



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y CIENCIAS**

**TESIS DE GRADO PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**

**INGENIERA COMERCIAL**

**NOMBRE DEL PROYECTO**

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORAMIENTO PARA  
LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

**AUTOR:**

**William Paul Avilés Quiñonez**

Directora: Ing. María Auxiliadora Guerrero Bejarano

2013

Guayaquil – Ecuador

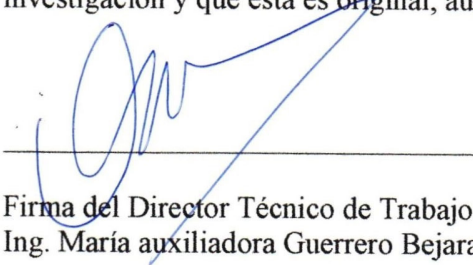
## **CERTIFICACIÓN**

Yo, WILLIAM PAUL AVILÉS QUIÑONEZ, declaro que soy el autor exclusivo de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal mía. Todos los efectos académicos y legales que se desprendan de la presente investigación serán de mi exclusiva responsabilidad.



Firma del graduado  
William Paul Avilés Quiñonez  
C.I. # 0919719815

Yo, Ing. María Auxiliadora Guerrero Bejarano, declaro que, en lo que personalmente conozco, al señor, William Paul Avilés Quiñonez, es el autor exclusiva de la presente investigación y que ésta es original, auténtica y personal suya.



Firma del Director Técnico de Trabajo de Grado  
Ing. María auxiliadora Guerrero Bejarano

## **DECLARACIÓN EXPRESA**

La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestos en este trabajo de grado, corresponden exclusivamente a su autor, y el patrimonio intelectual del trabajo de Grado corresponde a la “Universidad Internacional del Ecuador”

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'WPAQ', is written over a horizontal line. The signature is stylized and somewhat cursive.

Autor del trabajo de grado  
William Paul Avilés Quiñonez  
C.I. # 09197198115

## **AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR**

En la ciudad de Guayaquil, a los 31 días del mes Agosto del 2013, se suscribe la siguiente acta de Defensa de Grado, del estudiante, (William Paul Avilés Quiñonez), de la carrera de Ingeniería comercial, siendo las principales autoridades: el Ec. Marcelo Fernández Sánchez, Rector de universidad Internacional del Ecuador, Ing. Xavier Fernández Orrantía, Vicerrector de la Universidad Internacional del Ecuador y el Ab. Aldo Maino Isaías, Director Ejecutivo – Extensión Guayaquil. Para lo cual doy fe.

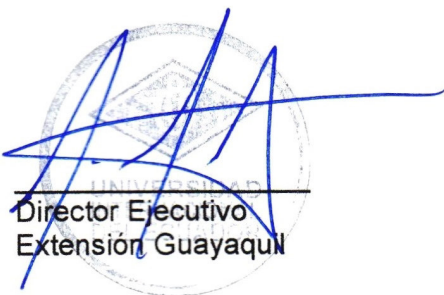



Ab. Aldo Maino Isaías  
Director Ejecutivo – Extensión Guayaquil

## MIEMBROS DEL TRIBUNAL DE GRADO

  
Miembro Principal  
Miembro Principal  
Miembro Principal

Damos fe de la elaboración de este Trabajo de Grado, que fue presentado en la fecha:  
31 de Agosto del 2013.

  
Director Ejecutivo  
Extensión Guayaquil  
Asesor del Trabajo de Grado

## **AGRADECIMIENTO**

Gracias Dios por cada desafío que has puesto en mi vida, porque sé que contigo se logra todo.

A mi incondicional Madre que con su amor y esfuerzo, cultivó en mí el deseo de conocimiento y superación. A Mis Hermanos que con su ejemplo han sido siempre mi inspiración. A mi padre que a pesar de no estar con nosotros con su bendición nos protegió. A mi queridos esposa e hijo, emprendimos esta tarea juntos y me han dado todo su apoyo y amor para poder culminar este proceso de mi vida.

A la Ing. María Auxiliadora Guerrero Bejarano, mi sincero y profundo agradecimiento porque con su ayuda constante, sus conocimientos y experiencia ha sabido dirigirme y apoyarme durante toda la tesis.

Mi agradecimiento al Ser Supremo que “todo lo hace posible”

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de tesis va dedicado a una persona muy importante en mi vida, mi madre porque sin su esfuerzo, constancia y voluntad de querer que sus hijos sean profesionales no habría llegado a este momento. A la memoria de mi padre, que a pesar de no estar hace más de 13 años con nosotros, sus enseñanzas me han convertido en el hombre que soy.

A mi hijo y esposa por comprender en todas las ocasiones que tuve que tomar del tiempo de ellos para culminar este proceso y me dieron todo su apoyo incondicional.

## ÍNDICE

CERTIFICACIÓN.....	II
DECLARACIÓN EXPRESA.....	III
AGRADECIMIENTO .....	V
DEDICATORIA.....	VI
RESUMEN EJECUTIVO .....	XVI
INTRODUCCIÓN.....	1
MARCO TEÓRICO .....	4
MARCO CONCEPTUAL .....	5
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	7
1.1    PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	7
1.2    FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	8
1.3    DELIMITACIÓN .....	8
1.4    OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	9
1.4.1    General.....	9
1.4.2    Específicos.....	9
1.5    JUSTIFICACIÓN TEÓRICA.....	9
CAPÍTULO II: ESTUDIO ESTRATÉGICO .....	10
2    ESTUDIO ESTRATÉGICO.....	10
2.1    ANÁLISIS DE MERCADO .....	10
2.1.1    Clasificación de los MIPYMES .....	10
2.2    ANÁLISIS DEL ENTORNO .....	11
2.2.1    Análisis del Macroentorno.....	11
2.3    MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN .....	15
2.4    TIPOS DE INVESTIGACIÓN .....	16
2.5    MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTO .....	16



2.5.1	Tamaño de la muestra.....	17
2.5.2	Diseño del formulario.....	18
2.5.3	Operativo de campo.....	19
2.5.4	Procesamiento de la información .....	19
2.5.5	Tabulación y Análisis .....	19
2.6	ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS .....	20
2.7	Análisis General:.....	30
2.8	PRINCIPIOS Y VALORES .....	31
	• DESARROLLO PROFESIONAL.....	31
	• IGUALDAD .....	31
	• PUNTUALIDAD.....	31
2.9	MISIÓN .....	32
2.10	VISIÓN .....	32
2.11	PCI (PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA) .....	33
2.12	POAM (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS) .....	34
2.12.1	JUSTIFICACIÓN.....	34
2.13	ANÁLISIS FODA.....	37
2.14	DIAGRAMA DE PORTER.....	38
2.15	ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA .....	39
2.15.1	Barreras de entradas.....	39
	• Imagen Corporativa .....	39
	• Inversión .....	39
	• KnowHow .....	39
2.15.2	La rivalidad entre los competidores.....	40
2.15.3	Poder de negociación de los proveedores.....	40
2.15.4	Poder de negociación de los clientes .....	42
2.15.5	Amenaza de ingreso de productos sustitutos.....	45
2.16	PLAN DE MARKETING .....	46
2.16.1	Servicios ofrecidos .....	50
2.16.2	Precios Referenciales.....	54
2.16.3	Imagen Corporativa .....	55
CAPÍTULO 3: ESTUDIO TÉCNICO.....		62
3	UBICACIÓN DE LA EMPRESA.....	62

3.1	DISEÑO DE LAS INSTALACIONES .....	62
3.2	EQUIPO Y MOBILIARIO .....	63
3.3	INVERSIÓN Y ADECUACIONES EN OBRAS FÍSICAS .....	64
3.4	OTROS COSTOS .....	65
3.5	BALANCE DE PERSONAL.....	66
3.6	MANUAL DE PROCEDIMIENTO .....	67
3.6.1	ORGANIGRAMA FUNCIONAL.....	67
3.6.2	DESCRIPCION DE FUNCIONES .....	69
CAPITULO IV: MARCO LEGAL .....		89
4	LEY DE COMPAÑÍAS .....	89
4.1	DISPOSICIONES GENERALES.....	89
4.2	CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, NOMBRE Y DOMICILIO.....	92
4.3	PERMISOS Y REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA	
	95	
CAPITULO V: EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA.....		97
5	Análisis económico financiero .....	97
5.1	Determinación de Inversiones.....	98
5.1.1	Inversión inicial .....	98
5.1.2	Activos diferidos .....	99
5.1.3	Activo fijo.....	99
5.1.4	Presupuesto pre-operativo .....	101
5.2	Capital de Trabajo.....	103
5.3	Presupuesto de Ingreso .....	104
5.4	Presupuesto de egreso .....	106
5.5	Depreciación .....	106
5.6	Costos fijos .....	108
5.7	Costos Variables .....	108
5.8	Estructura de Financiamiento .....	109
5.9	Amortización de la Deuda .....	109
5.10	Estados Financieros.....	110
5.10.1	Estado de Resultados .....	110
5.10.2	FLUJO DE INGRESO .....	111
5.11	Evaluación Financiera .....	112
5.11.1	Costo promedio ponderado del capital: TMAR .....	112

5.11.2 Tasa interna de retorno: TIR.....	113
CONCLUSIONES.....	115
RECOMENDACIONES .....	117
BIBLIOGRAFÍA .....	119

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

Anexo 1.....	165
Anexo 2.....	166

## **ÍNDICE DE IMÁGENES**

Imagen 1. Inflación acumulada .....	29
Imagen 2. Inflación anual por ciudad.....	30
Imagen 3. Evolución del mercado laboral.....	31
Imagen 4. Logo de soluciones integradas .....	74
Imagen 5. Diseño de volante.....	75
Imagen 6. Diseño de tríptico.....	76
Imagen 7. Diseño de social media. ....	78
Imagen 8. Balance de personal.....	85
Imagen 9. Organigrama funcional.....	86

## **ÍNDICE DE CUADROS**

### **CAPITULO 2: ANÁLISIS DEL MERCADO**

Cuadro 1 Clasificación de los MIPYMES.....	11
Cuadro 2 Variable para el muestreo de las MIPYMES.....	19
Cuadro 3 Tabulación pregunta 1.....	37
Cuadro 4 Tabulación pregunta 2.....	38
Cuadro 5 Tabulación pregunta 3.....	39
Cuadro 6 Tabulación pregunta 4.....	40
Cuadro 7 Tabulación pregunta 5.....	41
Cuadro 8 Tabulación pregunta 6.....	42
Cuadro 9 Tabulación pregunta 7.....	43
Cuadro 10. Tabulación pregunta 8.....	44
Cuadro 11. Tabulación pregunta 9.....	45
Cuadro 12. Tabulación pregunta 10.....	46
Cuadro 13. Perfil de capacidad interna.....	51
Cuadro 14 Perfil de oportunidades y amenazas.....	52
Cuadro 15 Análisis FODA.....	55

### **CAPÍTULO 3: ESTUDIO TÉCNICO**

Cuadro 16 Análisis de muebles y enseres.....	82
Cuadro 17 Equipos de inversión.....	83
Cuadro 18 Otros costos.....	84
Cuadro 19 Descripción jerárquica.....	87
Cuadro 20 Inversión inicial.....	117

Cuadro 21 Activo diferido.....	118
Cuadro 22 Activo fijo.....	119
Cuadro 23 Presupuesto Pre operativo.....	120
Cuadro 24 Ingresos mínimos.....	123
Cuadro 25 Depreciaciones.....	126
Cuadro 26 Costos fijos.....	127
Cuadro 27 Costos variables.....	127
Cuadro 28 Fuente de financiamiento.....	128
Cuadro 29 Amortizaciones de la deuda.....	129

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

### CAPITULO 1: EL PROBLEMA

Grafico 1 Árbol del problema.....9

### CAPITULO 2: ANÁLISIS DEL MERCADO

Grafico 2 Tabulación pregunta 1.....37

Grafico 3 Tabulación pregunta 2.....38

Grafico 4. Tabulación pregunta 3.....39

Grafico 5 Tabulación pregunta 4.....40

Grafico 6. Tabulación pregunta 5.....41

Grafico 7. Tabulación pregunta 6.....42

Grafico 8. Tabulación pregunta 7.....43

Grafico 9 Tabulación pregunta 8.....44

Grafico 10 Tabulación pregunta 9.....45

Grafico 11 Tabulación pregunta 10.....46

Grafico 12 Fuerzas de Porter.....56

Grafico 13 diseño de instalaciones.....78



## **RESUMEN EJECUTIVO**

SOLUCIONES INTEGRADAS se establecerá en Guayaquil, Ecuador con el propósito de brindar servicios de asesoría a múltiples empresas, los cuales se adecuan al contenido que estas mismas requieran.

Nuestros servicios son ejecutados por profesionales, egresados y apoyados por personal altamente capacitado y experimentado en diversas áreas, contamos con una gran cantidad de servicios entre los cuales tenemos tributación, presupuesto, asesoría legal, recursos humanos, proyectos de inversión, sistemas contables y asesorías empresariales.

SOLUCIONES INTEGRADAS requiere una inversión inicial de \$30000 de los cuales el 60% va a ser aportado por el dueño y resto financiado.

Como se podrá apreciar es un negocio rentable, dado que nuestro flujo de caja al término del primer año generara ingresos que cubren a la inversión inicial y dentro de 8 meses se podrá alcanzar el punto de equilibrio, posterior a este tiempo el ingreso que genere será tomado como ganancia hasta el término del año.

## **INTRODUCCIÓN**

La situación económica del país requiere en la actualidad un mayor esfuerzo de las instituciones públicas y privadas para fortalecer su crecimiento y desarrollo el contar con instituciones y organismos sólidos provocan que el desarrollo aumente y se sostenga. El asesoramiento contable, tributario y financiero en nuestro país, ha sido utilizado básicamente por las empresas grandes y medianas. Con menor frecuencia las pequeñas empresas y en pocas ocasiones las microempresas.

En la actualidad las MIPYMES revelan la necesidad de estar preparados para asumir los nuevos retos que se derriban de las diferentes situaciones en las que se encuentran y de la cual depende mucho el futuro y desarrollo de la empresa.

La presente investigación se centra en la creación de una empresa de asesoría para MIPYMES en la ciudad Guayaquil, sector norte, se ocupará de prestar los servicios de asesoría a las MIPYMES.

La creación de la Empresa Soluciones contables, tributarias y legales para MIPYMES Empresa, cuyo nombre comercial será Soluciones integradas, permitirá a las MIPYMES contar con un aliado estratégico que contribuya a mejorar notablemente sus procesos de trabajo, enmarcados en la ley y con la rapidez oportuna que el mundo actual lo requiere, con la convicción de que se puede ofrecer un servicio profesional y de calidad y con un rápido retorno de la inversión.

Soluciones integrada ofrece los siguientes servicios:

- Implementación de sistemas contables
- Generación de información útil para la toma de decisiones
- Organización administrativa
- Ordenamiento de todo lo relevante a la información de la conciliación bancaria sea esta mensual, semestral o anual.
- Cumplimiento de todas las disposiciones legales, presentación, pago oportuno de las obligaciones tributarias.
- Optimización de recursos económicos, evitando el pago innecesario de intereses y multas, etc.

Esta propuesta está distribuida en cuatro capítulos que se detallan a continuación:

**CAPITULO I.-** Con la finalidad de elaborar el plan de negocios de la empresa, se plantea: la definición del tema, la formulación del problema, los objetivos, la hipótesis, el marco teórico y la estructura organizacional de la empresa. Directrices, variables e indicadores en base a los cuales debemos emprender el proceso de investigación.

**CAPITULO II.-** Para conocer la situación actual del mercado se realiza la investigación de mercado, conociendo la situación actual imperante en el país y fuera de él; así como, un análisis del micro entorno, también se realiza un análisis de la oferta y la demanda que nos permitirá establecer la demanda insatisfecha, se establece el direccionamiento estratégico de la empresa Soluciones Contables, Tributarias y Financieras para MIPYMES, se define la misión, la visión, los valores corporativos, el plan estratégico, los planes de acción, el Balanced score card, y el mapa estratégico

**CAPITULO III.-** En este capítulo se realiza el estudio técnico, en el cual se determina la localización propicia para establecer las instalaciones de la empresa, además se determina los recursos humanos, materiales, financieros y económicos necesarios para el funcionamiento de la empresa.

**CAPITULO IV.-** En éste capítulo se realiza el estudio económico y financiero que nos permite determinar la factibilidad de crear la empresa de asesoría contable, tributaria y financiera para MIPYMES, se determina la inversión inicial que permitirá la puesta en marcha de la empresa, el capital de trabajo, la inversión total requerida, el presupuesto de ingresos, presupuesto de egresos, los estados financieros proyectados y punto de equilibrio que deberá alcanzar para cubrir todos sus gastos.

## **MARCO TEÓRICO**

Se propone un proyecto para determinar la factibilidad de crear una empresa que brinde asesorías para PYMES. Se empieza mencionando un poco los antecedentes de este tipo de empresa en la justificación se da a conocer por qué este proyecto es importante para la ciudad de Guayaquil y en general para el Ecuador.

El estudio de mercado se realizó planteando un target el cual nos sirve para determinar las características de nuestros futuros clientes. Se realizó 383 encuestas cuantitativas las cuales muestran resultados positivos y reflejan el acogimiento que tendrá este proyecto. Además se hizo el análisis del PCI y POAM para determinar el FODA y se estableció estrategias en su estudio. El análisis de la industria se lo realizó aplicando las fuerzas de Porter la cual es una herramienta que permite conocer nuestro entorno empresarial. La matriz del Competidor más relevante permitió realizar el Benchmarking en el cual se muestran mejoras para superar a nuestra competencia. También damos a conocer nuestros principios, valores, misión y visión como empresa.

Con el plan comercial, el estudio de puntos importantes como son el producto donde damos a conocer los servicios que ofrecemos, precios, el lugar donde vamos a estar ubicado (plaza) y la manera mediante la cual vamos a dar promoción a nuestra empresa los medios que nos servirán para posesionarnos en la mente de nuestros consumidores.

En la evaluación financiera se analiza la factibilidad económica de poner en marcha este proyecto.

## MARCO CONCEPTUAL

Se explicaran varios conceptos sobre las principales herramientas utilizadas para la investigación.

- **Perfil de Capacidades Internas:** El P.C.I. es parte de la auditoria organizacional, es una evaluación de los recursos internos con los que cuenta la empresa donde determinamos las fortalezas y debilidades (Kdusan 2003).
- **Perfil de Oportunidades y Amenazas:** El P.O.A.M. nos permite determinar los elementos externos que podrían significar oportunidades, así como resultar nocivos o destructivos para la empresa. Es decir identificar las oportunidades y amenazas (kdusan 2003).
- **Matriz FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas):** Es una herramienta de análisis estratégico con la que se determinan planes alternativos de acción, utilizando combinadamente los recursos con los que cuenta la empresa, así como las posibles oportunidades que pudieran presentarse; para minimizar las amenazas y disminuir las debilidades (Porter 1970).
- **Análisis de las cinco fuerzas de Porter:** El modelo de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta de gestión que permite realizar un análisis externo de una empresa, a través del análisis de la industria o sector a la que pertenece. (Porter 1970).
- **Plan de marketing:** es un documento escrito que detalla las acciones necesarias para alcanzar un objetivo específico de mercado. Puede ser para un bien o servicio, una marca o una gama de producto. También puede hacerse para toda la actividad de una empresa. Su periodicidad puede depender del tipo de plan a utilizar, pudiendo ser desde un mes, hasta 5 años por lo general son a largo plazo (Kotler, Philip, 1999).

- **Valor Actual Neto (VAN):** El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable (LOPEZDUMRAUF, G. 2006)
- **Tasa Interna de Retorno (TIR):** Es una herramienta de toma de decisiones de inversión utilizada para comparar la factibilidad de las diferentes opciones de inversión. Generalmente, la opción de inversión con la TIR más alta es la preferida. La TIR está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto es igual a cero (LOPEZDUMRAUF, G. 2006)

## **CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN**

### **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

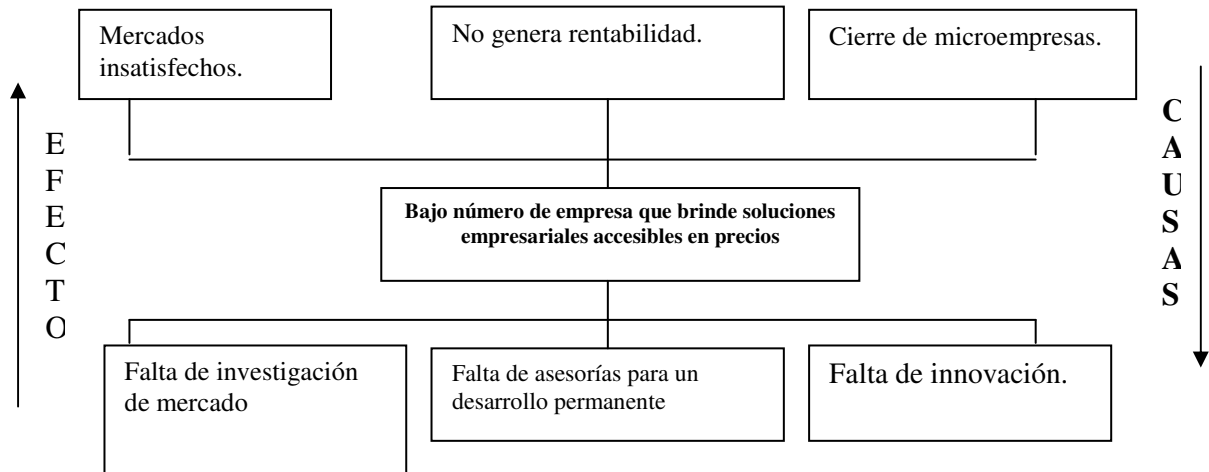
La falta de oportunidades laborales que tiene el país durante los últimos diez años constituye un serio problema que compromete la viabilidad de largo plazo de un desarrollo económico y financiero, Ecuador ha fomentado durante un lapso corto el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas nacionales PYMES. (Analítica 2012). Lo han hecho, con un menor grado de intervención, reconociendo la enorme importancia de este sector empresarial en términos de empleo, el crecimiento y el desarrollo social que alcanzan a representar en sus respectivas economías.

La forma correcta de asumir la importancia de este sector se observa en la diversidad de políticas e instrumentos de desarrollo empresarial que promueven y se implementan; en general, estas políticas buscan reforzar el aparato productivo existente obteniendo como resultado empresas solventes que puedan iniciarse en mercados internacionales, aprovechando tratados internacionales como lo que Ecuador actualmente negocia.

Las pequeñas y medianas empresas (PYME) constituyen una de las principales fuentes de empleo no solo en Ecuador, sino también en el resto de los países del mundo. Son parte fundamental del sistema económico, estimulan la economía y tienen una gran responsabilidad social al intervenir en la disminución de las situaciones de pobreza, subempleo y desempleo, esto ha permitido al estado ecuatoriano dar oportunidades de negocio con el efecto de contribuir al desarrollo del aparato productivo, y en vista de que el objetivo es la permanencia y crecimiento de las PYMES se desarrolla la idea de crear una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria, que permita mejorar su avance económico.



**Gráfico 1.- árbol del problema**



Fuente: Investigador.  
Elaboración: Investigador

## 1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿La falta de conocimientos y el alto costo de consultoría en diferentes tipos de asesoría como financiera, contable y tributaria, han afectado la toma de decisiones (inversión, financiamiento, utilización de registros contables) en las MIPYMES?

## 1.3 DELIMITACIÓN

SOLUCIONES INTEGRADAS se situara en el nuevo centro de las negociaciones de la ciudad de Guayaquil Entrepreneur Business Center, siendo de gran importancia establecerse en este lugar, se lo conseguirá con la aportación de socios los cuales alquilaran un espacio de 45 mts<sup>2</sup> a 10 años con una concesión a compra después de este periodo, de esta manera una vez establecidos los beneficiarios directos son todas MIPYMES de la ciudad de Guayaquil.

