víctor René Martínez Mejía 2008
- Gestión pública del turismo, Jesús González Barahona, Universitat Oberta de Catalunya
- Hernández Roberto, Fernández Carlos y Baptista Pilar, Metodología de la Investigación, McGraw Hill, 4ta. Edición, México, 2006.
- Herramientas para construir equidad entre mujeres y hombres: manual de capacitación, Bogotá: Proyecto Proequidad. 1995.
- La gestión de la innovación y la tecnología en las organizaciones, Antonio Hidalgo Nuchera, Gonzalo León Serrano, Julián Pavón, Morote.
- La Inteligencia Emocional, Vergara, 2000
- La ventaja competitiva a través de la gestión de recursos humanos, Lic. Giselle Rodríguez García 2009
- Ley de Consultorías
- Los Proyectos Instrumentos Claves del Desarrollo, J Price Gittinger.
- Palestra no Congresso Panamericano de Consultoria – FEPAC’2002, Santiago, Chile
- Premio a la Excelencia de la Cámara de Industrias de Costa Rica.
- Procedimientos para la Contratación Pública
- Reglamento a la Ley de Consultorías
- Rochard I. Levin & David S. Rubin-Estadística para Administradores -Tercera Edición- Editorial – Prentice-Hall Hispanoamericana- 1996

- Sapag Chain, Nassir Reinaldo;” Preparación y evaluación de Proyectos”, Ed. Mc Graw Hill. Bogotá Colombia, Ed. 2000

Páginas web

- http://es.wikipedia.org/wiki/Consultor%C3%ADa_gerencial
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Precio>
- <http://www.dkch.cl/>
- <http://www.inec.gov.ec>
- http://www.jomerasesores.mex.tl/61424_Por-que-es-importante-Capacitar-.html
- <http://www.monografias.com/trabajos15/consultoria-organizacional/consultoria-organizacional.shtml>
- http://www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Promocion_de_las_empresas_mediante_el_establecimiento_de_redes_de_desarrollo_regionales.pdf

CAPÍTULO I

PLAN DE TESIS

1.1.TEMA

“CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA BRINDAR SERVICIOS DE ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN LA CIUDAD DE QUITO”

1.2.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Es un hecho que el mundo está sufriendo un cambio, al haber pasado de la agricultura a la industria, la cual ha sido reemplazada en la actualidad por el conocimiento, hoy en día el cambio se produce con más rapidez, y la facilidad de acceso a la información está catapultando el mundo desde la economía industrial hasta la economía del conocimiento, las compañías con mayor crecimiento son aquellas que poseen conocimiento⁴.

Es alarmante el índice de competitividad del Ecuador que en el año 2009-2010 se ubica en la posición 105 del ranking de 133 países, de acuerdo al Informe Global de Competitividad del Foro Económico Mundial, lo que significa que habrá descendido una posición después de Paraguay, Bolivia, Nicaragua y Venezuela y por consiguiente Ecuador es el país menos competitivo de América Latina.

En la nueva era de la Economía caracterizada por la globalización se destaca la importancia del capital intelectual, además se debe tener en cuenta la necesidad de incrementar las capacidades del personal en cuanto a la acumulación y diseminación de activos basados en el conocimiento que adquieren una importancia sustancial para competir en la nueva generación que demanda profesionales asesorados y preparados de manera adecuada.⁵

⁴El valor del conocimiento para aumentar el rendimiento de las empresas; René Tissen, Daniel Andriessen, Frank Lekanne.

⁵ El valor del conocimiento para aumentar el rendimiento de las empresas; René Tissen, Daniel Andriessen, Frank Lekanne

Se debe considerar que la ventaja competitiva se obtiene a partir de los recursos de la propia organización. Según la Teoría de Recursos y Capacidades, los recursos son el elemento básico para la creación de capacidades y, a partir de ellas, de la ventaja competitiva. Los recursos y los factores de producción con los que cuenta una empresa son físicos y humanos, mientras que las capacidades son algo que la organización puede hacer a partir del empleo de dichos activos.⁶

Ser productivo y competente son dos cosas que van de la mano, es por tal razón que, las empresas buscan talento humano competente con la finalidad de incrementar su producción y con esto mejorar su rentabilidad. Una forma de que una organización obtenga rendimientos más elevados que otras, colocadas de manera similar es ser la primera en ver y aprovechar nuevas oportunidades lucrativas.⁷

Para enfrentar estos retos se requiere de múltiples herramientas acordes con los avances técnicos y tecnológicos, como fuente importante para la obtención del conocimiento tenemos: profesionales capacitados, consultoras que brindan soporte, alianzas estratégicas entre empresas, entre los principales; de igual forma se evidencia la necesidad de las empresas de contratar servicios de consultoría que le permitan identificar las oportunidades, incrementar su nivel de competitividad y mejorar así su índice de rentabilidad.

Del análisis realizado a la información publicada por la Superintendencia de Compañías de las empresas que brindan servicios de consultoría, se puede apreciar que el número de compañías dedicadas a ésta actividad económica, es insuficiente versus el número de compañías activas registradas en el cantón Quito, de acuerdo a la siguiente información:

⁶La ventaja competitiva a través de la gestión de recursos humanos, Lic. Giselle Rodríguez García 2009

⁷ Análisis Moderno de la competitividad Sharon M. Oster. 1999

Tabla 1. Empresas con actividad de asesoramiento empresarial registradas en la ciudad de Quito, registradas como activas al año 2010

Número de compañías:	3,605
K74 OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES.	3,605
K741 ACTIVIDADES JURÍDICAS Y DE CONTABILIDAD, TENEDURÍA DE LIBROS Y AUDITORIA; ASESORAMIENTO EN MATERIA DE IMPUESTOS; ESTUDIO DE MERCADOS Y REALIZACIÓN DE ENCUESTAS DE OPINIÓN PÚBLICA; ASESORAMIENTO EMPRESARIAL Y EN MATERIA DE GESTIÓN.	1,733
K7414.0.09 Otras actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.	35

Fuente: Superintendencia de Compañías
 Autora: Ana Lucía Cárdenas

Tabla 2. Empresas Registradas En La Ciudad De Quito Que Se Encuentran En Estado Activo Al Año 2010

Número de compañías:	21,668
A AGRICULTURA, GANADERÍA, CAZA Y SILVICULTURA	741
B PESCA.	29
C EXPLOTACIÓN DE MINAS Y CANTERAS.	325
D INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.	1,906
E SUMINISTROS DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA.	73
F CONSTRUCCIÓN.	972
G COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR; REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES, MOTOCICLETAS, EFECTOS PERSONALES Y ENSERES DOMÉSTICOS.	5,627
H HOTELES Y RESTAURANTES	436
I TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES.	4,755
J INTERMEDIACIÓN FINANCIERA.	123
K ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER.	5,791
L ADMINISTRACIÓN PÚBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACIÓN OBLIGATORIA.	10
M ENSEÑANZA.	190
N ACTIVIDADES DE SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD.	322
U OTRAS ACTIVIDADES COMUNITARIAS SOCIALES Y PERSONALES DE TIPO SERVICIOS.	364
P HOGARES PRIVADOS CON SERVICIO DOMESTICO.	4

Fuente: Superintendencia de Compañías
 Autora: Ana Lucía Cárdenas

Como se puede apreciar en el cantón Quito en la actualidad se encuentran operando 21,668 compañías, siendo asesoradas apenas por 1,733 empresas dedicadas a la consultoría y asesoría en actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos; estudio de mercados y realización de encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión.

Es alarmante el número de empresas que se dedican específicamente a actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión alcanzando un número de 35, lo que significa que cada una de las empresas de consultoría debería asesorar a 4,334 compañías, evidenciándose un problema ya que no es posible cubrir la demanda de las empresas que requieran este servicio.

En el Ecuador se registran un total de 62,196 empresas activas; éstas divididas por el tipo de compañía se podrían clasificar en: anónima, asociaciones o consorcios, comandita por acciones, de economía mixta, de responsabilidad limitada, sucursales de compañías extranjeras; la clasificación por tamaño es: microempresa, pequeña, mediana, grande y no definida, esta clasificación se la realiza en base al tamaño según ejercicio fiscal reportado, las compañías que no facilitan la información son reportadas dentro de tamaño no definido.

Alcanzando el número de 185, las empresas que se dedican a actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión, evidenciándose una desproporción entre el número de empresas consultoras y el total de compañías que operan en el Ecuador.

Por lo expuesto, se puede concluir que existe una demanda insatisfecha en lo referente al servicio de asesoría y consultoría en la ciudad de Quito.

1.2.1. Formulación.

¿Desarrollo e implementación de una innovadora propuesta para la creación de una empresa que ofrecerá servicios de asesoría, consultoría y capacitación en temas administrativos, financieros y planificación, en la ciudad de Quito y sus alrededores; manteniendo un

seguimiento sostenido a los requerimientos y necesidades de las organizaciones en un lapso de tiempo posterior a la culminación de la entrega del servicio sin ningún recargo ni costo adicional?

1.3.OBJETIVOS.

1.3.1. Objetivo General.

Desarrollar un Proyecto de Factibilidad para la creación de una empresa que se dedicará a brindar servicios de asesoría y consultoría en temas administrativos, financieros y planificación en la ciudad de Quito.

1.3.2. Objetivos específicos.

1. Realizar el estudio de mercado: analizar demanda histórica, futura y estudio de la oferta.
2. Realizar el estudio técnico: definir el tamaño del proyecto, su localización, procesos, estructura orgánica y manual de funciones.
3. Definir el proceso legal para la creación de una empresa y su puesta en marcha.
4. Identificar el impacto ambiental.
5. Analizar la viabilidad financiera, definiendo los costos del proyecto y sus fuentes de financiamiento.
6. Identificar los aportes sociales a la economía, a través de la creación de una empresa que preste servicios de asesoría y consultoría en la ciudad de Quito.

1.4.HIPÓTESIS

1.4.1. Hipótesis General

La implementación de una empresa para ofrecer servicios de asesoría y consultoría, en la ciudad de Quito contribuirá en el desarrollo de las empresas, ya que sus funcionarios contarán con los conocimientos necesarios para incrementar la competitividad, la productividad y por consecuencia directa la rentabilidad

1.4.2. Hipótesis Específicas.

1. El análisis de la demanda pasada y el estudio de la oferta, permitirá cuantificar una demanda de consultoría proyectada para el proyecto propuesto.
2. La viabilidad técnica del proyecto, se definirá con el tamaño, la localización, definición de procesos, organigrama y manual de funciones
3. El análisis legal para el funcionamiento e instalación del presente proyecto, permitirá el desarrollo sustentable del mismo en el tiempo.
4. El estudio ambiental permitirá identificar potenciales riesgos y afectaciones al medio ambiente.
5. El análisis financiero permitirá determinar la factibilidad de la inversión del proyecto.
6. La identificación de los aportes económicos, permitirá cubrir las necesidades de responsabilidad social de la empresa.

1.5.JUSTIFICACIÓN.

La nueva tendencia es que las compañías se centren en una o dos competencias en las cuales sean especialistas y simplemente subcontraten lo que no sea de su competencia⁸, es ahí donde nace la demanda de las consultoras que son las encargadas de asesorar en los temas que las

⁸/www.unido.org/fileadmin/user_media/Publications/Pub_free/Promocion_de_las_empresas_mediante_el_establecimiento_de_redes_de_desarrollo_regionales.pdf

compañías requieran, por ejemplo una empresa, no necesita contratar en relación de dependencia un experto en tributación, planificación, procesos o en cualquier tema administrativo financiero que lo requiera, esto le representaría un costo elevado y el profesional estaría siendo sub utilizado ya que son temas puntuales para lo cual no necesita ser empleado a tiempo completo de la empresa, ya que su asesoría sería en periodos específicos y cíclicos como es el caso de la definición de planificación, levantamiento de procesos, etc. y, en el caso de asesoría tributaria únicamente cuando existan cambios en la Ley de Régimen Tributario Interno.

Concomitante a lo evidenciado y mencionado, las empresas para lograr competir y mantenerse en el mercado, requieren de capacidades diferenciadoras de la competencia, y esto depende en gran medida de las habilidades y capacidades de todos y cada uno de los miembros de la organización, es por ésta razón, que sus gerentes y directivos se deben preocupar por lograr que su personal esté siempre capacitado con la finalidad que el trabajo desempeñado por ellos sea eficiente, eficaz y orientado al logro de los objetivos empresariales.⁹

La propuesta de la creación de una compañía que brinde servicios de asesoría y consultoría, estaría enfocada a satisfacer al cliente ex ante y ex post a la asesoría y/o consultoría aplicada, lo que significa realizar un seguimiento de la implantación efectuada.

La empresa estaría enfocada a cubrir la demanda insatisfecha por el reducido número de empresas que se dedican a brindar el servicio de asesoría y consultoría en asesoramiento empresarial y en materia de gestión; así como también ejecutar el seguimiento efectivo de sus aplicaciones y sugerencias realizadas, lo que significaría incrementar el índice de competencia de las compañías asesoradas y la eficacia tanto como la eficiencia de sus procesos de gestión, operación, y ventas, lo que daría como resultado un incremento en la rentabilidad de la compañía.

⁹http://www.jomerasores.mex.tl/61424_Por-que-es-importante-Capacitar-.html

1.6.MARCO DE REFERENCIA.

1.6.1. Marco Teórico

Según la Codificación de la Ley de Consultoría Ecuatoriana¹⁰, el artículo uno cita “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”

1.6.1.1. Demografía de Quito¹¹

El Distrito Metropolitano de Quito tiene una población total de 1.839.853 habitantes en el año 2010; teniendo una concentración de población urbana de 1.399.378 habitantes en 32 parroquias y una división administrativa de siete zonas, Quito como la capital de la República del Ecuador es Sede de los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial; la ciudad tiene un comportamiento dinámico en lo referente a economía y negocios, geográficamente se ha dividido a la ciudad en tres partes, la zona sur como una entidad comercial y habitacional, la zona centro considerada como el casco histórico y la zona norte donde se encuentra concentrada la mayor actividad económica y financiera y donde las principales empresas tienen su sede o matriz. La ciudad de Quito también cuenta con dos poblaciones satélites de gran importancia como son los Valles de Tumbaco y los Chillos. En los últimos años la ciudad ha tenido un vertiginoso crecimiento, extendiéndose en sus polos hacia las zonas periféricas sur y norte.

En los últimos años a Quito se lo ha considerado como un centro óptimo para la implantación y desarrollo de nuevas ideas, proyectos y emprendimientos debido a que cuenta con una completa infraestructura económica, financiera y política, complementada con una amplia red vial y tecnológica, se la considera una de las regiones más importantes del país por su aporte al PIB.

¹⁰ LEY DE CONSULTORÍA, CODIFICACIÓN. Codificación 24, Registro Oficial 455 de 5 de Noviembre del 2004.

¹¹ Fuente <http://www.inec.gov.ec>

1.6.1.2. Consultoría

Existen numerosas definiciones del término "consultoría" y de su aplicación a situaciones y problemas organizacionales. Si se dejan a un lado pequeñas diferencias estilísticas y semánticas, se llega a dos enfoques básicos de la consultoría¹².

Con el primer enfoque se adopta una visión funcional amplia de la consultoría, Fritz Steele (1975) define la consultoría como sigue: "Por proceso de consultoría entiendo cualquier forma de proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que ayuda a los que lo son" Peter Block (1971) sugiere incluso que "se actúa como consultor siempre que se trata de modificar o mejorar una situación, pero sin tener un control directo de la ejecución... La mayor parte de los funcionarios de una organización son realmente consultores aunque ellos no se designen así oficialmente.

En el segundo enfoque se considera la consultoría como un servicio profesional especial y se destacan varias características que debe poseer ese servicio. Según Larry Greiner y Robert Metzger (1983), "la consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento contratado por y proporcionado a organizaciones por personas especialmente capacitadas y calificadas que prestan asistencia, de manera objetiva e independiente, a la organización cliente para poner al descubierto los problemas de gestión, analizarlos, recomendar soluciones a esos problemas y coadyuvar, si se les solicita, en la aplicación de soluciones".

Según el Instituto de consultores de Empresas de Reino Unido (Institute of Management Consultants), la consultoría de empresas es: "Servicio prestado por una persona o personas independientes y calificadas en la identificación e investigación de problemas relacionados con política, organización, procedimientos y métodos: Recomendación de medidas apropiadas y prestación de asistencia en la aplicación de dichas recomendaciones".

¹²<http://www.monografias.com/trabajos15/consultoria-organizacional/consultoria-organizacional.shtml>

1.6.1.3. Aspectos profesionales, económicos y financieros de la consultoría

La Consultora que participa como socia del proyecto no debe incorporar la mentalidad de los demás socios que suelen buscar las soluciones más "económicas" para la contratación de aquellos servicios. Sin embargo, se constata que algunas de esas Consultoras prefieren contratar equipos de profesionales o firmas no debidamente preparadas para estos servicios de importancia decisiva. Consideran que, de estar subordinadas a su supervisión y control, su buen desempeño estará asegurado, lo cual no es cierto. De estar concentrada en los aspectos económicos y financieros del proyecto, tal supervisión no es efectiva y puede resultar en soluciones técnicas de mala calidad con las malas consecuencias conocidas¹³.

1.6.1.4. Servicio Consultivo

La consultoría es en lo esencial un servicio de asesoramiento. Esto significa que los consultores no se contratan para que dirijan organizaciones o adopten decisiones delicadas en nombre de la dirección, son asesores y no tienen ninguna facultad directa para decidir cambios y aplicarlos. De lo único que responden es de calidad e integridad de su asesoramiento.

1.6.1.5. Outsourcing

Definido como la herramienta administrativa que permite la externalización o subcontratación de una o varias áreas funcionales de la empresa, transfiriendo a terceros la realización de ciertos procesos, funciones, procedimientos, sistemas, controles o tecnología que no son la principal actividad de la empresa, permitiendo enfocarse en los objetivos principales.

1.6.1.6. Sectores de la economía

La herramienta administrativa definida como Outsourcing y enfocada a los servicios de asesoría y consultoría, se la aplica en los siguientes sectores de la economía:

- Sector primario o recursos naturales
- Sector secundario o transformador
- Sector terciario o de servicios
- Sector cuaternario o de información

¹³Presidente da Diretoria Nacional da ABCE.
Palestra no Congresso Panamericano de Consultoria – FEPAC'2002, Santiago, Chile

1.6.1.7. Estructura de los servicios¹⁴

Los contratos entre Cliente y Consultora normalmente cubren prestaciones parciales, siendo raros los casos en que se da la ejecución completa de toda la gama de servicios de consultoría en un único contrato. Los precios deben ser estudiados considerando la siguiente estructura de prestación de servicios:

- Estudios de preinversión
- Proyecto básico y ejecutivo
- Asistencia técnica a la implantación
- Gerenciamiento de la implantación
- Asesorías
- Otros servicios.

1.6.2. MARCO CONCEPTUAL.

En esta investigación se utilizará los siguientes conceptos, así:

1.6.2.1. Consultoría.-

Definición: La consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento profesional independiente que ayuda a los gerentes y a las organizaciones a alcanzar los objetivos y fines de la organización mediante la solución de problemas gerenciales y empresariales, el descubrimiento y la evaluación de nuevas oportunidades, el mejoramiento del aprendizaje y la puesta en práctica de cambios¹⁵.

1.6.2.2. Capacitación.-

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas¹⁶.

¹⁴FEPAC, FEDERACIÓN PANAMERICANA DECONSULTORES, MANUAL DE PRESUPUESTOS, SERVICIOS PROFESIONALES DE CONSULTORÍA

¹⁵http://es.wikipedia.org/wiki/Consultor%C3%ADa_gerencial

¹⁶ <http://www.dkch.cl/>

1.6.2.3. Muestreo.-

Es la parte que se encarga de capturar los datos relevantes provenientes de fuentes primarias para luego analizarlos y generalizar los resultados a la población de la cual se extrajeron.

La idea generalmente consistirá en obtener muestras suficientemente representativas para generar conclusiones que se aplique a toda la población objetivo¹⁷.

1.6.2.4. Experimentación.-

Consiste en manejar uno o varios elementos de mercado (precio, cantidad, calidad, publicidad) con el fin de generar datos acerca de reacciones del mercado. Busca identificar el impacto de cada variable sobre el comportamiento del mercado.

Un ejemplo se da cuando se hacen promociones especiales en algunas zonas (2 por 1), para saber si el impacto es positivo o negativo para el mercado y la empresa y dados los resultados aplicar dichas promociones en general o no hacerlas¹⁸.

1.6.2.5. Análisis Del Comportamiento Del Consumidor.-

Investiga el "Por Qué", las personas varían sus preferencias, aceptan o rechazan determinados productos o algunas marcas. Generalmente estas investigaciones se basan en factores de conducta y psicológicos¹⁹.

1.6.2.6. Análisis De Regresión²⁰.-

Es aplicar técnicas matemáticas para estimar las relaciones existentes, con base en datos preliminares o variables aisladas.

¹⁷ Elementos básicos en metodología de investigación de mercados, Alejandro Jáuregui G

¹⁸ Elementos básicos en metodología de investigación de mercados, Alejandro Jáuregui G

¹⁹ 7 Elementos básicos en metodología de investigación de mercados, Alejandro Jáuregui G

²⁰ Elementos básicos en metodología de investigación de mercados, Alejandro Jáuregui G

1.6.2.7. Predicción.-

Consiste en estimar valores (investigación descriptiva), o predecir valores (investigación predicativa), que serán los resultados de la investigación y la base para obtener conclusiones²¹.

1.6.2.8. Estudio De Mercado.-

El estudio del mercado trata de determinar el espacio que ocupa un bien o un servicio en un mercado específico. Por espacio se entiende

1-la necesidad que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto en un área delimitada.

2-También identifican las empresas productoras y las condiciones en que se está suministrando el bien.

3-igualmente el régimen de formación del precio y de la manera como llega el producto de la empresa productora a los consumidores y usuarios²².

1.6.2.9. Estudio Técnico.-

Una vez que se ha determinado los aspectos de mercado, se debe analizarlos con profundidad y objetividad, a fin de extraer de ellos los parámetros y juicios técnicos necesarios que determinen el tamaño requerido para atender a la demanda que se ha definido, el lugar donde se instalará la empresa, características de los procesos, así como los costos que va a tener el proyecto y cuáles son los ingresos que se va a generar.

1.6.2.10. Estudio Financiero.-

Señala las necesidades totales de capital para las inversiones, las mismas que deben estar desglosadas en Inversiones Fijas y de Capital de Trabajo. Permiten proyectar los Estados Financieros de la y analizar la capacidad de generar fondos, y en base a estas variables, proyectarla en el futuro.

²¹ Elementos básicos en metodología de investigación de mercados, Alejandro Jáuregui G

²² Ec. Domingo Carrasquero R. Consultor en Proyectos Industriales

1.6.2.11. Globalización.-

Intensificación de los procesos de intercambio internacional de bienes, servicios, y flujos financieros, la integración de los mercados nacionales de estos mismos elementos y consecuentemente, la mayor dependencia que los procesos mundiales o internacionales tienen sobre la suerte y las decisiones de países particulares y de sus agentes (gobiernos, empresas, mano de obra, inversiones, etc.)²³

1.6.2.12. Inflación.-

"incremento en el nivel general de precios", o sea que la mayoría de los precios de los bienes y servicios disponibles en la economía empiezan a crecer en forma simultánea. La inflación implica por ende una pérdida en el poder de compra del dinero²⁴.

1.6.2.13. Precio:

Se denomina precio al valor monetario asignado a un bien o servicio. Conceptualmente, se define como la expresión del valor que se le asigna a un producto o servicio en términos monetarios y de otros parámetros como esfuerzo, atención o tiempo, etc.²⁵.

1.6.2.14. Proyecto.

“Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver, entre tantas, una necesidad humana. Cualquiera sea la necesidad que se pretende implementar, la inversión, la metodología o la tecnología por aplicar, ella conllevan necesariamente la búsqueda de proposiciones coherentes destinadas a resolver las necesidades”²⁶

²³Gestión pública del turismo, Jesús González Barahona, Universitat Oberta de Catalunya

²⁴Gabriel Leandro, Licenciado en Economía y Máster en Administración de Empresas. Premio a la Excelencia de la Cámara de Industrias de Costa Rica.

²⁵ <http://es.wikipedia.org/wiki/Precio>

²⁶ SAPAG CHAIN, Nassir Reinaldo;” Preparación y evaluación de Proyectos”, Pág. 50 Ed. Mc Graw Hill. Bogotá Colombia, Ed. 2000

1.7.METODOLOGÍA.

1.7.1. Diseño De La Investigación

El desarrollo de ésta investigación se la realizó con la ayuda de la investigación descriptiva, documental y explicativa.

1.7.1.1. Investigación Descriptiva.-

La aplicación del método descriptivo, permitirá determinar la situación actual del problema, esto se logrará a través de la recolección de información con la aplicación de una encuesta, la cual permitirá obtener resultados que sean el sustento del estudio de mercado, y definirá la viabilidad del proyecto, se convierten en el sustento de la investigación.

1.7.1.2. Investigación Documental.-

Constituye un aporte en el proceso de la investigación científica, se realiza en forma ordenada y con objetivos precisos. Se definirá la bibliografía que será utilizada como herramienta para el desarrollo del proyecto, ésta documentación guiará la metodología de la investigación y servirá de sustento para las afirmaciones o negaciones aquí expresadas.

1.7.1.3. Investigación Explicativa.-

La explicación es una deducción de las premisas e hipótesis planteadas las cuales deben demostrarse a través de la investigación, en el proyecto se tratará de dar respuesta a preguntas como ¿Qué efecto tiene la falta de asesoría y consultoría en las PYMES? ¿Por qué las empresas prefieren consultorías extranjeras a las nacionales?, entre otras.

En este sentido, la explicación es siempre una deducción de una teoría que contiene afirmaciones que explican hechos particulares.

1.7.2. Técnica De Recolección de la Información e Instrumentos:

1.7.2.1. Fuentes Secundarias

Para el desarrollo de la investigación se utilizará como herramientas de apoyo que suministran información: libros en temas relacionados con la elaboración y administración de proyectos, competitividad, talento humano, consultorías, entre los principales, de igual forma se recurrirá al internet y a publicaciones e información estadística de organismos gubernamentales como: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Superintendencia de Compañías del Ecuador, Servicio de Rentas Internas, Banco Central del Ecuador, Cámara de Comercio de Quito, entre otros.

1.7.2.2. Fuentes Primarias

Se utilizará como apoyo y técnica para recopilar información encuestas estructuradas personales, telefónicas y electrónicas; dirigidas a funcionarios de las áreas de recursos humanos para el tema de capacitación y a ejecutivos y directivos de las PYMES.

CAPITULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1.OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad técnica, económica y la demanda potencial para la implementación y ejecución de un proyecto para brindar servicios de asesoría y consultoría a la ciudad de Quito.

2.2.OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar el número potencial de clientes para un servicio de asesoría y consultoría en la ciudad de Quito.
- Medir la demanda que tendría un servicio de asesoría y consultoría en la ciudad de Quito
- Examinar el comportamiento de la demanda de los servicios de asesoría y consultoría en la ciudad de Quito
- Especificar el mejor medio de publicidad para promocionar el servicio de asesoría y consultoría en la ciudad de Quito
- Conocer las necesidades e intereses de los potenciales clientes para asesoría y consultoría en la ciudad de Quito
- Identificar el segmento adecuado que esté dispuesto a contratar el servicio.
- Evaluar y estimar la cantidad de oferentes y demandantes del servicio.
- Determinar los elementos más adecuados para la recopilación de la información.

2.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

En la revista Oficial de la Secretaría Técnica del Comité de Consultoría volumen 3, se publicaron los resultados del estudio de la demanda de los servicios de Consultoría en el Ecuador, concluyendo que: la concentración de contratos de Servicios de Consultoría se encuentran en las provincias de Pichincha y Guayas, quienes entre las dos provincias concentran el 63.11% de las consultorías, a diferencia con el resto de 21 provincias que comparten el 36.89%, estos datos demuestran que la concentración en los dos polos de desarrollo económico y social son Quito y Guayaquil. Con estos datos se concluye que los recursos de demanda y mercado de trabajo están extremadamente concentrados en éstas dos ciudades.

2.3.1. Sectores de la economía que demandan Servicios de Asesoría y Consultoría en la Ciudad de Quito

La Organización de las Naciones Unidas ha elaborado la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), aplicada por la Super Intendencia de Compañías para la organización y clasificación de las empresas en sectores a nivel local.