## **1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1 General**

Desarrollar un plan de negocios para implementar una empresa de asesorías contables, tributarias y financieras que otorgue servicios de calidad.

### **1.4.2 Específicos**

- Efectuar la investigación de mercado a fin de determinar la demanda insatisfecha.
- Determinar el Direccionamiento Estratégico de la Empresa soluciones integradas.
- Definir los procesos creadores de valor que apoyen a la conformación del proyecto.

## **1.5 JUSTIFICACIÓN TEÓRICA**

La investigación propuesta busca, mediante la aplicación de la teoría y los conceptos básicos de emprendimiento, mercado, finanzas, administración, estrategias gerenciales, contabilidad, tributación y leyes que regulan la economía y finanzas de nuestro país. Además de aplicar los conocimientos y destrezas adquiridas.

Lo cual permitirá definir la factibilidad operativa de la Empresa Soluciones integradas Contables, Tributarias y Financieras para MIPYMES, en la ciudad de Guayaquil.

## **CAPÍTULO II: ESTUDIO ESTRATÉGICO**

### **2 ESTUDIO ESTRATÉGICO**

#### **2.1 ANÁLISIS DE MERCADO**

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), son consideradas un componente preponderante en el desarrollo económico de un país, a través de la generación de riqueza y la creación de fuentes de empleo.

Los inversionistas, esperan no tener barreras para desarrollar sus actividades económicas y aspiran tener acceso a información financiera de alta calidad, confiable, transparente y comparable, que sirva de base para la toma de las mejores decisiones sobre el futuro de la organización.

Actualmente en Ecuador, las MIPYMES constituyen la base del desarrollo social del país, al producir, demandar y comprar productos o añadiendo valor agregado.

Generando de esta manera riqueza y empleo.

##### **2.1.1 Clasificación de los MIPYMES**

Cuadro N°1 clasificaciones de los MIPYMES

	<b># DE TRABAJADORES</b>	<b>VENTAS BRUTAS</b>	<b>VALOR ACTIVOS</b>
<b>MICROEMPRESAS</b>	0 - 9	Hasta \$100.000	Menos de \$100.000
<b>PEQUEÑAS</b>	10 - 49	Desde \$100.001 - \$1'000.000	Desde \$100.001 - \$750.000
<b>MEDIANAS</b>	50 - 199	Desde \$1'000.001 - \$5'000.00	Desde \$750.001 - \$4'000.000

Elaborado Por: Paul Avilés

Fuentes: cámara de la pequeña industria de Guayaquil

## **2.2 ANÁLISIS DEL ENTORNO**

El análisis está enfocado a evaluar el entorno empresarial actual y su respuesta a los cambios en la normativa vigente. De ahí que el análisis de los factores o variables responde a esa realidad. La interrelación entre el sector servicios y la empresa de asesoría contable, tributaria y financiera se la determina a través del análisis del microentorno.

Analizar los factores que pueden influir en la creación de la empresa y en el desarrollo de sus actividades, es fundamental; ya que, servirá de base para establecer la factibilidad y conveniencia de la inversión.

### **2.2.1 Análisis del Macroentorno**

Este análisis permitirá conocer, cómo afectan los factores externos o del macroentorno al mercado de las MIPYMES al cual va dirigido la investigación. Las micro, pequeñas y medianas empresas MIPYME dentro del tejido empresarial ecuatoriano tienen un aporte significativo; según el último Censo Nacional Económico del 2010, alrededor de 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de la categoría de MIPyME (Uasbobservatorio de pymes 2012). Esta tendencia se convierte en un dato duro sobre la importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas a la hora de contribuir al proceso de consolidación del sistema productivo nacional.

De acuerdo al Censo Económico realizado por el INEC en el año 2010 en nuestro país se determina que existen 499.045 establecimientos económicos. Siendo los propietarios en su mayoría hombres con el 51,1% y mujeres 48,9%.

El 82% (409.217) de los establecimientos económicos iniciaron sus actividades antes del 2010 y el 18% (89.828) durante el año 2010.

Guayaquil es la segunda provincia con mayor concentración de negocios. “En Guayaquil existen 88.913 establecimientos económicos que generan ingresos por ventas de \$35507 millones de dólares y emplean a 441976 personas (Inec censo económico 2010).

Las micro, pequeñas y medianas empresas MIPYME dentro del tejido empresarial ecuatoriano tienen un aporte, significativo; según el último Censo Nacional Económico del 2010, alrededor de 99 de cada 100 establecimientos se encuentran dentro de la categoría de MIPYME. Esta tendencia se convierte en un dato de importancia porque contribuyen al proceso de consolidación del sistema productivo nacional.

### 2.2.1.1 Factor económico

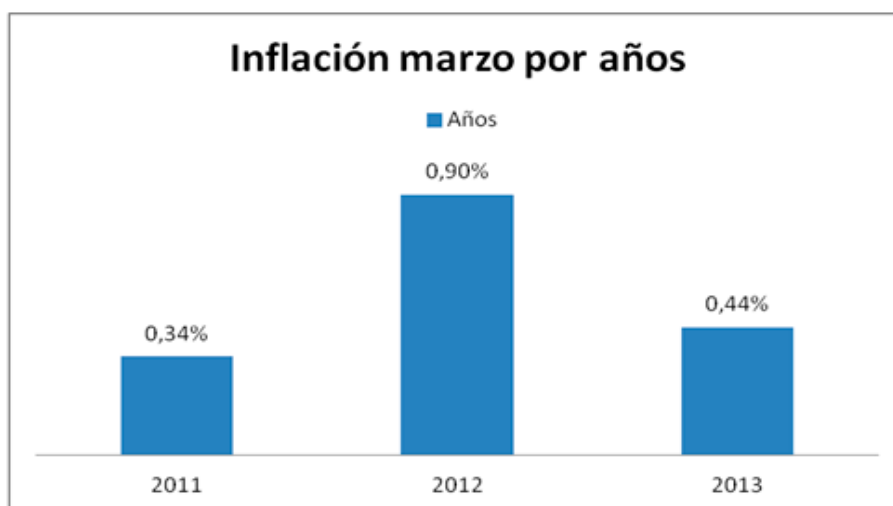


Imagen 1: inflación acumulada  
Fuente: banco central



**Imagen2: inflación anual por ciudades**  
**Fuente: banco central**

El año 2011 tuvo una inflación de 5,41%, mientras que la tasa de interés pasiva fue de 4.53%, de acuerdo a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el Ecuador ha sido el tercero de cinco países de la región en registrar considerables cifras de crecimiento. Sin embargo se espera para el 2012 un decrecimiento global debido a los efectos de la crisis europea.

Como factor preponderante se puede destacar que el incremento de MIPYMES en el país ha permitido disminuir la tasa de desempleo 5,52% para el 2011 y se espera que para el 2012 disminuya a 4,9%.

En gran parte este incremento se debe al proyecto para el fomento de las MIPYMES ecuatorianas llevado a cabo por el Estado. Cuyo objetivo es mejorar la productividad y competitividad de micro, pequeñas y medianas empresas de forma individual o asociadas entre sí que sean productoras de bienes o servicios con valor agregado, para que su producción sea de calidad y acceda a mercados nacionales e internacionales, fomentando la oferta exportable ecuatoriana a través de cooperaciones técnicas no reembolsables.

MONTO: USD 28'598.005,40

PLAZO DE EJECUCIÓN: 3años

ÁMBITO DE ACCIÓN: Nacional

RESPONSABLE: Subsecretaría de MIPYMES y artesanías

### 2.2.1.2 Factor socio – cultural

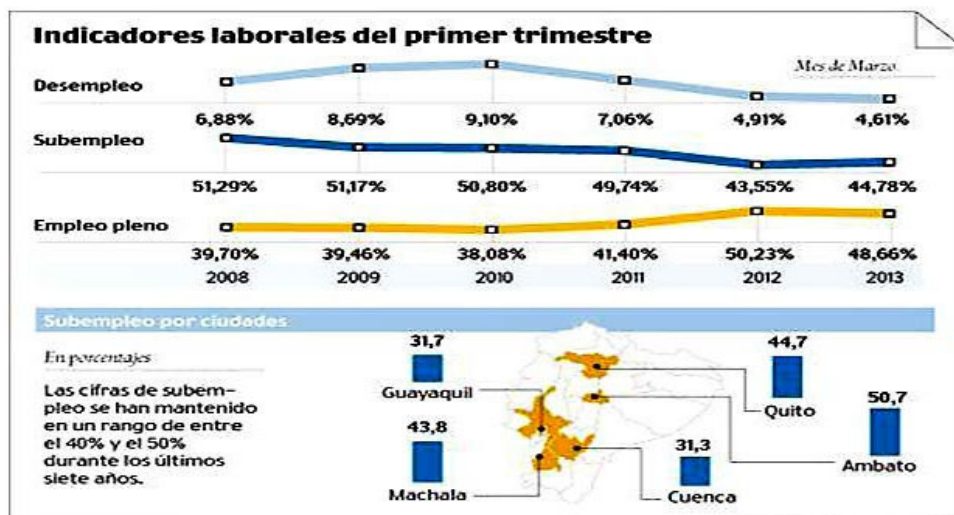


Imagen3: evolución del mercado laboral  
Fuente: banco central

En Ecuador el aspecto social y cultural es un factor de mucha influencia en la toma de decisiones, y es relevante sobre las actividades económicas de las MIPYMES. Además el SRI ha hecho énfasis en la creación de una cultura tributaria; así como, a la aplicación de nuevos tributos, que puede significar una oportunidad de negocio al identificar las falencias del mercado y ofrecer los servicios especializados para solucionar los problemas que se presentan en las empresas en materia tributaria y dentro del marco legal vigente.

### **2.2.1.3 Factor Político Legal:**

El clima político puede afectar considerablemente la existencia y el futuro de una empresa. La inestabilidad política de un país hace que el riesgo de invertir, crezca y la inversión se paralice o disminuya.

La legislación ecuatoriana ha sufrido modificaciones fundamentales; también, se han creado nuevas leyes que deben ser conocidas para su correcta aplicación y cumplimiento, el cumplir con la normativa vigente en el país permite a las empresas desarrollar actividades en forma normal, funcionar legalmente ofrece a la empresa la tranquilidad y estabilidad necesaria.

### **2.2.1.4 Factor Tecnológico**

La tecnología es una herramienta fundamental para el desarrollo del servicio de asesoría contable, tributaria y financiera. Contar con tecnología de punta, brindar un servicio de calidad ya que permitirá optimizar el uso del tiempo y de los recursos de la empresa. Y ofrecer a los clientes servicio eficiente y eficaz en forma ágil y oportuna. Se buscara el desarrollo de software propio que respondan estrictamente a las necesidades.

## **2.3 MODALIDAD DE INVESTIGACIÓN**

La presente investigación se enmarca en los paradigmas de investigación cualitativa, ya que presenta algunas características de interpretación de datos del control de microempresas y se requiere cuantificar los problemas, y como poder prevenirlos analizando cuales son los factores determinantes través de la recopilación de datos las encuestas producen un análisis de



cifras, esto sirve para buscar un modelo de prevención los problemas que acontecen en las microempresas.

## **2.4 TIPOS DE INVESTIGACIÓN**

El desarrollo de la presente Tesis, es aplicada porque se encamina a resolver problemas prácticos que se basa en necesidades reales, Y permitirá conocer el grado de aceptación de la empresa de servicios contables, tributarios, financieros y de asesoría para MIPYMES en la ciudad de Guayaquil (área urbana). Se espera que la investigación nos lleve a:

- Determinar las características del manejo y control contable, tributario y financiero de las MIPYMES.
- Precisar los problemas y necesidades que enfrentan las MIPYMES en el aspecto contable, tributario y financiero.
- Determinar si las MIPYMES están interesadas en los servicios contables, tributarios, financieros y de asesoría.
- Determinar si las MIPYMES están dispuestas a contratar los servicios contables, tributarios, financieros y de asesoría, para el manejo y control interno.

## **2.5 MÉTODO, TÉCNICA E INSTRUMENTO**

El tipo de muestreo seleccionado es el aleatorio simple porque cada unidad seleccionada tuvo la misma oportunidad de ser elegida como cualquier otra unidad participante de la muestra.

Los datos para realizar la muestra se tomó de la lista del último censo económico realizado en el año 2010 por el INEC y del análisis realizado por el observatorio de PYMES de la Universidad Andina Simón Bolívar. Está compuesto de las siguientes variables:

Cuadro 2: Variable para el muestreo de la MIPYMES

Variable	Aplicación
Conocimientos	Establecer el conocimiento contable, tributario y financiero del dueño o administrador de la MIPYME.
Características del Manejo y Control financiero	Determinar cómo se desarrolla, si existe control o no.
Importancia de los servicios	Establecer el grado de importancia del servicio para las MIPYMES.
Disposición para contratar	Identificar la disposición a contratar el servicio
Valoración del servicio	Establecer que busca en el Servicio
Precio sugestivo	Establecer cuanto estarían las MIPYMES dispuestas a pagar por el servicio.

Elaborado por: Paul Avilés Quiñonez  
Fuente: Observatorio de PYMES

### 2.5.1 Tamaño de la muestra

Para la selección de la muestra se utilizará, los datos que proporciona el Censo Económico del año 2010 realizado por el INEC, por lo cual en Guayaquil existen 88913 MIPYMES, que constituye la población a estudiar en nuestra investigación.

Para la determinación del Tamaño de la Muestra se utilizó el algoritmo de cálculo clásico del Muestreo Aleatorio Simple de proporciones desagregado así:

$$n = \frac{(Z^2pqN)}{Ne^2 + Z^2pq}$$

Dónde:

**n:** muestra.

**N:** población.

**z:** nivel de confianza.

**e:** grado de error.

**p:** probabilidad de ocurrencia

**q:** probabilidad de no ocurrencia.

$$n = \frac{(1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 88913)}{88913 * 0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{(85392,0452)}{223,2429}$$

$$n = 382.5$$

### **2.5.2 Diseño del formulario**

El diseño de los formularios se realizó en base los Objetivos planteados en la propuesta:

creación de la Empresa de Servicios Contables tributarios y financieros

Las variables a desarrollar se dividen en: Endógenas y Exógenas

Las variables están conformadas por: números y valores, desagregados en forma clara y sencilla clasificados de la siguiente manera:

- Conocimientos en Contabilidad, Tributación y finanzas
- Características del Manejo y Control Contable
- Importancia de los Servicios
- Disposición para contratar el servicio
- Valoración del Servicio
- Precio sugestivo

### **2.5.3 Operativo de campo**

Para la recolección de datos de las MIPYMES se la realizó mediante encuestas a los establecimientos puerta a puerta, se mantuvo reuniones con profesionales y expertos del sector.

### **2.5.4 Procesamiento de la información**

Se tabuló y procesó el levantamiento de información, y se elaboró una base de datos con la finalidad de tener un mejor procesamiento de la información para categorizar las variables que serán utilizadas en los análisis del aspecto contable, tributario y financiero de las MIPYMES en Guayaquil.

### **2.5.5 Tabulación y Análisis**

En base a la encuesta realizada a las MIPYMES de la ciudad de Guayaquil (área urbana), se obtuvo información que permite realizar el diagnóstico del manejo y control de su contabilidad, tributación y finanzas, contando de esta manera con información actualizada que permitirá clarificar la factibilidad de crear la empresa de servicios contables, tributario, financieros y de asesoría. Facilitará la elaboración del plan estratégico que contendrá las estrategias directivas, los planes de acción, así como el cuadro de mando integral.

## 2.6 ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

Se realizaron 383 encuestas, a los propietarios o representantes legales de las MIPYMES de la ciudad de Guayaquil (área urbana) y se obtuvieron los siguientes resultados.

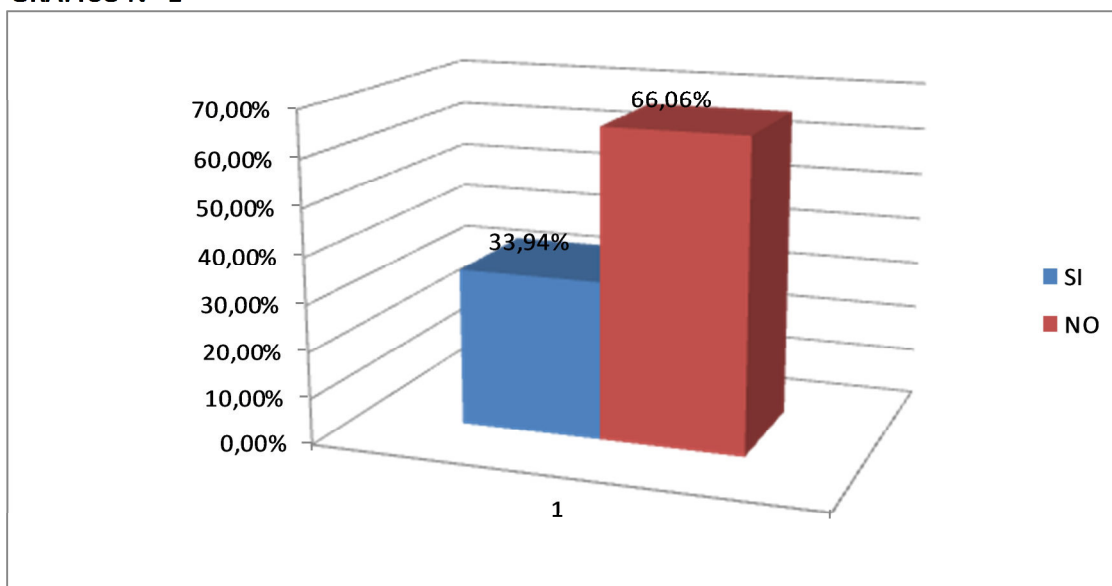
### Pregunta 1

#### 1.- ¿Tiene Ud. conocimientos de contabilidad, tributación y finanzas?

SI	130
NO	253

OPCIONES	CATEGORIA	FREC. ABS	FREC. REL
1	SI	130	33,94%
2	NO	253	66,06%
<b>TOTAL</b>		<b>383</b>	<b>100,00%</b>

GRAFICO Nº 1



### Interpretación

La falta o escaso conocimiento contable, tributario y financiero se convierte en un limitante para la toma de decisiones de las MIPYMES. Situación que se convierte en una gran oportunidad para ofrecer el servicio de asesoría especializada que le permita a las MIPYMES manejar sus finanzas de manera eficiente.

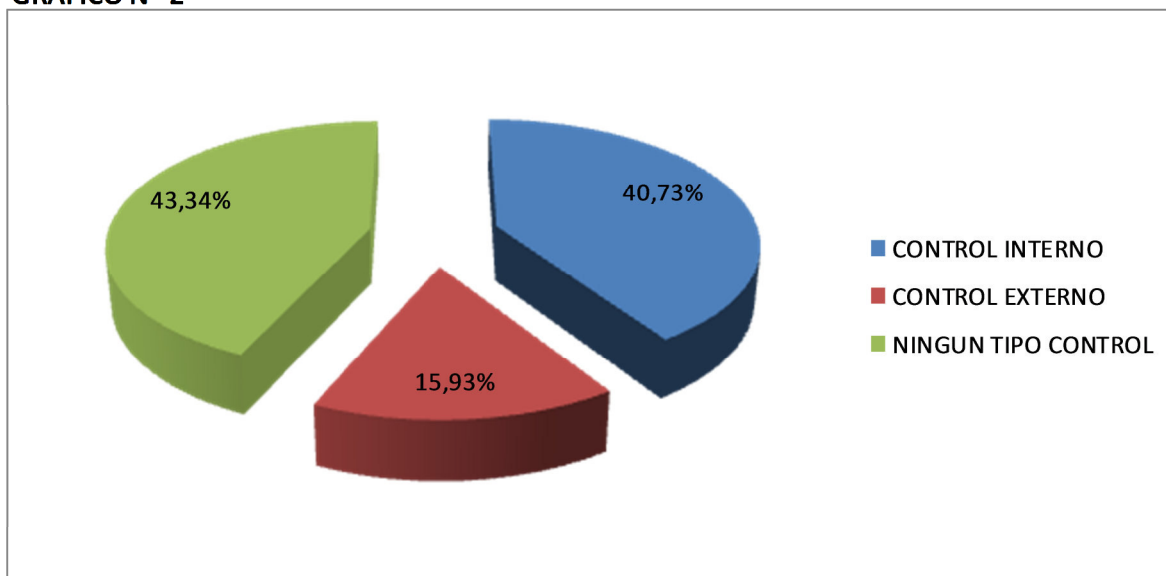
## Pregunta 2

### 2.- ¿Cómo se realiza el servicio y control contable, tributario y financiero en su empresa?

CONTROL INTERNO	156
CONTROL EXTERNO	61
NINGUN TIPO CONTROL	166

OPCIONES	CATEGORIA	FREC. ABS	FREC. REL	FREC. ABS ACUM.	FREC. REL. ACUM
1	CONTROL INTERNO	156	40,73%	156	40,73%
2	CONTROL EXTERNO	61	15,93%	217	56,66%
3	NINGUN TIPO CONTROL	166	43,34%	383	100,00%
<b>TOTAL</b>		<b>383</b>	<b>100%</b>		

GRAFICO N° 2



## Interpretación

Las MIPYMES requieren de asesoría para aplicar de manera eficiente el control interno, razón por la cual se podría la demanda del servicio puede llegar a incrementarse; pero es importante que los representantes de las MIPYMES comprendan la importancia de contar con servicio especializado que a largo plazo será una de las mejores inversiones que realizará la empresa.

### Pregunta 3

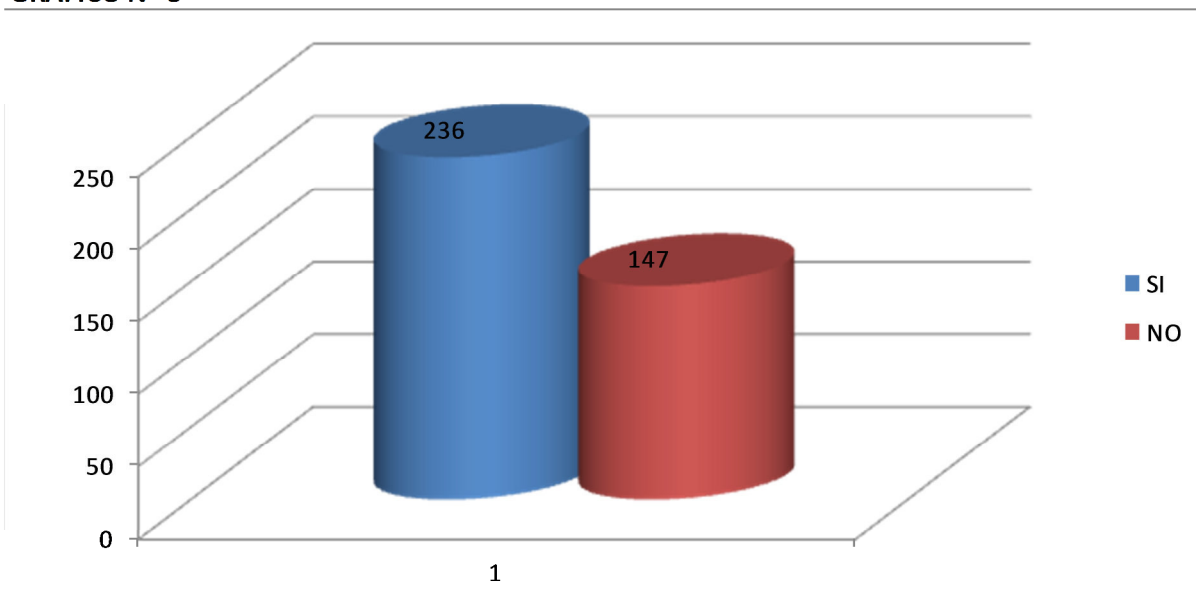
3.- ¿Considera importante la asesoría y el servicio externo contable, tributario y financiero?

SI 236

NO 147

OPCIONES	CATEGORIA	FREC. ABS	FREC. REL	FREC. ABS ACUM.	FREC. REL. ACUM
1	SI	236	61,62%	236	61,62%
2	NO	147	38,38%	383	100,00%
<b>TOTAL</b>		<b>383</b>	<b>100%</b>		

GRAFICO N° 3



### Interpretación

Existe una gran oportunidad de ofertar el servicio, las MIPYMES, sienten la necesidad de contar con asesoría profesional y especializada de acuerdo al nivel de desarrollo que el país está experimentando.

#### Pregunta 4

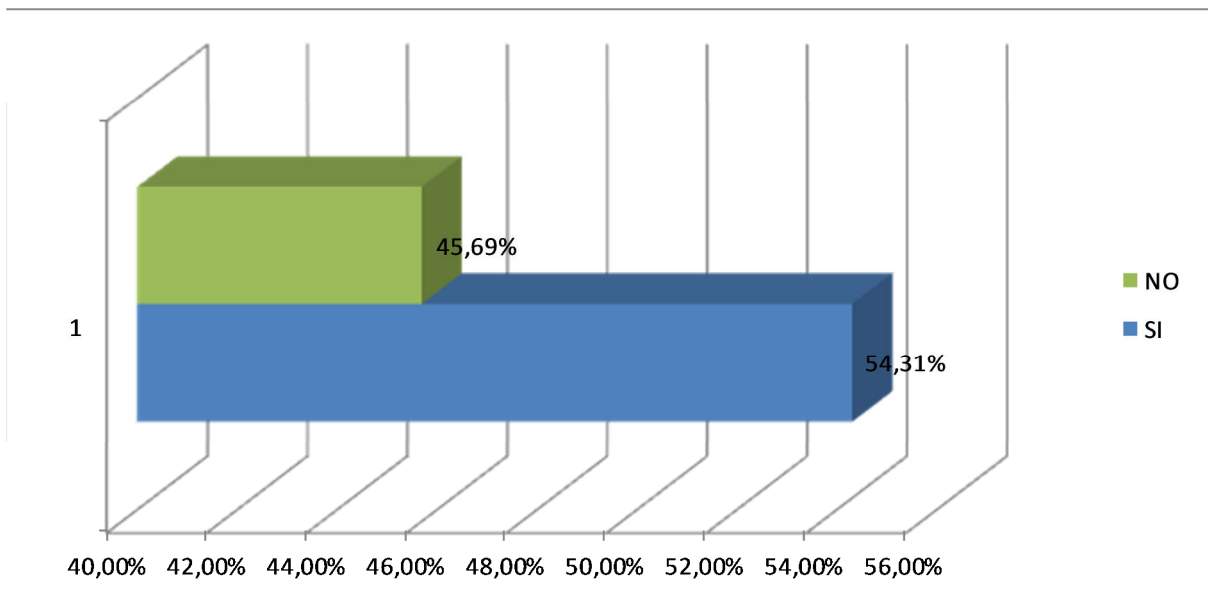
##### 4.- ¿Estaría dispuesto a contratar servicios contables, tributarios y financieros y de asesoría?

SI 208

NO 175

OPCIONES	CATEGORIA	FREC. ABS	FREC. REL	FREC. ABS ACUM.	FREC. REL. ACUM
1	SI	208	54,31%	208	54,31%
2	NO	175	45,69%	383	100,00%
<b>TOTAL</b>		<b>383</b>	<b>100%</b>		

GRAFICO N° 4



#### Interpretación

De acuerdo a las encuestas realizadas se puede observar que el 54% de las MIPYMES encuestadas están dispuestas a contratar los servicios externos. En cambio el 46% no consideran necesario.

Se debe considerar que la gran mayoría de MIPYMES, requieren de asesoría especializada para lograr su desarrollo; sin embargo, será necesario romper el estigma de que contratar servicios externos son muy caros y ofertar un servicio de calidad a precios razonables.



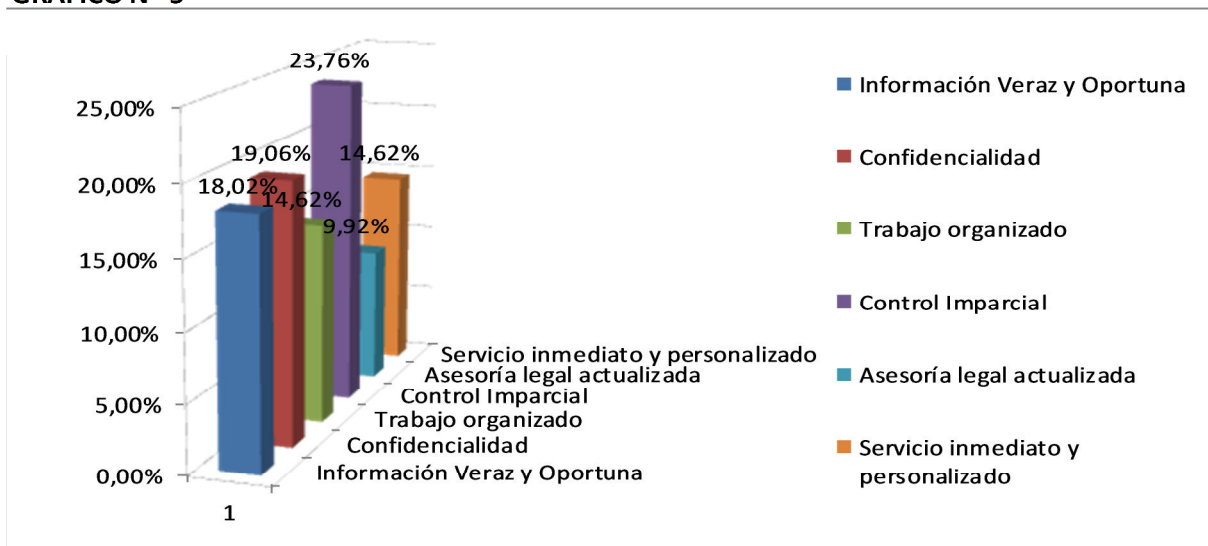
## Pregunta 5

### 5.- ¿Qué busca al contratar servicio contable, tributario y financiero y de asesoría?

Información Veraz y Oportuna	69
Confidencialidad	73
Trabajo organizado	56
Control Imparcial	91
Asesoría legal actualizada	38
Servicio inmediato y personalizado	56

OPCIONES	CATEGORIA	FREC. ABS	FREC. REL	FREC. ABS ACUM.	FREC. REL. ACUM
1	Información Veraz y Oportuna	69	18,02%	69	18,02%
2	Confidencialidad	73	19,06%	142	37,08%
3	Trabajo organizado	56	14,62%	198	51,70%
4	Control Imparcial	91	23,76%	289	75,46%
5	Asesoría legal actualizada	38	9,92%	327	85,38%
6	Servicio inmediato y personalizado	56	14,62%	383	100,00%
<b>TOTAL</b>		<b>383</b>	<b>100%</b>		

**GRAFICO Nº 5**



## Interpretación

Las MIPYMES buscan un proveedor de servicios contables, tributarios y financieros y/o de asesoría que le asegure un control imparcial, al satisfacer las necesidades manifestadas por las MIPYMES es posible ofrecer un servicio de calidad que le permita tomar la decisión de contratar nuestros servicios.

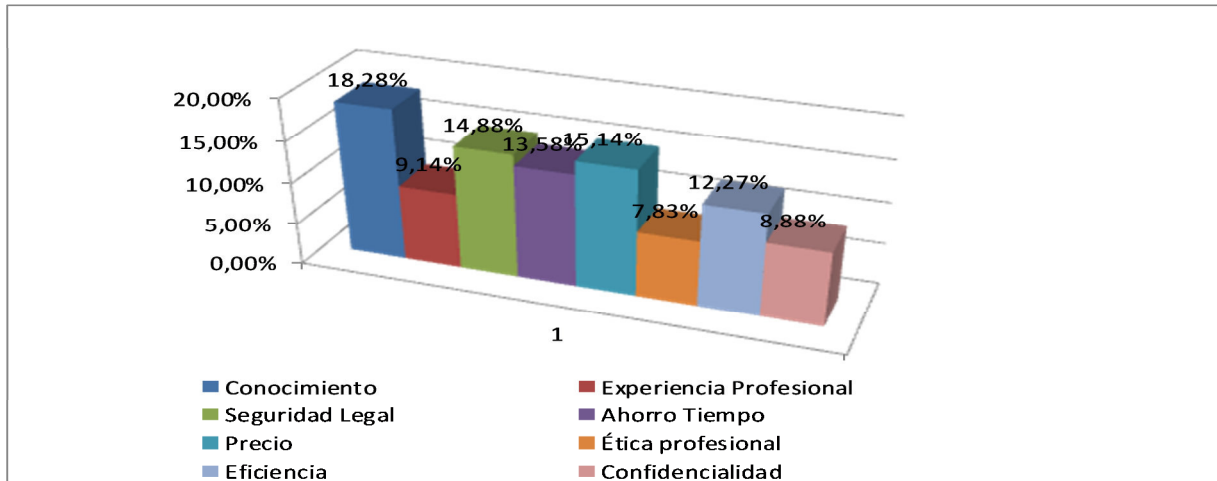
**Pregunta 6**

**6.- ¿Qué valor da a cada una de las características del servicio contable, tributario, financiero y de asesoría al momento de contratarlo?**

Conocimiento	10
Experiencia Profesional	30
Seguridad Legal	18
Ahorro Tiempo	6
Precio	8
Ética profesional	8
Eficiencia	4
Confidencialidad	16

OPCIONES	CATEGORIA	FREC. ABS	FREC. REL	FREC. ABS ACUM.	FREC. REL. ACUM
1	Conocimiento	70	18,28%	70	18,28%
2	Experiencia Profesional	35	9,14%	105	27,42%
3	Seguridad Legal	57	14,88%	162	42,30%
4	Ahorro Tiempo	52	13,58%	214	55,87%
5	Precio	58	15,14%	272	71,02%
6	Ética profesional	30	7,83%	302	78,85%
7	Eficiencia	47	12,27%	349	91,12%
8	Confidencialidad	34	8,88%	383	100,00%
<b>TOTAL</b>		<b>383</b>	<b>100%</b>		

**GRAFICO N°6**



**Interpretación:**

Las MIPYMES encuestadas, consideran que en el servicio contable, tributario, financiero y de asesoría, el valor que más influye en la decisión de contratar a un proveedor determinado es el conocimiento. El servicio debe ser integral; es decir, que debe estar compuesto por todas y cada una de las características citadas. Razón por la cual deberán ser incluidas al momento de que la empresa incluya sus actividades.

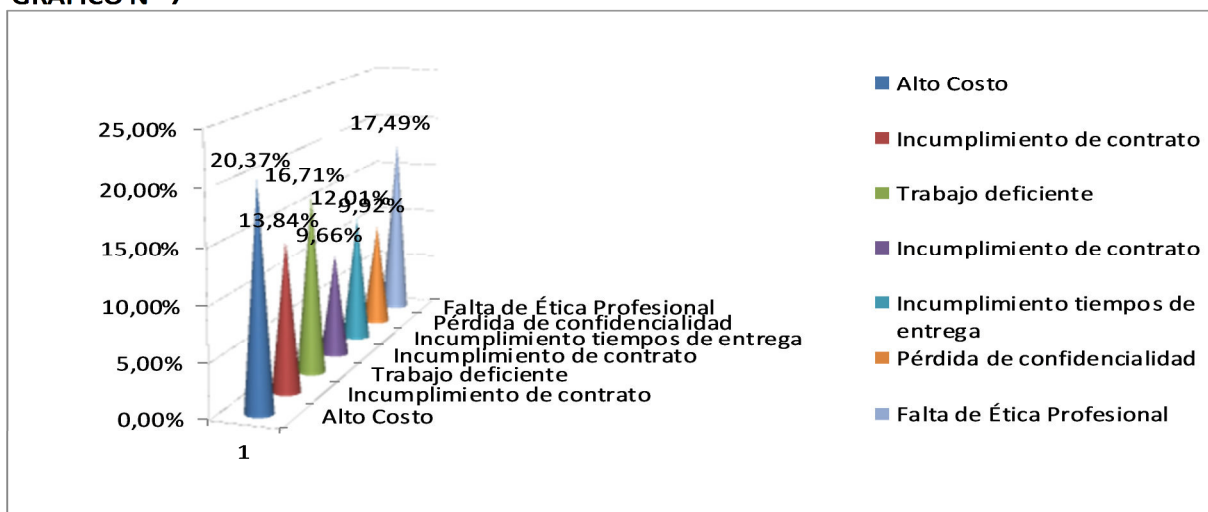
## Pregunta 7

7.- ¿Considera que el servicio contable, tributario y financiero o de asesoría, puede presentar alguna o algunas de las siguientes desventajas?

Alto Costo	78
Ausencia de control	53
Trabajo deficiente	64
Incumplimiento de contrato	37
Incumplimiento tiempos de entrega	46
Pérdida de confidencialidad	38
Falta de Ética Profesional	67

OPCIONES	CATEGORIA	FREC. ABS	FREC. REL	FREC. ABS ACUM.	FREC. REL. ACUM
1	Alto Costo	78	20,37%	78	20,37%
2	Ausencia de control	53	13,84%	131	34,20%
3	Trabajo deficiente	64	16,71%	195	50,91%
4	Incumplimiento de contrato	37	9,66%	232	60,57%
5	Incumplimiento tiempos de entrega	46	12,01%	278	72,58%
6	Pérdida de confidencialidad	38	9,92%	316	82,51%
7	Falta de Ética Profesional	67	17,49%	383	100,00%
<b>TOTAL</b>		<b>383</b>	<b>100%</b>		

GRAFICO N° 7



## Interpretación

Se evidencia que los altos costos son de mucha influencia al tomar decisiones en contratar asesoría, sin dejar de lado el índice de personas que pensaron en la pérdida de información. Es necesario demostrar a las MIPYMES que el profesionalismo y ética son las características fundamentales de nuestro actuar y que estará presente en cada servicio que preste la empresa. Además que los precios que la empresa cobrará por los servicios ofertados serán asequibles.

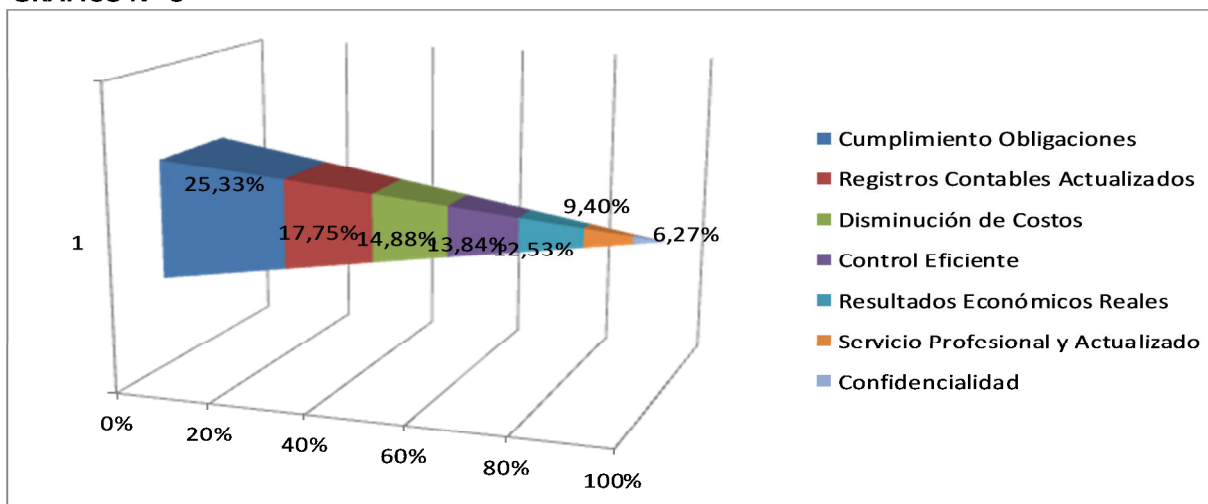
### Pregunta 8

**8.- ¿Establezca un puntaje de acuerdo a la importancia que tiene para Ud. los beneficios que obtendrá al contratar el servicio?**

Cumplimiento Obligaciones	97
Registros Contables Actualizados	68
Disminución de Costos	57
Control Eficiente	53
Resultados Económicos Reales	48
Servicio Profesional y Actualizado	36
Confidencialidad	24

OPCIONES	CATEGORIA	FREC. ABS	FREC. REL	FREC. ABS ACUM.	FREC. REL. ACUM
1	Cumplimiento Obligaciones	97	25,33%	97	25,33%
2	Registros Contables Actualizados	68	17,75%	165	43,08%
3	Disminución de Costos	57	14,88%	222	57,96%
4	Control Eficiente	53	13,84%	275	71,80%
5	Resultados Económicos Reales	48	12,53%	323	84,33%
6	Servicio Profesional y Actualizado	36	9,40%	359	93,73%
7	Confidencialidad	24	6,27%	383	100,00%
<b>TOTAL</b>		<b>383</b>	<b>100%</b>		

**GRAFICO N° 8**



### Interpretación

De acuerdo a la encuesta realizada, las MIPYMES calificaron los beneficios de contratar el servicio de la siguiente manera: el cumplimiento de obligaciones es considerado el principal beneficio que esperarían obtener. A partir de la cultura tributaria implementada por el SRI, se ha convertido en una prioridad de las MIPYMES, el cumplimiento de las obligaciones tributarias de manera oportuna por lo cual contar con un servicio externo que le ofrezca esto y otros beneficios será de suma importancia, que le permitan el progreso de la empresa.

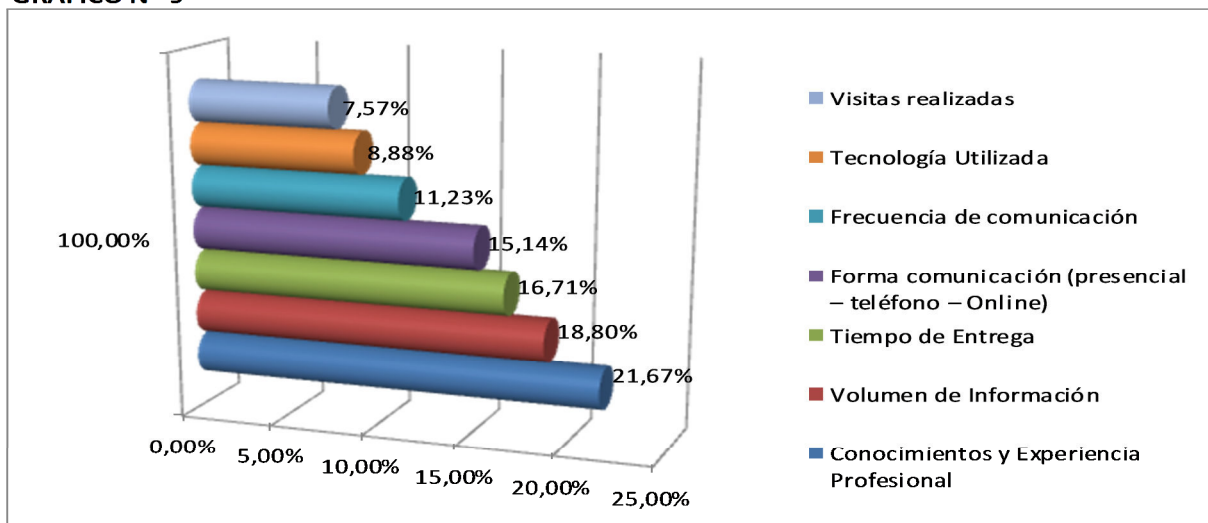
### Pregunta 9

#### 9.- ¿Cuáles son los elementos que determinan el costo del servicio contable, tributario y financiero y/o de asesoría?

Conocimientos y Experiencia Profesional	83
Volumen de Información	72
Tiempo de Entrega	64
Forma comunicación (presencial – teléfono – Online)	58
Frecuencia de comunicación	43
Tecnología Utilizada	34
Visitas realizadas	29

OPCIONES	CATEGORIA	FREC. ABS	FREC. REL	FREC. ABS ACUM.	FREC. REL. ACUM
1	Conocimientos y Experiencia Pr	83	21,67%	83	21,67%
2	Volumen de Información	72	18,80%	155	40,47%
3	Tiempo de Entrega	64	16,71%	219	57,18%
4	Forma comunicación (presencial – teléfono – Online)	58	15,14%	277	72,32%
5	Frecuencia de comunicación	43	11,23%	320	83,55%
6	Tecnología Utilizada	34	8,88%	354	92,43%
7	Visitas realizadas	29	7,57%	383	100,00%
<b>TOTAL</b>		<b>383</b>	<b>100%</b>		

GRAFICO Nº 9



### Interpretación

Las MIPYMES encuestadas consideran como el factor principal ofrecer un servicio de calidad a un precio razonable permitirá a la empresa romper la barrera de los precios altos en servicios especializados y de calidad para ofrecer a las MIPYMES y que de ésta manera propiciar que tomen la decisión de contratar los servicios.

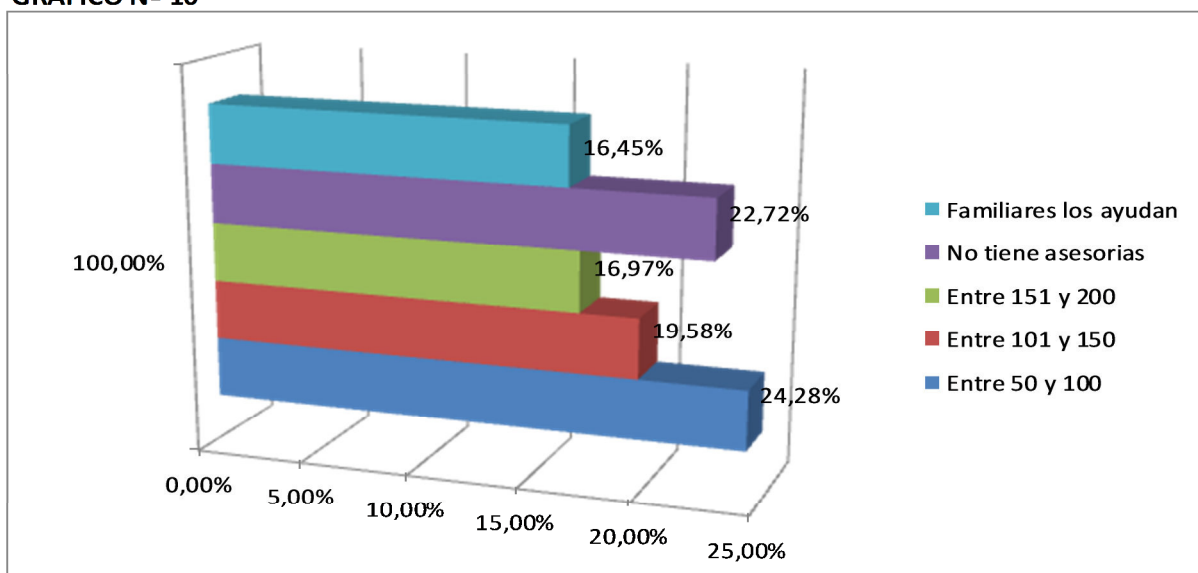
### Pregunta 10

10.- De acuerdo al volumen de transacciones comerciales que realiza su empresa ¿Qué precio por sesión paga actualmente para el servicio contable, tributario y financiero?