Tabla 3. Clasificación: Actividad Económica (CIIU)

<i>Número de compañías:</i>
A AGRICULTURA, GANADERIA, CAZA Y SILVICULTURA
B PESCA.
C EXPLOTACION DE MINAS Y CANTERAS.
D INDUSTRIAS MANUFACTURERAS.
E SUMINISTROS DE ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA.
F CONSTRUCCION.
G COMERCIO AL POR MAYOR MENOR; REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES, MOTOCICLETAS, EFECTOS PERSONALES Y ENSERES DOMESTICOS.
H HOTELES Y RESTAURANTES
I TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES.
J INTERMEDIACION FINANCIERA.
K ACTIVIDADES INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER.
L ADMINISTRACION PUBLICA Y DEFENSA; PLANES DE SEGURIDAD SOCIAL DE AFILIACION
M ENSEÑANZA.
N ACTIVIDADES DE SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD.
O OTRAS ACTIVIDADES COMUNITARIAS SOCIALES Y PERSONALES DE TIPO SERVICIOS.
P HOGARES PRIVADOS CON SERVICIO DOMESTICO.

Fuente: Superintendencia de Compañías

Autora: Ana Lucia Cárdenas

Los sectores que han tenido el mayor crecimiento en los últimos años, calculado por el número de empresas registradas, de acuerdo a la información estadística generada por la Súper Intendencia de Compañías; y que habrían requerido servicios de asesoría y consultoría, son los detallados a continuación:

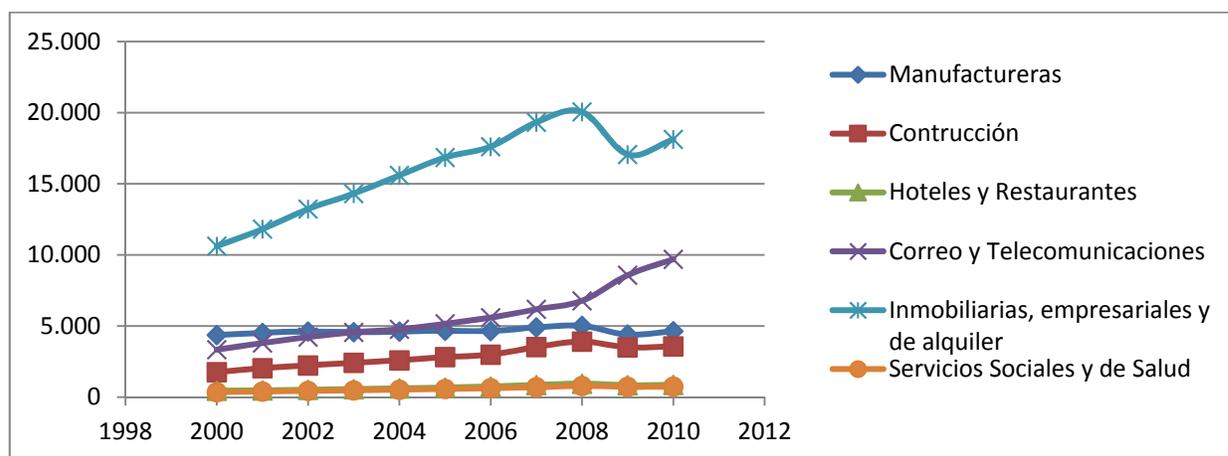
Tabla 4. Actividades económicas de mayor crecimiento

Año:	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Manufactureras	4.368	4.512	4.619	4.571	4.610	4.670	4.651	4.904	5.013	4.401	4.634
Construcción	1.761	2.038	2.233	2.417	2.595	2.823	2.996	3.524	3.909	3.509	3.572
Hoteles y Restaurantes	448	481	520	560	616	682	747	856	949	842	867
Correo y Telecomunicaciones	3.338	3.804	4.225	4.560	4.770	5.158	5.591	6.179	6.772	8.574	9.698
Inmobiliarias, empresariales y de alquiler	10.622	11.813	13.228	14.310	15.596	16.853	17.617	19.321	20.064	17.063	18.123
Servicios Sociales y de Salud	353	398	445	479	525	577	636	700	793	728	741

Fuente: Superintendencia de Compañías

Autora: Ana Lucía Cárdenas

Gráfico No. 1. Actividades Económicas de mayor crecimiento



Fuente: Superintendencia de Compañías

Autora: Ana Lucía Cárdenas

Para efectos del proyecto de investigación se considerarán estos sectores como posibles demandantes de servicios de consultoría y asesoría por su crecimiento organizacional y de operaciones.

2.3.2. Factores que afectan a la demanda

La oferta y la demanda del servicio propuesto son propensas a elementos que alteran su normal funcionamiento y entre los principales podemos destacar:

- Incremento de costos
- Políticas fiscales y estatales
- Competencia intensiva, agresiva y desleal
- Aumento de la oferta
- Servicios similares y/o complementarios

2.3.3. Demanda Pasada

Los servicios de asesoría y consultoría en el Ecuador no tienen el posicionamiento y la importancia que mantienen en otros países de la región, debido a que, un gran número de empresas y negocios en el país están constituidos como empresas familiares tradicionales o poseedoras de una ineficiente cultura organizacional. Por lo general las empresas que solicitan servicio de asesoría y consultoría tienen una mediana o gran especialización en el sector en el que desempeñan sus operaciones, siendo muy puntuales y objetivos sus requerimientos.

La Superintendencia de Compañías ha catalogado al segmento de la asesoría y consultoría en el ámbito de los servicios, Sector económico: K Inmobiliarias, empresariales y de alquiler; K74 Otras actividades empresariales; K7414.0.09 Otras actividades de asesoramiento empresarial y materia de gestión.

Al ser considerado un sector de pequeña participación para la economía del país, no se encuentra información estadística clara y precisa de las actividades y comportamiento de este segmento. Esto plantea que no se puede disponer o encontrar en fuentes secundarias información estadística acerca de la demanda histórica de los servicios de asesoría y consultoría.

2.3.4. Demanda Presente

El objeto “*p*” que se pretende alcanzar con el análisis de la demanda es determinar los factores que afectan el comportamiento del mercado y las posibilidades reales de que el producto o servicio resultante del proyecto pueda participar efectivamente en ese mercado²⁷

La información de las personas que actualmente están demandando servicios de asesoría y consultoría en la ciudad de Quito se la obtendrá en función de una encuesta que se realizará a empresas ubicadas en la ciudad de Quito.

2.3.5. Necesidades De Información

La cuantificación de la demanda, o sea, de la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere para satisfacer una necesidad o deseo específico a un precio determinado, no es fácil cuando no existe información estadística disponible para conocer los gustos y preferencias del consumidor. En estos casos, la información obtenida en terreno pasa a ser una opción casi necesaria²⁸

2.3.6. Selección De La Población Objetivo

La población objetivo de la presente investigación de mercado está conformada por los siguientes tipos de empresas:

- Pequeñas y medianas empresas²⁹
 - ✓ Microempresas: emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta 20 mil dólares.
 - ✓ Pequeña Industria: puede tener hasta 50 obreros

²⁷ Nassir SAPAG CHAIN Preparación y Evaluación de Proyectos, año 2005, McGraw-Hill Interamericana, cuarta Edición, pág. 73
P: proporción de una categoría de la variable

²⁸ Nassir SAPAG CHAIN Preparación y Evaluación de Proyectos, año 2005, McGraw-Hill Interamericana, cuarta Edición, pág. 73

²⁹ SEMINARIO - TALLER: MECANISMOS DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LOS PAÍSES DE LA ALADI, Montevideo – Uruguay

- ✓ Mediana Industria: alberga de 50 a 99 obreros, y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares.
- Empresas nacionales o extranjeras radicadas en Ecuador
- Manufactureras
- Construcción
- Hoteles y restaurantes
- Correo y telecomunicaciones
- Inmobiliarias, empresariales y de alquiler
- Servicios sociales y de salud

2.3.7. Segmentación De La Población

La segmentación de mercados, proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es que todos los miembros de cada grupo sean semejantes con respecto a los factores que repercuten en la demanda³⁰

Para lo cual se agrupará grandes números de empresas con características homogéneas definidas como pequeñas y medianas empresas, partiendo desde la segmentación geográfica aterrizando en el cantón Quito, hasta agruparla por el sector económico en el que realiza sus actividades comerciales.

³⁰Fundamentos de Marketing, W. Stanton; M. Etzel & B. Walker, año 2001, McGraw-Hill, undécima edición, pág. 173

Tabla 5. Número de Compañías en el Ecuador

Compañías en el Ecuador											
Año:	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Número de compañías:	37,9	41,074	43,801	45,273	47,552	50,339	52,911	58,574	62,16	58,706	62,196
COSTA	23,283	25,203	26,857	27,282	28,895	30,506	31,904	35,837	36,708	32,087	34,032
SIERRA	14,451	15,668	16,719	17,714	18,33	19,412	20,495	22,136	24,693	25,688	27,068
ORIENTE	131	161	174	221	259	331	384	446	585	740	883
INSULAR O GALÁPAGOS	35	42	51	56	68	90	128	155	174	191	213

Fuente: Superintendencia de Compañías
 Autora: Ana Lucía Cárdenas

Tabla 6. Número de Compañías del Distrito Metropolitano de Quito

Número de Compañías del Distrito Metropolitano de Quito											
Año:	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Número de compañías:	11,243	12,104	12,834	13,314	13,689	14,274	15,005	16,306	17,8	18,613	19,686
QUITO	10,718	11,499	12,181	12,613	12,946	13,502	14,179	15,39	16,787	17,396	18,353
ALANGASÍ	15	20	23	29	30	33	37	39	49	56	62
AMAGUAÑA	7	9	9	8	10	11	13	15	17	24	27
CALACALI	2	3	3	3	4	3	6	8	7	6	7
CALDERÓN (CARAPUNGO)	104	113	115	115	127	125	131	139	145	174	187
CONOCOTO	64	72	77	88	100	106	110	114	131	151	168
CUMBAYÁ	95	117	130	146	155	173	185	216	237	287	316
CHECA (CHILPA)	9	10	11	11	11	10	11	11	11	13	14
EL QUINCHE	8	10	9	11	10	9	9	13	13	16	17
GUANGOPOLO	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3
GUAYLLABAMBA	11	11	13	13	13	13	15	18	21	25	29
LA MERCED	5	5	6	8	10	9	9	10	10	12	13
LLANO CHICO	3	4	4	4	4	4	4	4	5	9	10
NANEGALITO	0	0	0	0	0	0	1	2	2	4	4
NAYÓN	12	13	18	18	17	19	19	23	25	33	36
NONO	0	0	0	0	0	0	0	2	2	2	2
PACTO	1	0	2	2	2	2	2	2	2	1	2
PIFO	22	26	28	25	26	22	23	24	29	30	30
PINTAG	5	5	5	7	6	6	6	8	9	13	14
POMASQUI	20	24	28	29	35	39	42	43	51	60	68
PUELLARO	1	1	2	2	3	3	1	1	1	5	5
PUEMBO	22	21	20	21	22	20	20	21	22	30	33
SAN ANTONIO	10	12	18	20	27	27	27	28	32	40	46
SAN JOSÉ DE MINAS	2	3	3	4	5	5	4	4	4	4	4
TABABELA	3	1	1	2	2	3	4	4	4	6	6
TUMBACO	62	75	78	85	73	80	92	105	118	136	148
YARUQUÍ	7	8	9	10	12	11	10	12	12	16	18
ZAMBIZA	2	3	3	1	1	0	1	2	2	5	5
SAN RAFAEL	31	37	36	38	36	36	39	41	42	46	49
LLANO GRANDE	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1
EL TINGO	0	0	0	0	1	2	4	6	8	9	9

Fuente: Superintendencia de Compañías
 Autora: Ana Lucía Cárdenas

En el cantón Quito según información de la Superintendencia de Compañías existen alrededor de 19.686 empresas activas en el año 2010, que comprenden todas las actividades económicas desarrolladas en el medio.

Para alcanzar un mercado meta más objetivo y específico, se segmentará a las empresa del Cantón Quito en pequeñas y medianas, por su actividad económica como: manufactureras, construcción, Hoteles y restaurantes, correo y telecomunicaciones, las categorías K 70, 71, 72 y 73 de inmobiliarias, empresariales y de alquiler y la categoría N851 de servicios sociales y de salud.

Tabla 7. Sector Comercial Objetivo

Sector Comercial Objetivo			
CATEGORÍA	DETALLE	TAMAÑO	Nro.
D	MANUFACTURERAS	PEQUEÑAS	422
		MEDIANAS	205
F	CONSTRUCCIÓN	PEQUEÑAS	178
		MEDIANAS	54
H	HOTELES Y RESTAURANTES	PEQUEÑAS	92
		MEDIANAS	31
I64	CORREO Y TELECOMUNICACIONES	PEQUEÑAS	132
		MEDIANAS	35
K 70, 71, 72, 73	INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	PEQUEÑAS	927
		MEDIANAS	96
N851	SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	PEQUEÑAS	65
		MEDIANAS	16
TOTAL			2,253

Fuente: Superintendencia de Compañías

Autora: Ana Lucia Cárdenas

Esta segmentación realizada a las empresas del Cantón Quito, en pequeñas y medianas y por su actividad económica constituye un segmento de 2.553 empresas, que a su vez representa el universo para el cálculo de la muestra y la realización de la investigación de mercado.

2.4.DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN Y FUENTES DE DATOS

El estudio de mercado se efectuará en base a una investigación de tipo exploratorio para obtener información importante acerca de los gustos y preferencias de nuestros potenciales consumidores. Como fuentes de información tenemos:

2.4.1. Fuentes Primarias

La información primaria se la recopilará a través de un estudio de campo por medio de un cuestionario de preguntas previamente estructuradas a las compañías de Quito de los sectores económicos antes mencionados en la segmentación de mercado, con la finalidad de determinar sus gustos y preferencias y así establecer la demanda potencial de nuestro servicio a ofrecer.

2.4.2. Fuentes Secundarias

La disponibilidad de este tipo de información principalmente se encuentra en instituciones públicas y privadas como:

- Superintendencia de Compañías Quito
- INEC
- Municipio del distrito Metropolitano de Quito
- Consejo Provincial de Pichincha
- Banco Central del Ecuador
- Cámara de Comercio de Quito

2.4.3. Tamaño De La Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra a aplicar, se utilizó la siguiente fórmula estadística:³¹

³¹ Rochard I. Levin & David S. Rubin-Estadística para Administradores -Tercera Edición- Editorial – Prentice-Hall Hispanoamericana- 1996- Pág. 397.

$$n = \frac{Z^2 pqN}{NE^2 + Z^2 pq}$$

Dónde:

- n es el tamaño de la muestra
- Z el nivel de confianza del 95%
- p es la variabilidad positiva: 0.5
- q es la variabilidad negativa: 0.5
- N es el tamaño de la población: 2.253 empresas
- E es la precisión o el error: 5%

$$n = \frac{(1.96^2) * (0.5) * (1 - 0.5) * (2253)}{(2253) * (0.05^2) + (1.96^2) * (0.5) * (1 - 0.5)}$$

$$n = 328.19$$

$$n = 329$$

Se determinó, según la fórmula de la muestra, que se deben realizar 329 encuestas a empresas de Quito de los segmentos del mercado comercial objetivo al que está enfocado el proyecto, lo cual nos permitirá recopilar la información necesaria para determinar la demanda presente de un servicio de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin costo adicional. El tipo de muestreo que manejaremos para efectuar las encuestas es el método accidental

Muestreo no probabilístico.

En estas técnicas no se utiliza el muestreo al azar sino que la muestra se obtiene atendiendo al criterio o criterios del investigador o bien por razones de economía, comodidad, etc. Consecuentemente, estas técnicas no utilizan el criterio de equiprobabilidad, sino que

siguen otros criterios, procurando que la muestra obtenida sea lo más representativa posible. Estas muestras, al no utilizar el muestreo al azar, no tienen la garantía de las muestras probabilísticas, pero en la práctica son a menudo necesarias e inevitables, en opinión de Kerlinger (1975).

Muestreo accidental o casual.

Este tipo de muestreo se caracteriza por utilizar las muestras que tiene a su alcance. Se denominan accidentales porque no responden a una planificación previa en cuanto a los sujetos a elegir. De hecho, toma las muestras disponibles sin introducir selección o modificación alguna. Por ejemplo, empresas, centros completos, cursos o grupos dentro de un nivel, etc.³².

Las encuestas se las aplicó al personal que está a cargo de la selección y contratación de servicios de consultoría y capacitación de las empresas antes mencionadas, ya sea de manera telefónica, vía correo electrónico o visitas personales, procurando que la muestra sea lo más representativa del universo al que se pretende alcanzar, en este caso el segmento de las 2.253 empresas, comprendidas como manufactureras, construcción, hoteles y restaurantes, correo y telecomunicaciones, inmobiliarias, empresariales, y de alquiler y servicios sociales y de salud.

2.4.4. Análisis De Los Resultados De Las Encuestas Aplicadas.

Luego de haber realizado las encuestas (ver anexo 1), se podrá definir claramente los gustos y preferencias de los consumidores y potenciales clientes, a partir de esta información determinaremos los lineamientos y criterios necesarios para la ejecución y puesta en marcha del proyecto

³²Etapas del Proceso Investigador: Población y Muestra, Año 2005, Almendralejo, Tomás García Muñoz, pág. 9

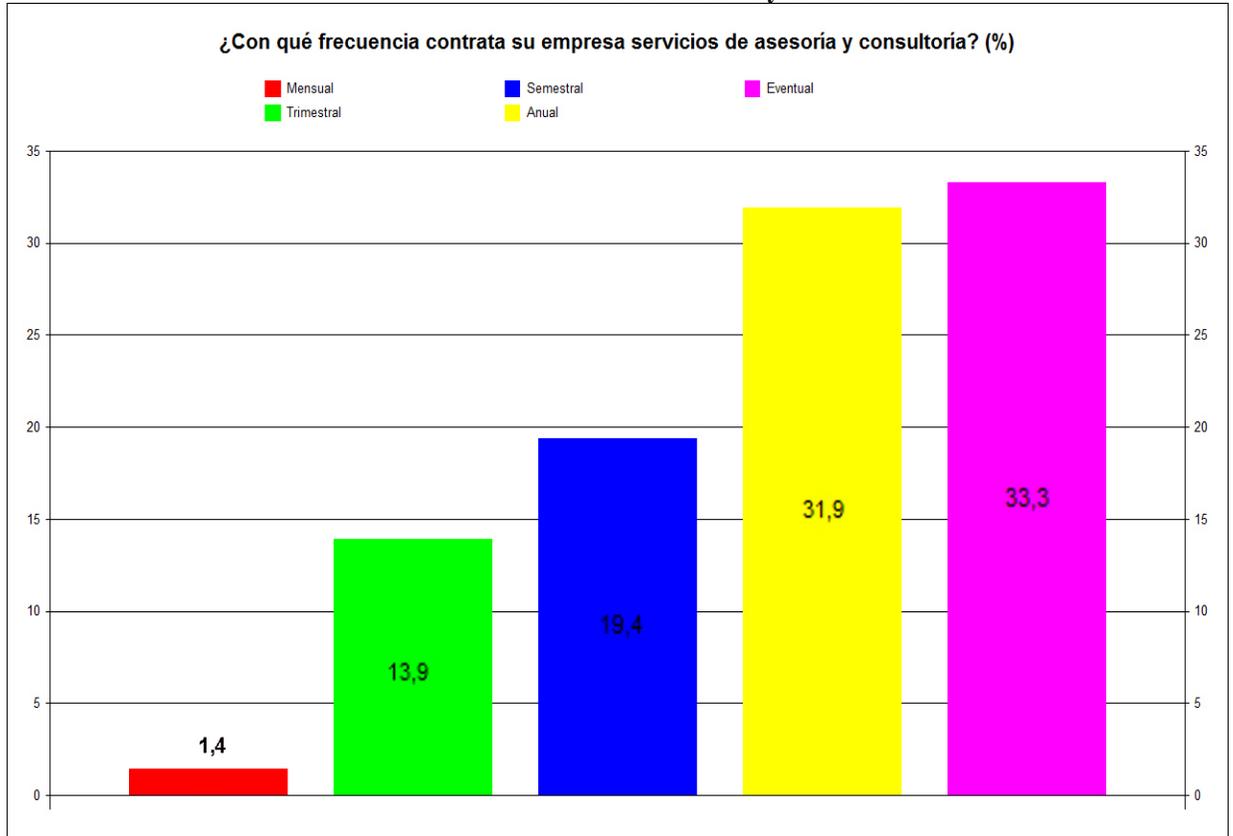
Tabla 8. Objetivos que se pretende alcanzar con las preguntas realizadas.

Preguntas	Pregunta 1. ¿Con qué frecuencia contrata su empresa servicios de asesoría y consultoría?	Pregunta 2. ¿Cuándo requiere contratar servicios de asesoría y consultoría a donde acude?	Pregunta 3. ¿Al momento de escoger una empresa que brinde servicios de asesoría y consultoría qué canal utiliza para su elección?	Pregunta 4. ¿Qué valor normalmente cancela por un servicio de asesoría y Consultoría?	Pregunta 5. ¿Cómo diagnostica cuando su empresa requiere servicios de asesoría y consultoría?	Pregunta 6. ¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin un costo adicional?	Pregunta 7. ¿De acuerdo al servicio y necesidades de su empresa, en que líneas de asesoramiento requeriría contratar servicios de asesoría y consultoría?	Pregunta 8. ¿Al interior de su empresa a qué nivel jerárquico está dirigida la asesoría y consultoría?
Tipo de Pregunta	Categorizada De respuesta sugerida	Categorizada De respuesta sugerida	Categorizada De respuesta sugerida	Categorizada De valoración	Categorizada De respuesta sugerida	Cerrada: Dicotómica	Categorizada De respuesta sugerida	Categorizada De respuesta sugerida
Objetivos	Esta pregunta nos permite conocer el número de veces que una empresa contrata los servicios de asesoría y consultoría en un lapso determinado de tiempo, en este caso un año.	Esta pregunta nos permite conocer el tipo de empresa de asesoría y consultoría que el sector de Quito contrata y la precedencia de la misma ya sea nacional o extranjera así como de carácter público o privado.	Esta pregunta nos permite conocer el criterio o la forma que utilizan las empresas para determinar la elección de la empresa de asesoría y consultoría que se requiere contratar.	Esta pregunta nos permite conocer en promedio el valor de los egresos de dinero que realizan las empresas por concepto de pago de servicios de asesoría y consultoría.	Esta pregunta nos permite conocer como las empresas determinan en qué momento y porque necesitan servicio de asesoría y consultoría	Esta pregunta nos permite conocer el grado de aceptación que tendría una nueva propuesta en lo referente a servicios de asesoría y consultoría en la ciudad de Quito sin costo adicional	Esta pregunta nos permite conocer los requerimientos y necesidades que tienen las empresas y qué tipo de servicio de asesoría y consultoría están demandando las empresas en la ciudad de Quito.	Esta pregunta nos permite conocer principalmente hacia qué nivel de jerarquía está siendo enfocado los requerimientos de asesoría y consultoría al interior de la empresa.

Autora: Ana Lucia Cárdena

Pregunta # 1.

Gráfico No. 2. Pregunta # 1. ¿Con qué frecuencia contrata su empresa servicios de asesoría y consultoría?



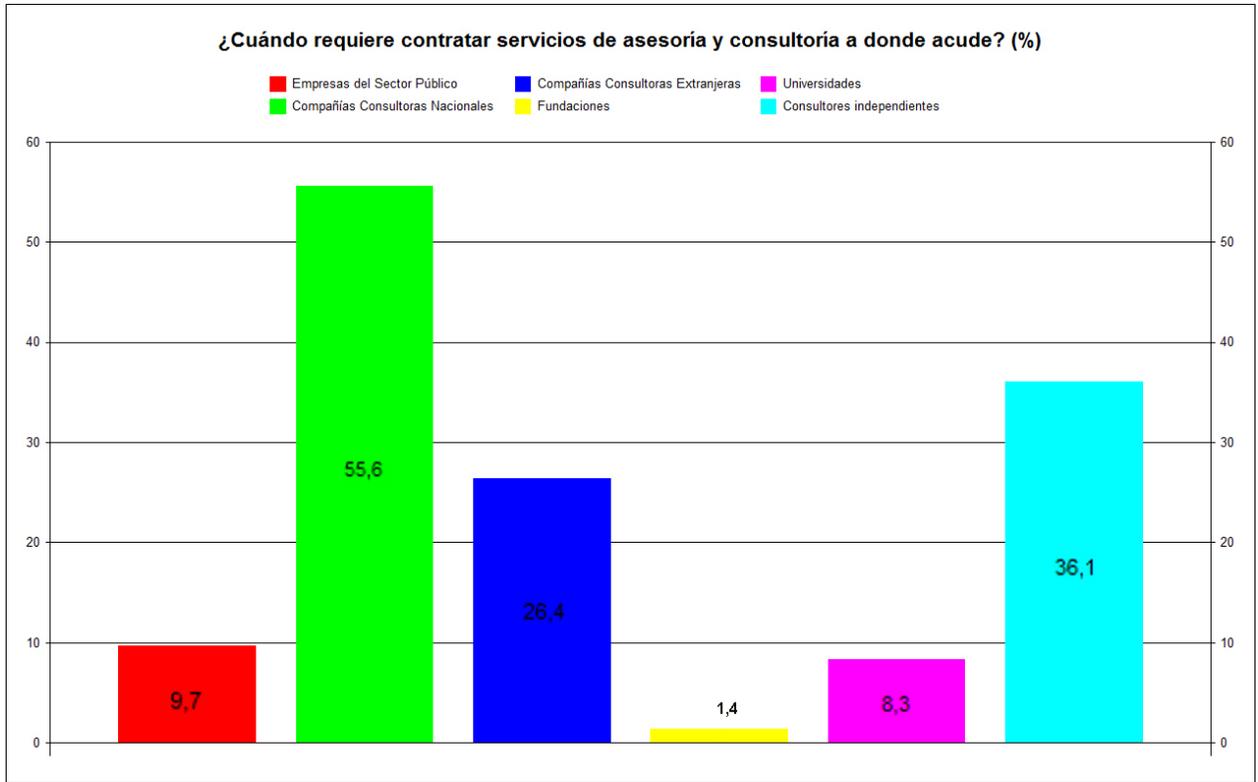
Fuente: Investigación de Mercado
Autora: Ana Lucía Cárdenas

Un 33.3% de los encuestados respondió que contrata ocasionalmente los servicios de asesoría y consultoría, mientras que un 31,9% de los encuestados manifestó que lo hacen de forma anual, en menor medida un 19.4% contrata los servicios de forma semestral

Los resultados señalan que, las empresas contratan servicios de consultoría por lo menos una vez al año, lo que demuestra que éstas consideran necesario la capacitación y el mejoramiento empresarial.

Pregunta # 2.

Gráfico No. 3. Pregunta # 2. ¿Cuándo requiere contratar servicios de asesoría y consultoría a donde acude?



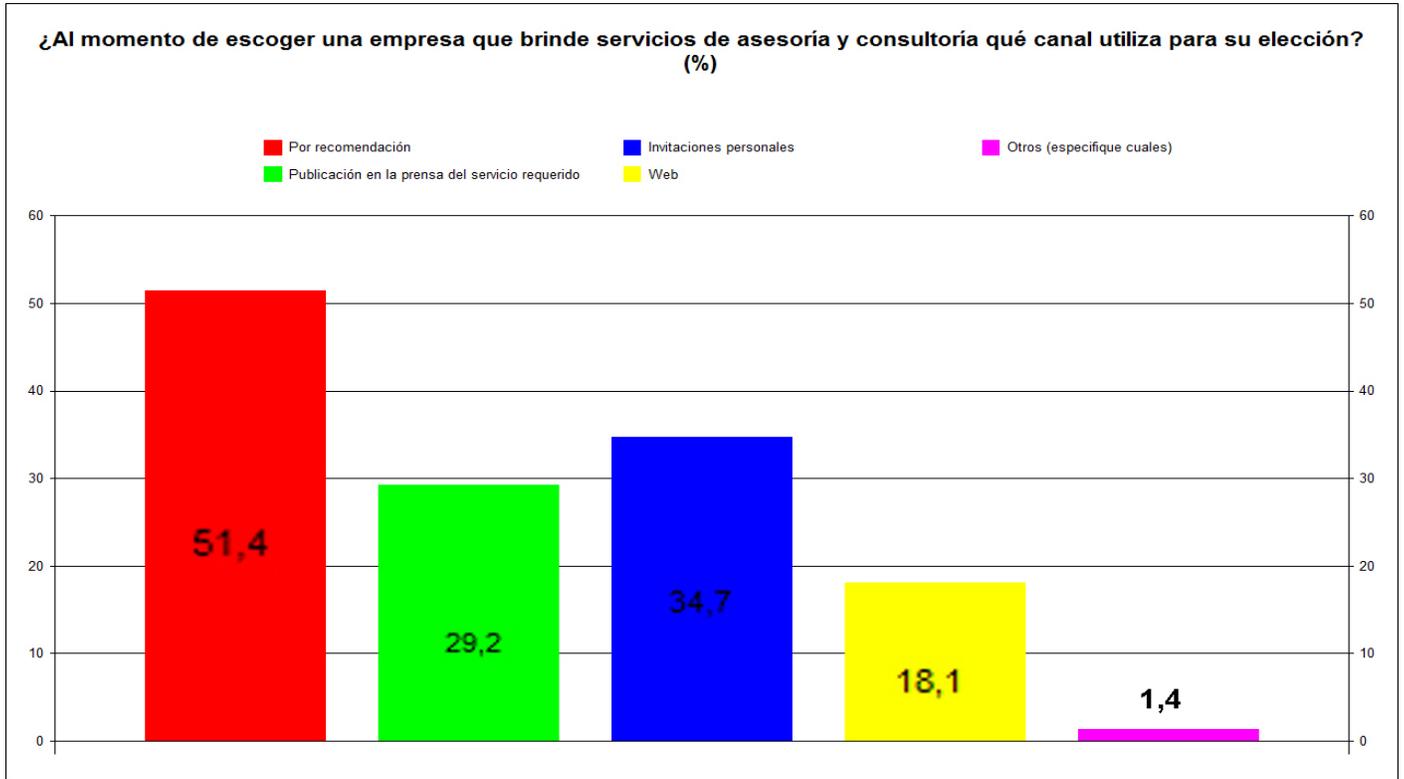
Fuente: Investigación de Mercado
Autora: Ana Lucia Cárdenas

En su gran mayoría con un 55.6% prefieren contratar empresas consultoras del sector privado nacional, con una menor tendencia pero alta en su participación prefieren contratar consultores independientes con un 36.1% de participación en el mercado y en menor medida un 9,7% prefiere utilizar los servicios de entidades del sector público

La gran mayoría de las empresas están dispuestas a contratar servicios de asesoría y consultoría del sector privado nacional, principalmente por la significativa diferencia de costos que representa contratar a empresas extranjeras e incurrir en el pago de viáticos y pasajes para los profesionales y especialistas asignados que deberían desplazarse al Ecuador para realizar la consultoría; cabe señalar que en los últimos años las consultoras nacionales han logrado un posicionamiento en el mercado local como resultado del alto nivel de eficiencia y eficacia demostrado en su trabajo.

Pregunta # 3.

Gráfico No. 4. Pregunta # 3. ¿Al momento de escoger una empresa que brinde servicios de asesoría y consultoría qué canal utiliza para su elección?



Fuente: Investigación de Mercado
Autora: Ana Lucía Cárdenas

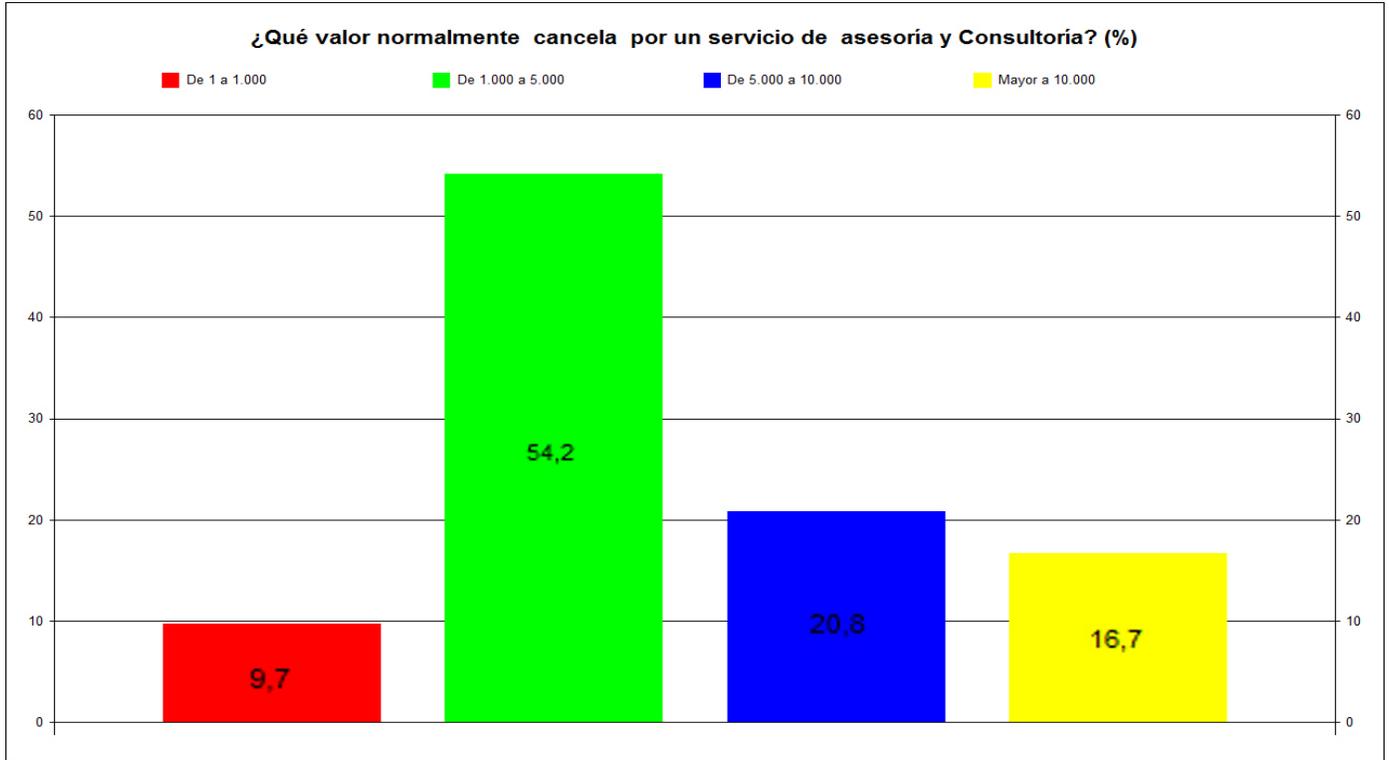
Al momento de escoger una empresa de asesoría y consultoría los consumidores se inclinan por recomendaciones de terceros con una participación del 51.4%; también tiene una alta preferencia las invitaciones personales con un 34.7%; en un cercano porcentaje tenemos a las empresas que prefieren contratar a través de la publicación en la prensa con un 29,2%; en una menor media un 18,1% prefieren contratar vía web.

Marcadamente los resultados indican que los encuestados confían en las referencias de otras empresas en base a la experiencia, y sobre todo por el grado de satisfacción en los servicios recibidos y; al no contar con estas referencias las empresas optan por recurrir a las invitaciones enviadas por empresas dedicadas a la consultoría.

Pregunta # 4.

Gráfico No. 5. Pregunta # 4. ¿Qué valor normalmente cancela por un servicio de asesoría y consultoría?

Fuente: Investigación de Mercado



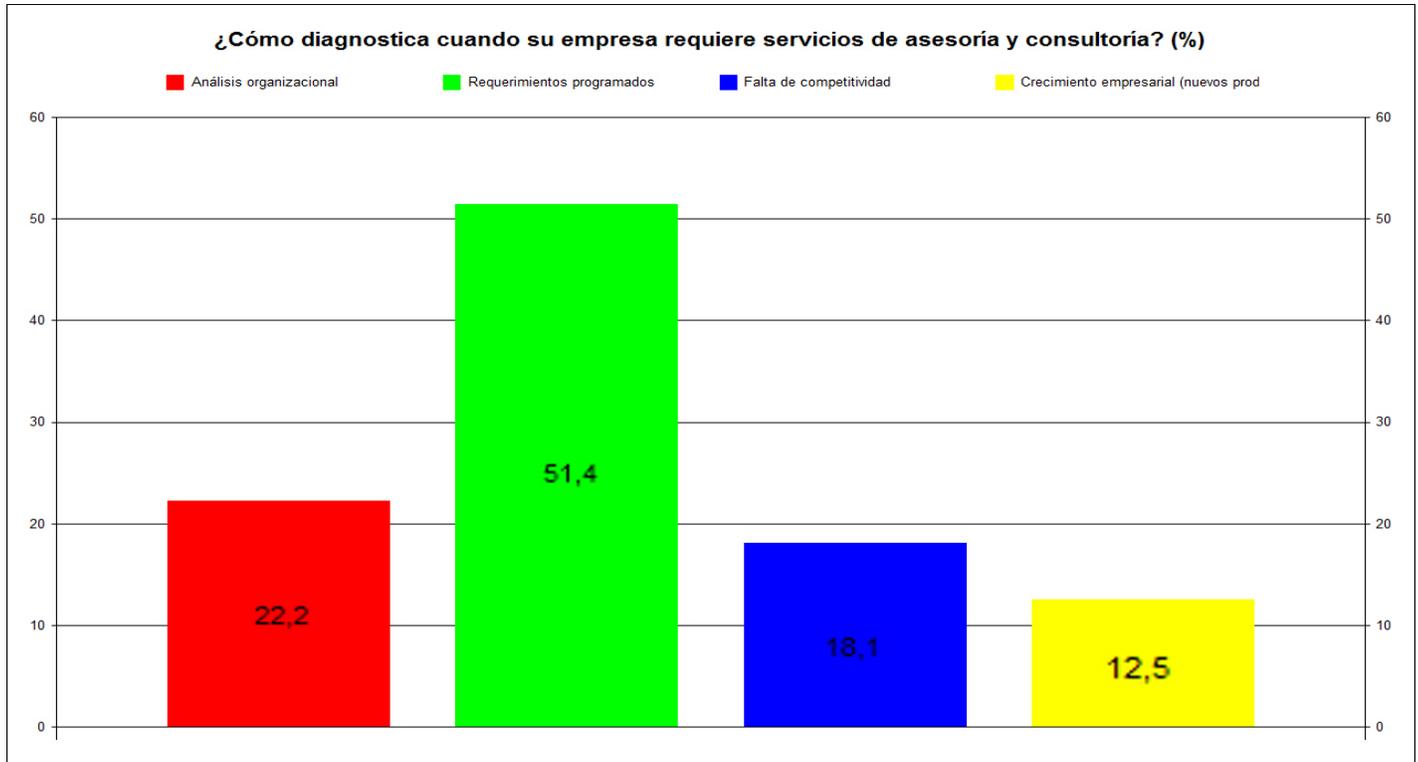
Autora: Ana Lucía Cárdenas

Como tendencia predominante, determinamos que un 54.2% de las empresas en promedio cancelan entre \$1.000 y \$5.000 por servicios de asesoría y consultoría, mientras que un 29,8% cancela entre \$5.000 y \$10.000 por servicios de asesoría y consultoría, en menor medida un 18,7% cancela más de \$10.000 por servicios de asesoría y consultoría.

La mayoría de empresas invierte una suma relativamente conservadora, entre \$1000 y \$5000 en la contratación de servicios de asesoría y consultoría, dado el tamaño de las organizaciones y volumen de operaciones, es importante resaltar que la mayoría de empresas incluyen este rubro en su presupuesto anual para este tipo de contrataciones.

Pregunta # 5.

Gráfico No. 6. Pregunta # 5. ¿Cómo diagnostica cuando su empresa requiere servicios de asesoría y consultoría?



Fuente: Investigación de Mercado
Autora: Ana Lucia Cárdenas

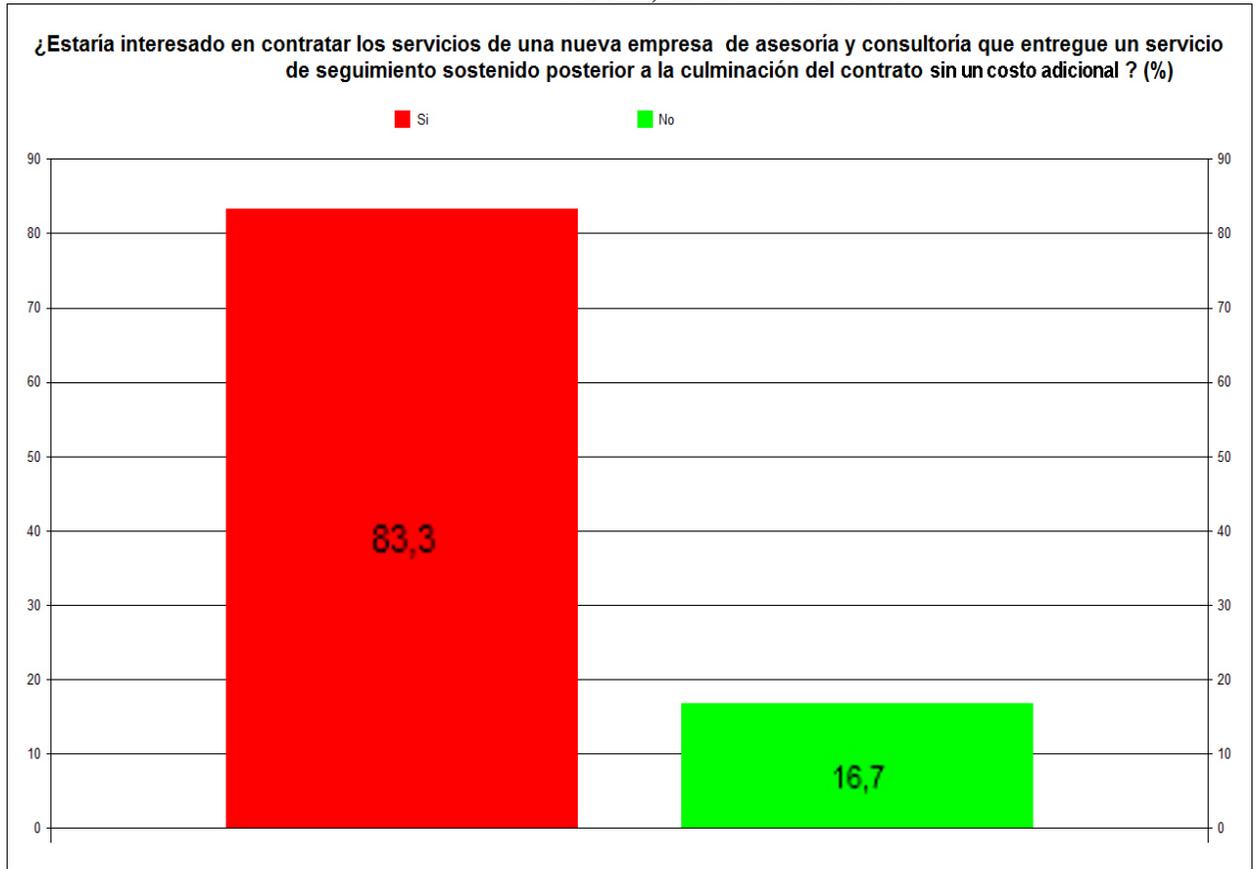
Un 51.4% diagnostica que sus empresas necesitan servicios de asesoría y consultoría mediante requerimientos programados previamente, el 22.2% lo determina mediante análisis organizacional, en menor medida un 18,1% lo realiza por falta de competitividad.

Existen diversos métodos para diagnosticar cuando una organización requiere servicios de asesoría y consultoría, pero una gran mayoría lo incluye en la planificación como requerimiento programado de su empresa, lo considera y presupuesta como un rubro necesario a desembolsar para mantenerse vigente y competitivo en el mercado.

La nueva tendencia de la planificación a largo y corto plazo permite a las empresas proyectar sus resultados operativos y financieros con la aplicación de variables económicas y realizar correctivos sobre la marcha para alcanzar los objetivos planteados.

Pregunta # 6.

Gráfico No. 7. Pregunta # 6. ¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato, sin un costo adicional?



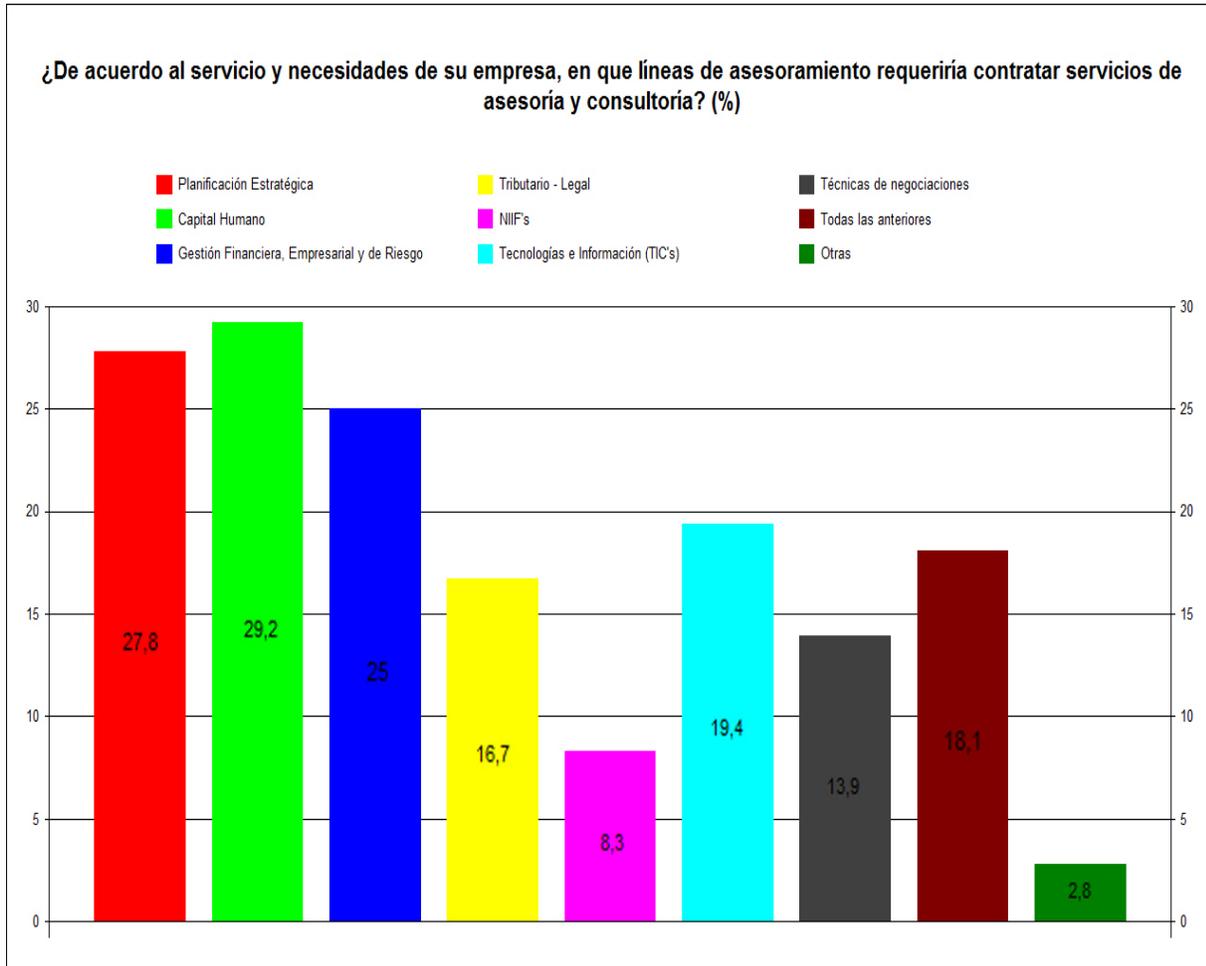
Fuente: Investigación de Mercado
Autora: Ana Lucia Cárdenas

Con una tendencia clara y predominante tenemos que el 83,3% de las empresas están interesadas positivamente en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato en la ciudad de Quito.

Existe una tendencia clara y predominante de las empresas que buscan un servicio de asesoría y consultoría que vaya más allá de los que se ofertan tradicionalmente en el mercado; las empresas requieren y están interesadas en contratar un servicio que les ofrezca un seguimiento sostenido de los servicios ofrecidos posterior a la culminación del contrato.

Pregunta # 7.

Gráfico No. 8. Pregunta # 7. ¿De acuerdo al servicio y necesidades de su empresa, en que líneas de asesoramiento requeriría contratar servicios de asesoría y consultoría?



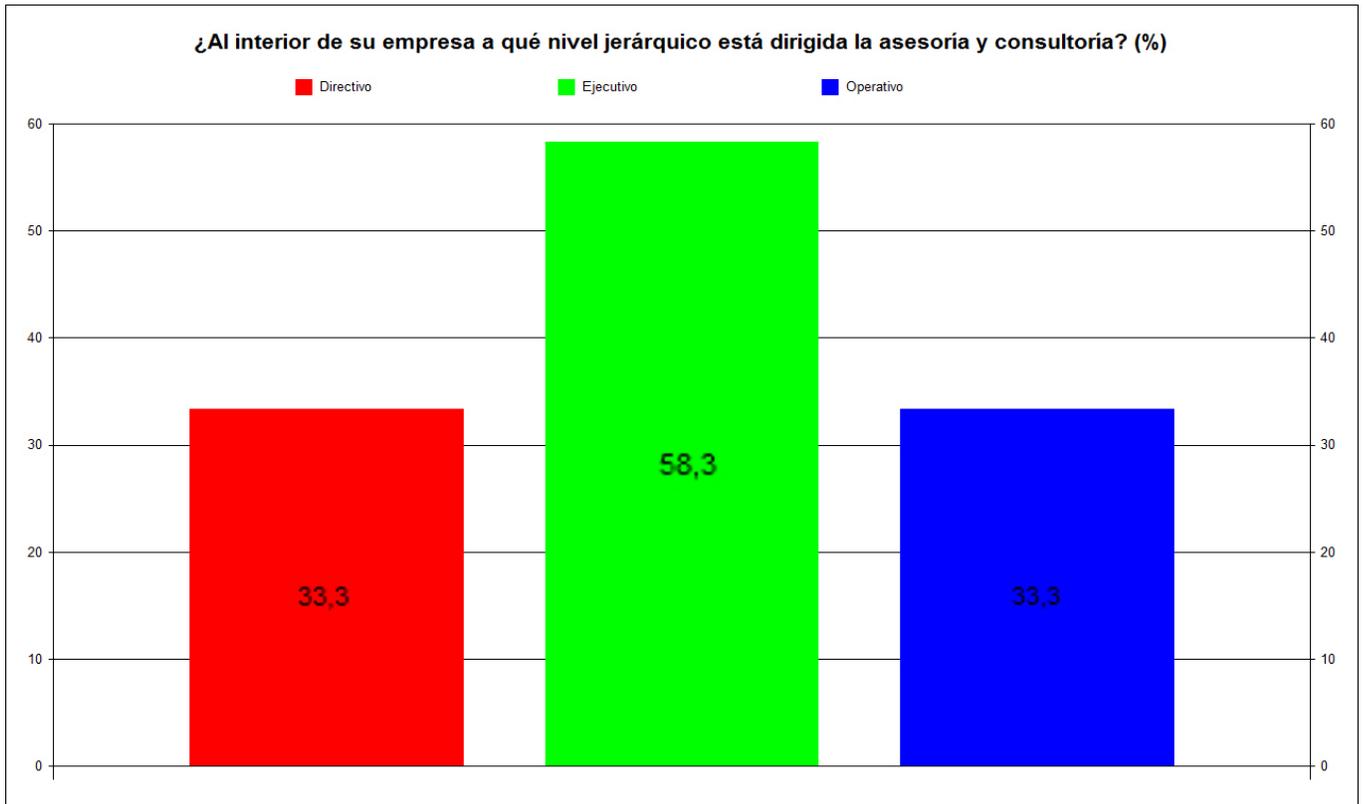
Fuente: Investigación de Mercado
Autora: Ana Lucía Cárdenas

Con una tendencia casi similar un 29,2% está demandando servicios para capital humano, un 27,8% está demandando servicios de Planificación estratégica, mientras que el 25% requiere gestión financiera, empresarial y de riesgo, en menor medida con un 19,4% requieren Tecnologías de Información y Comunicación (TIC's)

No existe unanimidad al momento de definir la línea de servicio que requieren las empresas en cuanto a asesoría y consultoría, debido a que las características, tendencias y comportamiento en el mercado son muy diferentes para cada organización.

Pregunta # 8.

Gráfico No. 9. Pregunta # 8. ¿Al interior de su empresa a qué nivel jerárquico está dirigida la asesoría y consultoría?



Fuente: Investigación de Mercado
Autora: Ana Lucia Cárdenas

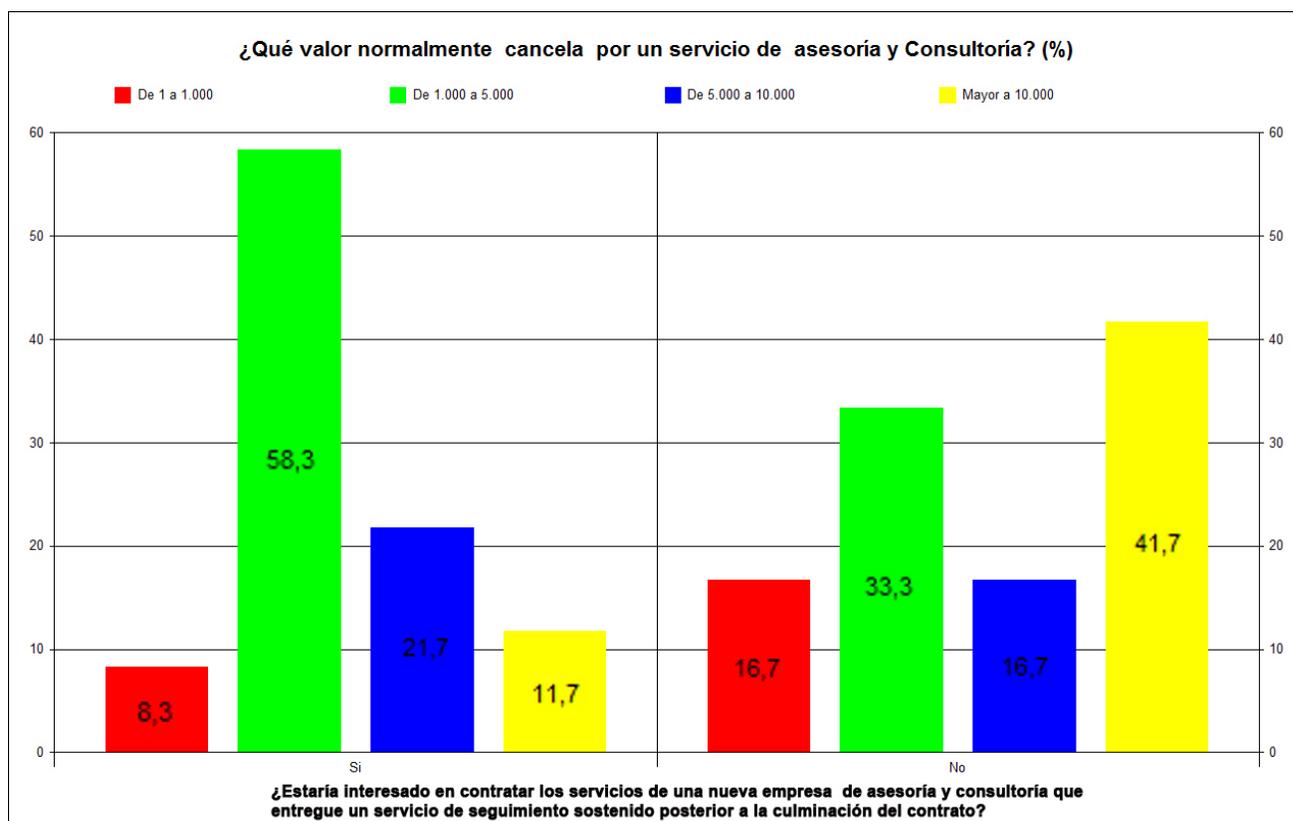
Con una tendencia predominante los requerimientos de asesoría y consultoría se enfocan principalmente al personal ejecutivo con un 58,3% de demanda, un 33,33% para niveles operativos y directivos en igual valor.

En la mayoría de las organizaciones los esfuerzos de asesoría, consultoría y capacitación están enfocados a todos los niveles jerárquicos, pero con mayor predisposición se enfocan hacia los niveles ejecutivos, ya que son los que más asistencia y orientación al crecimiento presentan en las organizaciones.