Entre 50 y 100	93
Entre 101 y 150	75
Entre 151 y 200	65
No tiene asesorías	87
Familiares los ayudan	63

OPCIONES	CATEGORIA	FREC. ABS	FREC. REL	FREC. ABS ACUM.	FREC. REL. ACUM
1	Entre 50 y 100	93	24,28%	93	24,28%
2	Entre 101 y 150	75	19,58%	168	43,86%
3	Entre 151 y 200	65	16,97%	233	60,84%
4	No tiene asesorías	87	22,72%	320	83,55%
5	Familiares los ayudan	63	16,45%	383	100,00%
<b>TOTAL</b>		<b>383</b>	<b>100%</b>		

GRAFICO Nº 10



### Interpretación

De acuerdo al volumen de las transacciones comerciales, el 24% de las microempresas pagan de \$100 USD por sesión y el 19% de las pequeñas empresas pagan por sesión es de \$150 y el 17% de las medianas empresas pagan por sesión \$200

## **2.7 Análisis General:**

De acuerdo al resultado de las encuestas realizadas a las MIPYMES de la ciudad de Guayaquil (área urbana) se puede evidenciar aspectos fundamentales que deben ser tomados muy en cuenta por la empresa.

- Los conocimientos sobre contabilidad, tributación y finanzas es muy bajo lo cual causa problemas en el manejo económico y financiero. Pues alcanza el 60% del total de MIPYMES encuestadas.
- El 67% de las MIPYMES ejercen el control interno de manera directa sin contar con los instrumentos necesarios para lograr resultados eficientes por carecer de conocimientos especializados.
- Casi el 80% de las MIPYMES consideran que el servicio de asesoría contable, tributaria y financiera es importante para el desarrollo de sus actividades.
- El 64% de las MIPYMES estarían dispuestas a contratar el servicio externo por lo cual es una oportunidad para los intereses de la empresa.
- Las MIPYMES esperan encontrar un servicio con características que respondan a sus necesidades de: confidencialidad, asesoría legal, cumplimiento oportuno de sus obligaciones entre otros.
- Las MIPYMES consideran que el conocimiento es el elemento principal de un servicio eficiente siempre que este acompañado de ética.
- El 65% de las MIPYMES manifiestan que al contratar el servicio pueden perder la confidencialidad de su información.
- Para las MIPYMES el costo es considerado un aspecto que limita o impide la contratación del servicio; ya que, existe una fuerte percepción entre las MIPYMES de que el mejor servicio

es el más costoso. Por lo cual existe la oportunidad de demostrar que se puede ofrecer servicio de calidad a precio accesible.

- El volumen de transacciones es un factor determinante en la fijación de precios de los servicios que ofertará la empresa.

## **2.8 PRINCIPIOS Y VALORES**

- **DESARROLLO PROFESIONAL**

Como empresa siempre tendremos un personal altamente capacitado, es por eso que constantemente estaremos capacitando a nuestros colaboradores, y como un punto importante se ejercerá un liderazgo participativo impulsando la motivación de los colaboradores a través de la delegación de tareas y motivación (Empowerment).

- **IGUALDAD**

De los principios de la empresa este es muy importante, porque no discriminaremos un trabajador porque este sea una persona con capacidad especial, por color de piel, o cualquier otra situación que haga objeto de una diferencia, en nuestra empresa todos tienen igualdad de derechos y oportunidades de desarrollo.

- **PUNTUALIDAD**

Como toda empresa exigiremos puntualidad a nuestro personal y a la gestión de la empresa, ya que un atraso en la entrega de nuestro servicio sería considerado como una falta de respeto a nuestros clientes y estaríamos jugando con su tiempo.



- **RESPONSABILIDAD SOCIAL**

Se ofrecerá un plan de pasantías con distintas universidades, pero teniendo como primera opción la universidad internacional del Ecuador realizaremos trabajos de inversión social con el gobierno.

## **2.9 MISIÓN**

Somos una empresa innovadora que ofrece servicios de asesoría dirigidos al sector de las MIPYME, Buscando siempre la satisfacción de nuestros clientes, a través de una gestión profesional, ágil y eficiente de tal manera que asegure la permanencia y crecimiento de la empresa.

## **2.10 VISIÓN**

Liderar el mercado de las soluciones empresariales, convirtiéndonos en la primera alternativa de servicios para nuestros clientes. Recuperando el 100% de nuestra inversión en los primeros 3 años

## 2.11 PCI (PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA)

Cuadro 13: perfil de capacidad interna

PCI (PERFIL DE CAPACIDAD INTERNA)		
<b>FORTALEZAS</b>	PERSONAL CAPACITADO	Contratar personal con trayectoria o reconocimiento dentro del mercado laboral ecuatoriano para asesoría, y para las asesoría tributaria personas que tengan experiencia previa de mínima 1 año, y luego capacitarlos periódicamente
	INNOVACIÓN	Buscar siempre estar enterado y preparado con las actualizaciones tecnológicas, para poder brindar un servicio de calidad y acorde a la evolución del mercado
	ACCESIBILIDAD DE PRECIO	Los precios de nuestro servicio van a estar a la par de nuestra competencia más cercana o por debajo del mismo dependiendo del caso hasta que la empresa se haga conocida en el medio.
	ATENCIÓN PERSONALIZADA	La empresa se va a especializar en brindar este servicio personalizado a los clientes atendiendo cada una de sus necesidades para poder brindarles una satisfacción total en el servicio prestado.
<b>DEBILIDADES</b>	INFRAESTRUCTURA	Alquiler de un local para nuestro funcionamiento nos genera un gasto permanente que para inicio de actividades se considera dentro de los márgenes de aceptabilidad.
	SOMOS NUEVOS EN EL MERCADO	Ser nuevo en un mercado es una debilidad porque se depende de la cantidad publicidad y estrategias para posesionarse dentro del mercado y los clientes.
	FALTA DE LA FINANCIACIÓN	El no tener la suficiente capacidad de pago al momento de financiar los recursos de la empresa.

Elaborado por: Paul Avilés Quiñonez

## 2.12 POAM (PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS)

Cuadro 14: perfil de oportunidades y amenazas

PERFIL DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS (POAM)												
	OPORTUNIDAD			AMENAZA			IMPACTO			PESO	RANGO	
	A	M	B	A	M	B	A	M	B			
<b>ECONOMÍA</b>												
BAJA TASA DE EMPLEO	X							X			6	1
ESTABILIDADECONÓMICA					X			X			4	2
PIB		X							X		2	3
INFLACION					X			X			4	2
<b>POLÍTICAS</b>												
SALARIOS					X			X			6	2
INESTABILIDAD FISCAL				X				X			9	1
INESTABILIDAD POLÍTICA				X				X			9	1
<b>DEMOGRÁFICO</b>												
UBICACIÓN						X			X		1	1
<b>TECNOLÓGICO</b>												
TECNOLOGÍA EN SERVICIOS	X							X			9	1
<b>SOCIAL</b>												
MEDIOS DE COMUNICACIÓN		X						X			4	2
COMPETENCIA	X							X			9	1

ESCALA	A	=	3
	M	=	2
	B	=	1

Elaborado por: Paul Avilés Quiñonez

### 2.12.1 JUSTIFICACIÓN

#### 1. ECONOMÍA

##### 1.1. BAJA TASA DE EMPLEO

Es un factor importante porque permite conocer la demanda laboral existente y observar como la economía del país va en aumento, esto significa para la empresa un crecimiento moderado en el servicio de asesorías.

## **1.2. ESTABILIDAD ECONÓMICA**

Es una amenaza media porque los consumidores de los servicios de asesoría, lo adquieren aun así la situación económica no sea la mejor aunque esto influye en la cantidad de demanda laboral que se tendrá; por lo cual también es un impacto medio.

## **1.3. PIB**

Es una oportunidad media porque influye en el precio de nuestro servicio así como en el valor total del servicio final; por lo cual también es un impacto medio.

## **1.4. INFLACIÓN**

Al subir el costo de los productos las personas van a dar prioridad a sus necesidades principales

# **2. POLÍTICA**

## **2.1. SALARIOS**

Tomado como una amenaza media debido a la cambiante ley del trabajador y luego de realizar las proyecciones pertinente de los presupuesto. El gobierno decidiese subir los sueldo a una escala más alta de la normal esto tendría un impacto alto dentro de nuestras ventas y quizás una reducción en el personal.

## **2.2. INESTABILIDAD FISCAL**

Esto es uno de los riesgos más difíciles de calcular en el país por motivo de la inseguridad fiscal y la política, las leyes siempre están en cambio y no hay políticas monetarias o fiscales claras o definidas

## **2.3. INESTABILIDAD POLÍTICA**

Existe incertidumbre dentro de la sociedad y más que todo inconformidad con nuestro presidente electo nos afecta que pueden ocurrir hechos únicos e inigualables como los del 30 de septiembre, que no tenían forma de ser prevenidos

### **3. DEMOGRÁFICO**

#### **3.1. UBICACIÓN**

Es una amenaza baja debido al servicio prestado el cual consiste en tener una oficina ubicada estratégicamente o en los nuevos centros empresariales de la Ciudad y un personal que asista a las empresas a dar asesorías.

### **4. TECNOLÓGICO**

#### **4.1. TECNOLOGÍA DE SERVICIO**

Con la tecnología actual en computación la capacidad de procesamiento es más rápida lo que permite atender a más clientes en menos tiempo.

### **5. SOCIAL**

#### **5.1. MEDIOS DE COMUNICACIÓN**

Los medios son una oportunidad muy grande para la empresa ya que por medio de ellos puede ser reconocido en toda la ciudad o pueblos aledaños.

#### **5.2. COMPETENCIA**

Aunque en este tipo de negocio la inversión es un poco fuerte siempre va existir la amenaza de que quieran entrar nuevos competidores aún más probable es si el mercado de asesorías crece

## 2.13 ANÁLISIS FODA

Cuadro N° 15 Foda Estratégico

	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<b>FODA ESTRATÉGICO</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Recurso humano bien capacitado.</b></li> <li>2. <b>Instalaciones bien distribuidas y organizadas, con relación a los objetivos de la compañía.</b></li> <li>3. <b>Se genera un beneficio a la sociedad</b></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Presencia pobre en el mercado nacional</b></li> <li>2. <b>Falta de conocimiento del mercado.</b></li> <li>3. <b>Parte del capital de inicio es prestado</b></li> </ol>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Capacitar a todo el personal 3 veces al año (F1-O2)</b></li> <li>2. <b>Estar siempre informado sobre los avances tecnológicos y como implementarlos a las diferentes empresas (F2-O1)</b></li> <li>3. <b>Una mejor gestión permite una mayor apertura de empleo (F3-O2)</b></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Aumentar los puntos de atención con una página web y expandir una sucursal a otra ciudad. (D1-O2)</b></li> <li>2. <b>Contratar más personal especializado en diversas áreas para poder brindar una asesoría especializada (D2-F1)</b></li> <li>3. <b>Aumentar el 5% de las ventas servicios. (D3-F2)</b></li> </ol>
<b>AMENAZAS</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Renegociación con los proveedores actuales de suministros y programas informáticos en función de las ventas actuales y las futuras que irán aumentando en un 5% anual. (F1-A1)</b></li> <li>2. <b>Buscar nuevas comercializar nuestro servicio afiliarnos a la cámara de comerciales y aliados estratégicos. (F2-A2)</b></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>El dpto. marketing deberá trabajar cada 4 meses en una nueva publicidad. (D1-A1)</b></li> <li>2. <b>Desarrollar y patrocinar eventos y promociones de servicios y asesorías empresariales 2 veces al año. (F2-A2)</b></li> </ol>

Elaborado por: Paul Avilés

## 2.14 DIAGRAMA DE PORTER

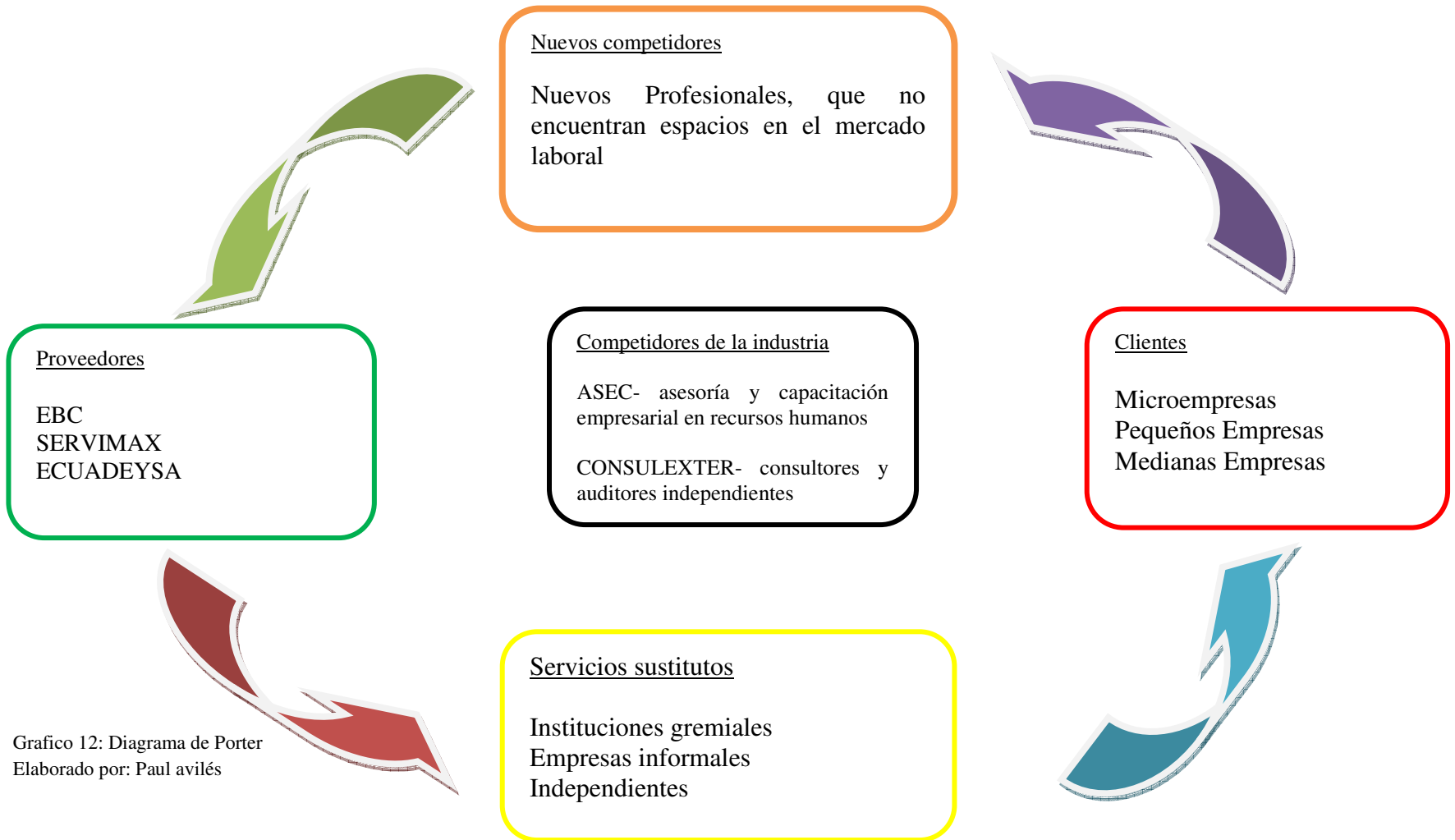


Grafico 12: Diagrama de Porter  
Elaborado por: Paul avilés

## 2.15 ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA

Las cinco fuerzas de Porter son fuerzas que afectan la rentabilidad de prácticamente cualquier sector. Un entendimiento de estas y de sus efectos sobre el sector servicios contables, tributarios, financieros y de asesoría, proporcionará una visión clara de su potencial futuro.

### 2.15.1 Barreras de entradas

Las empresas de consultoría no tienen una barrera de entrada definida, porque se puede realizar por diferentes segmentos y así no tener mucha competencia en esa área y especializándola en mercados en auge o aprovechando nichos que la crisis obliga a abandonar a las grandes firmas.

- **Imagen Corporativa**

Para este tipo de negocios, la imagen y reputación son activos invaluable que son difíciles de conseguir entre otras. A través de los años de trabajo, el desempeño demostrado y la imagen que la empresa pueda proyectar, estos factores definen la selección del negocio por parte de los clientes, que depositan su confianza en empresas establecidas, no evitando el ingreso de nuevos competidores pero si dificultándolo.

- **Inversión**

Para este tipo de negocios no es necesario realizar mayores inversiones. El decidir invertir en infraestructura podría determinar un factor de diferenciación al momento de proyecto una mejor imagen ante el cliente, la inversión promedio es de entre \$35000 - \$50000, aproximadamente.

- **KnowHow**



Los procedimientos llevados en una empresa de asesoría son algo desconocido quizás para la mayoría de los usuarios porque no existe un manual de procedimiento, entonces tendremos que primero ver cómo funciona el negocio para poder establecer los procedimientos del mismo

### **2.15.2 La rivalidad entre los competidores**

Como competencia se consideraría a aquellas empresas que tratan de satisfacer a los mismos clientes y las mismas necesidades, haciendo ofertas similares. Bajo esta premisa y de acuerdo a la Superintendencia de Compañías existen compañías legalmente constituidas que ofrecen sus servicios de consultoría, asesoría y outsourcing en la ciudad de Guayaquil (área urbana).

De acuerdo a los datos del Censo Económico realizado en el 2010, en el país existen 1911 de estas 283 son sociedades y 1628 son empresas unipersonales que ofrecen servicios contables, sin embargo existen un gran número de contadores públicos autorizados y contadores bachilleres autorizados que ofrecen sus servicios sin tener un establecimiento económico visible.

Si bien prácticamente todas las empresas ofertan servicios similares, sin embargo se considera que las personas naturales, tanto Contadores Públicos Autorizados (CPA) como Contadores Bachilleres Autorizados (CBA), constituirían la principal competencia, ya que pueden ofrecer un precio relativamente bajo, por lo cual el costo podría ser un factor de decisión relevante.

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

Siendo un servicio en el que prevalece el intelecto, no existe mayor influencia o presión por parte de los proveedores. Sin embargo es muy positivo mantener muy buenas relaciones con los

proveedores ya que en algún momento podrían llegar a convertirse en clientes o hacer uso de sus servicios. La adecuada gestión con los proveedores incidirán en gran medida en la oferta de los servicios, pudiendo transformarse las relaciones establecidas con ellos en una ventaja competitiva.

Siendo conscientes de la importancia de escoger bien a los proveedores y establecer con ellos acuerdos claros y bien especificados, hemos determinado lo que deseamos conseguir de nuestros proveedores:

- Precios y condiciones de pago favorables.
- Los materiales idóneos.
- La estandarización de las compras.
- El mantenimiento de la calidad.
- El ajuste a las necesidades en el tiempo.
- Análisis de los nuevos materiales y tecnologías de fabricación

Además se planteara como norma, tener siempre varios proveedores aunque sólo se trabaje con uno, a continuación detallamos los proveedores base para poder emprender el negocio:

- Proveedor de internet
- Proveedor de Servidor Web
- Proveedor de dominio
- Proveedor de Computadoras y tecnología para desarrollo de gestión
- Proveedor de cableado y estructurado de red y eléctrico
- Proveedor de materiales de oficina

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

Ninguna empresa puede operar en todos los mercados y satisfacer todas las necesidades. La orientación al cliente requiere que la empresa defina las necesidades del cliente desde el punto de vista de este último y no desde el punto de vista de la organización.

El actual entorno, ejerce presiones legales, económicas, sociales y de mercado, esto a su vez ha incidido en los requerimientos cada vez más exigentes de las empresas en cuanto a contar con personal altamente capacitado y confiable. Sin embargo se incrementa constantemente la necesidad de contratar servicios asesoría de todo tipo.

Soluciones integradas tendrá clientes:

##### **Personas naturales**

Nivel socio económico: medio, alto.  
Sexo: Hombre, mujer  
Edad: de 25 a 45 años

##### **Personas Jurídicas**

Nivel socio económico: medio, alto.  
Tipo de empresas: MICROEMPRESAS y PYMES  
Presencia en el mercado: 2 años en adelante.

Dentro de nuestro proyecto debemos definir los perfiles del cliente ya que esto nos sirve como guía para identificar nuestro mercado y a quien van dirigidos nuestros productos y servicios, logrando la definición de los perfiles podremos plantear estrategias dentro de este mercado tan competitivo.

##### **Tipos de clientes**

- Microempresarios
- PYMES

- Profesionales – Personas Naturales

### **1.1 Microempresarios**

Perfil: - Individuo Activo.

- Buscan su desarrollo y beneficio económico para la empresa.
- Buscan calidad, estabilidad, economía.
- Tienen poder de liderazgo que conlleva responsabilidad para él y todos los que lo rodean.
- Manejan los recursos y los servicios de manera que desean sacar el mayor provecho.

Basándonos en este tipo de perfil, nuestra empresa puede guiarse con facilidad y optar por llevar un servicio de asesoramiento para este tipo de cliente como puede ser:

- Asesoría y Capacitación
- Marketing
- Estrategias de servicio

### **1.2 PYMES.**

- 2 años mínimo en el mercado
- Innovadoras
- Tecnología

Perfil: - Buscan el desarrollo y beneficio para la entidad.

- Por la competencia deben de estar automatizadas
- Manejan recursos para invertirlas a su desarrollo.

- Tienen claro a donde quieren llegar de la mejor forma.
- Son entidades plenamente Activas.

Los PYMES, son empresas que deben de ser explotadas mucho más utilizando los recursos necesarios para mejorar cada año. Ellos más que nadie deben buscar el desarrollo. El mejor asesoramiento que pueda cubrir y satisfacer sus necesidades.

Tipo de asesoramiento puede ser:

- Asesoría y Capacitación
- Automatización
- Comunicación digital
- Marketing

### **1.3 Profesionales / Personas Naturales.**

Perfil:- Individuo Activo.

- Poseedor de habilidades emprendedoras.
- Agentes efectivos para resolver problemas y optimizar recursos.
- Estos personajes deben de estar bien definidos en sus actividades para no pasar con un mal que los asecha, que es la rotación y así tenerlos bien definidos en sus nichos.
- Deben de ser personas muy comunicativas y con ganas de aprender para desarrollar como personas, ya que en este mundo globalizado depende mucho de lo que es tecnología y deben de estar bien informados.
- Buscan calidad, estabilidad, economía.

El comportamiento de estos personajes dentro de este mercado competitivo debe de ser en mantener una idea bien clara para interactuar dentro de su trabajo y obtener mejoras cada día en su desempeño personal.

Darles un tipo de asesoramiento personalizada para ser más emprendedores y competitivos dentro de este mercado, nos enfocamos en brindar los siguientes servicios:

- Comunicación Social
- Redes Sociales.

En el plan de marketing desarrollado más adelante se encuentran las acciones que se ejecutaran para cada tipo de cliente

### **2.15.5 Amenaza de ingreso de productos sustitutos**

Se dice que dos productos/servicios son sustitutos cuando representan una alternativa a los consumidores/usuarios del mismo. Sin embargo, esto depende de una serie de factores, como la disponibilidad de tales sustitutos, los costos, la propensión al cambio por parte de los consumidores/usuarios, la agresividad de los productores de los sustitutos, etc.

La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad de la institución y de la industria.

#### **2.15.5.1 Sustitución desde el Punto de Vista de la Demanda**

Las tendencias de sustitución son percibidas como funciones similares o muy relacionadas, esto es aquellas empresas que oferten los servicios contables, tributarios y financieros. Desde esta perspectiva se puede considerar las similitudes en cuanto a oferta de paquetes de servicios. Al

tomar en cuenta esta variable existirían 1911 empresas que ofertan los mismos paquetes de servicios, de entre las cuales podrían escoger los potenciales clientes.

#### **2.15.5.2 Sustitución desde el Punto de Vista de la Oferta.**

El enfoque desde el punto de vista de la oferta comienza con todos los competidores que posiblemente podrían atender la misma necesidad. Esto da un panorama diferente porque explícitamente se puede considerar las similitudes en cuanto a modalidad de servicio, la oferta prácticamente se triplica, pues, casi todas las empresas trabajan bajo procedimientos similares de trabajo.