2.4.5. Tendencias

Análisis de Tendencias encontradas a partir de la Investigación de Mercado

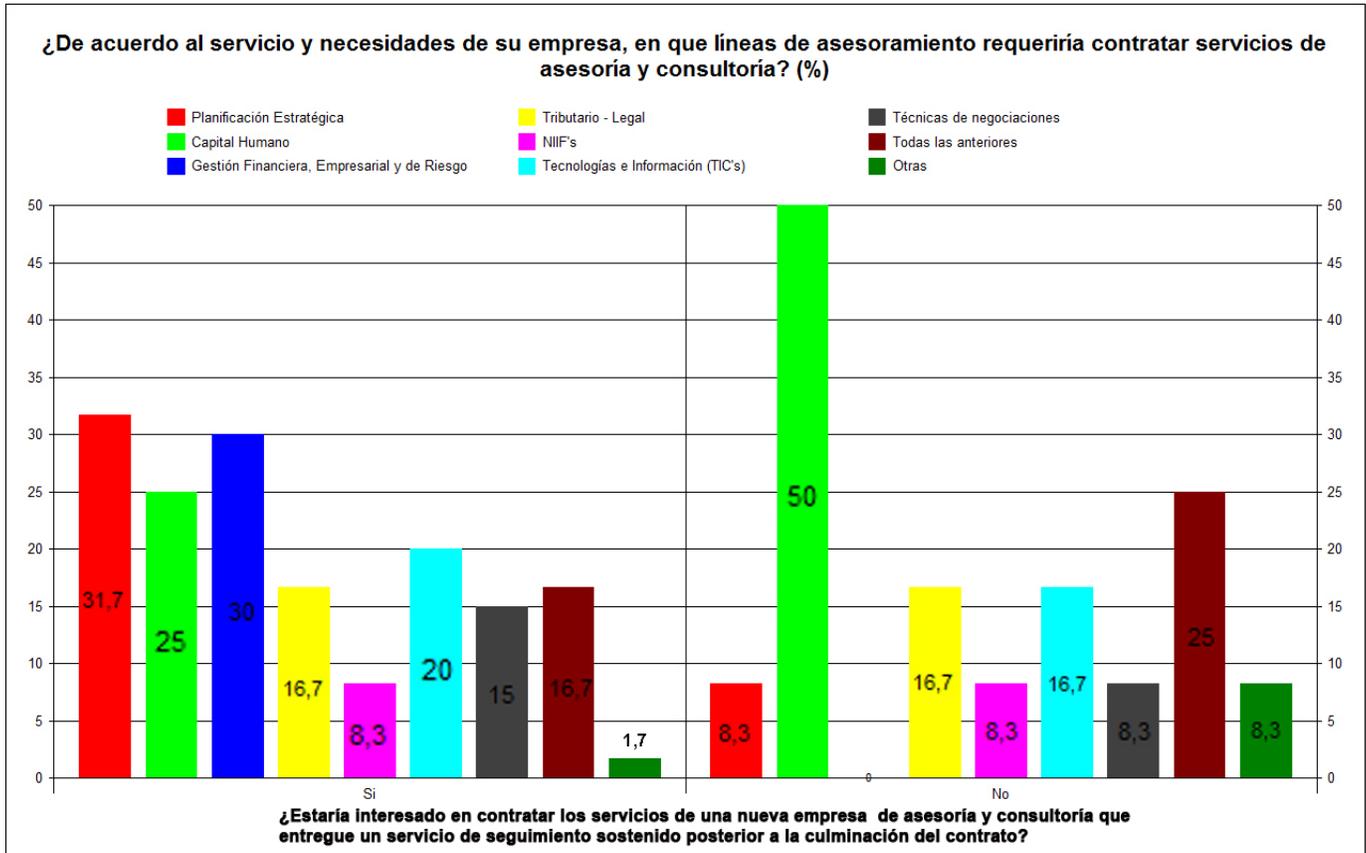
Gráfico No. 10. Relación entre las preguntas número 4 y 6; ¿Qué valor normalmente cancela por un servicio de asesoría y Consultoría? y ¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin costo adicional?



Autora: Ana Lucía Cárdenas
Fuente: Investigación de Mercado

Podemos manifestar que, la gran mayoría que están dispuestos a contratar los servicios de asesoría y consultoría de una nueva empresa que entrega un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin un costo adicional, están cancelando en promedio entre \$1.000 y \$5.000 por el servicio.

Gráfico No. 11. Relación entre las preguntas número 7 y 6; ¿De acuerdo al servicio y necesidades de su empresa, en que líneas de asesoramiento requeriría contratar servicios de asesoría y consultoría? y ¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin un costo adicional?



Fuente: Investigación de Mercado
 Autora: Ana Lucia Cárdenas

Las empresas que respondieron positivamente al interés de contratar los servicios de asesoría y consultoría de una nueva empresa que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato están principalmente interesadas en contratar los servicios de Planificación estratégica, Capital Humano y Gestión Financiera, Empresarial y de Riesgo

2.5.DEMANDA PRESENTE

Para determinar la demanda de empresas interesadas en contratar los servicios de asesoría y consultoría de una nueva empresa que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato en la ciudad de Quito recurrimos a la investigación de mercado, la pregunta número 6 de la encuesta nos ayuda establecer esta información

¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin costo adicional?

Como resultado tenemos que respondieron

Tabla 9. Resultado ¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin costo adicional?

SI	83,3%
NO	16,7%

Fuente: Investigación de Mercado
Autora: Ana Lucia Cárdenas

Esto es equivalente a

Tabla 10. Resultado ¿Estaría interesado en contratar los servicios de una nueva empresa de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato, sin un costo adicional?

Empresas			
CATEGORÍA	DETALLE	TAMAÑO	Nro.
D	MANUFACTURERAS	PEQUEÑAS	422
		MEDIANAS	205
F	CONSTRUCCIÓN	PEQUEÑAS	178
		MEDIANAS	54
H	HOTELES Y RESTAURANTES	PEQUEÑAS	92
		MEDIANAS	31
I64	CORREO Y TELECOMUNICACIONES	PEQUEÑAS	132
		MEDIANAS	35
K 70, 71, 72, 73	INMOBILIARIAS, EMPRESARIALES Y DE ALQUILER	PEQUEÑAS	927
		MEDIANAS	96
N851	SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD	PEQUEÑAS	65
		MEDIANAS	16
TOTAL			2,253

Fuente: Superintendencia de Compañías
 Autora: Ana Lucia Cárdenas

DEMANDA DE EMPRESAS INTERESADAS EN CONTRATAR LOS SERVICIOS DE UNA NUEVA EMPRESA DE ASESORÍA Y CONSULTORÍA QUE ENTREGUE UN SERVICIO DE SEGUIMIENTO SOSTENIDO POSTERIOR A LA CULMINACIÓN DEL CONTRATO SIN COSTO ADICIONAL	1877
--	-------------

2.5.1. Demanda Proyectada

Para el cálculo de la proyección de la demanda de empresas interesadas en contratar los servicios de asesoría y consultoría que entregue un servicio de seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin costo adicional, se utilizó la tasa de crecimiento de estos sectores que en los últimos 10 años ha estado en un promedio de 3,25% calculada a partir de la información disponible en la Superintendencia de Compañías acerca del número de empresas por año; permitiéndonos conocer el crecimiento estimado que tendrá estos sectores.

Tabla 11. Estimación porcentual de la demanda en base al promedio de los últimos 10 años

Año:	Número de pequeñas compañías:	Número de medianas compañías:	Total pequeñas y medianas empresas	% de crecimiento anual
2000	958	321	1279	
2001	1085	386	1471	15%
2002	1167	432	1599	9%
2003	1204	443	1647	3%
2004	1351	515	1866	13%
2005	1359	529	1888	1%
2006	1426	571	1997	6%
2007	1478	654	2132	7%
2008	1271	443	1714	-20%
2009	1196	434	1630	-5%
PROMEDIO				3,25%

Fuente: Superintendencia de Compañías
 Autora: Ana Lucia Cárdenas

El método de proyección será a través de la fórmula del monto de interés simple.

$$C_n = C_0(1 + i)^n$$

Tabla 12. Demanda Histórica

Demanda Histórica	
Año	Empresas
2010	1877

Fuente: Investigación de Campo
 Autora: Ana Lucia Cárdenas

Tabla 13. Demanda Proyectada

Demanda Proyectada		
	Año	Empresas
0	2010	1877
1	2011	1938
2	2012	2001
3	2013	2066
4	2014	2133
5	2015	2202
6	2016	2274
7	2017	2347
8	2018	2424
9	2019	2502
10	2020	2584

Fuente: Investigación de Campo
 Autora: Ana Lucia Cárdenas

Se aprecia una tendencia al alza de la demanda de las empresas por el servicio a través del tiempo lo que es un claro indicativo que la demanda de las empresas está a favor para la puesta en marcha del proyecto.

2.6. ANÁLISIS DE LA OFERTA

El termino oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a colocar a un determinado precio³³.

Al igual que la demanda, existen algunos factores que pueden producir cambios en la oferta, a saber, el valor de los insumos, el desarrollo de la tecnología, las variaciones climáticas y el valor de los bienes relacionados o sustitutos³⁴.

2.6.1. Oferta Pasada

Podemos observar que paulatinamente en los últimos años se ha presentado un gran descenso de la oferta de empresas que se dedican al asesoramiento empresarial y en materia de gestión pasando de 112 empresas en el año 2000 a 34 empresas en el año 2009.

³³Nassir SAPAG CHAIN Preparación y Evaluación de Proyectos, año 2005, McGraw-Hill Interamericana, cuarta Edición, pág. 45

³⁴ Nassir SAPAG CHAIN Preparación y Evaluación de Proyectos, año 2005, McGraw-Hill Interamericana, cuarta Edición, pág. 73

Tabla 14. Oferta Pasada Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.

Oferta Pasada Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.				
Año:	Número de compañías:	K74 OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES.	K741 Actividades jurídicas, contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en impuestos; estudio de mercados y realización de encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión.	K7414.0.09 Otras actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.
2000	1,836	1,836	846	112
2001	2,078	2,078	980	128
2002	2,328	2,328	1,114	162
2003	2,623	2,623	1,26	174
2004	2,879	2,879	1,329	99
2005	3,109	3,109	1,415	80
2006	3,286	3,286	1,474	28
2007	3,572	3,572	1,619	28
2008	3,843	3,843	1,789	30
2009	3,608	3,608	1,729	34

Fuente: Superintendencia de Compañías
 Autora: Ana Lucia Cárdenas

2.6.2. Oferta Presente

Actualmente existe la presencia de 35 empresas que se dedican a actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión en la ciudad de Quito, se aprecia un leve aumento en relación al año 2009; pero sigue siendo considerablemente menor en relación a los primeros años de la década anterior.

Tabla 15. Oferta Presente Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.

Oferta Presente Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.				
Año:	Número de compañías:	K74 OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES.	K741 Actividades jurídicas, contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en impuestos; estudio de mercados y realización de encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión.	K7414.0.09 Otras actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.
2010	3,605	3,605	1,733	35

Fuente: Superintendencia de Compañías
 Autora: Ana Lucia Cárdenas

2.6.3. Oferta Proyectada

Para el cálculo de la proyección de la oferta de empresas que prestan servicios asesoría y consultoría, utilizaremos la tasa de decrecimiento de este sector que en los últimos 10 años ha estado en un promedio de 5,06%; permitiéndonos conocer el comportamiento estimado que tendrá este sector.

El método de proyección será a través de la fórmula del monto a interés simple.

$$C_n = C_0(1 + i)^n$$

Tabla 16. Oferta Futura de Empresas de asesoría y consultoría

Oferta Futura de Empresas de asesoría y consultoría	
Año:	K7414.0.09 Otras actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.
2011	33
2012	32
2013	30
2014	28
2015	27
2016	26
2017	24
2018	23
2019	22
2020	21

Fuente: Superintendencia de Compañías
Autora: Ana Lucía Cárdenas

2.6.4. Demanda Insatisfecha.

Se presenta cuando la producción o cantidad de bienes o servicios ofrecidos no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado³⁵

A continuación podemos observar la demanda insatisfecha de pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Quito que no es cubierta por la escasa oferta de servicios de asesoría y consultoría.

³⁵Ec. Luis Barreno, Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos, año 2005, Primera Edición, pág. 20.

Tabla 17. Demanda Insatisfecha

Año:	Demanda Proyectada	Oferta Futura de Empresas de asesoría y consultoría	Demanda Insatisfecha
	Pequeñas y Medianas Empresas	K7414.0.09 Otras actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión.	Pequeñas y Medianas Empresas
2011	1938	33	1905
2012	2001	32	1969
2013	2066	30	2036
2014	2133	28	2105
2015	2202	27	2175
2016	2274	26	2248
2017	2347	24	2323
2018	2424	23	2401
2019	2502	22	2480
2020	2584	21	2563

Fuente: Superintendencia de Compañías
 Autora: Ana Lucía Cárdenas

2.6.5. Precio Promedio Esperado Por Tipo De Servicio De Asesoría Y Consultoría.

De acuerdo al Anexo No. 2, las pequeñas y medianas empresas en la Ciudad de Quito al momento de contratar o demandar servicios de asesoría y consultoría pagan en promedio un precio alrededor de:

Tabla 18. Precio Promedio Esperado Por Tipo De Servicio De Asesoría Y Consultoría.

Precio Promedio por Tipo de Servicio	
Líneas de Servicio	Precio Promedio
Capital Humano	\$ 500,00
NIIF's	\$ 2.500,00
Planificación Estratégica	\$ 2.500,00
Tributario – Legal	\$ 7.500,00
Técnicas de negociaciones	\$ 7.500,00
Gestión Financiera, Empresarial y de Riesgo	\$ 10.000,00
Tecnologías e Información (TIC's)	\$ 10.000,00

Fuente: Observación de Campo
 Autora: Ana Lucía Cárdenas

2.6.6. Ingresos Esperados Para El Servicio De Asesoría Y Consultoría Por Año

Tabla 19. Ingresos Esperados Para El Servicio De Asesoría Y Consultoría Por Año

Ingresos Esperados por Línea de Servicio							
Consumidores Anuales (Empresas)		Capital Humano	Planificación Estratégica	Gestión Financiera, Empresarial y de Riesgo	Tecnologías e Información (TIC's)	Tributario - Legal	TOTAL
Año	Numero Empresas	25%	24%	21%	16%	14%	100%
2011	97	\$ 167.580,00	\$ 57.000,00	\$ 205.200,00	\$ 159.600,00	\$ 102.600,00	\$ 691.980,00
2012	100	\$ 178.789,47	\$ 60.812,74	\$ 218.925,88	\$ 170.275,68	\$ 109.462,94	\$ 738.266,71
2013	103	\$ 190.744,31	\$ 64.879,02	\$ 233.564,46	\$ 181.661,25	\$ 116.782,23	\$ 787.631,26
2014	107	\$ 203.487,88	\$ 69.213,57	\$ 249.168,84	\$ 193.797,99	\$ 124.584,42	\$ 840.252,69
2015	154	\$ 303.892,15	\$ 103.364,68	\$ 372.112,84	\$ 289.421,09	\$ 186.056,42	\$ 1.254.847,18

Autora: Ana Lucia Cárdenas

Para el cálculo de los ingresos esperados por servicio de asesoría y consultoría se lo calculó en base al precio promedio de cada línea de servicio de asesoría y consultoría, tomando una participación de empresas interesadas en la ciudad de Quito, para el cálculo en ingresos en la línea de capital humano también se tomó como una consideración adicional el tamaño de la empresa, en pequeñas empresas hasta cincuenta colaboradores y medianas empresas hasta cien colaboradores

2.7.CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO

- Se han analizado los principales factores que influyen en la demanda de éste tipo de servicio y llegamos la conclusión en base a la investigación de mercado realizada, que existe un segmento de mercado que está demandando éste tipo de servicio.
- El precio que están dispuestos a pagar las empresas es entre \$1.000 y \$5.000 en su gran mayoría, pero esto se definirá según lo establecido en la demanda de servicios y requerimientos.
- Los clientes buscan un servicio que les ofrezca un seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato y llegar a la plena aplicación de los elementos adquiridos en la asesoría y consultoría.
- Las perspectivas de crecimiento de la economía son leves pero dan un alentador preámbulo para la creación de nuevas empresas con efecto multiplicador implícito que esto representa.

CAPITULOIII

ESTUDIO TÉCNICO

3.1.OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

- Establecer los factores y elementos que determinarán el tamaño del proyecto
- Determinar el tamaño óptimo del proyecto tanto físico como financiero.
- Definir estratégicamente la ubicación optima del proyecto para el desarrollo de sus operaciones
- Establecer la tecnología y equipos idóneos para un óptimo desenvolvimiento de los servicios de capacitación y consultoría
- Precisar los requerimientos de materiales e insumos necesarios para el normal desenvolvimiento de las operaciones del proyecto
- Trazar los lineamientos y esquemas necesarios para conformar un sistema orgánico funcional acorde a las necesidades del proyecto

3.2.TAMAÑO DEL PROYECTO

3.2.1. Demanda

En el capítulo anterior se determinó que existe una gran demanda insatisfecha de servicios de asesoría y consultoría en la ciudad de Quito que presten un seguimiento sostenido posterior a la culminación del contrato sin un costo adicional, lo que constituye un lineamiento claro para la ejecución del proyecto. En el año 2010 un 83,3% de las empresas están interesadas positivamente en contratar los servicios de una nueva firma,

Tabla 20. Tamaño Del Proyecto

DEMANDA DE EMPRESAS INTERESADAS EN CONTRATAR LOS SERVICIOS DE UNA NUEVA EMPRESA DE ASESORÍA Y CONSULTORÍA QUE ENTREGUE UN SERVICIO DE SEGUIMIENTO SOSTENIDO POSTERIOR A LA CULMINACIÓN DEL CONTRATO	1877
---	------

Fuente: Investigación de Mercado
 Autora: Ana Lucia Cárdenas

3.2.2. Participación Del Proyecto

Tabla 21. Participación Del Proyecto

Oferta del Servicio de Asesoría y Consultoría con un Seguimiento Sostenido Posterior a la Culminación del Contrato sin un costo Adicional				
Demanda Insatisfecha Proyectada			Participación del Servicio	
Periodo	Año	Empresas	Consumidores Anuales (Empresas)	
1	2011	1905	5,00%	95
2	2012	1969	5,00%	98
3	2013	2036	5,00%	102
4	2014	2105	5,00%	105
5	2015	2175	7,00%	152
6	2016	2248	7,00%	157
7	2017	2323	7,00%	163
8	2018	2401	10,00%	240
9	2019	2480	10,00%	248
10	2020	2563	10,00%	256

Fuente: Investigación de Mercado
 Autora: Ana Lucia Cárdenas

Durante los primeros cuatro años se estima tener una participación conservadora del mercado con un 5% hasta poder posicionar la empresa y los servicios en el mercado, en los posteriores tres años se planea incrementar la cobertura de algunas líneas de servicios con una

participación del 7%; una vez consolidada y posicionada la empresa y las líneas de servicios se tendrá una participación del 10% de la demanda proyectada.

Tabla 22. Principales líneas de servicios que Demandan las Empresas

Principales líneas de servicios que Demandan las Empresas				
No.	Servicio	Frecuencia	Total	Muestra
1	Capital Humano	96	18%	29%
2	Planificación Estratégica	91	17%	28%
3	Gestión Financiera, Empresarial y de Riesgo	82	16%	25%
4	Tecnologías e Información (TIC's)	64	12%	19%
5	Todas las anteriores	59	11%	18%
6	Tributario – Legal	55	10%	17%
7	Técnicas de negociaciones	46	9%	14%
8	NIIF's	27	5%	8%
9	Otras	10	2%	3%
Total frecuencias		530	100%	161%
Total Muestra		329		

Fuente: Investigación de Mercado
 Autora: Ana Lucia Cárdenas

El presente proyecto se enfocará en cubrir las primordiales necesidades que demandan las empresas, atendiendo principalmente en las siguientes líneas:

- Capital Humano
- Planificación Estratégica
- Gestión Financiera, Empresarial y de Riesgo
- Tecnologías e Información (TIC's)
- Tributario – Legal

Esto no limitará a la compañía de consultoría a atender otras líneas de servicios que el mercado requiera.

Tabla 23. Oferta de Servicios por Línea

Oferta de Servicios por Línea						
Consumidores Anuales (Empresas)		Capital Humano	Planificación Estratégica	Gestión Financiera, Empresarial y de Riesgo	Tecnologías e Información (TIC's)	Tributario - Legal
Año	Numero Empresas	25%	24%	21%	16%	14%
2011	95	24	22	20	16	13
2012	98	24	23	21	16	14
2013	102	25	24	22	17	14
2014	105	26	25	22	17	15
2015	152	38	36	32	25	21
2016	157	39	37	33	26	22
2017	163	40	38	34	27	23
2018	240	59	56	51	40	34
2019	248	61	58	53	41	35
2020	256	63	60	54	42	36

Fuente: Investigación de Mercado
 Autora: Ana Lucia Cárdenas

3.2.3. Financiero

Para la implementación y desarrollo del proyecto principalmente se requerirá recursos en su mayoría financiados, cerca de un 70% ya sea por instituciones públicas o privadas del sistema financiero del Ecuador y un capital propio del 30%; otra opción que presenta gran viabilidad para el financiamiento del proyecto es contar con el aporte económico y financiero de inversionistas y socios. Esto presentaría gran atractivo debido a la naturaleza jurídica que se le dé a la empresa.

Por la naturaleza del negocio, se recomendaría que la compañía se constituya como una empresa de “Responsabilidad Limitada” tema que se analizará con más profundidad en el capítulo legal.

3.2.4. Tamaño De Las Instalaciones

Para cumplir los requisitos básicos para una óptima distribución y atención al cliente, que permita facilidad de acceso y salida de personas, que cumpla con los requerimientos eléctricos, de agua y comunicaciones, para recibir a un número considerable de personas se requiere:

Tabla 24. Requerimientos de Construcción

Requerimientos de Construcción	
Áreas Administrativas	110 m ²
Espacio de Capacitación	120 m ²
Área de almacenamiento y servicios	30 m ²
Cafetería	20 m ²
Total	280 m ²

Fuente: Investigación de Mercado
Autora: Ana Lucia Cárdenas

3.3. LOCALIZACIÓN

En un análisis previo se determinó posibles zonas para la implementación del proyecto, en el sector urbano del Distrito Metropolitano de Quito, como los sectores Sur y Norte de la ciudad, debido a que poseen altos volúmenes comerciales, vías de circulación de baja y alta velocidad y elevadas concentraciones de habitantes.

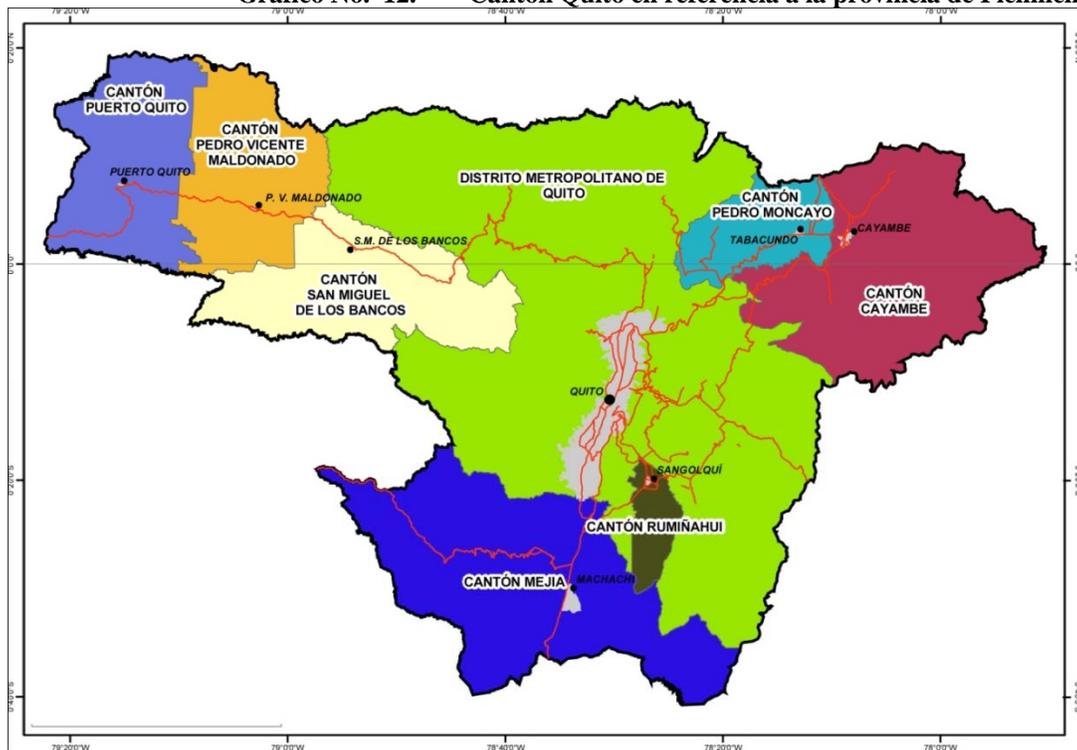
3.3.1. Macro Localización

El proyecto se desarrollará en el sector urbano del Distrito Metropolitano de Quito, en la provincia de Pichincha, el sector urbano cuenta con una población de 1, 640,478 habitantes en el año 2010 con una tasa de crecimiento anual de 1.7%³⁶. Tiene desarrollada una gran

³⁶ INEC

infraestructura habitacional y vial, el sector económico y comercial se encuentra respaldado por la presencia de las principales empresas privadas e instituciones del sector público.

Gráfico No. 12. Cantón Quito en referencia a la provincia de Pichincha



3.3.2. Micro Localización

Para definir la micro localización del presente proyecto utilizaremos el método cualitativo por puntos

Método cualitativo por puntos: este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización, para asignarle valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se le atribuye³⁷

³⁷Nassir SAPAG CHAIN Preparación y Evaluación de Proyectos, año 2005, McGraw-Hill Interamericana, cuarta Edición, pág. 196

Variables (factores)

- Acceso a materiales, insumos y tecnología
- Acceso al mercado meta
- Disponibilidad del espacio requerido
- Acceso a mano de obra calificada y especializada
- Costo.
- Acceso a Infraestructura, sector comercial y financiero

Tabla 25. Escala de Calificación

9	Optimo +
8	Optimo
7	Optimo -
6	Regular +
5	Regular
4	Regular -
3	Deficiente +
2	Deficiente
1	Deficiente -

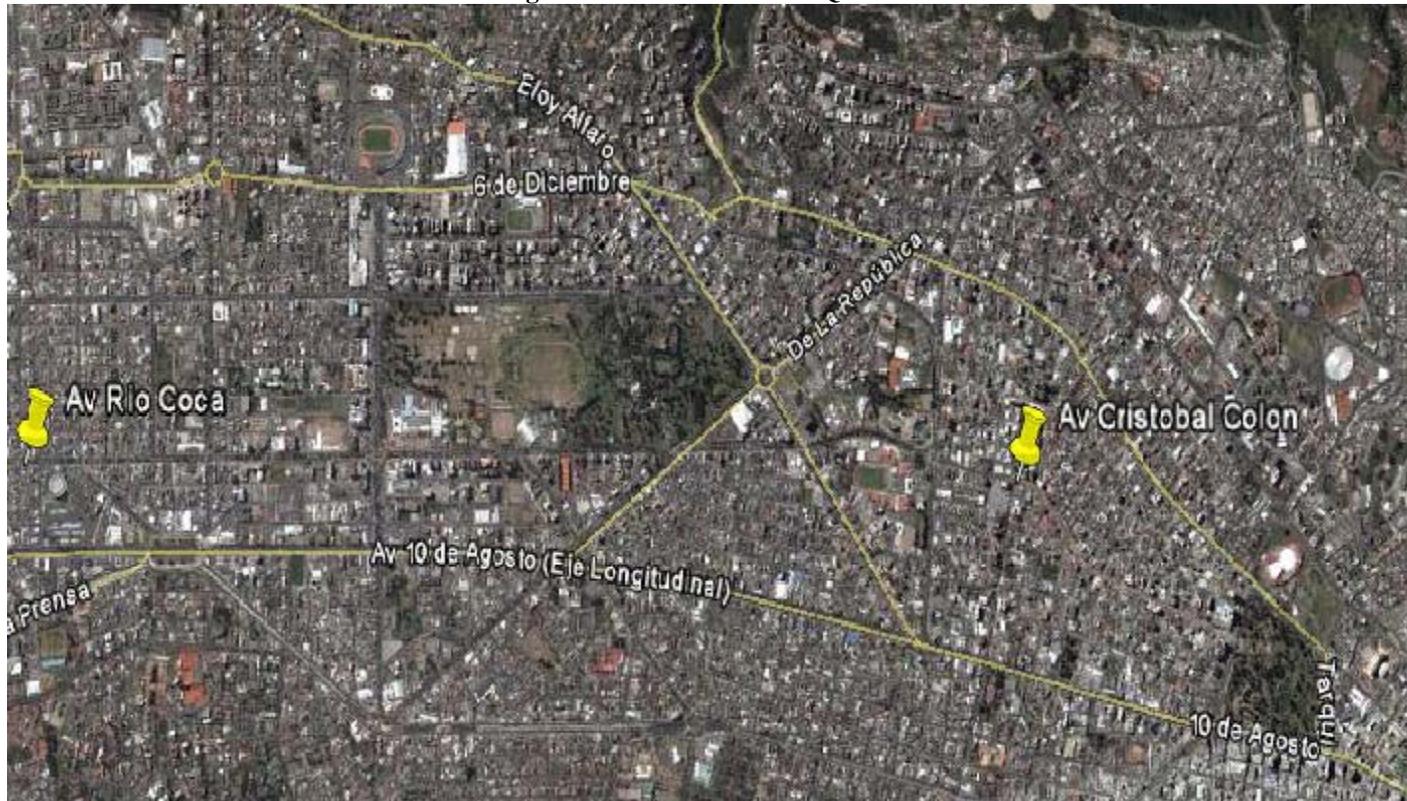
A continuación se establecen las alternativas que presentan un potencial atractivo por su disponibilidad y ubicación comercial en la zona urbana del Distrito Metropolitano de Quito.

Opción A

Sector Norte

Sector comprendido entre la Avenida Cristóbal Colón y Avenida Río Coca

Imagen. 1. Sector Norte de Quito

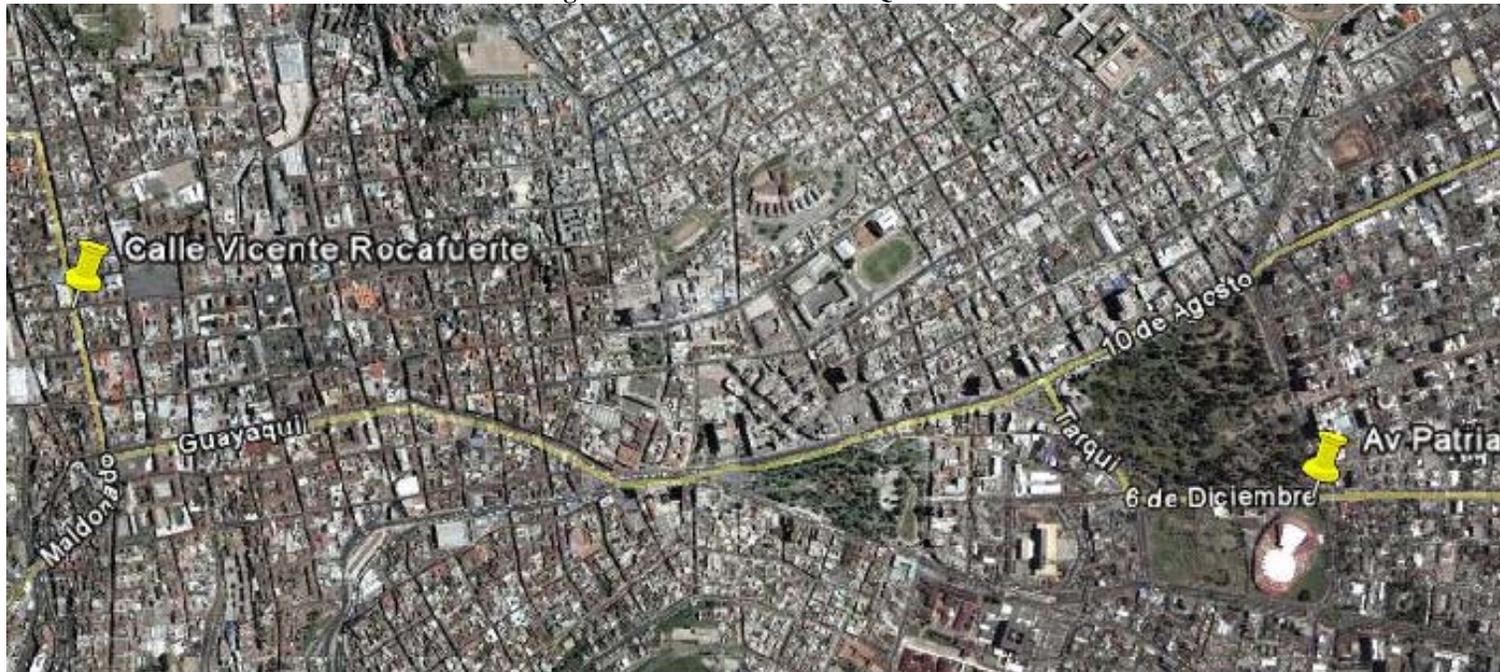


Opción B

Sector Centro

Sector comprendido entre la Calle Vicente Rocafuerte y Avenida Patria

Imagen. 2. Sector Centro de Quito



Opción C

Sector Sur

Sector comprendido entre la Av. Rodrigo de Chávez y calle Ajaví

Imagen. 3. Sector Sur de Quito



Localización del proyecto

Tabla 26. Método Cualitativo por Puntos

FACTOR	PESO	Alternativa A		Alternativa B		Alternativa C	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Acceso a materiales, insumos y tecnología	0,10	9,00	0,90	7,00	0,70	8,00	0,80
Acceso al mercado meta	0,25	9,00	2,25	7,00	1,75	8,00	2,00
Disponibilidad del espacio requerido	0,15	9,00	1,35	6,00	0,90	9,00	1,35
Acceso a mano de obra calificada y especializada	0,15	8,00	1,20	7,00	1,05	8,00	1,20
Costo	0,25	7,00	1,75	8,00	2,00	8,00	2,00
Acceso Infraestructura, sector comercial y financiero	0,10	8,00	0,80	6,00	0,60	7,00	0,70
Total	1,00		8,25		7,00		8,05

Fuente: Investigación de Mercado
 Autora: Ana Lucía Cárdenas

El resultado más alto obtenido por el “Método Cualitativo por Puntos” es de 8,25 de la alternativa A que corresponde al Sector comprendido entre la Avenida Cristóbal Colon y Avenida Río Coca, norte de Quito.

3.4.INGENIERÍA DEL PROYECTO

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización y jurídica que habrá de tener la planta productiva³⁸

En este momento precisaremos los requerimientos de equipos, materiales e insumos necesarios para el desenvolvimiento del proyecto, ya que los demás temas se abordaran con mayor profundidad en los siguientes puntos del capítulo.

Muebles, enseres y equipos de oficina.

Para el equipamiento de las oficinas del área administrativa se necesitará:

- Escritorios
- Sillas
- Archivadores
- Mesas para reuniones
- Mesas y sillas del área social
- Teléfonos fijos
- Teléfono celular
- Central Telefónica
- Fax
- Fotocopiadora
- Reguladores de voltaje
- UPS
- Switch
- Router inalámbrico
- Vajilla

³⁸BACA URBINA GABRIEL, Evaluación De Proyectos, Año: 2001, McGraw-Hill - México, Quinta Edición, pág.

- Microondas
- Mini refrigerador
- Máquina para café
- Basureros

Equipo de Computación

Necesario para llevar a cabo todas las tareas del área administrativa para lo cual se requerirá

- Computadores personales
- Notebooks
- Impresoras multifunción (impresora, copiadora, scanner)

Equipos para Capacitación

- Pizarras
- TV's
- Reproductores de audio
- Reproductores de video
- Retroproyectores
- Mesas Educativas
- Sillas

Materiales de Limpieza

- Galón de cloro líquido
- Cepillos para inodoro
- Desodorante ambiental
- Detergente.
- Escobas de codo
- Jabón de tocador
- Lava vajilla grande
- Limpia vidrios
- Rollos de papel higiénico
- Desinfectante
- Jabón líquido
- Ambiental en pastillas
- Trapeador industrial

3.4.1. Infraestructura

En la búsqueda de un lugar que cumpla los requerimientos físicos para la implementación del proyecto en el norte de la ciudad de Quito, se encontró como mejor alternativa el alquiler de una casa en el sector de la Av. Shyris, detrás del centro comercial Quicentro Shopping, debido a que dispone de un mayor espacio físico. Más versátil que una oficina en un edificio, esta casa dispone de todos los servicios requeridos para la puesta en marcha a un precio menor que el que posee una oficina cumpliendo los requisitos de construcción anteriormente establecidos.

En el siguiente anuncio se puede observar una casa que cumple los requerimientos de infraestructura del proyecto:

CASA IDEAL OFICINAS EMPRESAS INSTITUTOS

*** CASA DE 350 METROS DOS PLANTAS SECTOR QUICENTRO**

*** 4 DORMITORIOS, SALA, COMEDOR, ESTUDIO, COCINA, ÁREA DE
SERVICIO, BODEGA.**

*** 3 PARQUEADEROS INTERNOS A CONTROL REMOTO**

*** CASA CON CERCADO ELÉCTRICO**

*** VALOR DE ARRIENDO: \$1500**

***MAYORES INFORMES: INMOCUMBRES**

Imagen. 4. Salones



Imagen. 5. Recepción



Imagen. 6. Oficinas



Gráfico No. 13. Plano Planta Superior



PLANTA ALTA CASA

Gráfico No. 14. Plano Planta Inferior



Cronograma de implementación del Proyecto

En el siguiente cuadro se detalla el cronograma de implementación del proyecto:

Tabla 27. Cronograma de implementación del Proyecto

Compañía: Servicios de asesoría y consultoría con seguimiento sostenido posterior a la culminación								
Inicio del Proyecto: 2011								
Finalización del Proyecto: 2020								
Ref.	Actividad	Duración	Inicio	Fin	Presupuesto	Enero	Febrero	Marzo
1	Constitución	1 mes	Enero 1/2011	Enero 29/2011	800,00			
2	Arriendo de Local	1 mes	Enero 1/2011	Enero 29/2011	1.500,00			
3	Adecuación Oficinas	1 mes	Febrero 1/2011	Febrero 28/2011	5.000,00			
4	Adquisición y Adecuación de Muebles, Enseres y Equipos	2 mes	Febrero 1/2011	Marzo 31/2011	24.200,00			
5	Equipo para Capacitación	2 mese	Febrero 1/2011	Marzo 31/2011	5.800,00			
	Total				37.700,00			

Fuente: Investigación de Mercado

Autora: Ana Lucia Cárdenas

3.4.2. Procesos

La empresa de Servicios de Asesoría y Consultoría con un seguimiento sostenido posterior a la culminación de la operación, entregará al mercado sus servicios dentro de cinco líneas, las cuales ofrecerán múltiples soluciones empresariales acorde a las necesidades y ámbito de aplicación de los clientes.

A continuación se detalla las líneas y servicios a ser ofrecidos:

Capital Humano

- Planificación de recursos humanos.
- Análisis y diseño del organigrama y de los puestos de trabajo.
- Evaluación de Puestos de Trabajo
- Auditoria de recursos humanos.
- Dimensionamiento de plantillas.
- Diseño de sistemas de retribución.
- Análisis del clima laboral y estilos de liderazgo.
- Gestión del desempeño.
- Análisis de necesidades de formación y elaboración del plan de formación.
- Selección y reclutamiento de personal.
- Outsourcing de Mandos Intermedios.
- Capacitación y especialización

Planificación Estratégica

- Calidad y Control de la Producción
- Misión de la organización
 - Oportunidades y amenazas
 - Fortalezas y debilidades de la organización
- Etapas de un Plan Estratégico
- Definición de la Misión
- El análisis externo
- El Análisis Interno
- Determinación de Objetivos Estratégicos
- Matriz De Análisis FODA
 - Determinación de Metas y Proyectos
 - Las Metas de Producción
 - Las Metas de Gestión
 - Los Proyectos

- Limitaciones y Recomendaciones
- Definición de Planes Estratégicos
- Definición de Modelos y Procesos de Negocio
- Desarrollo de la Organización
- Planes de Viabilidad
- Simulación de entornos complejos de negocio
- Definición e Implantación de Cuadros de Mandos Integrales
- (Balanced Scorecard)

Gestión Financiera, Empresarial y de Riesgo

- Diagnóstico y definición de la estrategia financiera para su Empresa.
- Elaboración de flujos y proyecciones financieras.
- Banca de Inversión; valoración de su empresa, recursos de financiación y asesoría en fusiones y adquisiciones
- Planes de mejora de procesos productivos y/o organizativos
- Gestión de stocks y almacenes.
- Gestión de costes.
- Mejora de la Situación Financiera.
- Refinanciación.

Tributario - Legal

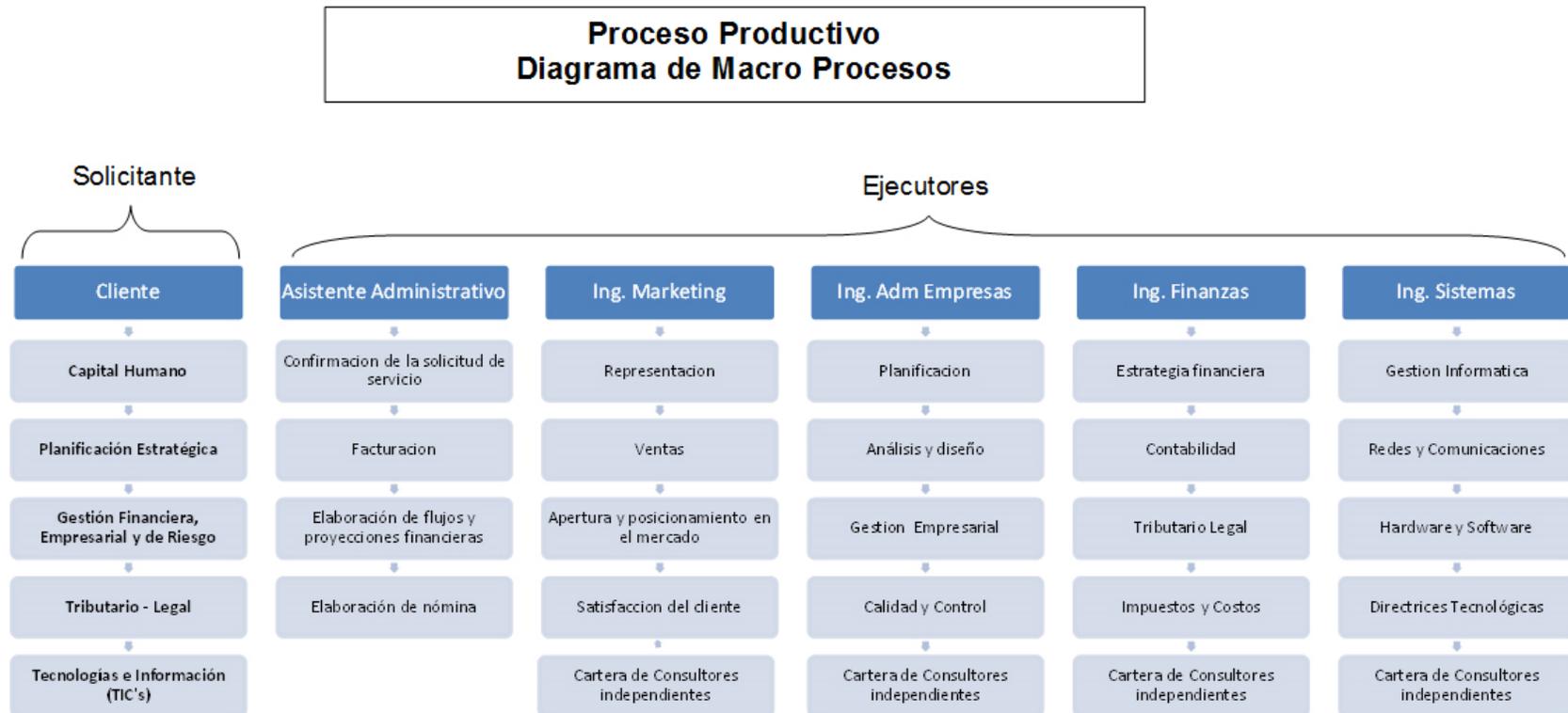
- Análisis y conciliación de cuentas.
- Elaboración de nómina.
- Estados financieros, homologables con principios internacionales.
- Asesoría en la interpretación de los informes.
- Informes especiales para socios, entidades gubernamentales y privadas
- Tesorería
- Inventarios
- Cartera

- Contabilidad
- Impuestos, Producción y Costos
- Auditoría Interna y Externa
- Servicios Fiscales
- Procesamiento, análisis, interpretación y recomendaciones sobre la información contable de los clientes
- Solución de litigios tributarios

Tecnologías e Información (TIC's)

- Hardware
- Software
- Comunicaciones, Arquitecturas
- Cobertura Funcional, Base de Datos
- Seguridad IT.
- Directrices Tecnológicas.
- Estrategias de Desarrollo.
- Estrategias de Recursos Humanos.
- Planes de Sistemas y Modernización
- Levantamiento de la Redes empresariales.

Gráfico No. 15. Proceso Productivo, Diagrama de Macro Procesos



Debido al amplio panorama que manejan las empresas hoy en día, los servicios a ofrecerse se desarrollarán tanto in situ como en las oficinas de la empresa. Esto se gestionará a través de las múltiples áreas con las que dispone y contando con la adecuada y amplia infraestructura en la oficina central.

Gerente General

Es el encargado de gestionar el adecuado manejo administrativo de la empresa, controlar y evaluar el desempeño del personal de la empresa y el perfil idóneo de la cartera de consultores independientes que son la carta de presentación de la empresa ante el mercado al que se está enfocando el servicio, planificar la operación anual de la empresa, manejar adecuadamente la nómina de asesores independientes que tienen relación con su área.

Asistente Administrativo

Esta persona será la encargada de coordinar y mantener la comunicación entre los clientes, los departamentos encargados de prestar los servicios respectivos y la gerencia, dar seguimiento a las demandas y requerimientos de los clientes, administrar la base de datos de los clientes, proveedores y cartera de consultores independientes, así como también, tendrá que encargarse de la facturación, pagos y cobranzas.

Ingeniero de Marketing

Será el encargado de manejar la imagen y publicidad de la empresa, organizar y dirigir a la fuerza de ventas para alcanzar los objetivos empresariales y un posicionamiento en el mercado, estar pendiente de la satisfacción del cliente y gestionar el desarrollo de nuevos productos en función de los requerimientos y expectativas de los clientes.

Ingeniero Administrador de Empresas

Es el encargado de gestionar el adecuado manejo administrativo de la empresa, controlar y evaluar el desempeño del personal de la empresa y el perfil idóneo de la cartera de consultores independientes que son la carta de presentación de la empresa ante el mercado al que se está enfocando el servicio, planificar la operación anual de la empresa, manejar adecuadamente la nómina de asesores independientes que tienen relación con su área

Ingeniero de Finanzas

Encargado de llevar un adecuado manejo tributario legal de los costos e impuestos en los que incurre la empresa en su normal desenvolvimiento, desarrollara la estrategia financiera de la empresa, gestionar y fiscalizar la contabilidad interna, aportar con perfiles idóneos de asesores independientes a la cartera de la empresa.

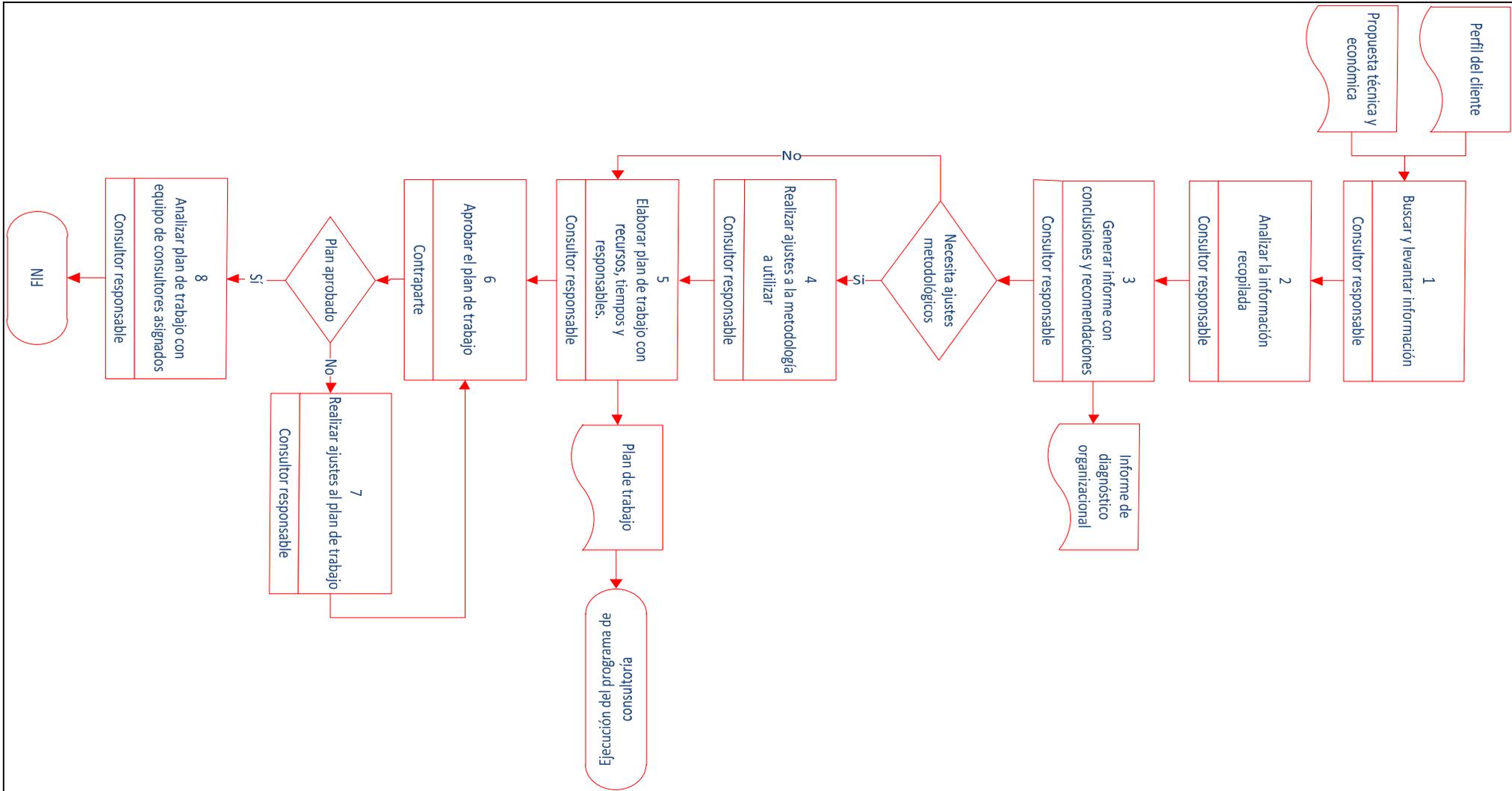
Ingeniero de Sistemas

Es el encargado de la gestión informática tanto de la empresa como de las empresas que requieran de nuestros servicios, desarrollar e implementar las directrices tecnológicas de la empresa, mantener actualizada a la empresa conforme se desarrolla el mercado tecnológico, gestionar y participar con el adecuado manejo de la cartera de consultores independientes que corresponde a su área.

3.4.2.1. Diagrama De Proceso: Diagnóstico Organizacional

Identificar los problemas y sus causas, para generar conclusiones y recomendaciones de intervención concreta.

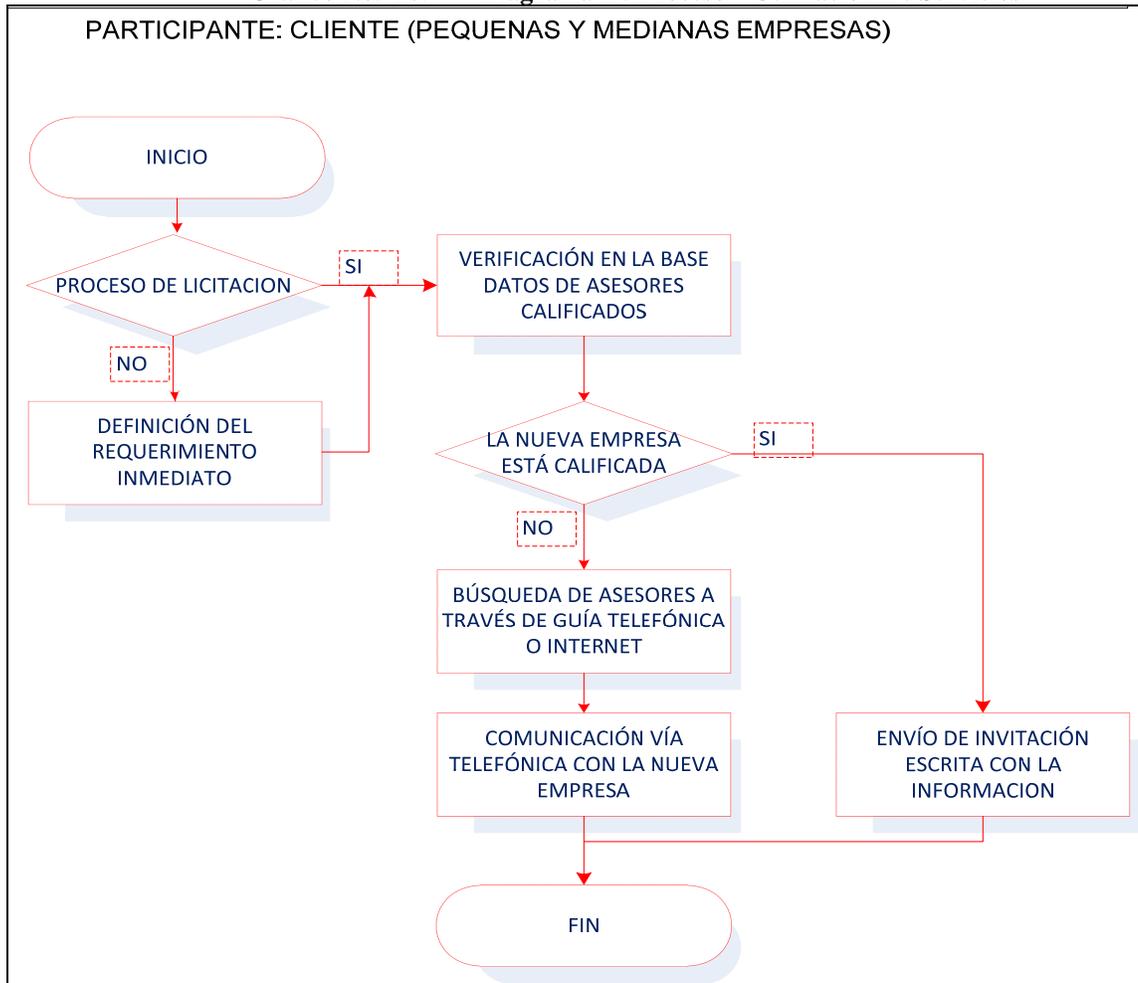
Gráfico No. 16. Diagrama De Proceso: Diagnóstico Organizacional



3.4.2.3. Diagrama De Proceso – Utilización De Servicios

El proceso de utilización de servicios se determina en función del cliente, en este caso las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Quito. El cliente determina si el servicio es a través de licitación, o en su defecto, si se trata de un requerimiento inmediato que se aplique directamente. Para el primer caso, el cliente verificará en su base de datos de proveedores calificados que consta nuestra empresa, en caso afirmativo, manifestará sus requerimientos por vía telefónica o electrónica a nuestro asistente administrativo. En el caso de los requerimientos inmediatos, el cliente podrá contratar los servicios vía telefónica o internet.