#### **2.15.5.3 Sustituto por necesidad**

Si se consideran dos parámetros: Cumplir con la legislación ecuatoriana y el poder adquisitivo, se pueden mencionar como sustitutos: Empresas y Asesores independientes del exterior ofreciendo servicios on-line

## **2.16 PLAN DE MARKETING**

Se establecerá una estrategia de marketing, basado en el concepto de Guerrilla, tomando en consideración a un nicho desatendido, (MIPYMES) ofreciéndoles servicios que generalmente están fuera de su alcance, puesto que los profesionales y demás empresas consultoras tienen precios que vuelven sus servicios prohibitivos para estos pequeños negocios que usualmente necesitan guía para su correcto desarrollo.

Se sabe que el mix de marketing es una herramienta que ayuda a desarrollar un vínculo más cercano con el cliente, de cualquier tipo de empresa, proveedora de bienes o servicios. En el caso de las últimas diferentes gurús del marketing encabezados por Phillip Kotler plantean cambios en la orientación del marketing para las empresas de servicio, transformando las 4P en 4C, que pretenden generar un diálogo con el cliente, en el que este es protagonista del mismo más que un receptor. Se cambia entonces:

- Producto por Consumidor o Cliente.
- Precio por Costo.
- Plaza por Conveniencia.
- Promoción por Comunicación.

**Consumidor o Cliente.-** El objetivo de cualquier producto o servicio es satisfacer al cliente y generar un producto que esté a la medida de sus requerimientos, es por esto que siempre se debe mantener contacto con el público objetivo para conocer cuáles son las necesidades que se deben satisfacer. Soluciones Integradas desarrollará estrategias de Marketing Directo, al no ser un producto de consumo masivo, la forma de comunicación o promoción hacia los clientes debe ser específica y personalizadas, un grupo de vendedores visitará a los clientes potenciales, haciendo levantamiento de información para presentar propuestas de servicios que puedan ser aprovechadas por los clientes obteniendo el máximo beneficio de la asesoría contratada. Nuestros clientes son las micro, pequeñas y medianas empresas, constituyendo estas según el INEC Económico del 2010 el 95% de las empresas las que pueden ser denominadas micronegocios por tener de 1 a 9 empleados. Ecuador figura en el Top 10 del emprendimiento de acuerdo al Monitor Global del Emprendimiento, organización con sede en Reino Unido, cuyo origen se da en el London School Business. A pesar de esto existe la discusión de si los



ecuatorianos emprendemos por vocación o por necesidad, al ser un mercado de economía emergente, se pudiera suponer que la mayoría de estos emprendimientos surgen por la falta de empleos o de buenos salarios en un mercado laboral cada vez más competitivo.

De la misma forma podemos apreciar en los resultados de este censo anteriormente mencionado, la orientación de los tipos de negocios que son emprendidos por los ecuatorianos. Un 65% de los emprendimientos está orientado al consumidor, el 19% a la transformación de bienes y 16% a los servicios. Esto puede demostrar que existe un mercado amplio entre los micros y pequeños negocios que serían la fuente principal de nuestros ingresos.

**Costo.-** El cliente no solo busca un buen precio, sino que también evalúa el tiempo y el desgaste que le tomará adquirir un producto o servicio. El precio puede ser importante, pero la satisfacción al adquirir un producto es a veces decisivo. Un producto que tiene un servicio post venta, puede marcar una diferencia positiva, con otro que es mucho más económico. Partiendo de estas premisas, Soluciones Integradas trabajará con precios que permita mantenerse en el mercado, pero dando importancia a las necesidades de los clientes, es decir, en cada plan de asesoría que se plantee se buscará la forma de además de ser económicos (generando utilidad) se pueda ofrecer un servicio que el cliente pueda valorar, es decir en cada caso se ofrecerá una capacitación gratuita para los empleados de la empresa atendida con el fin de que el precio sea valorado por el cliente como justo y de la misma forma incentivar el consumo de nuestro servicio de capacitación.

**Conveniencia.-** Se debe tomar en consideración como llegará mejor el servicio al cliente. Es mucho más estimulante para la venta de un servicio, conocer donde le gustaría al cliente

adquirirlo, que venderlo en cualquier lugar donde se encuentre. El ambiente adecuado para la compra de un servicio puede ser decisivo para que se desarrolle la compra. Soluciones Integradas buscará a sus clientes a partir de bases de datos y visitas personalizadas a los potenciales consumidores del servicio ofrecido. Los vendedores serán capacitados y se les brindará herramientas que les permitirá de mejor forma ofrecer los servicios, en base a el manual de imagen corporativa diseñado se generará un díptico que detallará los servicios ofrecidos. Esta será la fuente principal de los clientes. Cabe recalcar que Soluciones Integradas será un socio activo de la Cámara de Comercio de Guayaquil, así como de la Cámara de la Pequeña Industria, participando activamente en los diferentes eventos que ambas organizan en beneficio de sus afiliados. Por ejemplo, se brindará al menos 6 veces al año una charla de al menos 4 horas de manera gratuita a los socios de la cámara a través de IDE PRO, en estos espacios es permitido entregar publicidad a los participantes al evento. Las oficinas estarán ubicadas en el Entrepreneur Center, donde se alquilará un espacio que permitirá desde el inicio manejar la imagen de un empresa seria, sin incurrir en demasiados costos fijos. De esta forma existirá la suficiente cercanía y movilidad para atender a los pequeños empresarios en los diferentes puntos de la ciudad. Debemos destacar que existen instituciones que brindan asesorías a sus socios, en el caso de la Cámaras gremiales, así como Instituciones Estatales que buscan incentivar el emprendimiento. Nuestro servicio tendrá como factor diferenciador el acercarnos directamente al cliente potencial, en los casos mencionados anteriormente son los clientes los llamados a hacer contacto con los gremios o el Estado para conseguir apoyo y ayuda. El tiempo de respuesta de estos centros de ayuda es lento, debido a la cantidad de demanda de sus servicios, en muchos casos, no existen programas que respalden de manera efectiva el uso eficiente de los recursos que se disponen para fomentar el desarrollo de nuevos negocios, tal es el caso de la Prefectura del

Guayas, que cuenta con un centro de apoyo para emprendedores, pero que lastimosamente no es aprovechado por falta de un programa que pueda definir acciones específicas para su correcto uso.

**Comunicación.-** Mediante la comunicación se promueve y se divulga las ventajas y beneficios de un servicio que se quiere vender. La comunicación informa y persuade.

En la comunicación se define la estrategia de comunicación, es decir, se detectan los medios adecuados para transmitir el mensaje, generando la mayor cantidad de clientes a menor costo. En la estrategia de comunicación el posicionamiento debe ser coherente con lo que se desea transmitir al cliente. La comunicación debe desarrollarse en el lugar correcto, de tal manera, que no interrumpa la actividad del público al que nos vamos a dirigir. La retroalimentación que brindan las redes sociales en la actualidad es muy beneficiosa para conseguir una buena comunicación con el cliente actual y potencial.

### **2.16.1 Servicios ofrecidos**

La empresa Soluciones integradas, ofrecerá sus servicios a Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), ubicadas en la ciudad de Guayaquil, de todos los sectores económicos (comerciales, productoras y de servicios).

Brindará el servicio contable, tributario, financiero y de asesoría a MIPYMES con la finalidad de solucionar los problemas existentes. Y posteriormente, convertirse en el sinónimo de solución permanente de los problemas contables, tributarios y financieros.

La empresa ofertará sus servicios priorizando la accesibilidad de los clientes. Por lo cual se tomará en cuenta el tiempo requerido para prestar el servicio, el volumen de la información y el tipo de proyecto solicitado por el cliente.

#### **2.16.1.1 Levantamiento del cliente y reconstrucción contable**

La empresa Soluciones integradas, para MIPYMES, realizará las siguientes acciones antes de empezar a prestar el servicio:

- Informar a los clientes potenciales de la existencia de la empresa y sus servicios por las diferentes vías de comunicación, como la entrega de publicidad e información.
- Toma de datos clientes potenciales
- Contactar a clientes para programar visita.
- Ofertar los servicios y conocer información general de la empresa.
- Preparar un proyecto ajustado a las necesidades del cliente y poner en su consideración indicando las ventajas de su aplicación y beneficios a obtener.
- Seguimiento de oferta y proceso de negociación.
- Levantamiento de documentación e información.
- Levantamiento de la información contable, tributaria y financiera del cliente.
- Establecer el procedimiento para el proceso:
  - Contabilidad nueva
  - Contabilidad existente aprobada
  - Contabilidad existente que requiere auditoria

Una vez que se haya firmado el contrato con el cliente, en una situación estándar se aplicara el siguiente flujo del proceso contable:

### **2.16.1.2 Servicio de Asesoría**

La empresa Soluciones integradas ofrecerá a las MIPYMES los siguientes servicios de asesoría:

#### **2.16.1.2.1 Servicio de Asesoría Contable**

Consiste en orientar, guiar, aconsejar, enseñar al cliente durante todo el proceso contable o en cualquier etapa del mismo. Estos pueden ser:

- Organización de la contabilidad y sus registros.
- Asesoría en todas y cada una de las etapas del proceso contable.
- Implantación de sistema contable
- Revisión de sistema contable existente en la empresa
- Elaboración del plan de cuentas e inicio de los registros.
- Elaboración de Roles de Pago
- Elaboración de Planillas del IESS
- Elaboración de Presupuestos
- Levantamiento y Control de Activos fijos
- Elaboración de Estados Financieros
- Actualización de la información contable

#### **2.16.1.2.2 Servicio de Asesoría Tributaria**

Asesorar en el manejo, control y cálculo de obligaciones impuestas por los organismos de control: SRI, Superintendencia de Compañías y Municipio. Se puede considerar los siguientes servicios:

- Declaraciones mensuales de impuestos
- Declaraciones del impuesto a la renta
- Anticipos del impuesto a la renta
- Anexos de Impuestos
- Impuestos a los consumos especiales
- Impuesto Predial y patente
- Pago Superintendencia de Compañías
- Impuestos aduaneros

#### **2.16.1.2.3 Servicio de Asesoría Financiera**

Este servicio presenta una importancia invaluable, ya que permitirá establecer la situación económica y financiera de la MIPYME en base de la cual sus administradores o sus directivos podrán tomar decisiones de una manera más acertada. El servicio está compuesto de:

- Análisis financiero utilizando razones financiera
- Análisis financiero horizontal y vertical
- Análisis financiero considerando los índices del sector económico.
- Elaboración de informe y presentación de sugerencias y recomendaciones.
- Elaboración de Presupuestos
- Elaboración de Estados Financieros Proforma

### **2.16.1.3 Capacitación**

La mayoría de las asesorías serán complementadas con el servicio de capacitación, en algunos casos serán parte de los paquetes ofrecidos en el servicio de asesoría, en otros casos se capacitará adicionalmente al servicio antes mencionado. Se desarrollarán temas de interés para las diferentes pequeñas y medianas empresas atendidas, ofreciendo temas de capacitación continúa como:

- Servicio al cliente
- Ventas
- Manejo de recursos, presupuesto
- Entrenamiento Contable y Tributario

### **2.16.2 Precios Referenciales**

El precio es el emolumento que se paga por recibir un producto o un servicio. El precio (costo + gastos administrativos + gastos de ventas + margen de utilidad), será fijado tomando en cuenta los siguientes factores:

- La clase de servicio
- El volumen de información a procesar
- El costo del proceso
- Los gastos administrativos y de ventas
- Oferta y demanda del servicio
- Los precios de la competencia
- El margen de utilidad que se puede obtener

La empresa Soluciones integradas, fijará precios competitivos que le permitan posicionarse en el mercado. El precio fijado de acuerdo al volumen de transacciones comerciales realizadas por la empresa será: para las Microempresas desde \$210. Para las Pequeñas Empresas desde \$450 y para las Medianas Empresas desde \$800. Considerando que una asesoría básica no lleva más de dos semanas de trabajo, lo que significa atender a algunos clientes simultáneamente, de acuerdo a la complejidad del negocio. Con respecto a las capacitaciones, el costo promedio de las mismas será de \$180,00 por 6 horas de capacitación en grupos de no más de 15 personas, lo que permitirá a las pequeñas y medianas empresas en un solo evento capacitar a todo su personal

### **2.16.3 Imagen Corporativa**

Se establece un manual de imagen corporativa que contiene los lineamientos generales para aplicar correctamente la marca en sus diferentes usos gráficos, y es una herramienta para todas las personas que se encuentren involucradas con la marca corporativa, evitando manejos indebidos que puedan afectar su imagen. Se ha desarrollado lineamientos para una comunicación simple y focalizada que represente el carácter de la compañía.

La consultora será juzgada no solamente por su desempeño, sino también por la imagen visual que proyecta sobre los clientes, proveedores, empleados y cualquier otra persona que entre en contacto con ella. Es por esto que la identidad juega un papel importante que simboliza y deberá



transmitir el origen, personalidad, calidad y valores de Soluciones integradas. En los anexos de este documento podemos encontrar el Manual de Imagen Corporativa completo.

Se escogió un logotipo con los colores azul, gris y blanco, pues son los colores, que según la teoría del color, proyectan profesionalismo y sobriedad que son parte de nuestros valores y de la imagen que busca vender a los clientes potenciales, la empresa.

Imagen 4: logo de la empresa



Elaborado por: Paul Avilés

### **2.16.3.1 Estrategias de Promoción**

La empresa Soluciones Integradas, entre las estrategias de marketing que empleará, basada en el marketing directo, que busca llegar de forma directa al segmento de mercado a atender y con la finalidad de dar a conocer la organización utilizará a más de sus servicios regulares (asesorías y capacitación), los siguientes mecanismos que permitan el acercamiento a los clientes potenciales, Entre los cuales tendremos:

- Afiliar a Soluciones Integradas a la Cámara de Comercio de Guayaquil, para aprovechar esa vía y tener acceso a su base de socios (más de 9000) y realizar acciones como mailing o buzoneo de manera directa.
- Desarrollo de charlas, conferencias, seminarios, gratuitos para MIPYMES, utilizando auspiciantes y patrocinadores que permitan ofrecer temas interesantes y actuales, pero que no tengan costos o sus costos sean mínimos para que el segmento al que queremos atender pueda participar.
- Realizar contactos con Subsecretaría de MIPYMES (MIPRO), Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad, Instituto Nacional de Economía Popular y Solidaria (MIES)
- Participar en ferias para emprendedores, artesanos y MIPYMES, etc.
- Entrega de publicidad e información sobre los servicios que oferta la empresa.
- Aprovechar las TIC'S, que nos permitan darnos a conocer a través de la Web.
- Utilizar los servicios de un especialista en ventas, para que tome contacto con clientes potenciales y oferte nuestros servicios.
- En general ofertando un servicio personalizado eficiente con calidez y calidad. Exhibiendo precios atractivos.
- Escribir artículos de interés sobre el ambiente empresarial, de los diferentes sectores, para que sean publicados en la revista Comercio de la Cámara de Comercio de Guayaquil, de esta manera se generará una promoción de la marca que no tendrá costo pero si un impacto en posibles clientes potenciales.
- Participar en Charlas Gratuitas abiertas por medio de IDEPRO, para vender de manera indirecta los servicios que se ofrecen.

A continuación se detallan algunas de las estrategias de manera gráfica:



Diseño de mailing que se empleará para la base de datos de la Cámara de Comercio de Guayaquil, se debe considerar que no todos los clientes potenciales tienen correo electrónico o lo usan con frecuencia, pero se atacará a las pequeñas y medianas empresas más que a las micro con este esfuerzo.

Para llegar a las microempresas se utilizará un tríptico que será entregado a los clientes potenciales por el equipo de vendedores que levantarán información para poder ofrecer propuestas de servicios focalizadas en las necesidades de cada cliente, entendiendo la dificultad del proceso de venta de este servicio.



La empresa hará todos los esfuerzos necesarios para mantener contacto permanente con las MIPYMES con la oportunidad de hacer conocer nuestros servicios y novedades de los mismos. Se establecerá un cana directo con los clientes, una vez que se les haya brindado algún servicio,

se les dará un servicio post venta que permitirá mantener un vínculo con ellos y a la vez medir la efectividad del servicio entregado. Esta será la primera de las acciones de CRM que ofreceremos. De la misma forma generaremos capacitaciones dirigidas para los diferentes sectores a los que invitaremos a los clientes de acuerdo a los sectores a los que pertenezcan. Se trabajará con herramientas actuales como las redes sociales y blogs lo que nos permitirá, reforzar imagen, estas vías de comunicación estarán más dirigidas a pequeñas y medianas, así como para las micro empresas que manejen este tipo de medios. En estas fan pages daremos consejos útiles para los emprendedores, así como información sobre los servicios adicionales ofrecidos por la empresa.



El facebook, twitter, página web y blog será manejado por un community manager que revisará contenidos y trabajará respetando la imagen y línea gráfica de Soluciones Integradas, para evitar caer en los errores comunes en el uso de este tipo de herramientas.

Conclusiones:

Después de los distintos análisis realizados, podemos concluir que existe una posibilidad de negocio, debido a la cantidad de emprendimientos que se generan año a año en la ciudad de Guayaquil, así como en el país. De la misma manera en que el INEC Económico del 2010 permite ver que el mercado ecuatoriano es muy particular, puesto que la mayor cantidad de empresas no tienen más de 9 empleados, debemos destacar que muchos de los emprendimientos no sobreviven la primera o segunda generación, lo que podría sugerir la necesidad de implementar métodos de capacitación y mejora para estas pequeñas organizaciones que a pesar de ser ideas viables, no siempre son estructuradas o ejecutadas de manera adecuada, razón por la que desaparecen.

Soluciones Integradas busca disminuir estos índices de cierre, y fomentar la cultura de capacitación, decide utilizar un marketing de guerrilla, a través de estrategias de marketing directo como los mailings, visitas puerta a puerta, redes sociales y eventos dirigidos, que permitan a los posibles clientes y clientes afianzar sus relaciones con la empresa y mejorar su desempeño. Estas estrategias son mucho más efectivas que las empleadas en el marketing masivo, por lo que resultan más rentables, en este caso, la inversión en mercadeo estará limitada a la impresión de los dípticos, el costo de los vendedores, que ganarán comisiones por sus contratos cerrados, el costo del community manager, y lo que se deba invertir en los eventos que serán financiados por intermedio de patrocinios y auspicios.

## CAPÍTULO 3: ESTUDIO TÉCNICO

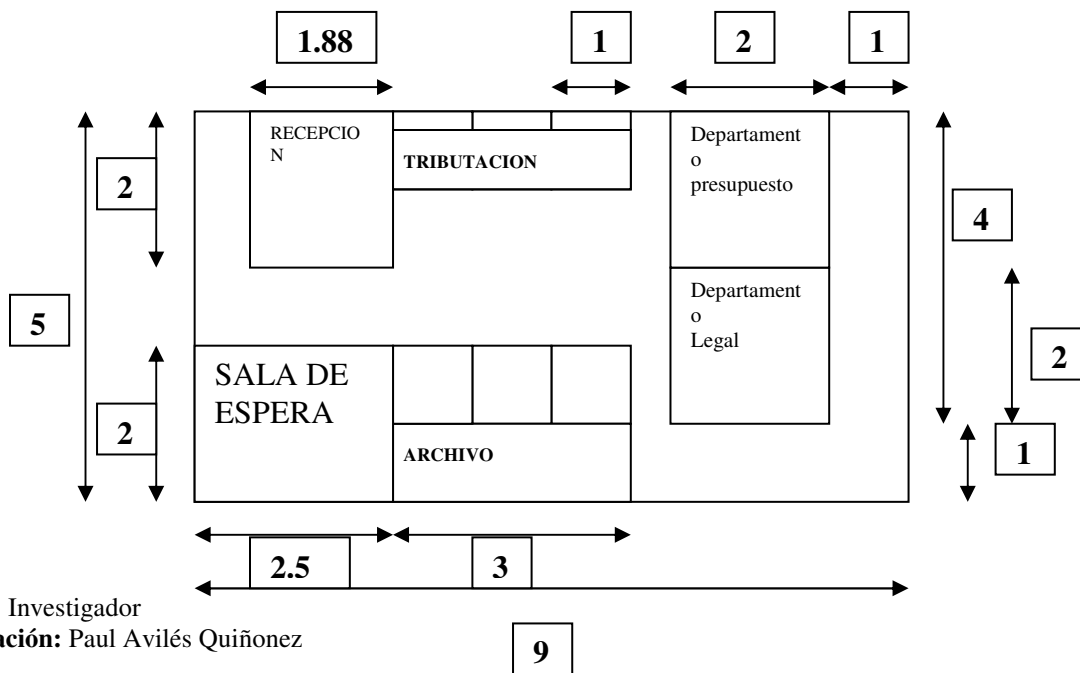
### 3 UBICACIÓN DE LA EMPRESA

Estará ubicado en la nueva zona comercial ENTERPRENEUR BUSINESS CENTER de Guayaquil en Ecuador, Av. Leopoldo Carrera #103 (Ceibos) esa será la oficina principal y la adecuación de la misma tiene un costo de \$ 1.500 dólares.

Esta oficina contara con 4 cubículos donde se realizaran trabajos de tributación tres oficinas en las cuales serán los diferentes departamentos, tendremos una bodega adecuada para ser utilizada como archivo, contaremos con una recepción a la entrada de las oficinas y una sala de espera para no congestionar el área de trabajo y un baño.

### 3.1 DISEÑO DE LAS INSTALACIONES

Gráfico N° 14 diseño de la instalación



Fuente: Investigador

Elaboración: Paul Avilés Quiñonez

ESCALA: 1:1

VISTA SUPERIOR

TOTAL DE LA OFICINA: 45 m<sup>2</sup>

### 3.2 EQUIPO Y MOBILIARIO

La empresa soluciones integradas comprará los siguientes equipos y mobiliarios que son pre operacional y que están detallados de la siguiente manera:

**Cuadro N° 16**Análisis de muebles y enseres

Cantidad	Descripción
8	COMPUTADORAS
4	MESAS DE TRABAJO PARA COMPUTADORAS
4	SILLAS TIPO SECRETARIA
3	ESCRITORIO EN L
3	SILLAS EJECUTIVAS
6	ARCHIVADORES AÉREOS
3	ARCHIVADORES
1	DISPENSADOR DE AGUA
2	AIRES ACONDICIONADOS
1	IMPRESORA-FOTOCOPIADORA
3	IMPRESORAS MULTIFUNCIONAL
1	ESTANTERÍA
1	RELOJ BIOMÉTRICO
3	MUEBLES SOFÁ
1	MESA EJECUTIVA
1	ESCRITORIO-RECEPCIÓN
14	SILLAS
1	TELÉFONO TIPO FAX

**Fuente:** Investigadores

**Elaboración:** Paul Avilés Quiñonez



### 3.3 INVERSIÓN Y ADECUACIONES EN OBRAS FÍSICAS

Los valores de los productos adquiridos por la empresa soluciones integradas son detallados con sus respectivos valores y estos fueron sacados por el promedio de 3 cotizaciones de diferentes empresas proveedoras de estos productos.

**Cuadro N° 17 Equipos de inversión**

<b>INVERSIÓN EN EQUIPOS</b>			
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio total</b>
8	COMPUTADORAS	\$ 750.00	\$ 6,000.00
4	MESAS DE TRABAJO PARA COMPUTADORAS	\$ 85.00	\$ 340.00
4	SILLAS TIPO SECRETARIA	\$ 80.00	\$ 320.00
3	ESCRITORIO EN L	\$ 200.00	\$ 600.00
3	SILLAS EJECUTIVAS	\$ 100.00	\$ 300.00
6	ARCHIVADORES AÉREOS	\$ 40.00	\$ 240.00
3	ARCHIVADORES	\$ 30.00	\$ 90.00
1	DISPENSADOR DE AGUA	\$ 80.00	\$ 80.00
2	AIRES ACONDICIONADOS	\$ 600.00	\$ 1,200.00
1	IMPRESORA-FOTOCOPIADORA	\$ 800.00	\$ 800.00
3	IMPRESORAS MULTIFUNCIONAL	\$ 200.00	\$ 600.00
1	ESTANTERÍA	\$ 150.00	\$ 150.00
1	RELOJ BIOMÉTRICO	\$ 150.00	\$ 150.00
3	MUEBLES SOFÁ	\$ 100.00	\$ 300.00
1	MESA EJECUTIVA	\$ 350.00	\$ 350.00
1	ESCRITORIO-RECEPCIÓN	\$ 450.00	\$ 450.00
14	SILLAS	\$ 35.00	\$ 490.00
1	TELÉFONO TIPO FAX	\$ 95.00	\$ 95.00
<b>TOTAL</b>			\$ 12,555.00

**Fuente:** Investigadores

**Elaboración:** Paul Avilés Quiñonez

### 3.4 OTROS COSTOS

Cuadro N° 18 Adecuación de local

ADECUACIÓN DEL LOCAL			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P/UNITARIO	TOTAL
4	Canecas de Pinturas	\$ 33.00	\$ 132.00
21	Focos	\$ 2.69	\$ 56.49
45	Piso flotante	\$ 9.00	\$ 405.00
1	Extintores	\$ 35.00	\$ 35.00
7	Cable	\$ 52.00	\$ 364.00
1	Divisiones y paneles	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00
320	Pintada por metro cuadrado	\$ 2.00	\$ 640.00
20	Instalación por punto eléctrico	\$ 8.00	\$ 160.00
			\$ 2,792.49

**Fuente:** Investigadores

**Elaboración:** Paul Avilés Quiñonez

### 3.5 BALANCE DE PERSONAL

SUELDOS Y SALARIOS DESGLOSADO															
No.	NOMBRES	CARGO	TIEMPO MESES	RMU	APORTE MENSUAL 9,35%	INGRESO NETO DISPONIBLE	RAU	APORTE PATRONAL M 11,15%	APORTE PATRONAL A 11,15%	IECE 1% MENSUAL	IECE 1% ANUAL	13 SUELDO	14 SUELDO	FONDO RESERVA	COSTO PRESUPUESTARIO ANUAL
1	AVILES QUIÑONEZ WILLIAN PAUL	GERENTE	12	\$1.200,00	\$112,20	\$1.087,80	\$14.400,00	\$133,80	\$1.605,60	\$12,00	\$144,00	\$1.200,00	\$318,00	\$1.200,00	\$18.867,60
2	LUNA ANDRADE JAVIER ANDRES	JEFE DE ASESORIA	12	\$600,00	\$56,10	\$543,90	\$7.200,00	\$66,90	\$802,80	\$6,00	\$72,00	\$600,00	\$319,00	\$600,00	\$9.593,80
3	LOPEZ PALMA JEFERSON GREGORIO	JEFE DE TALENTO HUMANO	12	\$600,00	\$56,10	\$543,90	\$7.200,00	\$66,90	\$802,80	\$6,00	\$72,00	\$600,00	\$320,00	\$600,00	\$9.594,80
4	VILLON MORAN MARICARMEN	JEFE DE CONTABILIDAD	12	\$600,00	\$56,10	\$543,90	\$7.200,00	\$66,90	\$802,80	\$6,00	\$72,00	\$600,00	\$321,00	\$600,00	\$9.595,80
5	MORA AVILES CRISTINA ELIZABETH	SECRETARIA	12	\$450,00	\$42,08	\$407,93	\$5.400,00	\$50,18	\$602,10	\$4,50	\$54,00	\$450,00	\$322,00	\$450,00	\$7.278,10
6	GALARZA ORTIZ FREDDY JAVIER	ASISTENTE	12	\$480,00	\$44,88	\$435,12	\$5.760,00	\$53,52	\$642,24	\$4,80	\$57,60	\$480,00	\$323,00	\$480,00	\$7.742,84
7	MENDOZA SANTILLAN LIZ LIJANA	ASISTENTE	12	\$480,00	\$44,88	\$435,12	\$5.760,00	\$53,52	\$642,24	\$4,80	\$57,60	\$480,00	\$323,00	\$480,00	\$7.742,84
8	GAVILANES VERA JOHANA ERIKA	ASISTENTE	12	\$480,00	\$44,88	\$435,12	\$5.760,00	\$53,52	\$642,24	\$4,80	\$57,60	\$480,00	\$323,00	\$480,00	\$7.742,84
9	ESTRELLA BARCIA SARAH BELLA	ASISTENTE	12	\$480,00	\$44,88	\$435,12	\$5.760,00	\$53,52	\$642,24	\$4,80	\$57,60	\$480,00	\$323,00	\$480,00	\$7.742,84
10	MACIAS MOREJON ANDRES JULIAN	CONSERJE MENSAJERO	12	\$320,00	\$29,92	\$290,08	\$3.840,00	\$35,68	\$428,16	\$3,20	\$38,40	\$320,00	\$324,00	\$320,00	\$5.270,56
TOTALES				\$5.690,00	\$532,02	\$5.157,99	\$68.280,00	\$634,44	\$7.613,22	\$56,90	\$682,80	\$5.690,00	\$3.216,00	\$5.690,00	\$91.172,02

PAGO PERSONAL DE SEMINARIO				
CONCEPTO	CANTIDAD CONTRACTUAL	DESCUENTO 8%	TOTAL A PAGAR	TOTAL ANUAL
PAGO PROFESOR	1000	\$ 80,00	\$ 920,00	\$ 11.040,00

PAGO PERSONAL DE ASESORIA					
CONCEPTO	CANTIDAD DE PERSONAL	CANTIDAD CONTRACTUAL	DESCUENTO 8%	TOTAL A PAGAR	TOTAL ANUAL
PAGO SERVICIOS PROFESIONALES	4	950	\$ 76,00	\$ 874,00	\$ 41.952,00

Imagen 5: balance de personal  
Elaborado por: Paul Avilés Quiñonez

Mediante un previo análisis se determinó la cantidad de colaboradores que vamos a necesitar para el buen funcionamiento de la empresa como observamos nuestros sueldos están por encima del Sueldo Básico Unificado para que de esta manera el personal labore con entusiasmo sin sentirse explotados y además cumpliremos con todos las obligaciones que nos exige la ley como empleadores.

### 3.6 MANUAL DE PROCEDIMIENTO

#### 3.6.1 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

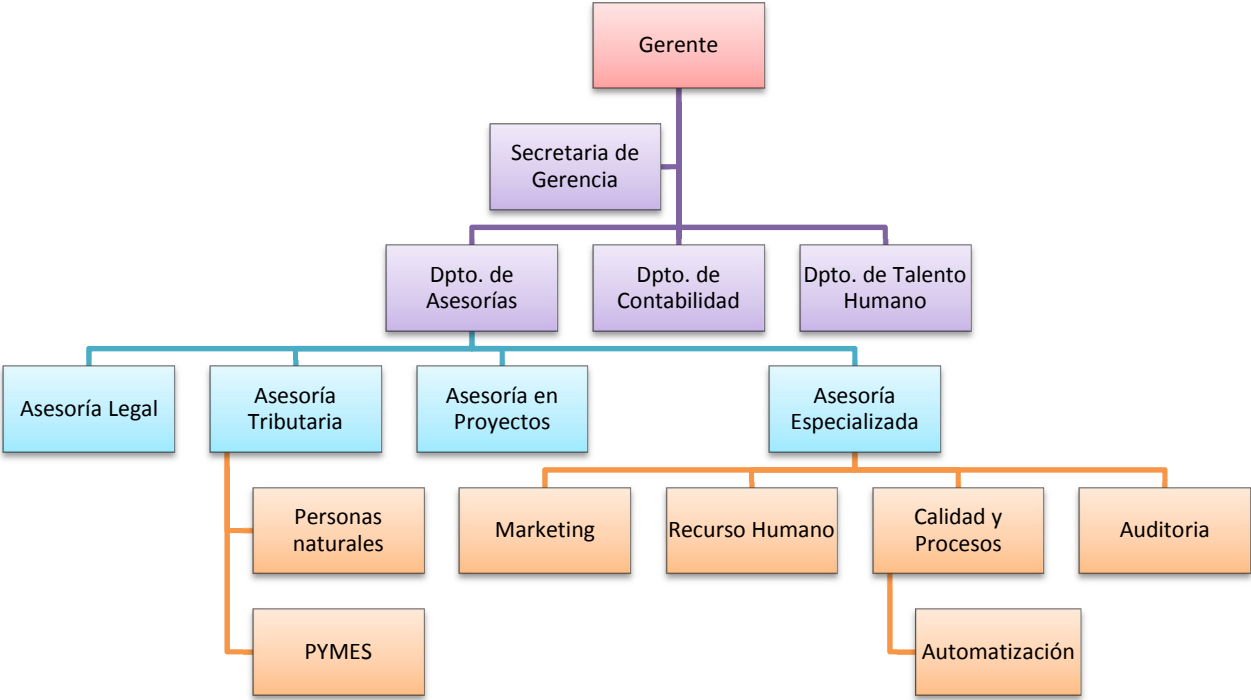


Imagen 6: organigrama funcional  
Elaborado: Paul Avilés Quiñonez

El organigrama representa de forma gráfica la estructura organizacional de la empresa Soluciones Integrada para MIPYMES. Como se puede observar en el siguiente cuadro solo se contrata al personal requerido, y el resto del personal de asesoría será contratado por factura. De esta manera la relación existente entre los departamentos y los niveles jerárquicos y funcionales de la empresa.

Cuadro N° 19 niveles jerarquicos

<b>DESCRIPCIÓN DE LOS NIVELES JERÁRQUICOS</b>	
<b>CANTIDAD</b>	<b>PUESTO</b>
<b>Gerencia</b>	
1	Gerente
1	Secretaria de gerencia
<b>Departamento de talento humano</b>	
1	Jefe de talento humano
1	Asistente de talento humano
1	Mensajero
<b>Departamento de contabilidad</b>	
1	Jefe de contabilidad
<b>Departamento de asesoría</b>	
1	Jefe de asesoría
4	Asistentes tributarios

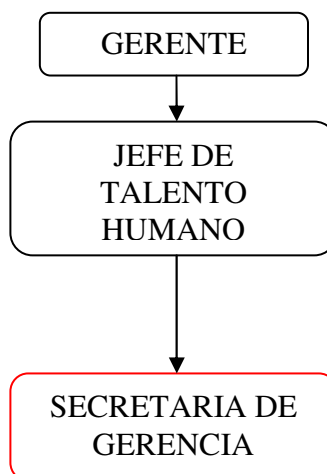
Elaborado por: paul aviles

### 3.6.2 DESCRIPCION DE FUNCIONES

#### 1. Identificación del cargo:

<b>TITULO DEL CARGO</b>	SECRETARIA
<b>ÁREA / DEPARTAMENTO</b>	GERENCIA
<b>CARGO DE SUPERVISOR INMEDIATO</b>	GERENTE GENERAL, JEFE DE TALENTO HUMANO
<b>CARGOS QUE SUPERVISA</b>	MENSAJERO

#### 2. Ubicación del cargo en la estructura orgánica:



#### 3. Propósito o misión del cargo:

Brindar a su jefe un apoyo incondicional con las tereas establecida, además de acompañar en la vigilancia de talento humano, informar de cualquier situación a sus superiores, estar al tanto de las notificaciones.

#### 4. Descripción de funciones:

<b>N°</b>	<b>Funciones</b>
1	RECLUTAR LAS SOLICITUDES DE SERVICIOS POR PARTE DEL DEPARTAMENTO.
2	HACER UNA EVALUACIÓN PERIÓDICA DE PROVEEDORES PARA VERIFICAR EL CUMPLIMIENTO Y SERVICIOS DE ESTOS.
3	RECIBIR E INFORMAR ASUNTOS QUE TENGA QUE VER CON EL DEPARTAMENTO CORRESPONDIENTE PARA QUE TODO ESTEMOS INFORMADOS Y DESARROLLAR BIEN EL TRABAJO ASIGNADO
4	ATENDER Y ORIENTAR AL PUBLICO QUE SOLICITE LOS SERVICIOS DE UNA MANERA CORTES Y AMABLE PARA QUE LA INFORMACIÓN SEA MÁS FLUIDA Y CLARA.
5	HACER Y RECIBIR LLAMADAS TELEFÓNICAS PARA TENER INFORMADO A LOS JEFES DE LOS COMPROMISOS Y DEMÁS ASUNTOS.
6	OBEDECER Y REALIZAR INSTRUCCIONES QUE LE SEAN ASIGNADAS POR SU JEFE

#### 5. Tiempo de adaptación al cargo

Quince días

#### **PERFIL DEL CARGO** **INSTRUCCIÓN O FORMACIÓN REQUERIDA PARA EL CARGO**

##### **REQUERIDO**

- Excelente redacción y ortografía.
- Facilidad de expresión verbal y escrita.
- Persona proactiva, y organizada
- Facilidad para interactuar en grupos.
- Dominio de Windows, Microsoft Office, Star Office, Linux e Internet.
- Brindar apoyo a todos los departamentos.
- Desempeñarse eficientemente en cualquier Área Administrativa.
- Aptitudes para la organización.

- Buenas relaciones interpersonales.
- Dinámica y entusiasta.
- Habilidades para el planeamiento, innovación, motivación, liderazgo y toma de decisiones.
- Capacidad de trabajar en equipo y bajo presión.

**PREFERIDO**

- Responsable del recepcionar, registrar y distribuir la correspondencia de gerencia.
- Emisión de correspondencia bajo numeración correlativa y codificada, de acuerdo al departamento que le ordene, y su remisión inmediata.
- Atención diaria de las agendas de la Gerencia.
- Atención a las entrevistas personales.
- Recepción de mensajes telefónicos de gerencia.
- Cumplir y hacer cumplir las políticas, normas y procedimientos de la empresa.

**Experiencia requerida para el cargo**

0 a 1 año	<b>X</b>
1 a 3 años	
3 a 5 años	
Más de 5 años	
Instituciones similares	
Posiciones similares	

**PERFIL POR COMPETENCIAS**

**COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES**

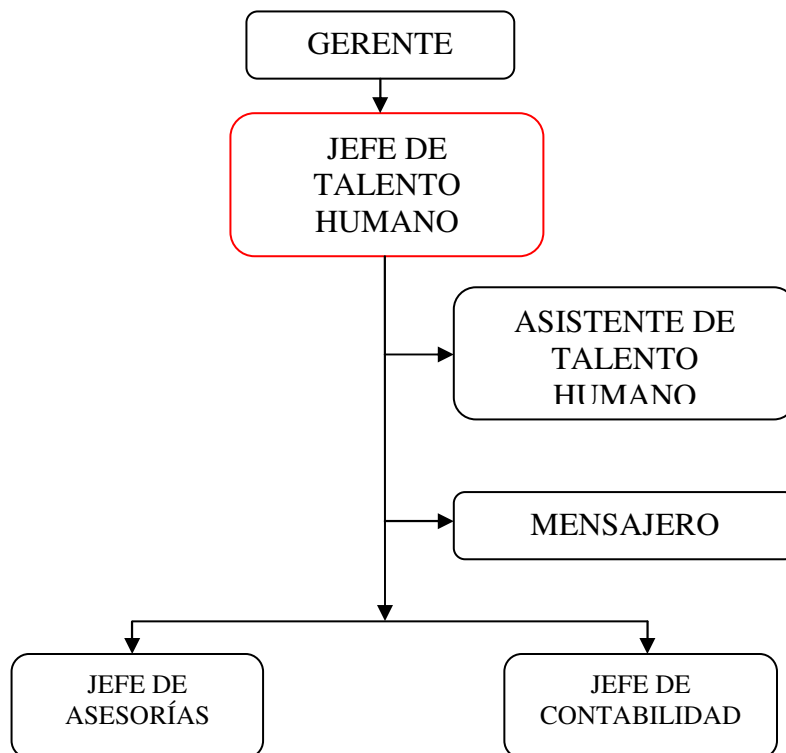
<b>COMPETENCIA</b>	<b>NIVEL</b>
Orientación al personal	3
Trabajo en equipo	3
Innovación y desarrollo	3
Enfoque a la calidad y a resultados	3



**1. Identificación del cargo:**

<b>TITULO DEL CARGO</b>	JEFE DE TALENTO HUMANO
<b>ÁREA / DEPARTAMENTO</b>	TALENTO HUMANO
<b>CARGO DE SUPERVISOR INMEDIATO</b>	GERENTE GENERAL
<b>CARGOS QUE SUPERVISA</b>	SECRETARIA DE GERENCIA, JEFE DE ASESORÍA, JEFE DE CONTABILIDAD, SECRETARIA, ASISTENTE, ASESORES

**2. Ubicación del cargo en la estructura orgánica:**



**3. Propósito o misión del cargo:**

Planificar y dirigir, los procesos de gestión de talento humano de la empresa, a fin de asegurar el cumplimiento de los planes estratégicos de la organización

#### 4. Descripción de funciones:

N°	Funciones
1	PLANIFICAR, ESTABLECER Y DIRIGIR LOS SISTEMAS DE TALENTO HUMANO DE ACUERDO A LA NORMATIVA Y POLÍTICAS DE LA EMPRESA
2	SUPERVISAR EL CONTROL DISCIPLINARIO Y LA INTEGRIDAD DE LOS COLABORADORES MEDIANTE EL CUMPLIMIENTO DE LOS REGLAMENTOS ESTABLECIDOS EN LA EMPRESA
3	ASESORAR A LA PARTE GERENCIAL EN EL DESARROLLO DE SISTEMAS Y ESTRATEGIAS PARA ASEGURAR EL OPTIMO DESEMPEÑO LABORAL
4	PLANIFICAR EL PRESUPUESTO ANUAL DEL ÁREA DE TALENTO HUMANO
5	DIRIGIR EL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO SEGÚN EL REGLAMENTO ESTABLECIDO POR EL IESS
6	REALIZAR OTRAS ACTIVIDADES RELACIONADAS A SU PUESTO DE TRABAJO O SOLICITUD DE SU INMEDIATO SUPERIOR

#### 5. Tiempo de adaptación al cargo

Seis meses

#### **PERFIL DEL CARGO** **INSTRUCCIÓN O FORMACIÓN REQUERIDA PARA EL CARGO** **REQUERIDO**

Psicología organizacional, ingeniería en administración de empresas o carreras afines, cursando el último año de una maestría.

**PREFERIDO** Post-grados en recursos humanos  
Post- grados en psicología industrial

**Experiencia requerida para el cargo**

0 a 1 año	
1 a 3 años	<b>x</b>
3 a 5 años	
Más de 5 años	
Instituciones similares	
Posiciones similares	<b>x</b>

**PERFIL POR COMPETENCIAS**

**COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>NIVEL</b>
Orientación al personal	4
Trabajo en equipo	4
Innovación y desarrollo	4
Enfoque a la calidad y a resultados	4

**COMPETENCIAS DE DIRECCIÓN**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>NIVEL</b>
Habilidades de dirección	4
Toma de decisiones	3
Liderazgo	4
Evaluación de perfiles	4

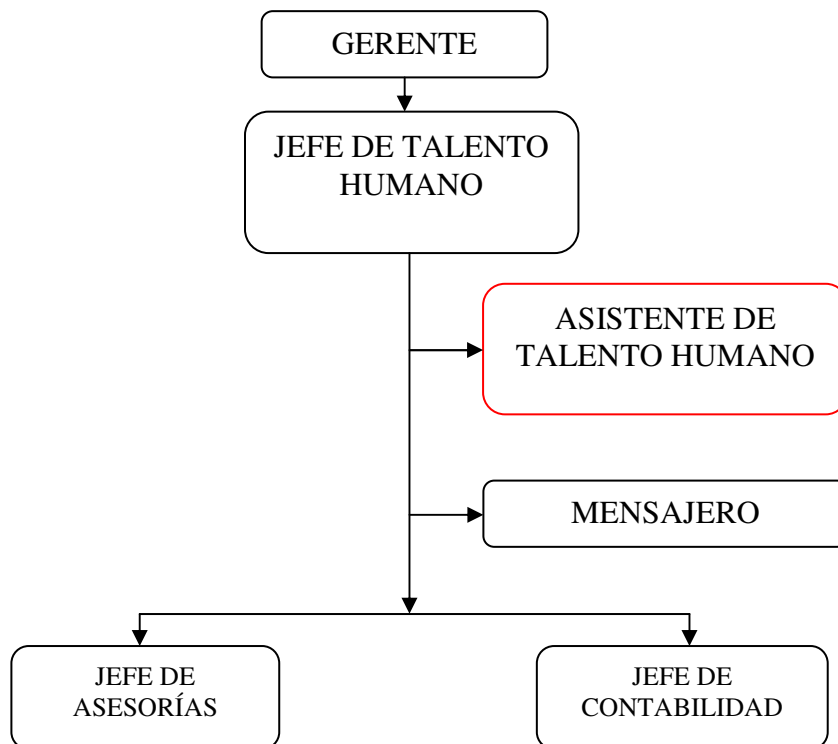
**COMPETENCIA TÉCNICAS**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>NIVEL</b>
Conocimientos de planeación estratégica	3
Conocimientos de legislación laboral	3
Conocimientos de leyes de seguridad social	3
Destreza en técnicas de negociación	3
Conocimiento de administración general	4
Conocimientos de políticas y procedimientos internos	3

**1. Identificación del cargo:**

<b>TITULO DEL CARGO</b>	ASISTENTE DE TALENTO HUMANO
<b>ÁREA / DEPARTAMENTO</b>	TALENTO HUMANO
<b>CARGO DE SUPERVISOR INMEDIATO</b>	GERENTE, JEFE DE TALENTO HUMANO, JEFE DE ASESORÍAS, JEFE DE CONTABILIDAD
<b>CARGOS QUE SUPERVISA</b>	SECRETARIA

**2. Ubicación del cargo en la estructura orgánica:**



### 3. Propósito o misión del cargo:

Dar soporte a todos los procesos de gestión de talento humano y planes estratégicos de la organización

### 4. Descripción de funciones:

N°	Funciones
1	SUPERVISAR Y CONTROLAR EL FUNCIONAMIENTO DE LOS EMPLEADOS
2	CONTROLAR AL SERVIDOR ENCARGADO DE LA RECEPCIÓN DE DOCUMENTOS, VERIFICANDO EL CUMPLIMIENTO DEL HORARIO ESTABLECIDO
3	INSTRUIR AL SERVIDOR DE MESA DE PARTES PARA QUE RECEPCIONES LOS DOCUMENTOS, DE ACUERDO A LAS NORMAS ESTABLECIDAS
4	CONTROLAR EL USO DE LOS SELLOS DE CLASIFICACIÓN DE LOS DOCUMENTOS
5	VERIFICAR LA DISTRIBUCIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN
6	COORDINAR EL SEGUIMIENTO DE LOS DOCUMENTOS CON LAS UNIDADES DE TRÁMITE DOCUMENTARIO DEL SECTOR

### 5. Tiempo de adaptación al cargo

Seis meses

### **PERFIL DEL CARGO** **INSTRUCCIÓN O FORMACIÓN REQUERIDA PARA EL CARGO** **REQUERIDO**

- ORIENTADO A PROFESIONALES PSICOLOGÍA INDUSTRIAL, ORGANIZACIONAL, CON UN DIPLOMADO Y UNA MAESTRÍA EN CURSO.
- RESPONSABLE DE DIRIGIR E IMPLEMENTAR LOS SUBSISTEMAS DE RR.HH,
- ANÁLISIS DE NECESIDADES DE CAPACITACIÓN,
- ELABORACIÓN DE PLAN DE CAPACITACIÓN,
- EVALUACIÓN DE CLIMA LABORAL,
- REALIZAR LA DESCRIPCIÓN DE CARGOS,