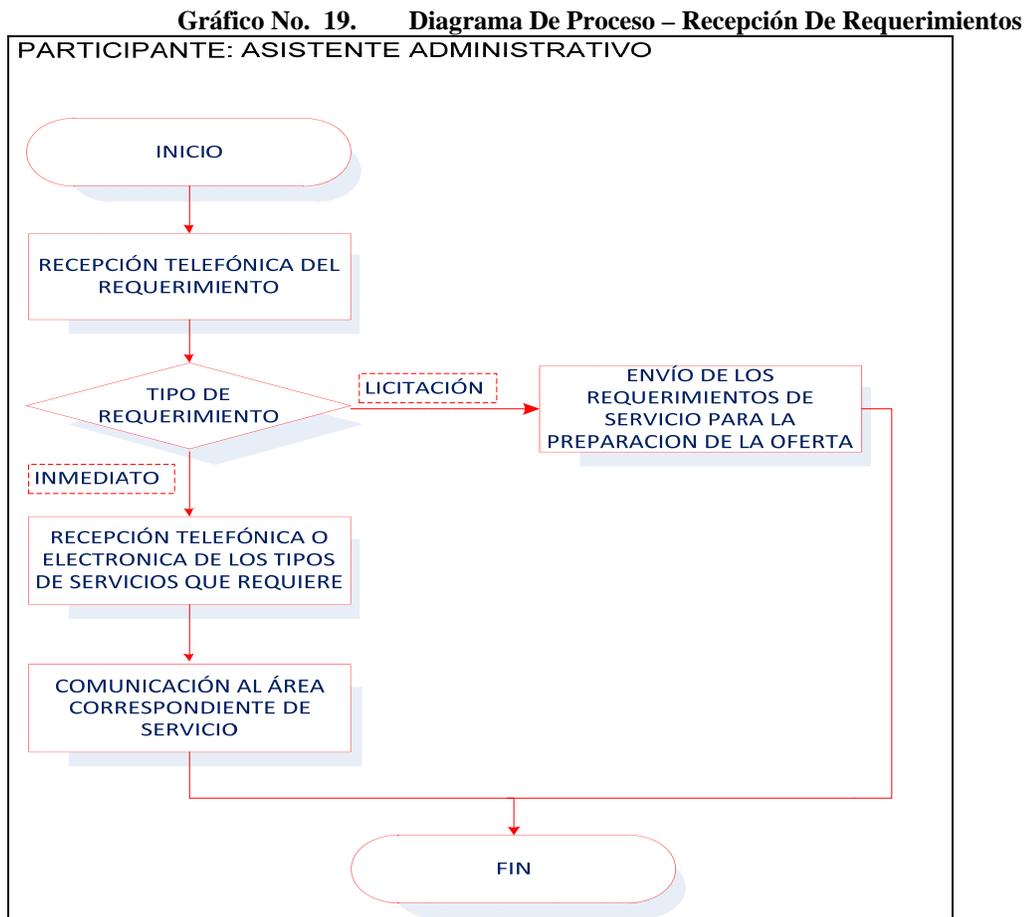
Gráfico No. 18. Diagrama De Proceso – Utilización De Servicios



3.4.2.4. Diagrama De Proceso – Recepción De Requerimientos

En cuanto a la recepción de requerimientos, el proceso se iniciaría cuando el cliente (pequeñas y medianas empresas) envíe la solicitud escrita con el detalle de los servicios que requiere hacia la oficina central; allí la solicitud será receptada por el asistente administrativo, quien a su vez la remitirá al área de servicio correspondiente para que se pueda iniciar la preparación de la oferta económica.

En el caso de que el requerimiento sea inmediato, el asistente administrativo recibiría vía telefónica o electrónica el detalle los servicios requeridos por la empresa demandante, se comunicará al cliente la información básica para la negociación, y se remitirá al área de servicio correspondiente para que se pueda iniciar la preparación del servicio.

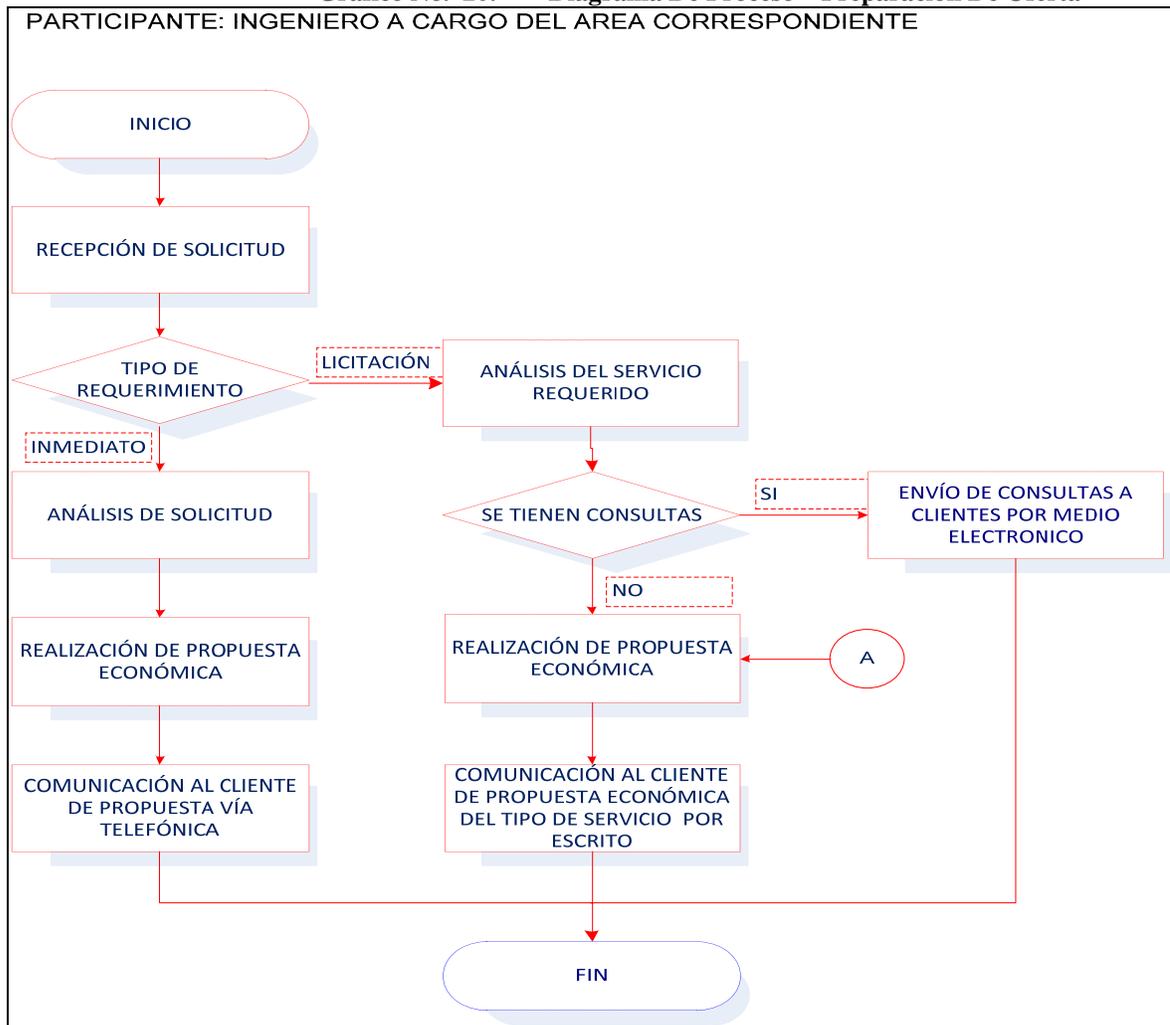


3.4.2.5. Diagrama De Proceso – Preparación De Oferta

En el caso de una licitación, el Ingeniero a cargo del área correspondiente revisará la información emitida, si existiesen inquietudes, éstas serán comunicadas por medio electrónico al cliente. De no ser este el caso, el Ingeniero a cargo dará inicio con la elaboración de la propuesta; para esto se realizarán las consultas a los asesores y capacitadores independientes.

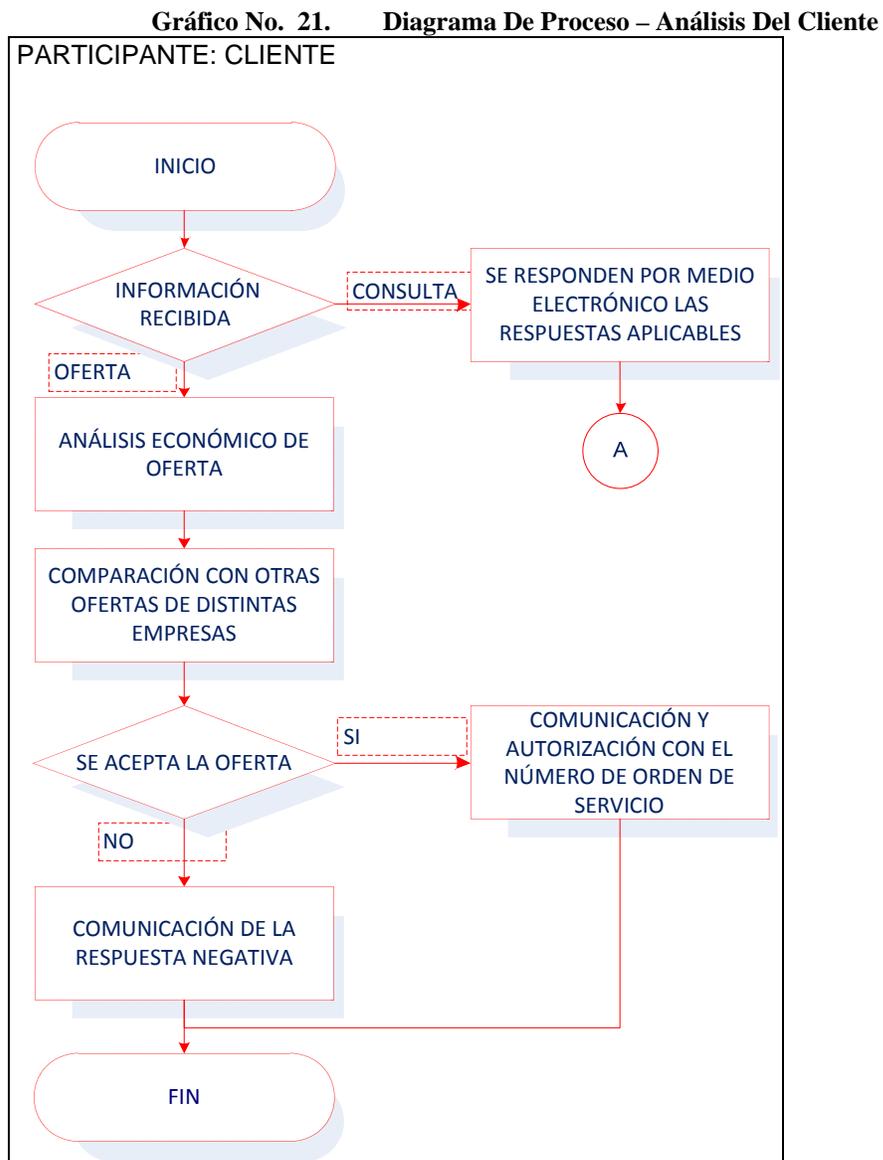
Si el requerimiento fuese inmediato, y se demande una asignación directa, el Ingeniero a cargo analizará el detalle de la solicitud y prepararía la oferta, que será comunicada al cliente por medio telefónico o electrónico.

Gráfico No. 20. Diagrama De Proceso – Preparación De Oferta



3.4.2.6. Diagrama De Proceso – Análisis Del Cliente

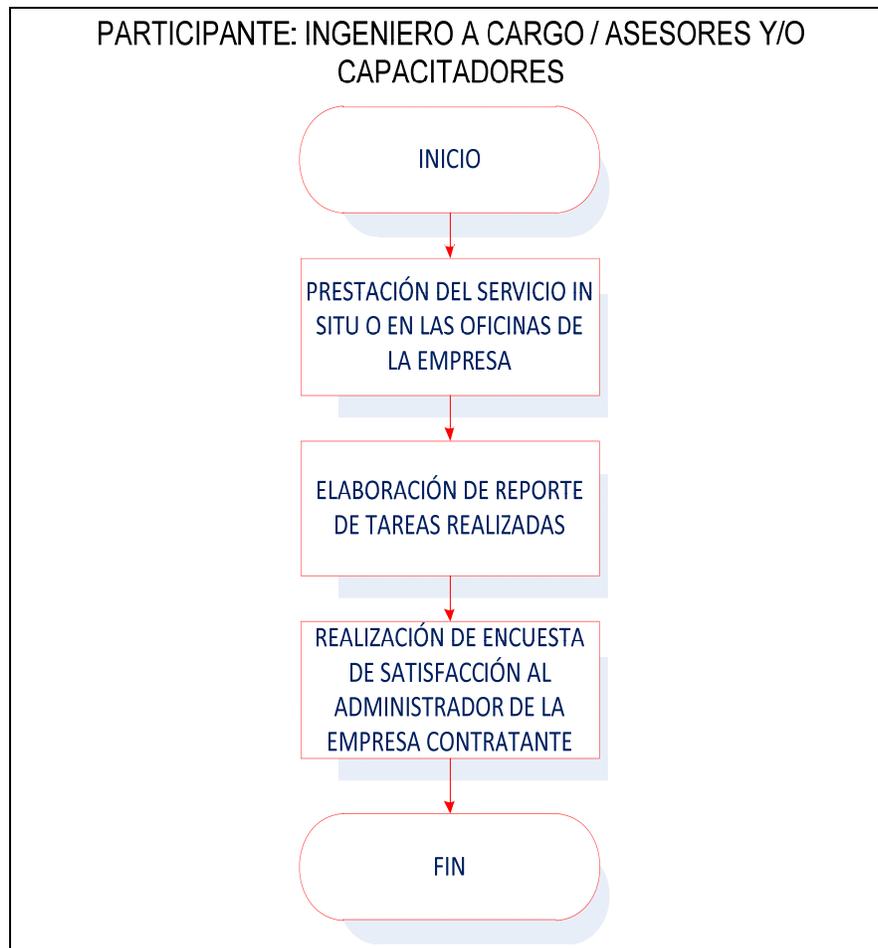
En el momento en el que el cliente haya recibido la propuesta por parte de nuestra empresa, internamente el cliente realizará un diagnóstico y análisis con otras ofertas recibidas, si acepta los términos ofertados, se informará y emitirá un número de orden de servicio. Por el contrario, si la propuesta no es aceptada, el cliente realizará un comunicado manifestando su negativa



3.4.2.7. Diagrama De Proceso – Ejecución Del Servicio

Con el número de orden de servicio entregado por el Cliente, se desarrollará el servicio en función de lo convenido, ya sea en nuestras oficinas o in situ. Posterior a la prestación del servicio, los asesores y/o capacitadores realizarán un reporte tareas desempeñadas, además solicitarán al administrador de la empresa la realización de una encuesta de satisfacción.

Gráfico No. 22. Diagrama De Proceso – Ejecución Del Servicio



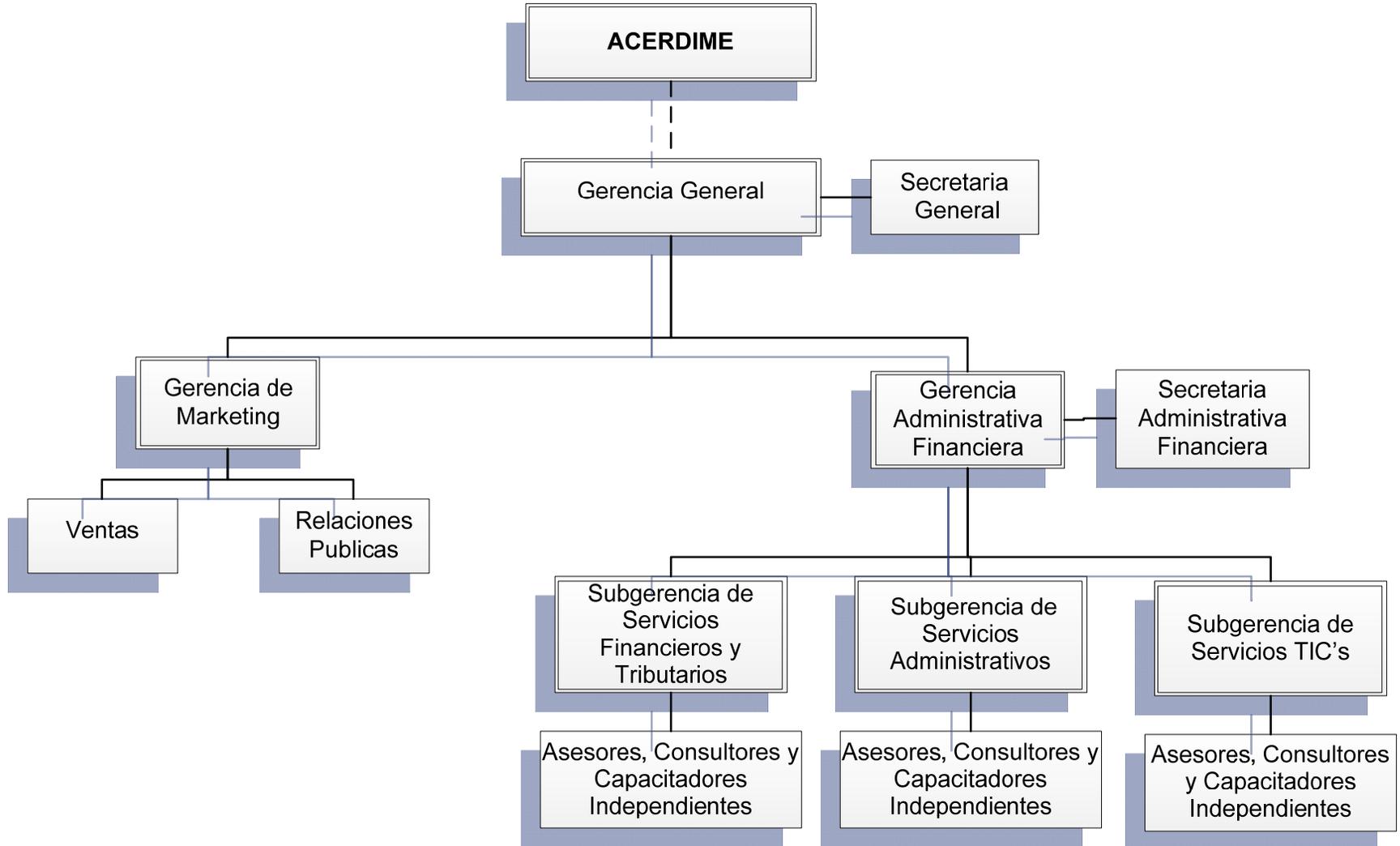
3.4.3. Orgánico Estructural Y Funcional

3.4.3.1. Organización Estructural De La Empresa

Para iniciar actividades la empresa de Servicios de Asesoría y Consultoría con un seguimiento sostenido posterior a la culminación de la operación se organizará estructuralmente de la siguiente forma, en caso de presentarse la demanda de nuevos servicios se modificará sobre la marcha:

- ❖ Gerencia General
 - Secretaria General
- Gerencia de Marketing
 - Ventas
 - RRPP
- Gerencia Administrativa Financiera
 - Secretaría Administrativa Financiera
 - ✓ Subgerencia de Servicios Financieros y Tributarios
 - ✓ Subgerencia de Servicios Administrativos
 - ✓ Subgerencia de Servicios TIC's
 - ✚ Asesores, Consultores y Capacitadores Independientes

Gráfico No. 23. Organización Estructural De La Empresa



3.4.3.2. Organización Funcional De La Empresa

La organización de funciones de cada miembro de la estructura tendrá la información que se expone a continuación:

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Gerente General
Jefe Inmediato:	Junta de Socios
Número de Personas en el Cargo:	Uno (1)
FUNCIONES	
<p>Dirigir y representar legalmente a la empresa.</p> <p>Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar los procesos productivos de la empresa; la ejecución de las funciones administrativas y técnicas;</p> <p>La realización de programas y el cumplimiento de las normas legales de la Empresa.</p> <p>Asignar y supervisar al personal de la empresa, los trabajos y estudios que deben realizarse de acuerdo con las prioridades que requieran las distintas actividades e impartir las instrucciones necesarias para su desarrollo.</p> <p>Evaluar de manera constante los costos de lo ofertado al medio.</p> <p>Elaborar el plan de mercadeo para los vendedores.</p> <p>Controlar la administración de mercadeo.</p> <p>Autorizar y ordenar los respectivos pagos.</p> <p>Presentar informes a la Junta de Socios.</p> <p>Realizar el cierre de negocios que presenten los vendedores.</p>	
Requisitos de Educación:	Ingeniero en Administración de Empresas, MBA o título de cuarto nivel.
Requisitos de Experiencia:	Cuatro (4) años de experiencia en cargos administrativos.
Otros Requisitos:	Excelente calidad humana y trato interpersonal; Cursos de desarrollo organizacional, elaboración de procesos, etc.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Gerente de Administrativo, Financieros
Jefe Inmediato:	Gerente General.
Número de Personas en el Cargo:	Uno (1).
FUNCIONES	
<p>Solucionar cualquier anomalía que se presente en los proceso de los servicios.</p> <p>Evaluar de manera constante junto con la gerencia los costos de producción, a fin de optimizar los recursos disponibles.</p> <p>Supervisar, controlar y medir la eficiencia del capital humano</p> <p>Sugerir a la gerencia las políticas de incentivo para el personal.</p> <p>Elaborar presupuestos de ventas mensuales junto con la gerencia</p> <p>Supervisar, controlar y medir la eficiencia del personal.</p> <p>Velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones establecidas para el manejo de la contabilidad.</p> <p>Estar al día en las disposiciones tributarias emanadas por el Gobierno Nacional, departamental y municipal.</p> <p>Ejercer estricta vigilancia y cumplimiento en las obligaciones de la empresa de tipo legal tales como: IVA, Impuesto a la Renta, declaración de bienes y demás Impuestos establecidos en la ley.</p> <p>Controlar el flujo de entradas y salidas de dinero de la empresa.</p> <p>Gestionar el presupuesto que requiere periódicamente la empresa</p> <p>Estudiar solicitudes de crédito y pre-aprobar aquellas que cumplan con las condiciones exigidas</p> <p>Mantener actualizada la información la cual se ejecutará a las exigencias de la normatividad en materia fiscal y tributaria.</p> <p>Orientar la elaboración de los estados financieros periódicamente y la presentación de esta información de manera clara y precisa.</p> <p>Y las demás funciones que le sean asignadas por la Gerencia</p>	
Requisitos de Educación:	Título de Ingeniero en Administración de Empresas o afines, Titulo de cuarto nivel.
Requisitos de Experiencia:	Tres (3) años de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Excelente calidad humana y trato interpersonal; Cursos de desarrollo organizacional, elaboración de procesos, etc.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Subgerente de Servicios Administrativos
Jefe Inmediato:	Gerente de Administrativo, Financieros
Número de Personas en el Cargo:	Uno (1).
FUNCIONES	
<p>Evaluar de manera constante junto con la gerencia los costos de producción, a fin de optimizar los recursos disponibles.</p> <p>Supervisar, controlar y medir la eficiencia del capital humano</p> <p>Sugerir a la gerencia las políticas de incentivo para el personal.</p> <p>Elaborar presupuestos de ventas mensuales junto con la gerencia</p> <p>Supervisar, controlar y medir la eficiencia del personal.</p> <p>Administrar la base de datos de los clientes, proveedores y cartera de consultores</p> <p>Preparar informes al finalizar cada semana, sobre las actividades realizadas y el avance en los servicios prestados.</p> <p>Solucionar cualquier anomalía que se presente en los proceso de los servicios.</p> <p>Supervisar, controlar y medir la eficiencia del personal.</p> <p>Y las demás funciones que le sean asignadas por la Gerencia</p>	
Requisitos de Educación:	Título de Ingeniero en Administración de Empresas o afines, Título de cuarto nivel.
Requisitos de Experiencia:	Tres (3) años de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Excelente calidad humana y trato interpersonal; Cursos de desarrollo organizacional, elaboración de procesos, etc.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Subgerente de Servicios Financieros y Tributarios
Jefe Inmediato:	Gerente Administrativo, Financiero
Número de Personas en el Cargo:	Uno (1)
FUNCIONES	
<p>Administrar la base de datos de los clientes, proveedores y cartera de consultores</p> <p>Preparar informes al finalizar cada semana, sobre las actividades realizadas y el avance en los servicios prestados.</p> <p>Solucionar cualquier anomalía que se presente en los proceso de los servicios.</p> <p>Evaluar de manera constante junto con la gerencia los costos de producción, a fin de optimizar los recursos disponibles.</p> <p>Supervisar, controlar y medir la eficiencia del capital humano</p> <p>Sugerir a la gerencia las políticas de incentivo para el personal.</p> <p>Elaborar presupuestos de ventas mensuales junto con la gerencia</p> <p>Supervisar, controlar y medir la eficiencia del personal.</p> <p>Y las demás funciones que le sean asignadas por la Gerencia</p>	
Requisitos de Educación:	Ingeniero en finanzas o carreras afines, Contador público autorizado (CPA), título de cuarto nivel
Requisitos de Experiencia:	Tres (3) años de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Excelente calidad humana y trato interpersonal.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Subgerente de Servicios TIC,s
Jefe Inmediato:	Gerente
Número de Personas en el Cargo:	Uno (1).
FUNCIONES	
<p>Coordinar las actividades destinadas a la venta, mercadeo y servicio al cliente a través de la red Empresa.</p> <p>Encargado de la gestión informática tanto de la empresa como de las empresas que requieran de nuestros servicios</p> <p>Diseñar programas de gestión interna.</p> <p>Desarrollar e implementar las directrices tecnológicas de la empresa</p> <p>Mantener actualizada a la empresa conforme de desarrolla el mercado tecnológico</p> <p>Administrar la base de datos de los clientes, proveedores y cartera de consultores</p> <p>Preparar informes al finalizar cada semana, sobre las actividades realizadas y el avance en los servicios prestados.</p> <p>Solucionar cualquier anomalía que se presente en los proceso de los servicios.</p> <p>Evaluar de manera constante junto con la gerencia los costos de producción, a fin de optimizar los recursos disponibles.</p> <p>Supervisar, controlar y medir la eficiencia del capital humano</p> <p>Sugerir a la gerencia las políticas de incentivo para el personal.</p> <p>Elaborar presupuestos de ventas mensuales junto con la gerencia</p> <p>Supervisar, controlar y medir la eficiencia del personal.</p> <p>Y las demás funciones que le sean asignadas por la Gerencia</p>	
Requisitos de Educación:	Título de Ingeniero Informático o sistemas, Redes y comunicaciones, Nivel de inglés intermedio, título de cuarto nivel
Requisitos de Experiencia:	Tres (3) años de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Excelente capacidad de trabajo en equipo.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Gerente de Marketing, Publicidad y Ventas.
Jefe Inmediato:	Gerente Administrativo, Financieros.
Número de Personas en el Cargo:	Uno (1)
FUNCIONES	
<p>Coordinación de las actividades destinadas a la promoción, venta, mercadeo de la empresa y servicio al cliente</p> <p>Determinar las políticas de ventas y controlar que se cumplan.</p> <p>Sugerir sistemas para la fijación de precios y diseñar programas promocionales.</p> <p>Atención personal y telefónica de los clientes.</p> <p>Presentar políticas de incentivo para los vendedores.</p> <p>Evaluar de manera constante junto con la gerencia los costos de los producido y ofertado al medio</p> <p>Elaborar plan de mercadeo para los vendedores junto con la gerencia.</p> <p>Presentar informes a la gerencia mensualmente.</p> <p>Realizar el cierre de negocios que presenten los vendedores.</p> <p>Supervisar, controlar y medir la eficiencia del personal de ventas.</p> <p>Sugerir a la gerencia las políticas de incentivo para los vendedores.</p> <p>Controlar la administración de mercadeo.</p> <p>Administrar la base de datos de los clientes, proveedores y cartera de consultores</p> <p>Las demás funciones que le sean asignadas por su jefe inmediato.</p>	
Requisitos de Educación:	Ingeniero en mercadeo y ventas, Título de cuarto nivel. Gestión de capital Humano
Requisitos de Experiencia:	Tres (3) años de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Experiencia como vendedor en cualquier área.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Representante de ventas.
Jefe Inmediato:	Gerente de Marketing, Publicidad y Ventas.
Número de Personas en el Cargo:	Dos (2).
FUNCIONES	
<p>Cumplir con el horario asignado.</p> <p>Realizar las funciones asignadas por el jefe inmediato.</p> <p>Demostraciones a los clientes de los productos de la Empresa.</p> <p>Informar al Jefe Superior o a quien corresponda, de cualquier anomalía que se presente.</p> <p>Participar en las reuniones de personal cuando considere necesario su presencia.</p> <p>Llevar al día los registros requeridos para el control de las ventas.</p> <p>Preparar informes de cierre de negocios captados al finalizar cada semana para ser presentados a la gerencia.</p> <p>Promoción, venta y mercadeo de los productos elaborados por la empresa.</p>	
Requisitos de Educación:	Ingeniero en Marketing, Curso de promoción y ventas
Requisitos de Experiencia:	Dos (2) años de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Excelente capacidad de trabajo en equipo.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Relacionador Publico
Jefe Inmediato:	Gerente de Marketing, Publicidad y Ventas.
Número de Personas en el Cargo:	Dos (2).
FUNCIONES	
<p>Gestionar la Relación Comercial de la Empresa</p> <p>Coordinar reuniones y Contactos Comerciales</p> <p>Búsqueda de mercado</p> <p>Registro de datos y detección de oportunidades de negocios</p> <p>Planificación y Organización de Agenda Comercial</p> <p>Desarrollo de uso de marca</p> <p>Manejo de la imagen visual de la empresa</p> <p>Coordinación de las actividades destinadas a la promoción, venta, mercadeo de la empresa y servicio al cliente</p>	
Requisitos de Educación:	Ingeniero en Marketing, Curso de promoción y ventas
Requisitos de Experiencia:	Dos (2) años de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Excelente capacidad de trabajo en equipo.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Secretaria General.
Jefe Inmediato:	Gerente General
Número de Personas en el Cargo:	Uno (1)
FUNCIONES	
<p>Digitar y redactar oficios, memorandos, informes, así como también lo tratado en reuniones y conferencias dadas por el Gerente.</p> <p>Realizar y recibir llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a las personas correspondientes.</p> <p>Atender al público para dar información y concertar entrevistas, responder por los documentaos a su cargo.</p> <p>Participar activamente en la organización de eventos, reuniones y programas sociales relacionados con su cargo, para el mejoramiento de su actividad y ejecución del trabajo.</p> <p>Archivar diariamente la documentación contable.</p> <p>Entregar cheques por cancelación de cuentas, previa identificación y firma de comprobantes de recibo por parte del acreedor.</p> <p>Entregar al Gerente los cheques que éste debe firmar, adjuntando comprobantes, facturas y orden de compra correspondientes, previo visto bueno.</p> <p>Las demás funciones relacionadas con el cargo, que por disposición legal, emergencia económica o necesidades del servicio sea necesario asignarle.</p>	
Requisitos de Educación:	Título de Secretaria Ejecutiva, Nivel de inglés intermedio.
Requisitos de Experiencia:	Dos (2) años de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Excelente calidad humana y trato interpersonal.

DESCRIPCIÓN DEL CARGO	
Denominación del Cargo:	Secretaria General.
Jefe Inmediato:	Gerente Administrativo Financiero.
Número de Personas en el Cargo:	Uno (1)
FUNCIONES	
<p>Digitar y redactar oficios, memorandos, informes, así como también lo tratado en reuniones y conferencias dadas por el Gerente.</p> <p>Realizar y recibir llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a las personas correspondientes.</p> <p>Atender al público para dar información y concertar entrevistas, responder por los documentaos a su cargo.</p> <p>Participar activamente en la organización de eventos, reuniones y programas sociales relacionados con su cargo, para el mejoramiento de su actividad y ejecución del trabajo.</p> <p>Archivar diariamente la documentación contable.</p> <p>Entregar cheques por cancelación de cuentas, previa identificación y firma de comprobantes de recibo por parte del acreedor.</p> <p>Entregar al Gerente los cheques que éste debe firmar, adjuntando comprobantes, facturas y orden de compra correspondientes, previo visto bueno.</p> <p>Las demás funciones relacionadas con el cargo, que por disposición legal, emergencia económica o necesidades del servicio sea necesario asignarle.</p>	
Requisitos de Educación:	Título de Secretaria Ejecutiva, Nivel de inglés intermedio.
Requisitos de Experiencia:	Dos (2) años de experiencia en cargos similares.
Otros Requisitos:	Excelente calidad humana y trato interpersonal.

3.5.IMPACTO AMBIENTAL

El estudio del impacto ambiental que genera la implementación y puesta en marcha del proyecto de asesoría y consultoría con un seguimiento sostenido debe considerar su influencia, ya sea positiva o negativa sobre la alteración o transformación del entorno tanto ambiental, como social.

3.5.1. Descripción Ambiental Del Proyecto

3.5.1.1. Situación Geográfica

El presente proyecto se desarrollará en la zona urbana del Distrito Metropolitano de Quito en el sector norte de la ciudad.

3.5.1.2. Características Generales Del Medio.

El desarrollo central del proyecto será en el sector norte de Quito, cercano al parque de “La Carolina” todo este sector está plenamente urbanizado, encontrándose escasa presencia de flora y fauna nativa del lugar, las cuales ya han sido gravemente afectadas por el desarrollo del lugar.

3.5.1.3. Características Del Proyecto.

El proyecto principalmente tiene un enfoque comercial que se centra en torno a empresas pequeñas y medianas del medio, su principal característica es la prestación de servicios en una categoría comprendida en la asesoría y consultoría a empresas.

3.5.2. Identificación Y Descripción De Los Impactos Ambientales Potenciales

3.5.2.1. Componente Atmosférico.

El desplazamiento de vehículos y personas genera aumento en los niveles de ruido así como las emisiones de los vehículos; en épocas secas también se puede desplazar el polvo de las calles y veredas.

3.5.2.2. Componente Litosférico.

La afectación del terreno es poco escasa debido a que, en el lugar y las cercanías se encuentran recubiertas de asfalto u hormigón

3.5.2.3. Componente Hídrico.

El desarrollo del proyecto e implementación no prevé la utilización de recursos hídricos, por lo que no es posible el mal manejo o contaminación de este recurso, solo se utilizará para el desenvolvimiento del proyecto el servicio de agua potable ofrecido por el municipio del cantón, la cual posteriormente será vertida al sistema de alcantarillado.

3.5.2.4. Afectación De La Flora Y La Fauna.

No existe la posibilidad de afectación de la flora y fauna, ya que como se manifestó anteriormente todo este sector está plenamente urbanizado y edificado.

3.5.2.5. Componente Social.

La circulación y congestión de vehículos y personas generará el incremento de ruido y molestias a las personas que habitan en este sector, la inserción del proyecto en el sector genera expectativas (curiosidad, interés, temor o rechazo) en los pobladores localizados en el área de influencia.

3.5.3. Medidas De Prevención Y Mitigación

Identificados y evaluados los impactos de implementación y puesta en marcha del proyecto podemos desarrollar medidas que nos ayuden a reducir o mitigar estos impactos.

3.5.3.1. Generación De Expectativas:

Esto se lo puede reducir con una pequeña campaña de divulgación y comunicación de la finalidad y objetivos de la empresa en el área de influencia.

3.5.3.2. Afectación Estética Y Problemas Respiratorios Por Levantamiento De Polvo:

Estos impactos se pueden mitigar en colaboración con el municipio al procurar mantener en la mayor medida posible libre de polvo y basura las veredas y calles en el área de influencia.

3.5.3.3. Afectación De La Flora, La Fauna Y El Paisaje:

Para mitigar este impacto, se sugiere reforestar los alrededores del lugar con plantas nativas; se recomienda sembrar y mantener en buen estado jardines en el área de influencia.

3.5.3.4. Basura Y Desechos:

Para reducir este tipo de impacto se recomienda la disposición adecuada de desechos clasificándolos por su naturaleza, orgánicos, papel y plástico en recipientes claramente señalados.

3.5.3.5. Cero Papeles:

Para disminuir la contaminación inherente que presenta este proyecto, se recomienda la implementación desde el inicio del concepto cero papeles, incluyéndolo como parte de la administración y gestión de la empresa, esto se logrará con una adecuada infraestructura tecnológica y organizacional.

3.5.3.6. Medidas Menores:

Se sugiere la implementación de medidas como la utilización de:

- Focos ahorradores de energía.
- Equipos eléctricos y electrónicos amigables con el ambiente.
- Materiales reciclados
- Contribuir con la utilización de energías renovables y limpias.
- Señalética para la concientización ambiental.
- Concientización de la huella ecológica.

3.5.4. Base Legal Ambiental

Como referente principal a la normativa legal ambiental tenemos a la Constitución del Ecuador que dice:

Art. 14.- Se reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, *sumak kawsay*.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 15, numeral 17 de la Ley Orgánica de Régimen Municipal, los artículos 2 y 8, numerales 3 y 2, respectivamente de la Ley de Régimen Orgánica para el Distrito Metropolitano de Quito y el Código Municipal para el Distrito Metropolitano de Quito, le corresponde al Municipio el control ambiental dentro de su jurisdicción.

El presente proyecto de asesoría y consultoría con un seguimiento sostenido posterior a la culminación del servicio a desarrollarse en la ciudad de Quito no incumple las normas ni preceptos legales que dispone el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito en sus ordenanzas, normas o guías en lo referente al tema ambiental, como principal precedente tenemos:

- Ordenanza Metropolitana N° 146. CODIFICACIÓN DEL TITULO V “DEL MEDIO AMBIENTE”, LIBRO SEGUNDO, DEL CÓDIGO MUNICIPAL PARA EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
- NORMAS TÉCNICAS PARA LA APLICACIÓN DE LA CODIFICACIÓN DEL TITULO V, “DEL MEDIO AMBIENTE”, LIBRO SEGUNDO, DEL CÓDIGO MUNICIPAL PARA EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO.
- GUÍAS DE BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES PARA LOS SECTORES DE INDUSTRIAS DE BAJO IMPACTO Y MEDIANO IMPACTO AMBIENTAL I2A, COMERCIOS Y SERVICIOS CZ2, SERVICIOS ESPECIALIZADOS A Y B, COMERCIOS DE MENOR ESCALA, ALOJAMIENTOS Y CENTROS DE DIVERSIÓN
- NORMAS TÉCNICAS PARA LA APLICACIÓN DE LA CODIFICACIÓN DEL TITULO V, “DE LA PREVENCIÓN Y CONTROL DEL MEDIO AMBIENTE

CAPITULO IV

ESTUDIO LEGAL

4.1. CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Referentes según la Normativa Legal vigente:

4.1.1. Ley de consultoría

Según la ley de consultoría vigente en el Ecuador tenemos 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.

Art. 2.- La consultoría podrá ser ejercida por personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras de conformidad con la presente Ley y su Reglamento. Cuando esta Ley utilice la palabra "Consultores", se entenderá que comprende indistintamente a las personas indicadas.

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

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

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

4.1.1.1. Ley de Compañías

Según la Ley de Compañías vigente en el Ecuador tenemos que:

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

Art. 102.- El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías.

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

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

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

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

1. Los nombres, apellidos y estado civil de los socios, si fueren personas naturales, o la denominación objetiva o razón social, si fueren personas jurídicas y, en ambos casos, la nacionalidad y el domicilio;
2. La denominación objetiva o la razón social de la compañía;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. La duración de la compañía;
5. El domicilio de la compañía;
6. El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;

7. La indicación de las participaciones que cada socio suscriba y pague en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo;
8. La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiere acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal;
9. La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituir la; y,
10. Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta Ley.

4.1.1.2. Requisitos Para La Constitución De Una Compañía De Responsabilidad Limitada.

Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

Para su aprobación:

1. Que se margine una razón en la matriz de la escritura de constitución, con la aprobación que realiza;
2. La publicación de un extracto de la escritura de constitución, por una sola vez, en uno de los diarios de mayor circulación del domicilio de la compañía: y.
3. La inscripción en el Registro Mercantil.

Como documento habilitante, se agregara a la escritura, el comprobante o certificado de depósito del capital pagado, en la cuenta "Integración de Capital" de una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones sean en dinero.

Antes de elevar a escritura pública la minuta que contiene el contrato de constitución de la compañía, es conveniente, enviarla a la Intendencia de Compañías, para su revisión y visto bueno. Con ello se asegura en cierta forma, la conformidad de la Intendencia para la aprobación de la escritura pública.

4.1.1.3. Capacidad

Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. Art. 99 de la ley de Compañías

4.1.1.4. Números Mínimo Y Máximo De Socios

La compañía se constituirá con 3 socios como mínimo y 25 como máximo

4.1.1.5. Participaciones

Comprenden los aportes del capital, son iguales, acumulativas e indivisibles. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que consta, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le corresponde.

4.1.1.6. Afiliaciones

A la Cámara de Comercio. En caso de que la compañía vaya a dedicarse a cualquier género de comercio es indispensable obtener la afiliación a la respectiva Cámara de comercio, según prescribe el Art. 13 de la Ley de Cámaras de Comercio.

4.1.1.7. Cumplimiento De Otros Requisitos Razón Del Objeto Social:

Compañías consultoras.- Esta clase de compañías deberán adoptar, exclusivamente, el régimen jurídico de la compañía de responsabilidad limitada o el de la compañía en nombre colectivo, conforme a lo dispuesto Ley de Consultoría, su objeto deberá contraerse únicamente a la actividad consultora, en cualquiera de sus manifestaciones. Los socios de este tipo de compañía deberán acreditar título profesional conferido por un instituto de educación superior del país o del extranjero, siempre que, en este último caso, haya sido revalidado en el Ecuador (Art. 6 de la Ley de Consultoría).

4.1.1.8. El Nombre

En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala Portoviejo y Loja (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. SC. SG. 2008.008 (R.O. 496 de 29 de diciembre de 2008).

4.1.1.9. Capital Mínimo

La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán avaluadas por los socios o por peritos

por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato. Los socios responderán solidariamente frente a la compañía y con respecto a terceros por el valor asignado a las especies aportadas. (Artículos 102 y 104 de la Ley de Compañías).

4.1.1.10. El Objeto Social

La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad las realizaciones de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la Ley, excepción, hecha de operaciones de banco, seguras, capitalización de ahorro. Artículo 94 de la Ley de Compañías

4.1.1.11. Minuta Abreviada De La Constitución De La Compañía De Responsabilidad Limitada³⁹

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen en la celebración de este contrato, los señores: ANA LUCIA CÁRDENAS ESCOBAR. ANA PAOLA JURADO. BITHMAN OJEDA CALLE y PAULINA CORDERO RODRÍGUEZ; los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, casada la primera, casada la segunda y solteros los dos últimos, domiciliados en esta ciudad; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada «ACERDIMEASESORÍA Y CONSULTORÍA CÍA. LTDA.' la misma que se registrá por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

³⁹ ANEXOMINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen, como en efecto lo hacen, una compañía de responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.-

Título I

Del nombre, domicilio, objeto y plazo

Artículo 1°.- Nombre.- El nombre de la compañía que se constituye es ACERDIME ASESORÍA Y CONSULTORÍA CÍA. LTDA.

Artículo 2°.- Domicilio.- Constituyese en la ciudad de Quito, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Pichincha. República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada «ACERDIME ASESORÍA Y CONSULTORÍA CÍA. LTDA.

Artículo 3°.- Objeto.- La compañía tiene por objeto y finalidad, 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.

Artículo 4°.- Plazo.- El plazo de duración del contrato social de la compañía es de veinte años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta general de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

Título II

Del Capital

Artículo 5°.- Capital y participaciones.- El capital social de la compañía es de mil dólares, dividido en mil participaciones de un dólares cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerarlo en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

Título III

Del gobierno y de la administración

Artículo 6°.- Norma general.- El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de socios, y su administración al gerente y al presidente. La representación legal, judicial y extrajudicial corresponderá al Gerente. En caso de falta temporal o definitiva, le subrogará el Presidente hasta que la Junta General nombre al titular.

Artículo 7°.- Convocatorias.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante nota dirigida a la dirección registrada por cada socio en ella, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán ni el de la convocatoria ni el de realización de la junta (optativo publicar por la prensa).

Artículo 8°.- De la Junta Universal, de las facultades de la junta, del quórum de instalación y del quórum de decisión.- Se estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías.

Artículo 9°.- El Presidente y el Gerente ejercerán todas las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

Título IV

Disolución y liquidación

Artículo 10°.- Norma general.- La compañía se disolverá y se liquidará conforme se establece en la Sección XII de la Ley de Compañías.

4.2.ASPECTOS COMERCIALES

Definición

Los aspectos comerciales de un proyecto comprenden las medidas adoptadas para la comercialización del producto obtenido, y el suministro de los materiales y servicios necesarios para la ejecución y explotación del proyecto⁴⁰

4.3. LEYES REFERENTES QUE DETERMINAN DEL DESENVOLVIMIENTO COMERCIAL

4.3.1. CÓDIGO DE COMERCIO

Art. 1.- El Código de Comercio rige las obligaciones de los comerciantes en sus operaciones mercantiles, y los actos y contratos de comercio, aunque sean ejecutados por no comerciantes

Art. 6.- (Agregado el inc. 2 por el Art. 2 del D.S. 995, R.O. 114, 26-XI-63).-

Toda persona que, según las disposiciones del Código Civil, tiene capacidad para contratar, la tiene igualmente para ejercer el comercio.

Las personas que de acuerdo con lo dispuesto en los Arts. 4 y 6 de la Ley de la materia deban afiliarse a las Cámaras de Comercio, probarán su condición de comerciantes con la presentación de la matrícula de comercio y la cédula de afiliación a la Cámara, y si no hubieren cumplido con estos requisitos no podrán ejercer el comercio, considerándose como ilícita cualquier actividad mercantil.

Art. 29.- El Registro Mercantil se llevará en la Oficina de Inscripciones del cantón.

⁴⁰Los Proyectos Instrumentos Claves del Desarrollo, J Price Gittinger.

4.3.2. CÓDIGO CIVIL

Art. 564.- Se llama persona jurídica una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente

Art. 1732.- Compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa, y la otra a pagarla en dinero.

El que contrae la obligación de dar la cosa se llama vendedor, y el que contrae la de pagar el dinero, comprador. El dinero que el comprador se obliga a dar por la cosa vendida se llama precio.

Art. 1747.- El precio de la venta debe ser determinado por los contratantes.

Art. 1749.- Pueden venderse todas las cosas corporales o incorporeales, cuya enajenación no está prohibida por la ley.

4.3.3. CÓDIGO DE TRABAJO

Art. 3.- Libertad de trabajo y contratación.- El trabajador es libre para dedicar su esfuerzo a la labor lícita que a bien tenga.

Ninguna persona podrá ser obligada a realizar trabajos gratuitos, ni remunerados que no sean impuestos por la ley, salvo los casos de urgencia extraordinaria o de necesidad de inmediato auxilio. Fuera de esos casos, nadie estará obligado a trabajar sino mediante un contrato y la remuneración correspondiente.

En general, todo trabajo debe ser remunerado

Art. 35.- Quienes pueden contratar.- Son hábiles para celebrar contratos de trabajo todos los que la ley reconoce con capacidad civil para obligarse.

Art. 42.- Obligaciones del empleador.- Son obligaciones del empleador:

1. Pagar las cantidades que correspondan al trabajador, en los términos del contrato y de acuerdo con las disposiciones de este Código;
2. Instalar las fábricas, talleres, oficinas y demás lugares de trabajo, sujetándose a las disposiciones legales y a las órdenes de las autoridades sanitarias;

4.4.ASPECTOS TRIBUTARIOS

4.4.1. Leyes Tributarias

CODIFICACIÓN DE LA LEY DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

Art. 1.- CONCEPTO DE REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES.- Es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria.

Art. 2.- DEL REGISTRO.- El Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas.

Todas las instituciones del Estado, empresas particulares y personas naturales están obligadas a prestar la colaboración que sea necesaria dentro del tiempo y condiciones que requiera dicha institución.

CÓDIGO ORGÁNICO TRIBUTARIO

Art. 1.- Ámbito de aplicación.- Los preceptos de este Código regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplicarán a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o locales o de otros entes acreedores de los mismos, así como a las situaciones que se deriven o se relacionen con ellos.

Para estos efectos, entiéndase por tributos los impuestos, las tasas y las contribuciones especiales o de mejora

Art. 24.- Sujeto pasivo.- Es sujeto pasivo la persona natural o jurídica que, según la ley, está obligada al cumplimiento de la prestación tributaria, sea como contribuyente o como responsable.

Art. 25.- Contribuyente.- Contribuyente es la persona natural o jurídica a quien la ley impone la prestación tributaria por la verificación del hecho generador. Nunca perderá su condición de contribuyente quien, según la ley, deba soportar la carga tributaria, aunque realice su traslación a otras personas.

IMPUESTO A LA RENTA

Art. 1.- Objeto del impuesto.- Establécese el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley.

Art. 2.- Concepto de renta.- Para efectos de este impuesto se considera renta:

1.- (Sustituido por el Art. 55 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007).- Los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito o a título oneroso provenientes del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios; y,

2.- Los ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 98 de esta Ley.

Art. 16.- Base imponible.- En general, la base imponible está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos.

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- (Reformado por el Art. 79 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007).- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos

ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible

Art. 37.- Tarifa del impuesto a la renta para sociedades.- (Reformado por el Art. 92 de la Ley s/n, R.O. 242-3S, 29-XII-2007; y, por el Art. 1 de la Ley s/n, R.O. 497-S, 30-XII-2008).- Las sociedades constituidas en el Ecuador así como las sucursales de sociedades extranjeras domiciliadas en el país y los establecimientos permanentes de sociedades extranjeras no domiciliadas que obtengan ingresos gravables, estarán sujetas a la tarifa impositiva del veinte y cinco (25%) sobre su base imponible.

Las sociedades que reinviertan sus utilidades en el país podrán obtener una reducción de 10 puntos porcentuales de la tarifa del Impuesto a la Renta sobre el monto reinvertido, siempre y cuando lo destinen a la adquisición de maquinarias nuevas o equipos nuevos que se utilicen para su actividad productiva y efectúen el correspondiente aumento de capital. En el caso de instituciones financieras privadas, cooperativas de ahorro y crédito y similares, también podrán obtener dicha reducción, siempre y cuando lo destinen al otorgamiento de créditos para el sector productivo, incluidos los pequeños y medianos productores, en las condiciones que lo establezca el reglamento, y efectúen el correspondiente aumento de capital. El aumento de capital se perfeccionará con la inscripción en el respectivo Registro Mercantil hasta el 31 de diciembre del ejercicio impositivo posterior a aquel en que se generaron las utilidades materia de la reinversión, y en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito y similares se perfeccionará de conformidad con las normas pertinentes.

Las empresas de exploración y explotación de hidrocarburos estarán sujetas al impuesto mínimo del veinte y cinco por ciento (25%) sobre su base imponible salvo que por la modalidad contractual estén sujetas a las tarifas superiores previstas en el Título Cuarto de esta Ley.

Las utilidades distribuidas en el país o remitidas al exterior o acreditadas en cuenta después del pago del impuesto a la renta o con cargo a rentas exentas, no estarán sujetas a gravamen adicional ni a retención en la fuente por concepto de impuesto a la renta.

Nota:

El Art. 7 del Mandato Constituyente 16 (R.O. 393-S, 1-VIII-2008) dispone que están exentas del pago del impuesto a la renta las utilidades, reinvertidas en la misma actividad, provenientes de la producción y de la primera etapa de comercialización dentro del mercado interno de productos alimenticios de origen agrícola, avícola, cunícola, pecuario y piscícola que se mantengan en estado natural, y aquellas provenientes de la importación y/o producción nacional para la comercialización de insumos agroquímicos. Esta exoneración estará vigente para los ejercicios económicos 2008 y 2009.

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

Art. 52.- Objeto del impuesto.- Establécese el impuesto al valor agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley.

Art. 56.- Impuesto al valor agregado sobre los servicios.- El impuesto al valor agregado IVA, grava a todos los servicios, entendiéndose como tales a los prestados por el Estado, entes públicos, sociedades, o personas naturales sin relación laboral, a favor de un tercero, sin importar que en la misma predomine el factor material o intelectual, a cambio de una tasa, un precio pagadero en dinero, especie, otros servicios o cualquier otra contraprestación.

Art. 58.- Base imponible general.- La base imponible del IVA es el valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten, calculado a base de sus precios de venta o de prestación del servicio, que incluyen impuestos, tasas por servicios y demás gastos legalmente imputables al precio.

Art. 65.- Tarifa.- La tarifa del impuesto al valor agregado es del 12%.

4.5.CONCLUSIONES

- La normativa legal vigente requiere que la compañía se constituya como empresa de responsabilidad limitada y su objeto deberá enfocarse claramente a ofrecer servicios de asesoría y consultoría, donde los socios deberán cumplir un perfil profesional conferido por una institución de educación superior del país o del exterior.
- La constitución de la compañía en base a esta figura societaria no presenta mayor dificultad, debido a un capital de integración bajo y que puede ser aportado de diversas maneras.
- Para una compañía de responsabilidad limitada, la ley prevé que se deberá constituir con un mínimo de tres socios y un máximo de veinticinco, lo que a su vez permite sustancialmente un incremento del capital de la empresa.
- Como toda empresa legalmente constituida en el Ecuador deberá cumplir con la normativa fiscal vigente, cumpliendo adecuada y oportunamente con el pago del impuesto a la renta, pago del impuesto al valor agregado y efectuando las retenciones en la fuente que dicta el régimen tributario interno del país.
- Dentro de la parte operacional se prevé la aplicación de las depreciaciones lo que en un futuro garantizara su reposición, de igual manera la cobertura de los intereses del préstamo y la amortización de los gastos de constitución de la empresa

CAPITULO V

ESTUDIO FINANCIERO

Este capítulo pretende demostrar la viabilidad financiera del proyecto a través de la información de carácter financiero que aportaron las etapas anteriores para determinar su rentabilidad y viabilidad.

La información financiera se determinó a través de cuadros de inversiones, costos e ingresos y proyección de los Estados Financieros; la evaluación del proyecto se realiza sobre la estimación del flujo de caja, la información obtenida de la evaluación se mide a través de distintos indicadores como son el VAN, TIR, PRI y el punto de equilibrio.

5.1.INVERSIONES

Para el presente proyecto se requiere realizar las siguientes inversiones:

Tabla 28. Requerimientos De Inversión

INVERSIÓN FIJA		67.086,18
Equipos de oficina	2.632,69	
Equipos de computación	13.552,87	
Infraestructura física	5.100,00	
Muebles y enseres	24.084,81	
Vehículos	21.715,80	
ACTIVOS INTANGIBLES		2.856,00
Activo diferido	2.856,00	
CAPITAL DE TRABAJO		47.557,48
Capital de trabajo 1 meses	47.557,48	
INVERSIÓN TOTAL		117.499,66

5.1.1. Activos Fijos

Para que el presente proyecto de Asesoría y Consultoría entre en operación se requiere realizar las siguientes inversiones en activos fijos:

Infraestructura física

Las adecuaciones de las oficinas van a requerir algunas obras civiles, las cuales se depreciaran a dos años por ser un establecimiento arrendado.

Tabla 29. Infraestructura física

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Adecuación e instalaciones	1	5000,00	5.000,00
Subtotal			5.000,00
Imprevistos 2%			100,00
Total			5.100,00

Equipos de Oficina

Para el adecuado funcionamiento del área administrativa se requieren las siguientes inversiones;

Tabla 30. Equipos de oficina

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Teléfono Panasonic	u	10	16,00	160,05
Teléfono celular	u	2	144,48	288,96
Routers wifi	u	3	120,55	361,64
UPS	u	12	89,01	1.068,08
Switch	u	3	17,45	52,35
Central Telefónica	u	1	650,00	650,00
Subtotal				2.581,07
Imprevistos 2%				51,62
Total				2.632,69

Equipos de Computación

Para el área administrativa se utilizarán los siguientes equipos de computación y recursos tecnológicos como los siguientes:

Tabla 31. Equipos de computación

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
PC's	u	6	897,12	5.382,72
Fax Copiadora	u	2	257,00	513,99
Computador Laptop Acer Aspire	u	5	872,26	4.361,28
Impresora HP LASER JET 3015 DN	u	4	461,00	1.844,00
Proyector	u	2	534,82	1.069,64
Scanner HP G3110	u	1	115,50	115,50
Subtotal				13.287,13
Imprevistos 2%				265,74
Total				13.552,87

Muebles y enseres

Para el acomodamiento y actividad del área administrativa se utilizara los siguientes muebles y enseres:

Tabla 32. Muebles y enseres

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Escritorio gerencial	u	10	368,60	3.686,00
Sillón ejecutivo	u	10	109,00	1.089,98
Sillas de oficina	u	10	35,00	350,00
Armario archivador de 200x90x50	u	4	275,00	1.100,00
Reproductor de audio	u	4	239,00	955,99
Juego Mesas y sillas área social	u	3	1139,75	3.419,25
Microondas	u	1	199,00	199,00
Pizarras	u	3	1340,00	4.020,00
Basureros	u	4	10,00	40,00
Rotulo	u	1	80,00	80,00
Tv	u	4	829,00	3.316,00
Cámara digital	u	2	188,16	376,32
Refrigeradora	u	1	1599,00	1.599,00
Máquina para café	u	2	79,00	158,01
Reproductor de video	u	4	219,00	876,02
Vajilla	u	3	89,00	266,99
Mesas estudiante	u	65	20,00	1.300,00
sillas estudiante	u	65	12,00	780,00
Subtotal				23.612,56
Imprevistos 2%				472,25
Total				24.084,81

Vehículos

Se comprará un vehículo para el transporte y movimiento de recursos y equipos cuando se requiera coordinar eventos en otros lugares:

Tabla 33. Vehículos

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Luv D-Max C/D 4x2 T/M	u	1	21.290,00	21.290,00
Subtotal				21.290,00
Imprevistos 2%				425,80
Total				21.715,80

5.1.2. Activos Fijos Intangibles

Se ejecutarán las siguientes inversiones en activos intangibles como la constitución de la empresa y estudios y diseños definitivos:

Tabla 34. Activos diferidos

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Estudios y diseños definitivos	u	1	2000,00	2.000,00
Constitución de la empresa	u	1	800,00	800,00
Subtotal				2.800,00
Imprevistos 2%				56,00
Total				2.856,00

5.1.3. Capital De Trabajo

Es el conjunto de recursos en forma de activos corrientes que serán necesarios para el normal funcionamiento del proyecto. Como consideración fundamental para el capital de trabajo se maneja la política de contratación con un pago por anticipado del 50% del valor del servicio, para fines de operación y funcionamiento, por lo cual inicialmente se requerirá capital de trabajo para el primer mes, la forma y pago de los gastos financieros se lo realizará al tercer mes de operación por lo que no influirá en el valor del capital de trabajo:

Tabla 35. Capital De Trabajo

Detalle	Parcial	Valor anual	Capital de trabajo 1 mes
Materiales indirectos	00,00	204,00	17,00
Mano de obra directa	00,00	294.659,29	24.554,94
Insumos	00,00	2.179,98	181,67
Gastos de fabricación	00,00	24.293,79	2.024,48
Seguros	2.293,90	00,00	00,00
Mantenimiento y reparaciones	2.293,90	00,00	00,00
Mano de obra indirecta	19.705,99	00,00	00,00
Gastos administrativos	00,00	211.950,29	17.662,52
Gastos de ventas	00,00	37.402,38	3.116,87
Total		570.689,74	47.557,48

5.2.FINANCIAMIENTO

El total de inversión para implementar el proyecto es de \$117.499,67 del cual el 34% de la inversión se financiara con recursos propios y aporte de inversionistas, el otro 66% de la inversión se financiará con recursos ajenos provenientes de un préstamo realizado a una institución financiera del sistema nacional.