## **PREFERIDO**

- DISEÑO DE PLAN DE CARRERA,
- EVALUACIONES DE 360º AL PERSONAL, MANEJO DE PERSONAL,
- CONTROL DE NÓMINA.
- CONOCIMIENTOS BÁSICOS EN SART,
- SISTEMA DEL IESS PARA AUDITORIAS Y SEGURIDAD INDUSTRIAL
- LEYES LABORALES
- ESTATUS DE SEGURIDAD SOCIAL, EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO,
- PLANES DE CAPACITACIÓN CNCF,
- TRÁMITES PARA OBTENCIÓN DE CARNET CONADIS,
- SUBSIDIOS DE ACCIDENTES DE TRABAJO O ENFERMEDAD.
- EXCELENTE MANEJO DE OFFICE

## **Experiencia requerida para el cargo**

0 a 1 año	
1 a 3 años	
3 a 5 años	<b>X</b>
Más de 5 años	
Instituciones similares	<b>X</b>
Posiciones similares	<b>X</b>

## **PERFIL POR COMPETENCIAS**

### **COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>NIVEL</b>
Orientación al personal	4
Trabajo en equipo	4
Innovación y desarrollo	4
Enfoque a la calidad y a resultados	4

### **COMPETENCIAS DE DIRECCIÓN**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>NIVEL</b>
Habilidades de dirección	4
Toma de decisiones	4

**1. Identificación del cargo:**

**TÍTULO DEL CARGO**

MENSAJERO

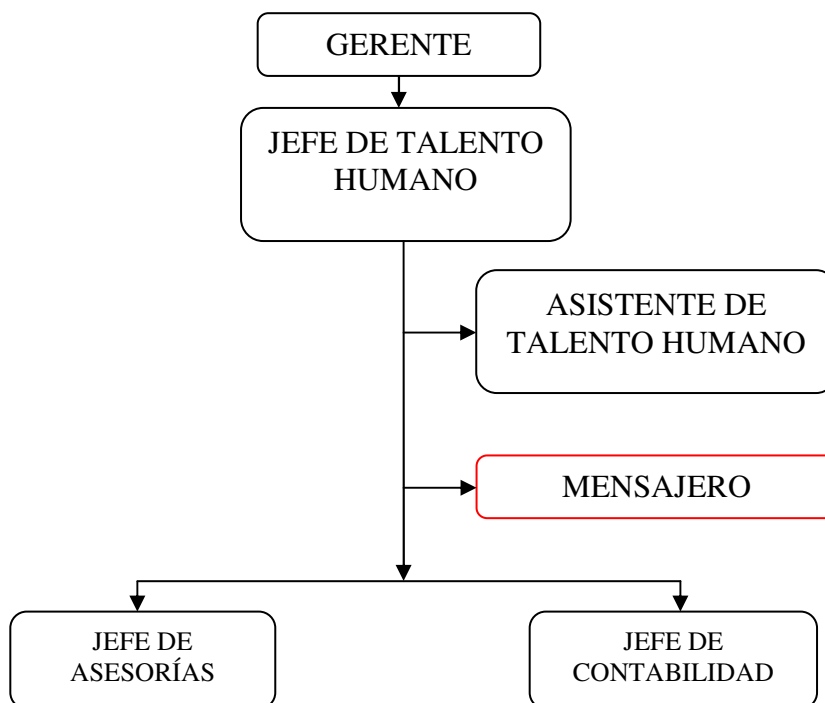
**ÁREA / DEPARTAMENTO**

TALENTO HUMANO

**CARGO DE SUPERVISOR  
INMEDIATO**

GERENTE GENERAL- JEFES DE  
RECURSOS HUMANO- JEFE DE  
ASESORÍA- ASISTENTES-  
SECRETARIA

**2. Ubicación del cargo en la estructura orgánica:**



### 3. Propósito o misión del cargo:

Brindar apoyo incondicional con las tareas establecidas, además de informar de cualquier situación a sus superiores.

### 4. Descripción de funciones:

N°	Funciones
1	LLEVAR, ORGANIZAR, RECIBIR OFICIOS SEGÚN EMISION DE DESPACHO PRIORIZAR LAS ORDENES DE ENTREGA Y HACER CUALQUIER COSA QUE EL INMEDIATO SUPERIOR LE SOLICITE Y ESTE DENTRO DEL CARGO
2	TRANSCRIBIR INFORMACIÓN SEGÚN ORIENTACIONES GENERALES

### 5. Tiempo de adaptación al cargo

Quince días

### PERFIL DEL CARGO INSTRUCCIÓN O FORMACIÓN REQUERIDA PARA EL CARGO

#### REQUERIDO

- Instrucción secundaria finalizada
- Cursos de computación
- Cursos de archivo

#### PREFERIDO

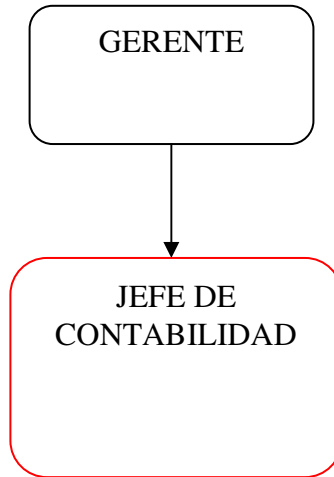
- Tener moto
- Relaciones interpersonales



**1. identificación del cargo:**

<b>TITULO DEL CARGO</b>	COORDINADOR CONTABLE
<b>ÁREA / DEPARTAMENTO</b>	DPTO. CONTABILIDAD
<b>CARGO DE SUPERVISOR INMEDIATO</b>	GERENTE GENERAL
<b>CARGOS QUE SUPERVISA</b>	ASISTENTE CONTABLE

**2. Ubicación del cargo en la estructura orgánica:**



**3. Propósito o misión del cargo:**

Analizar las diferentes cuentas que conforman los balances y estados financieros de diferentes dependencias de la Institución, revisando y analizando la información, a fin de determinar la correcta procedencia de los movimientos efectuados y levantar los informes correspondientes

#### 4. Descripción de funciones:

N°	Funciones
1	Analiza la información financiera suministrada por las diferentes unidades
2	Analiza los saldos mensuales de las diferentes cuentas que conforman los estados financieros para comprobar su razonabilidad
3	Analiza las cuentas que conforman los estados financieros y elabora los informes correspondientes
4	Analiza los informes y anexos resultantes de la depuración mensual de los saldos en las diferentes cuentas de los estados financieros.
5	Analiza los listados especiales enviados por el Departamento sobre los diversos movimientos de los registros contables
6	ANALIZA LOS LIBROS MAYORES AUXILIARES Y LOS LISTADOS DE CUENTAS PARA VERIFICAR LA UBICACIÓN DE LA INFORMACIÓN DENTRO DE LOS INFORMES PARCIALES
7	Calcula y lleva el control de los ingresos propios de la Institución
8	Efectúa los cálculos necesarios para el análisis de los estados financieros
9	Elabora estados financieros
10	Verifica la disponibilidad presupuestaria e informa a unidades solicitantes
11	Asesora y evacúa consultas técnicas en el área de su competencia

#### 5. Tiempo de adaptación al cargo

Seis meses

#### PERFIL DEL CARGO

#### INSTRUCCIÓN O FORMACIÓN REQUERIDA PARA EL CARGO

#### REQUERIDO

Estados financieros.  
Sistemas contables.  
Mecanismos a seguir al realizar una auditoría.  
Conocimientos básicos de computación.

#### PREFERIDO

Sistemas operativos y hojas de cálculo  
Tomar decisiones.  
Manejar diferentes sistemas contables.  
Interactuar con las demás personas.  
El manejo del microcomputador.  
El manejo de calculadora.  
Entrenamiento en el sistema de su unidad.  
Especialización en el área contable.

Actualización de estados financieros

**Experiencia requerida para el cargo**

0 a 1 año	
1 a 3 años	
3 a 5 años	<b>x</b>
Más de 5 años	
Instituciones similares	
Posiciones similares	<b>x</b>

**PERFIL POR COMPETENCIAS**

**COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>NIVEL</b>
Orientación al personal	4
Trabajo en equipo	4
Innovación y desarrollo	4
Enfoque a la calidad y a resultados	4

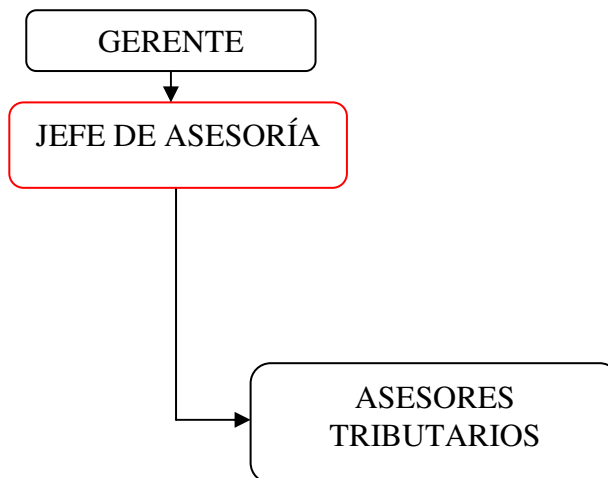
**COMPETENCIAS DE DIRECCIÓN**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>NIVEL</b>
Habilidades de dirección	4
Toma de decisiones	3
Liderazgo	3
Evaluación de perfiles	3

**1. Identificación del cargo:**

<b>TITULO DEL CARGO</b>	JEFE DE ASESORÍA
<b>ÁREA / DEPARTAMENTO</b>	ASESORÍAS
<b>CARGO DE SUPERVISOR INMEDIATO</b>	GERENTE, JEFE DE TALENTO HUMANO,
<b>CARGOS QUE SUPERVISA</b>	ASESORES TRIBUTARIOS, SECRETARIAS, MENSAJERO

**2. Ubicación del cargo en la estructura orgánica:**



**3. Propósito o misión del cargo:**

Dar soporte a todos los procesos de gestión de talento humano y planes estratégicos de la organización cumplir con la meta establecida y acordada tener siempre personal disponible para los diferentes requerimientos

**4. Descripción de funciones:**

<b>N°</b>	<b>Funciones</b>
1	Administrar y dirigir la correcta contratación del personal que brindara la asesoría
2	Analizar todas las propuestas y posibles soluciones a los inconvenientes de nuestros clientes
3	Recibir y procesar toda la información que le tenga de nuestros clientes para poder preparar asesorías especializadas
4	Contactar con cualquier tipo de proveedor, que nos permita cumplir con eficiencia la asesoría que se brinda
5	Tener un base de datos con los mejores profesionales del mercado con sus honorarios y disponibilidades
6	Realizar reportes de cada asesoría que se a realizado y archivar tanto físicamente como digital

#### **5. Tiempo de adaptación al cargo**

Tres meses

<b>PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>INSTRUCCIÓN O FORMACIÓN REQUERIDA PARA EL CARGO REQUERIDO</b>	
<b>PREFERIDO</b>	Estados financieros. Sistemas contables. Mecanismos a seguir al realizar una auditoría. Conocimientos básicos de computación. Sistemas operativos y hojas de cálculo Tomar decisiones. Manejar diferentes sistemas contables. Interactuar con las demás personas. El manejo del microcomputador. El manejo de calculadora. Entrenamiento en el sistema de su unidad. Especialización en el área contable. Actualización de estados financieros

#### **Experiencia requerida para el cargo**

0 a 1 año

**X**

1 a 3 años  
 3 a 5 años  
 Más de 5 años  
 Instituciones  
 similares  
 Posiciones similares                    **X**

**PERFIL POR COMPETENCIAS**

**COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>NIVEL</b>
Orientación al personal	3
Trabajo en equipo	3
Innovación y desarrollo	3
Enfoque a la calidad y a resultados	3

**COMPETENCIAS DE DIRECCIÓN**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>NIVEL</b>
Habilidades de dirección	3
Toma de decisiones	3
Liderazgo	4
Evaluación de perfiles	4

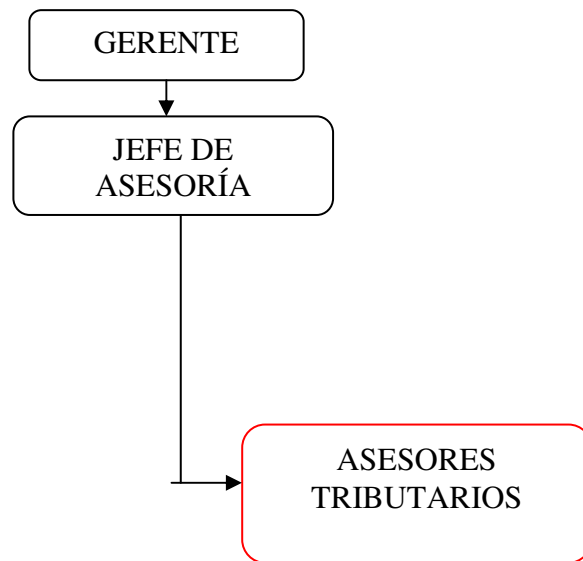
**COMPETENCIA TÉCNICAS**

<b>COMPETENCIA</b>	<b>NIVEL</b>
Conocimientos de planeación estratégica	2
Conocimientos de legislación laboral	4
Conocimientos de leyes de seguridad social	3
Destreza en técnicas de negociación	3
Conocimiento de administración general	3
Conocimientos de políticas y procedimientos internos	2

**1. Identificación del cargo:**

<b>TITULO DEL CARGO</b>	ASESORES TRIBUTARIOS
<b>ÁREA / DEPARTAMENTO</b>	ASESORÍAS
<b>CARGO DE SUPERVISOR INMEDIATO</b>	GERENTE, JEFE DE TALENTO HUMANO,

**2. Ubicación del cargo en la estructura orgánica:**



**3. Propósito o misión del cargo:**

Dar soporte a todos los procesos de gestión tributaria para empresa y personas, estar siempre pendiente de las últimas reformas tributarias, capacitarse constante mente

#### 4. Descripción de funciones:

N°	Funciones
1	Procesar toda la documentación referente a temas tributarios
2	Realizar un reporte diario sobre los casos tratados y archivados
3	Realizar gestiones de logística para conseguir más clientes

#### 5. Tiempo de adaptación al cargo

Tres meses

#### PERFIL DEL CARGO

#### INSTRUCCIÓN O FORMACIÓN REQUERIDA PARA EL CARGO

<b>REQUERIDO</b>	Estados financieros. Sistemas contables. Mecanismos a seguir al realizar una auditoría. Conocimientos básicos de computación. Sistemas operativos y hojas de cálculo
<b>PREFERIDO</b>	Sistemas operativos Manejo e utilización de dimm formulario Comprensión de ley del código tributario Sistema archivo

#### Experiencia requerida para el cargo

0 a 1 año	<b>X</b>
1 a 3 años	
3 a 5 años	
Más de 5 años	
Instituciones similares	
Posiciones similares	<b>X</b>



## PERFIL POR COMPETENCIAS

### COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES

COMPETENCIA	NIVEL
Orientación al personal	3
Trabajo en equipo	3
Innovación y desarrollo	3
Enfoque a la calidad y a resultados	3

### COMPETENCIAS DE DIRECCIÓN

COMPETENCIA	NIVEL
Habilidades de dirección	3
Toma de decisiones	3
Liderazgo	4
Evaluación de perfiles	4

### COMPETENCIA TÉCNICAS

COMPETENCIA	NIVEL
Conocimientos de planeación estratégica	2
Conocimientos de legislación laboral	4
Conocimientos de leyes de seguridad social	3
Destreza en técnicas de negociación	3
Conocimiento de administración general	3
Conocimientos de políticas y procedimientos internos	2

## **CAPITULO IV: MARCO LEGAL**

### **4 LEY DE COMPAÑÍAS**

El objetivo de este capítulo es definir la posición legal y social existente citando los artículos más importantes para que la empresa se establezca y opere, en esta punta analizamos permisos, reglamentaciones, leyes, obligaciones, efectos sociales, tipos de sociedades, responsabilidades para observar las que se deba cumplir, para evitar incidencias negativas en la comunidad.

#### **LEY DE COMPAÑÍAS SECCIÓN I**

#### **4.1 DISPOSICIONES GENERALES**

**Art. 1.-** Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

**Nota:** Incluido Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial. No. 326 de 25 de noviembre de 1999.

**Art. 2.-** Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- \* La compañía en nombre colectivo;
- \* La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- \* La compañía de responsabilidad limitada;
- \* La compañía anónima; y,
- \* La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.  
La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

**Art. 3.-** Se prohíbe la formación y funcionamiento de compañías contrarias al orden público, a las leyes mercantiles y a las buenas costumbres; de las que no tengan un objeto real y de lícita negociación y de las que tienden al monopolio de las subsistencias o de algún ramo de cualquier industria, mediante prácticas comerciales orientadas a esa finalidad.

**Art. 4.-** El domicilio de la compañía estará en el lugar que se determine en el contrato constitutivo de la misma.

Si las compañías tuvieren sucursales o establecimientos administrados por un factor, los lugares en que funcionen éstas o éstos se considerarán como domicilio de tales compañías para los efectos judiciales o extrajudiciales derivados de los actos o contratos realizados por los mismos.

**Art. 11.-** El que contratare por una compañía que no hubiere sido legalmente constituida, no puede sustraerse, por esta razón, al cumplimiento de sus obligaciones.

**Art. 12.-** Será ineficaz contra terceros cualquiera limitación de las facultades representativas de los administradores o gerentes que se estipulare en el contrato social o en sus reformas.

**Art. 17.-** Por los fraudes, abusos o vías de hecho que se cometan a nombre de compañías y otras personas naturales o jurídicas, serán personal y solidariamente responsables:

1. Quienes los ordenaren o ejecutaren, sin perjuicio de la responsabilidad que a dichas personas pueda afectar;
2. Los que obtuvieren provecho, hasta lo que valga éste; y,
3. Los tenedores de los bienes para el efecto de la restitución.

**Art. 26.-** El ejercicio económico de las compañías terminará cada 31 de diciembre

El lugar y fecha en que se celebre el contrato;

2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente;  
y,
13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

**Art. 151.-** Otorgada la escritura de constitución de la compañía, se presentará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución. La Superintendencia la aprobará, si se hubieren cumplido todos los requisitos legales y dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil y la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación.

La resolución en que se niegue la aprobación para la constitución de una compañía anónima debe ser motivada y de ella se podrá recurrir ante el respectivo Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

**Art. 152.-** El extracto de la escritura será elaborado por la Superintendencia de Compañías y contendrá los datos que se establezcan en el reglamento que formulará para el efecto.

**Art. 153.-** Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse. La escritura contendrá, además:

- a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;
- b) La denominación, objeto y capital social;
- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;

## **SECCIÓN VI**

### **DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA**

#### **4.2 CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, NOMBRE Y DOMICILIO**

**Art. 143.-** La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

**Art. 144.-** Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de "compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determine la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar en anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

## **DE LA CAPACIDAD**

**Art. 145.-** Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.

## **DE LA FUNDACIÓN DE LA COMPAÑÍA**

**Art. 146.-** La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en el Registro Mercantil. La compañía se tendrá

como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

**Art. 147.-** Ninguna compañía anónima podrá constituirse de manera definitiva sin que se halle suscrito totalmente su capital, y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública de constitución definitiva será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

**Art. 150.-** La escritura de fundación contendrá:

- El lugar y fecha en que se celebre el contrato;
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;

11. Las normas de reparto de utilidades;
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente;  
y,
13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

### **4.3 PERMISOS Y REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA**

Existen ciertos trámites que son requeridos por ley para que un negocio opere de manera formal, y esto facilita la posibilidad de la empresa acceder a medios de financiamiento del gobierno o bancarios, mientras que una empresa no formalizada no tendrá esas herramientas financieras, se incrementa el número de clientes, porque el hecho de que su negocio cumpla con la ley, les da seguridad, se tiene la facultad de solicitar a las autoridades su intervención, en el caso de que sus derechos se vean agredidos o amenazados.

Los requisitos y obligaciones para la constitución de la empresa son:

- Buscar un nombre para la empresa que este no sea utilizado o que este registrado en el IEPI (instituto ecuatoriano de propiedad intelectual)
- registrar la empresa en la Superintendencia de Compañías,
- depositar 25% del capital de la empresa en una cuenta,
- contratar a un notario para certificar la incorporación del estatuto de la empresa,



- esperar a que el Superintendente de Compañías apruebe la constitución de la empresa,
- publicar un resumen de ese estatuto en uno de los diarios que circulan en el área en que estará localizada la empresa,
- afiliarse a una de las cámaras,
- esperar a que se registre el estatuto en el Registro Mercantil,
- obtener un Registro Único de Contribuyentes (RUC),
- comprar facturas en imprentas autorizadas por el Servicio de Rentas Internas (SRI),
- registrarse en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS),
- inscribir todos los contratos de sus empleados en el Ministerio de Trabajo,
- ser inspeccionado por el Municipio y obtener una “tasa de habilitación” y una patente comercial del Municipio.
- Permiso de bomberos

## **CAPITULO V: EVALUACIÓN FINANCIERA Y ECONÓMICA**

### **5 Análisis económico financiero**

La evaluación económica - financiera permite determinar la factibilidad operativa del proyecto y establecer los recursos económicos y financieros que requiere para la puesta en marcha, es la manera de proyectar los resultados futuros que puede tener la empresa al iniciar sus actividades.

Por lo tanto es fundamental realizar la evaluación económica - financiera ya que esta servirá para tomar la decisión de invertir.

No solo se considerará el costo inicial o de adquisición sino el total de costos producidos en todo el ciclo de vida del proyecto tecnológico. La implementación exitosa de un sistema de ERP(Enterprise Resource Plannig) en la empresa no es la etapa final del proceso este sistema de soporte a las decisiones de negocio, el éxito a largo plazo del proyecto descansa en la exitosa implementación de un plan de aseguramiento de calidad, o un plan de optimización posterior a la implementación

Para obtener beneficios completos, sinergia operacional y un retorno de inversión óptimo, la organización debe ver más allá de la prestación de un servicio y enfocarse en la mejora continúa del desempeño y la calidad. Desempeño incremental es de particular importancia en la economía actual. Optimización es el siguiente paso después de una creación planificada, midiendo cuidadosamente el retorno de inversión.

La optimización puede aportar con nuevas ideas que no fueron consideradas durante la implementación del proyecto o estaban fuera del alcance. Debe ser planeada y ejecutada con el mismo cuidado con el que se ejecutaron los procesos de la propia implementación. Es importante documentar los detalles del proyecto que contenga las fechas de cumplimiento; así como, los responsables de las tareas.

El proceso de la optimización es una herramienta para mostrar los beneficios de la creación de la empresa y alcanzar los resultados esperados y eficiencia organizacional.

Pero el éxito de la organización está definido por la habilidad de la empresa de integrar y consolidar la propia funcionalidad de su estructura organizacional.