Fuentes y Usos

Los recursos más importantes para la implementación del proyecto están conformados por un 34% (\$40.005,64) de recursos propios y un 66% (\$77.494,01) por recursos ajenos

Tabla 36. Fuentes y Usos

Detalle	Valor	Recursos propios		Recursos ajenos	
		%	Valor	%	Valor
Activos Corrientes					
Capital de trabajo	47.557,48	40%	19.022,99	60%	28.534,49
Activo Fijo Tangible					
Equipos de oficina	2.632,69	30%	789,81	70%	1.842,88
Equipos de computación	13.552,87	30%	4.065,86	70%	9.487,01
Infraestructura física	5.100,00	30%	1.530,00	70%	3.570,00
Muebles y enseres	24.084,81	30%	7.225,44	70%	16.859,37
Vehículos	21.715,80	30%	6.514,74	70%	15.201,06
Activo Fijo Intangible					
Activo diferido	2.856,00	30%	856,80	70%	1.999,20
	-				
Total	117.499,66	34%	40.005,64	66%	77.494,01

Estructura del Financiamiento

La amortización para la deuda de \$77.494,01 está prevista para un periodo de 5 años en base a una tasa promedio del mercado del 17.5%, de acuerdo al tarifario publicado por el banco del Pichincha, en el mes de abril del 2011, para créditos a consumo, en 20 periodos trimestrales.

Tabla 37. Estructura del Financiamiento

TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL						
INVERSIÓN TOTAL	117499,6563	INTERÉS	17,5%	ANUAL		
DEUDA	77494,01164	AMORTIZACIÓN	Trimestral		20	PERÍODOS
PLAZO DE LA DEUDA	5	AÑOS	4			
PERÍODO	CUOTAS PERIÓDICAS	AMORTIZACIÓN	INTERÉS	AMORTIZACIÓN ACUMULADA	CAPITAL TOTAL	
1	5.893,09	2.502,73	3.390,36	2.502,73	74.991,29	
2	5.893,09	2.612,22	3.280,87	5.114,94	72.379,07	
3	5.893,09	2.726,50	3.166,58	7.841,45	69.652,56	
4	5.893,09	2.845,79	3.047,30	10.687,24	66.806,77	
5	5.893,09	2.970,29	2.922,80	13.657,53	63.836,48	
6	5.893,09	3.100,24	2.792,85	16.757,77	60.736,24	
7	5.893,09	3.235,88	2.657,21	19.993,65	57.500,36	
8	5.893,09	3.377,45	2.515,64	23.371,10	54.122,91	
9	5.893,09	3.525,21	2.367,88	26.896,31	50.597,70	
10	5.893,09	3.679,44	2.213,65	30.575,75	46.918,27	
11	5.893,09	3.840,41	2.052,67	34.416,16	43.077,85	
12	5.893,09	4.008,43	1.884,66	38.424,59	39.069,42	
13	5.893,09	4.183,80	1.709,29	42.608,39	34.885,62	
14	5.893,09	4.366,84	1.526,25	46.975,24	30.518,78	
15	5.893,09	4.557,89	1.335,20	51.533,13	25.960,88	
16	5.893,09	4.757,30	1.135,79	56.290,43	21.203,58	
17	5.893,09	4.965,43	927,66	61.255,86	16.238,15	
18	5.893,09	5.182,67	710,42	66.438,53	11.055,48	
19	5.893,09	5.409,41	483,68	71.847,94	5.646,07	
20	5.893,09	5.646,07	247,02	77.494,01	0,00	

5.3.PRESUPUESTO

Para la proyección de los gastos e ingresos se utilizará la tasa de inflación del país al 31 de marzo del 2011 del 3.57%⁴¹ en un periodo de 10 años ya que a partir del sexto año se pueden apreciar cambios en el comportamiento de los ingresos ya que en este periodo se han terminado de cancelar el préstamo para financiar el préstamo y se terminó de amortizar los gastos de constitución

⁴¹ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion

5.3.1. Proyección de Costos

Tabla 38. Proyección De Costos

CUENTAS	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
PRODUCCIÓN	95	98	102	105	152	157	163	240	248	256
Costos de producción										
Mano de obra directa	294.659	315.542	337.456	360.434	538.313	573.855	610.775	928.443	986.451	1.047.819
Materiales indirectos	204	218	234	250	373	397	423	643	683	725
Mano de obra indirecta	19.706	20.409	21.113	21.817	22.520	23.224	23.927	24.631	25.334	26.038
Insumos	2.180	2.334	2.497	2.667	3.983	4.246	4.519	6.869	7.298	7.752
Depreciación	14.346	14.346	11.796	7.278	7.278	2.935	2.935	2.935	2.935	2.935
Amortización	571	571	571	571	571	0	0	0	0	0
Mantenimiento y reparaciones	2.345	2.492	2.336	1.959	1.645	1.228	1.155	1.002	762	431
Seguros	2.345	1.879	1.412	972	666	847	623	400	176	88
Total costos de producción	336.356	357.792	377.414	395.947	575.349	606.731	644.357	964.922	1.023.640	1.085.788
Gastos administrativos	211.950	219.517	227.084	234.650	242.217	249.783	257.350	264.917	272.483	280.050
Gastos de ventas	37.402	39.979	42.679	45.506	66.886	71.218	75.715	113.838	120.860	128.286
Gastos Financieros	12.885	10.888	8.519	5.707	2.369	0	0	0	0	0
Total costos y gastos	598.594	628.176	655.696	681.810	886.820	927.733	977.423	1.343.676	1.416.983	1.494.123

Método de proyección: Método de interés simple

Tasa de inflación: 3.57%

5.3.2. Proyección De Ingresos⁴²

Tabla 39. Estado De Ingresos Proyectado Consolidado

Cuentas	Años									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Producción y ventas										
Producción anual	95	98	102	105	152	157	163	240	248	256,32
Costos de producción	598.594	628.176	655.696	681.810	886.820	927.733	977.423	1.343.676	1.416.983	1.494.123
Costo unitario de producción	6.285	6.379	6.441	6.479	5.825	5.895	6.012	5.597	5.714	5.829
Margen de utilidad	12,36%	14,11%	16,17%	18,39%	28,93%	30,25%	30,96%	37,56%	38,03%	38,48%
Precio de venta	7.171	7.427	7.683	7.939	8.195	8.451	8.707	8.963	9.219	9.476
Ingresos	682.988	731.140	781.670	834.655	1.246.237	1.328.194	1.413.333	2.147.972	2.281.745	2.423.273

⁴²Anexo: Estado De Ingresos Proyectados Por Servicio

Podemos apreciar al primer año el total de costos y gastos generados por todas las líneas de servicio generados por los servicios de asesoría y consultoría asciende a \$ 598.593,86 y un total de ingresos brutos por \$682.988,30 generando un margen de utilidad del 12%; mientras que para el décimo año el total de costos y gastos proyectados asciende a \$1.494.123,39 y un total de ingresos brutos por \$2.423.272,89 generando un margen de utilidad del 38%; este significativo aumento en el margen de utilidad se debe principalmente a factores como mayor cobertura del mercado y pago de los valores correspondiente al préstamo para la inversión

5.4.COSTOS DE PRODUCCIÓN

Para la operación y prestación de los servicios de asesoría y consultoría se requerirá de lo siguiente:

Materiales indirectos

Tabla 40. Materiales indirectos

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
kit de Primeros Auxilios	u	1	200,00	200,00
Subtotal				200,00
Imprevistos 2%				4,00
Total				204,00

Mano de Obra Directa

Para la prestación de los servicios de asesoría y consultoría se mantendrá una cartera altamente capacitada y especializada en las diversas áreas que opera la empresa a cargo de los subgerentes de cada área, la estimación del servicio Capital Humano se la realizará por persona a la que se le presta el servicio; en el caso de las demás líneas de servicio se realizara la estimación por todo el servicio prestado, estipulándose los siguientes valores por concepto de mano de obra

Tabla 41. Mano de obra directa

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Capital Humano	Consumidores	335	200,00	67.032,00
Planificación Estratégica	Consumidores	22	1.250,00	28.011,32
Gestión Financiera, Empresarial y de Riesgo	Consumidores	20	4.000,00	80.672,60
Tecnologías e Información (TIC's)	Consumidores	16	4.000,00	62.745,36
Tributario - Legal	Consumidores	13	3.750,00	50.420,38
Subtotal				288.881,66
Imprevistos 2%				5.777,63
Total				294.659,29

Mano de obra indirecta

Se mantendrá permanentemente un colaborador que se encargue de las funciones de las instalaciones y los servicios de mensajería.

Tabla 42. Mano de obra indirecta

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Conserje Mensajero	mes	12	1.609,97	19.319,60
Subtotal				19.319,60
Imprevistos 2%				386,39
Total				19.705,99

Depreciaciones

Todos los activos fijos se deprecian por ello es preciso proyectar su reposición, posterior al fin de su vida útil.

Tabla 43. Depreciación

Detalle	Valor	Vida útil	Porcentaje	Valor Total
Equipos de oficina	2.632,69	5	20,00%	526,54
Equipos de computación	13.552,87	3	33,33%	4.517,62
Infraestructura física	5.100,00	2	50,00%	2.550,00
Muebles y enseres	24.084,81	10	10,00%	2.408,48
Vehículos	21.715,80	5	20,00%	4.343,16
Total				14.345,80

Amortización

Los activos intangibles también sobrellevan la pérdida de valor en el tiempo, en el caso ecuatoriano esta es a cinco años

Tabla 44. Amortización

Detalle	Valor total	Años	Amortización
Activos diferidos	2.856,00	5	571,20
Total			571,20

Seguros

Aseguraremos los bienes de nuestra empresa, en el caso posible de un siniestro se garantiza que no perderemos el total de los bienes.

Tabla 45. Seguros

Detalle	Valor	Porcentaje	Valor seguro
Equipos de oficina	2.632,69	3%	78,98
Equipos de computación	13.552,87	3%	406,59
Muebles y enseres	24.084,81	3%	722,54
Vehículos	21.715,80	5%	1.085,79
Total			2.293,90

Mantenimiento y Reparaciones

Un apropiado mantenimiento preventivo nos avalara que los bienes alcancen sin ningún problema el límite de su vida útil.

Tabla 46. Mantenimiento y reparaciones

Detalle	Valor	Porcentaje	Valor Mant.
Equipos de oficina	2.632,69	3%	78,98
Equipos de computación	13.552,87	3%	406,59
Muebles y enseres	24.084,81	3%	722,54
Vehículos	21.715,80	5%	1.085,79
Total			2.293,90

Insumos

Estos valores son principalmente relacionados con los servicios básicos e insumos menores para el normal funcionamiento de la empresa.

Tabla 47. Insumos

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Energía eléctrica	kwh	5.000	0,17	850,00
Agua potable	m ³	600	0,16	96,00
Teléfono	m	4.800	0,03	144,00
Internet	mes	12	42,00	504,00
Galón de cloro líquido	gln	12	3,91	46,92
Desodorante ambiental	u	12	2,66	31,92
Deja de 2000 g.	u	12	6,12	73,44
Jabón de tocador	u	288	0,63	181,44
Lava vajilla grande	u	12	2,14	25,68
Limpia vidrios	lts	12	2,87	34,44
Desinfectante 2000 cc.	lts	6	4,50	27,00
Jabón líquido	u	12	6,70	80,40
Tips ambiental en pastillas	u	12	0,75	9,00
Rollos de papel higiénico grande	u	60	0,55	33,00

Subtotal		2.137,24
Imprevistos	2%	42,74
Total		2.179,98

Gastos de Administración

Este rubro cubre principalmente los sueldos del personal de administración, pago del arriendo del local y los suministros de oficina

Tabla 48. Gastos de Administración

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Gerente General	mes	12	3.338,75	40.065,00
Gerente de Marketing	mes	12	1.609,97	19.319,60
Gerente Administrativo Financiero	mes	12	1.609,97	19.319,60
Subgerente de Servicios Financieros y Tributarios	mes	12	2.407,87	28.894,40
Subgerente de Servicios Administrativos	mes	12	2.407,87	28.894,40
Subgerente de Servicios TICS	mes	12	2.407,87	28.894,40
Representantes de ventas	mes	12	359,92	4.319,08
Relacionador Publico	mes	12	878,56	10.542,70
Secretaria contadora	mes	12	612,59	7.351,10
Arriendo	mes	12	1.500,00	18.000,00
Suministros de oficina	año	1	2.194,12	2.194,12
Subtotal				207.794,40
Imprevistos	2%			4.155,89
Total				211.950,29

Gasto de Ventas

El gasto de ventas está constituido por gastos de ventas fijos y gastos de ventas variables, dentro de los gastos de ventas fijos tenemos los valores correspondientes a promoción y publicidad de los servicios que presta el presente proyecto, dentro de los costos de ventas tenemos las comisiones por ventas realizadas por los representantes de ventas.

Tabla 49. Gastos de Ventas

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Gastos de ventas Fijos	u	1	2070	2.070,00
Gastos de ventas Variables	u	1	34599	34.599,00
Subtotal				36.669,00
Imprevistos	2%			733,38
Total				37.402,38

Tabla 50. Gastos de Ventas Fijos

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Hojas volantes	u	1.000	0,15	150,00
Afiche	u	500	0,50	250,00
Tarjetas de presentación	u	1.000	0,20	200,00
Web	Anual	1	1.200,00	1.200,00
Tripticos	u	1.000	0,16	160,00
Dípticos	u	1.000	0,11	110,00
				-
Subtotal				2.070,00
Imprevistos 2%				41,40
Total				2.111,40

Tabla 51. Gastos de Ventas Variables

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Comisión en ventas	m	24	1.441,63	34.599,00
Subtotal				34.599,00
Imprevistos 2%				691,98
Total				35.290,98

Gasto Financiero

Son los gastos que se deben ejecutar por el pago del préstamo realizado a la institución financiera durante un lapso de 5 años.

Tabla 52. Intereses

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Año 1	1	12.885,12	12.885,12
Año 2	1	10.888,49	10.888,49
Año 3	1	8.518,86	8.518,86
Año 4	1	5.706,52	5.706,52
Año 5	1	2.368,77	2.368,77
Total			40.367,75

5.5.ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Estado de Situación Inicial

Tabla 53. Estado de Situación Inicial del Proyecto

	PARCIAL	TOTAL
ACTIVO		
CORRIENTE		<u>47.557,48</u>
Caja Bancos	47.557,48	
Capital de trabajo	47.557,48	
FIJO		<u>67.086,18</u>
Equipos de oficina	2.632,69	
Equipos de computación	13.552,87	
Infraestructura física	5.100,00	
Establecimiento de la plantación	-	
Maquinaria y equipos	-	
Herramientas	-	
Muebles y enseres	24.084,81	
Terrenos	-	
Vehículos	21.715,80	
DIFERIDO		<u>2.856,00</u>
Activo diferido	2.856,00	
TOTAL ACTIVO		117.499,66
PASIVO		
CORRIENTE		<u>-</u>
Préstamos corto plazo	-	
LARGO PLAZO		<u>-</u>
Préstamos largo plazo	-	
TOTAL PASIVO		-
PATRIMONIO		
Capital Social		<u>117.499,66</u>
TOTAL PATRIMONIO		117.499,66
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		117.499,66

Tabla 54. Estado de Situación Inicial del Inversionista

	PARCIAL	TOTAL
ACTIVO		
CORRIENTE		<u>47.557,48</u>
Caja Bancos	47.557,48	
Capital de trabajo	47.557,48	
FIJO		<u>67.086,18</u>
Equipos de oficina	2.632,69	
Equipos de computación	13.552,87	
Infraestructura física	5.100,00	
Establecimiento de la plantación	-	
Maquinaria y equipos	-	
Herramientas	-	
Muebles y enseres	24.084,81	
Terrenos	-	
Vehículos	21.715,80	
DIFERIDO		<u>2.856,00</u>
Activo diferido	2.856,00	
TOTAL ACTIVO		117.500
PASIVO		
CORRIENTE		<u>-</u>
Préstamos corto plazo	-	
LARGO PLAZO		<u>77.494,01</u>
Préstamos largo plazo	77.494,01	
TOTAL PASIVO		77.494
PATRIMONIO		
Capital Social		40.005,64
TOTAL PATRIMONIO		40.006
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		117.500

Análisis del Estado de Situación Inicial

El estado de situación financiera, conocido también con el nombre de balance general, es el medio que la contabilidad ha utilizado para mostrar la foto inicial que tendría la empresa en su inicio; cuáles serían los activos con los que contaría la empresa para las futuras operaciones, así como las obligaciones que existirían sobre los mismos y que se apreciarán bajo el nombre de pasivos.

En los Estados de Situación Financiera inicial, se ubica al activo corriente conformado por las cuentas, caja-bancos y capital de trabajo con un total de \$47.557,48; un activo fijo con un total de \$67.086,18, el total de activos diferidos suma el monto de \$2.856,00, lo que significa un total de Activos por el valor de \$117.499,66.

En la evaluación desde el punto de vista del proyecto no se ha considerado el préstamo a largo plazo, el valor de US \$ 117,499.66 se incluye en el Patrimonio como capital social.

En el caso de la evaluación del inversionista se observa un préstamo a largo plazo de \$77.494,01 y un capital social de \$40.005,64 lo que da como resultado un pasivo más patrimonio de \$117.499,66

Estado de Resultados

Tabla 55. Estado de Resultados del Inversionista

Cuentas	Años									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos	682.988,30	731.139,65	781.670,07	834.654,84	1.246.237,15	1.328.194,01	1.413.332,79	2.147.971,85	2.281.745,26	2.423.272,89
Ventas	336.356,08	357.791,65	377.414,35	395.946,97	575.348,94	606.731,19	644.357,33	964.921,86	1.023.639,69	1.085.787,70
Utilidad Bruta	346.632,22	373.348,00	404.255,72	438.707,87	670.888,21	721.462,82	768.975,46	1.183.049,99	1.258.105,57	1.337.485,20
Gastos administrativos	211.950,29	219.516,91	227.083,54	234.650,16	242.216,79	249.783,41	257.350,04	264.916,66	272.483,29	280.049,92
Gastos de ventas	37.402,38	39.978,80	42.678,81	45.506,27	66.885,98	71.218,13	75.715,48	113.837,52	120.860,45	128.285,78
Utilidad Operacional	97.279,56	113.852,28	134.493,37	158.551,44	361.785,43	400.461,27	435.909,94	804.295,80	864.761,84	929.149,50
Gastos Financieros	12.885,12	10.888,49	8.518,86	5.706,52	2.368,77	-	-	-	-	-
Utilidad antes de beneficios	84.394,44	102.963,79	125.974,51	152.844,92	359.416,66	400.461,27	435.909,94	804.295,80	864.761,84	929.149,50
15% PUT	12.659,17	15.444,57	18.896,18	22.926,74	53.912,50	60.069,19	65.386,49	120.644,37	129.714,28	139.372,43
Utilidad Antes de Impuestos	71.735,27	87.519,22	107.078,34	129.918,18	305.504,16	340.392,08	370.523,45	683.651,43	735.047,56	789.777,08
25% IRS	17.933,82	21.879,81	26.769,58	32.479,54	76.376,04	85.098,02	92.630,86	170.912,86	183.761,89	197.444,27
Utilidad Neta	53.801,46	65.639,42	80.308,75	97.438,63	229.128,12	255.294,06	277.892,59	512.738,57	551.285,67	592.332,81

Tabla 56. Estado de Resultados del Proyecto

Cuentas	Años									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos	682.988,30	731.139,65	781.670,07	834.654,84	1.246.237,15	1.328.194,01	1.413.332,79	2.147.971,85	2.281.745,26	2.423.272,89
Ventas	336.356,08	357.791,65	377.414,35	395.946,97	575.348,94	606.731,19	644.357,33	964.921,86	1.023.639,69	1.085.787,70
Utilidad Bruta	346.632,22	373.348,00	404.255,72	438.707,87	670.888,21	721.462,82	768.975,46	1.183.049,99	1.258.105,57	1.337.485,20
Gastos administrativos	211.950,29	219.516,91	227.083,54	234.650,16	242.216,79	249.783,41	257.350,04	264.916,66	272.483,29	280.049,92
Gastos de ventas	37.402,38	39.978,80	42.678,81	45.506,27	66.885,98	71.218,13	75.715,48	113.837,52	120.860,45	128.285,78
Utilidad Operacional	97.279,56	113.852,28	134.493,37	158.551,44	361.785,43	400.461,27	435.909,94	804.295,80	864.761,84	929.149,50
15% PUT	14.591,93	17.077,84	20.174,01	23.782,72	54.267,81	60.069,19	65.386,49	120.644,37	129.714,28	139.372,43
Utilidad Antes de Impuestos	82.687,62	96.774,44	114.319,37	134.768,72	307.517,62	340.392,08	370.523,45	683.651,43	735.047,56	789.777,08
25% IRS	20.671,91	24.193,61	28.579,84	33.692,18	76.879,40	85.098,02	92.630,86	170.912,86	183.761,89	197.444,27
Utilidad Neta	62.015,72	72.580,83	85.739,52	101.076,54	230.638,21	255.294,06	277.892,59	512.738,57	551.285,67	592.332,81

Análisis del Estado de Resultados

Este modelo de evaluación nos permite conocer las ganancias o pérdidas reales de la operación efectuada dentro de un período. Esto se calcula en función a los ingresos y costos proyectados a un plazo de 10 años, ya que el comportamiento del proyecto presenta dos etapas: los primeros cinco años en los cuales se debe cubrir el pago del capital e intereses del financiamiento de la inversión y una segunda etapa en la cual se puede observar una utilidad superior sin el pago de obligaciones financieras.

Para la obtención del estado de resultados se tomó en cuenta lo que instituye la Ley de Régimen Tributario interno, como es el 15% de utilidades para los trabajadores y el 25% de impuesto a la renta, hasta obtener una utilidad neta.

En el primer año podemos observar una utilidad relativamente baja de \$53.801,46 para el inversionista y \$62.015,72 para el proyecto, pero en el lapso de los 10 años podemos observar un incremento muy significativo hasta alcanzar la cantidad de \$ 592.332,81 para el inversionista y para el proyecto \$ 592.332,81 en el décimo año

5.6.PUNTO DE EQUILIBRIO

Este es un indicador que nos permite aplicar medidas en base al nivel de producción en el momento en que nuestro proyecto no pierde ni gana, cuando los costos fijos y variables son igual a los ingresos, este es el punto de equilibrio, hacia arriba son ganancias y hacia abajo son pérdidas, este no es un indicador del tipo económico ya que no considera el valor del dinero en el tiempo.

Tabla 57. Punto De Equilibrio Del Inversionista

Años	Costos variables	Costos fijos	Costo total	Ingreso total	Punto equilibrio dólares	Punto equilibrio porcentual
1	332.334,26	266.259,60	598.593,86	682.988,30	518.608,57	76,00%
2	355.886,55	272.289,31	628.175,86	731.391,19	530.352,98	73,00%
3	380.602,58	275.092,97	655.695,55	782.185,71	535.813,82	69,00%
4	406.518,96	275.290,97	681.809,93	835.447,10	536.199,47	64,00%
5	607.141,31	279.679,17	886.820,49	1.247.751,04	544.746,61	44,00%
6	647.227,23	280.505,51	927.732,73	1.330.132,58	546.356,11	41,00%
7	688.868,78	288.554,06	977.422,84	1.415.711,16	562.032,73	40,00%
8	1.047.153,30	296.522,75	1.343.676,05	2.152.030,48	577.553,78	27,00%
9	1.112.578,15	304.405,28	1.416.983,42	2.286.486,69	592.907,02	26,00%
10	1.181.792,51	312.330,89	1.494.123,39	2.428.730,83	608.344,16	25,00%

Tabla 58. Punto De Equilibrio Del Proyecto

Años	Costos variables	Costos fijos	Costo total	Ingreso total	Punto equilibrio dólares	Punto equilibrio porcentual
1	332.334,26	253.374,49	585.708,74	682.988,30	493.511,52	72,00%
2	355.886,55	261.400,82	617.287,37	731.391,19	509.144,85	70,00%
3	380.602,58	266.574,12	647.176,69	782.185,71	519.221,17	66,00%
4	406.518,96	269.584,45	676.103,41	835.447,10	525.084,56	63,00%
5	607.141,31	277.310,40	884.451,72	1.247.751,04	540.132,83	43,00%
6	647.227,23	280.505,51	927.732,73	1.330.132,58	546.356,11	41,00%
7	688.868,78	288.554,06	977.422,84	1.415.711,16	562.032,73	40,00%
8	1.047.153,30	296.522,75	1.343.676,05	2.152.030,48	577.553,78	27,00%
9	1.112.578,15	304.405,28	1.416.983,42	2.286.486,69	592.907,02	26,00%
10	1.181.792,51	312.330,89	1.494.123,39	2.428.730,83	608.344,16	25,00%

5.7.FLUJO DE CAJA

Es uno de los instrumentos más significativos para la evaluación de proyectos, este nos permite conocer a lo largo de toda la vida del proyecto los ingresos y egresos de dinero que tendrá el proyecto y a su vez estos flujos permiten el cálculo de indicadores como el VAN, TIR y el PRI; aquí se incluye información como las depreciaciones y las amortizaciones que son con fines tributarios y pago de impuestos.

Como consideración adicional se incluye el Flujo de Caja del Proyecto, el cual no incluye el valor del préstamo y nos permite conocer cuál sería el rendimiento neto del proyecto sin financiamiento.

Tabla 59. Flujo De Caja Del Inversionista

Cuentas	Años										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Utilidad Neta	0,00	53.801,46	65.639,42	80.308,75	97.438,63	229.128,12	255.294,06	277.892,59	512.738,57	551.285,67	592.332,81
Depreciaciones	0,00	14.345,80	14.345,80	11.795,80	7.278,18	7.278,18	2.935,02	2.935,02	2.935,02	2.935,02	2.935,02
Amortizaciones	0,00	571,20	571,20	571,20	571,20	571,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor Residual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital de trabajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	47.557,48
Inversión inicial	117.499,66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.632,69	0,00	0,00	0,00	0,00
Préstamo	77.494,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización Capital Préstamo	0,00	10.687,24	12.683,86	15.053,50	17.865,84	21.203,58	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Flujos Netos	-40.005,64	58.031,22	67.872,56	77.622,26	87.422,18	215.773,92	255.596,39	280.827,61	515.673,59	554.220,69	642.825,31

Tabla 60. Flujo De Caja Del Proyecto

Cuentas	Años										
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Utilidad Neta	0,00	62.015,72	72.580,83	85.739,52	101.076,54	230.638,21	255.294,06	277.892,59	512.738,57	551.285,67	592.332,81
Depreciaciones	0,00	14.345,80	14.345,80	11.795,80	7.278,18	7.278,18	2.935,02	2.935,02	2.935,02	2.935,02	2.935,02
Amortizaciones	0,00	571,20	571,20	571,20	571,20	571,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Valor Residual	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capital de trabajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	47.557,48
Inversión inicial	117.499,66	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.632,69	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Flujos Netos	-117.499,66	76.932,72	87.497,84	98.106,53	108.925,92	238.487,59	255.596,39	280.827,61	515.673,59	554.220,69	642.825,31