## **5.1 Determinación de Inversiones**

### **5.1.1 Inversión inicial**

La empresa prestará sus servicios en un local arrendado de 45m<sup>2</sup> compuesto por 4 estaciones de servicio, un counter para recepción y oficina para gerencia general. La inversión inicial requerida se detalla en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 20: Inversión Inicial

<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
Gastos de Constitución	\$ 1.570,00
Gastos de adecuación e Instalación	\$ 2.792,49
Activo Fijo	\$ 12.555,00
Suministros de Oficina y Limpieza	\$ 3.396,00
Total	\$ 20.313,49

Elaborado por: Paul Avilés

### 5.1.2 Activos diferidos

Está integrado por valores cuya posibilidad de recuperar está condicionada habitualmente, por la duración del Tiempo, es el caso de inversiones realizadas por la Empresa y que en un lapso se convertirán en Gastos. Se pueden mencionar en este concepto los Gastos de Instalación, las primas de seguro, los gastos de constitución, etc. El costo total de la nueva empresa alcanza los USD 4.362,49; conforme el siguiente detalle:

Cuadro N° 21 Activos Diferidos

<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
Servicios Profesionales Abogado por Constitución	\$ 300,00
Escritura de constitución publica	\$ 400,00
Inscripción Registro Mercantil Permiso de Funcionamiento	\$ 320,00
Patente Municipal	\$ 400,00
Otros gastos de Constitución	\$ 150,00
<b>Total gastos de constitución</b>	<b>\$ 1.570,00</b>

<b>GASTOS DE ADECUACIÓN</b>	
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>
Adecuación de local	\$ 2.268,49
Instalación eléctrica	\$ 524,00
<b>Total gastos de adecuación</b>	<b>\$ 2.792,49</b>

Elaborado por: Paul avilés

### 5.1.3 Activo fijo

Es un bien de la empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta, Dentro de este rubro se encuentra el mobiliario que se requiere para

los diferentes departamentos de la consultora, el costo total de la nueva empresa alcanza los USD15.780; conforme el siguiente detalle:

Cuadro N° 22: Activos Fijos

<b>MUEBLES DE OFICINA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>TOTAL</b>
1	Escritorio en L	\$ 250,00	\$250,00
6	Archivadores aereos	\$ 80,00	\$480,00
2	Archivadores de piso	\$ 120,00	\$240,00
1	Counter de recepcion	\$ 200,00	\$200,00
1	Mesas de reuniones	\$ 900,00	\$900,00
6	Sillas tipo secretaria	\$ 60,00	\$360,00
2	Sillon ejecutivo	\$ 130,00	\$260,00
3	Sofa	\$ 350,00	\$1.050,00
16	Sillas atencion al cliente	\$ 25,00	\$400,00
6	Estaciones de trabajo	\$ 100,00	\$600,00
1	Estanteria	\$ 300,00	\$300,00
<b>Total muebles de oficina</b>			<b>\$5.040,00</b>

<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>TOTAL</b>
1	Central telefonica tipos FAX	\$ 180,00	\$180,00
6	Calculadoras	\$ 80,00	\$480,00
1	Dispensador de agua	\$ 150,00	\$150,00
2	Aire acondicionado	\$ 500,00	\$1.000,00
1	Reloj biometrico	\$ 190,00	\$190,00
<b>Total equipos de oficina</b>			<b>\$2.000,00</b>

<b>EQUIPOS DE COMPUTO</b>			
<b>CANTIDAD</b>	<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>TOTAL</b>
7	Computadoras i5	\$ 400,00	\$2.800,00
1	Lapto	\$ 650,00	\$650,00
1	Cooler	\$ 15,00	\$15,00
1	Impresoras de tinta continua	\$ 275,00	\$275,00
1	Infocus	\$ 700,00	\$700,00
1	Software contable	\$ 1.500,00	\$1.500,00
2	licencias de software	\$ 800,00	\$1.600,00
1	Impresora multifuncional word center	\$ 1.200,00	\$1.200,00
<b>Total equipos de computo</b>			<b>\$8.740,00</b>

Elaborado por: Paul Avilés

#### 5.1.4 Presupuesto pre-operativo

Se ha elaborado el siguiente cronograma de inversión en el que incurrirá la empresa para poder iniciar sus actividades. El monto total para poner en marcha a la empresa es de \$47.097,00 de este rubro el 30% será financiado con el Banco del Pichincha porque esta institución ofrece la mejor opción que fue analizado en el estudio técnico. La vida útil de los equipos de computación está estimada para unos 3 años pero no es imprescindible el realizar cambios completos de hardware las licencias de los software también necesitarían un recambio al momento de adquisición de los nuevos equipos y con lo que es un gasto de consideración a realizarse en un periodo de 3 años.

**Cuadro N° 23: Gastos Pre-Operativo**

Concepto	Un.	Valor Un	Total
<b>Uniformes</b>			
Camisas mujer	15	\$45,00	\$675,00
Falda	6	\$35,00	\$210,00
Pantalones	6	\$25,00	\$150,00
			\$1.035,00
<b>muebles y equipo de oficina</b>			
Escritorio en L	1	\$ 250,00	\$250,00
Archivadores aéreos	6	\$ 80,00	\$480,00
Archivadores de piso	2	\$ 120,00	\$240,00
Counter de recepción	1	\$ 200,00	\$200,00
Mesas de reuniones	1	\$ 900,00	\$900,00
Sillas tipo secretaria	6	\$ 60,00	\$360,00
Sillón ejecutivo	2	\$ 130,00	\$260,00
Sofá	3	\$ 350,00	\$1.050,00
Sillas atención al cliente	16	\$ 25,00	\$400,00
Estaciones de trabajo	6	\$ 100,00	\$600,00
Estantería	1	\$ 300,00	\$300,00
Central telefónica tipos FAX	1	\$ 180,00	\$180,00
Calculadoras	6	\$ 80,00	\$480,00
Dispensador de agua	1	\$ 150,00	\$150,00
Aire acondicionado	2	\$ 500,00	\$1.000,00
Reloj biométrico	1	\$ 190,00	\$190,00
Computadoras i5	7	\$ 400,00	\$2.800,00
Laptop	1	\$ 650,00	\$650,00

Cooler	1	\$ 15,00	\$15,00
Impresoras de tinta continua	1	\$ 275,00	\$275,00
Infocus	1	\$ 700,00	\$700,00
Software contable	1	\$ 1.500,00	\$1.500,00
licencias de software	2	\$ 800,00	\$1.600,00
Impresora multifuncional Word center	1	\$ 1.200,00	\$1.200,00
			\$15.780,00
<b>Gastos Legales</b>			
Servicios Profesionales Abogado por Constitución	1	\$ 300,00	\$300,00
Escritura de constitución publica	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Inscripción Registro Mercantil Permiso de Funcionamiento	1	\$ 320,00	\$ 320,00
Patente Municipal	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Otros gastos de Constitución	1	\$ 150,00	\$ 150,00
			\$1.570,00
<b>Gastos Apertura</b>			
Publicidad	1	\$600,00	\$600,00
Folleto Institucional	100	\$10,00	\$1.000,00
Tríptico	600	\$1,50	\$900,00
Portadas de Presentaciones	150	\$0,60	\$90,00
Tarjetas de Presentación	400	\$0,68	\$272,00
Varios Papelería	1	\$150,00	\$150,00
			\$3.012,00
<b>Arquitecto Honorarios</b>			
Diseño de oficina	1	\$250,00	\$250,00
adecuación de oficina	1	\$500,00	\$3.000,00
decoración de oficina	1	\$500,00	\$1.000,00
			\$4.250,00
<b>suelo y salarios</b>			
pago de 3 meses	3	\$6.050,00	\$18.150,00
			\$18.150,00
<b>Arriendo</b>			
pago del canon	3	\$1.100,00	\$3.300,00
			\$3.300,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$47.097,00</b>

Elaborado por: Paul Avilés

## 5.2 Capital de Trabajo

Estará constituido por aquellos valores que permitirán el funcionamiento de la nueva empresa en sus inicios, estos valores no forman parte del activo fijo ni del intangible. Estarán conformados por la sumatoria de los gastos de venta y administrativos. Existen tres métodos para el cálculo de la inversión en capital de trabajo; según Antonio Molina explicados sucintamente a continuación:

**Método contable.-** calcula la inversión en capital de trabajo necesaria en cada una de las cuentas del activo corriente tomando en cuenta que parte de éstas pueden ser financiadas por pasivos del corto plazo.

$$ICT = AC - PC$$

Dónde:

ICT = Índice de capital de trabajo

AC = Activo circulante

PC = Pasivo circulante

Luego, reemplazando los valores en la fórmula se obtiene:

$$ICT = \$ 20.431,00 - \$ 6.050,00$$

$$ICT = 14.381,00$$

Se observa que el capital de trabajo obtenido es 14.381 lo que significa que se tiene la disponibilidad para afrontar cualquier situación durante los 3 primeros meses



### 5.3 Presupuesto de Ingreso

Incluye la preparación de los pronósticos de ventas que están divididos en precio normal y precio especial, para cada uno de los ingresos, se castigó el proyecto con 75% de su capacidad para demostrar la rentabilidad en el peor de los escenarios como se muestra en los siguientes cuadros:

Cuadro N° 24: Ingresos mínimos

#### ASESORÍA

Capacidad Mensual	12	% Ocupación	25%
	precio normal	precio especial	
Micro	\$ 210,00	\$ 150,00	
Pequeñas	\$ 450,00	\$ 300,00	
Medianas	\$ 800,00	\$ 600,00	

Escenario	Mes 1	
	precio normal	precio especial
# Aseorias	2	1
Micro	\$ 420,00	\$ 150,00
Pequeñas	\$ 900,00	\$ 300,00
Medianas	\$ 1.600,00	\$ 600,00
<b>Ingreso Mínimo</b>	<b>\$ 1.320,00</b>	<b>\$ 450,00</b>

Ingreso Micro		
Semanalmente	\$ 570,00	
Mensualmente	\$ 2.280,00	\$22.800,00

Ingreso Pequeña		
Semanalmente	\$ 1.200,00	
Mensualmente	\$ 4.800,00	\$48.000,00

Ingreso Mediana		
Semanalmente	\$ 2.200,00	
Mensualmente	\$ 8.800,00	\$88.000,00

## TRIBUTACIÓN

Capacidad diaria x  
persona

4

% Ocupación

25%

	Precios		
	lunes a Viernes		Sábado y Domingo
	normal	especial	
persona natural	\$ 10,00	\$ 5,00	\$ 15,00
Micro empresa	\$ 30,00	\$ 15,00	\$ 25,00
Pequeña empresa	\$ 50,00	\$ 25,00	\$ 40,00
Mediana empresa	\$ 70,00	\$ 35,00	\$ 50,00

Escenario	Lunes a Viernes		Sábado y Domingo
Ocupación	3	2	2
persona natural	\$ 30,00	\$ 10,00	\$ 30,00
Pequeña empresa	\$ 90,00	\$ 30,00	\$ 50,00
Micro empresa	\$ 150,00	\$ 50,00	\$ 80,00
Mediana empresa	\$ 210,00	\$ 70,00	\$ 100,00
Ingreso Mínimo	\$ 480,00	\$ 160,00	\$ 260,00

Ingreso persona natural	
Semanalmente	\$ 70,00
Mensualmente	\$ 280,00

\$2.800,00

Ingreso Micro	
Semanalmente	\$ 170,00
Mensualmente	\$ 680,00

\$6.800,00

Ingreso Pequeña	
Semanalmente	\$ 280,00
Mensualmente	\$ 1.120,00

\$11.200,00

Ingreso Mediana	
Semanalmente	\$ 380,00
Mensualmente	\$ 1.520,00

\$15.200,00

<b>seminarios</b>		
<b>Capacidad</b>	<b>100</b>	<b>% Ocupación</b>
		<b>25%</b>
	<b>precio normal</b>	<b>precio especial</b>
<b>costo del seminario</b>	<b>\$ 100,00</b>	<b>\$ 50,00</b>

<b>FIN DE SEMANA</b>		
<b>Escenario</b>	<b>precio normal</b>	<b>precio especial</b>
<b># aulas</b>	1	1
<b>costo del seminario</b>	\$ 2.500,00	\$ 1.250,00
<b>Ocupación</b>	25	25
<b>Ingreso Mínimo</b>	<b>\$ 2.500,00</b>	<b>\$ 1.250,00</b>

**Mensualmente**                      **\$ 3.750,00**  
**Anual**                                      **\$ 45.000,00**

Elaborado por: Paul Avilés

## 5.4 Presupuesto de egreso

Este presupuesto permitirá determinar los costos fijos, variables y gastos administrativos y de ventas, en los que la empresa debe incurrir para poder continuar con sus operaciones de un determinado periodo de tiempo. Para la determinación de los pagos que necesita realizar la empresa, se requiere calcular los valores de depreciaciones y mantenimiento de los activos fijos.

## 5.5 Depreciación

Es el término que se utiliza más a menudo para dar a entender que el activo tangible de la planta ha disminuido el potencial de servicio. Existen diferentes métodos para el cálculo del desgaste del activo como se describe a continuación:

- Método basado en la actividad

- Método de línea recta
- Suma de números dígitos
- Doble cuota sobre valor en libros

La empresa **soluciones integradas** utilizará el método de línea recta este método supera algunas de las objeciones que se oponen al método basado en la actividad, porque la depreciación se considera como función del tiempo y no del uso.

Cuadro N° 25: depreciación

DEPRECIACION							
descripcion	valor de adquisicion	valor de vida util	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Escritorio en L	\$ 250,00	10	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00
Archivadores aereos	\$ 480,00	10	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00
Archivadores de piso	\$ 240,00	10	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00
Counter de recepcion	\$ 200,00	10	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Mesas de reuniones	\$ 900,00	10	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00	\$ 90,00
Sillas tipo secretaria	\$ 360,00	10	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00	\$ 36,00
Sillon ejecutivo	\$ 260,00	10	\$ 26,00	\$ 26,00	\$ 26,00	\$ 26,00	\$ 26,00
Sofa	\$ 1.050,00	10	\$ 105,00	\$ 105,00	\$ 105,00	\$ 105,00	\$ 105,00
Sillas atencion al cliente	\$ 400,00	10	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 40,00
Estaciones de trabajo	\$ 600,00	10	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Estanteria	\$ 300,00	10	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 30,00
Central telefonica tipos FAX	\$ 180,00	3	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00		
Calculadoras	\$ 480,00	3	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00		
Dispensador de agua	\$ 150,00	1	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Aire acondicionado	\$ 1.000,00	10	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Reloj biometrico	\$ 190,00	3	\$ 63,33	\$ 63,33	\$ 63,33		
Computadoras i5	\$ 2.800,00	3	\$ 933,33	\$ 933,33	\$ 933,33		
Lapto	\$ 650,00	3	\$ 216,67	\$ 216,67	\$ 216,67		
Cooler	\$ 15,00	3	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00		
Impresoras de tinta continua	\$ 275,00	3	\$ 91,67	\$ 91,67	\$ 91,67		
Infocus	\$ 700,00	3	\$ 233,33	\$ 233,33	\$ 233,33		
Software contable	\$ 1.500,00	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
licencias de software	\$ 1.600,00	1	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
Impresora multifuncional word center	\$ 1.200,00	10	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,00

Elaborado por: Paul Avilés

## 5.6 Costos fijos

“Costos fijos son aquellos que permanecen constantes en su valor cualquiera sea el volumen de producción, incluyendo una producción igual a cero” (Antonio Molina 2002). Los costos fijos en que incurrirá en soluciones integradas consultingse detallan a continuación:

Cuadro N° 26 Costos fijos

concepto	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
<b>Gastos sueldos</b>	\$ 72.600,00	\$ 76.230,00	\$ 80.041,50
<b>Gastos arriendo</b>	\$ 19.200,00	\$ 20.160,00	\$ 21.168,00
<b>Gastos servicios básicos</b>	\$ 4.680,00	\$ 4.914,00	\$ 5.159,70
<b>Mantenimiento de activos</b>	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50
<b>Mantenimiento de oficina</b>	\$ 1.115,00	\$ 1.170,75	\$ 1.229,29
<b>Publicidad</b>	\$ 10.360,00	\$ 10.878,00	\$ 11.421,90
<b>Total</b>	\$109.755,00	\$115.242,75	\$121.004,89

Elaborado por: Paul Avilés

## 5.7 Costos Variables

Se definen como aquellos que aumentan o disminuyen proporcionalmente conforme aumenta o disminuye el volumen de producción. Con base a interpretación se han establecido como costos variables de la empresa Soluciones Integradas:

Cuadro N° 27: Costos variables

CONCEPTO	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015
<b>Gastos de suministros de oficina</b>	\$ 2.281,00	\$ 2.395,05	\$ 2.514,80
<b>Total</b>	\$ 2.281,00	\$ 2.395,05	\$ 2.514,80

Elaborado por: Paul Avilés

## 5.8 Estructura de Financiamiento

Para financiar las operaciones de la empresa se ha incurrido en un préstamo de USD \$ 14.129,10 correspondiente al 30% y el restante 70% ha sido cubierto con aportaciones de los socios es decir USD \$ 32.967,90 La forma de financiamiento de la nueva empresa queda demostrada en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 28: fuente de financiamiento

VALOR	FUENTE DE FINANCIAMIENTO	
	CAPITAL PROPIO 70%	PRÉSTAMO 30%
\$ 47.097,00	\$ 32.967,90	\$ 14.129,10

Elaborado por: Paul Avilés

## 5.9 Amortización de la Deuda

El financiamiento externo será objeto de amortización, considerada como el proceso de cancelar una deuda y sus intereses por medio de pagos periódicos. En el presente caso el préstamo de USD \$ 14.129,10 que tiene una tasa de interés del 16%.

Cuadro N° 29: amortización de deuda

presupuesto de pre-operación	financiamiento del banco	cuota mensual	pago anual
\$ 47.097,00	\$ 32.967,90		
	\$ 14.129,10	\$ 235,49	
	<b>pago mensual con interés</b>	\$ 250,00	\$ 3.000,00

## 5.10 Estados Financieros

### 5.10.1 Estado de Resultados

El estado de resultados o pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

Concepto	Años				
	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>					
Asesoría	158.800,00	166.740,00	175.077,00	183.830,85	193.022,39
tributacion	72.000,00	75.600,00	79.380,00	83.349,00	87.516,45
Seminarios	45.000,00	47.250,00	49.612,50	52.093,13	54.697,78
<b>Total Ingresos</b>	<b>275.800,00</b>	<b>289.590,00</b>	<b>304.069,50</b>	<b>319.272,98</b>	<b>335.236,62</b>
<b>EGRESOS</b>					
<b>Gastos Operativos</b>					
Compras	2.281,00	2.509,10	2.760,01	3.036,01	3.339,61
Salarios	91.172,02	91.172,02	91.172,02	91.172,02	91.172,02
Publicidad y Medios	10.360,00	11.914,00	13.701,10	15.756,27	18.119,70
Pago personal asesoria	41.952,00	44.049,60	46.252,08	48.564,68	50.992,92
Pago impuesto	4.608,00	4.838,40	5.080,32	5.334,34	5.601,05
Gastos de Mantenimiento	1.115,00	1.282,25	1.474,59	1.695,78	1.950,14
Servicios Básicos	4.680,00	4.914,00	5.159,70	5.417,69	5.688,57
Internet	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
Uniformes	0,00	0,00	0,00	0,00	1.500,00
Impresión de documentacion	6.000,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00
Gastos de Apertura	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Compras Arranque	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Gastos Operativos</b>	<b>163.968,02</b>	<b>166.769,37</b>	<b>171.784,32</b>	<b>177.260,50</b>	<b>184.751,93</b>
<b>Gastos No Operativos</b>					
arriendo	26.400,00	26.400,00	26.400,00	26.400,00	26.400,00
Gastos Legales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
docente del seminario	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00
certificados	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
imprevisto	3.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
coffee break	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Suscripciones	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Depreciación Equipos	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Gastos de Constitución	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Gastos No Operativos</b>	<b>54.200,00</b>	<b>57.200,00</b>	<b>57.200,00</b>	<b>57.200,00</b>	<b>57.200,00</b>
<b>Total Egresos</b>	<b>218.168,02</b>	<b>223.969,37</b>	<b>228.984,32</b>	<b>234.460,50</b>	<b>241.951,93</b>
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>57.631,98</b>	<b>65.620,63</b>	<b>75.085,18</b>	<b>84.812,47</b>	<b>93.284,69</b>
<b>Impuesto Renta Industria</b>	<b>14.408,00</b>	<b>16.405,16</b>	<b>18.771,30</b>	<b>21.203,12</b>	<b>23.321,17</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>43.223,99</b>	<b>49.215,47</b>	<b>56.313,89</b>	<b>63.609,36</b>	<b>69.963,52</b>
<b>Reserva Legal 10%</b>	<b>4.322,40</b>	<b>4.921,55</b>	<b>5.631,39</b>	<b>6.360,94</b>	<b>6.996,35</b>
<b>Utilidad del Ejercicio</b>	<b>38.901,59</b>	<b>44.293,93</b>	<b>50.682,50</b>	<b>57.248,42</b>	<b>62.967,17</b>

## 5.10.2 FLUJO DE INGRESO

Concepto	Años										
	Año 0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>INGRESOS</b>											
asesoria	0,00	158.800,00	166.740,00	175.077,00	183.830,85	193.022,39	202.673,51	212.807,19	223.447,55	234.619,92	246.350,92
tributacion	0,00	72.000,00	75.600,00	79.380,00	83.349,00	87.516,45	91.892,27	96.486,89	101.311,23	106.376,79	111.695,63
Seminarios	0,00	45.000,00	47.250,00	49.612,50	52.093,13	54.697,78	57.432,67	60.304,30	63.319,52	66.485,49	69.809,77
<b>Total Ingresos</b>	<b>0,00</b>	<b>275.800,00</b>	<b>289.590,00</b>	<b>304.069,50</b>	<b>319.272,98</b>	<b>335.236,62</b>	<b>351.998,45</b>	<b>369.598,38</b>	<b>388.078,30</b>	<b>407.482,21</b>	<b>427.856,32</b>
<b>EGRESOS</b>											
Compras	0,00	2.281,00	2.509,10	2.760,01	3.036,01	3.339,61	3.673,57	4.040,93	4.445,02	4.889,53	5.378,48
Salarios	0,00	91.172,02	91.172,02	91.172,02	91.172,02	91.172,02	91.172,02	91.172,02	91.172,02	91.172,02	91.172,02
Publicidad y Medios	0,00	10.360,00	11.914,00	13.701,10	15.756,27	18.119,70	20.837,66	23.963,31	27.557,81	31.691,48	36.445,20
pago personal asesoria	0,00	41.952,00	44.049,60	46.252,08	48.564,68	50.992,92	53.542,56	56.219,69	59.030,68	61.982,21	65.081,32
pago de impuestos	0,00	4.608,00	4.838,40	5.080,32	5.334,34	5.601,05	5.881,11	6.175,16	6.483,92	6.808,11	7.148,52
Gastos de Mantenimiento	0,00	1.115,00	1.282,25	1.474,59	1.695,78	1.950,14	2.242,66	2.579,06	2.965,92	3.410,81	3.922,43
Servicios Básicos	0,00	4.680,00	4.914,00	5.159,70	5.417,69	5.688,57	5.973,00	6.271,65	6.585,23	6.914,49	7.260,22
Internet	0,00	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91	2.297,31	2.412,17	2.532,78	2.659,42	2.792,39
Uniformes	\$ 1.035,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Impresiones de documentacion	0,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Gastos de Apertura	\$ 3.012,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
arriendo	\$ 3.300,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00
Gastos Legales	\$ 1.570,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
local para seminario	0,00	8.400,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00	9.600,00
docente del seminario	0,00	11.040,00	11.592,00	12.171,60	12.780,18	13.419,19	14.090,15	14.794,66	15.534,39	16.311,11	17.126,66
certificados	0,00	3.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
imprevisto	0,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
coffee break	0,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Suscripciones	0,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Depreciación Equipos	0,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
Compras Arranque	15.780,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Egresos</b>	<b>24.697,00</b>	<b>209.808,02</b>	<b>219.161,37</b>	<b>224.755,92</b>	<b>230.840,68</b>	<b>237.471,12</b>	<b>244.710,04</b>	<b>252.628,65</b>	<b>261.307,77</b>	<b>270.839,18</b>	<b>281.327,24</b>
<b>Subtotal antes de impuestos</b>	<b>-24.697,00</b>	<b>65.991,98</b>	<b>70.428,63</b>	<b>79.313,58</b>	<b>88.432,29</b>	<b>97.765,50</b>	<b>107.288,42</b>	<b>116.969,73</b>	<b>126.770,53</b>	<b>136.643,03</b>	<b>146.529,08</b>
<b>Impuesto Renta Industria</b>		<b>16.498,00</b>	<b>17.607,16</b>	<b>19.828,40</b>	<b>22.108,07</b>	<b>24.441,38</b>	<b>26.822,10</b>	<b>29.242,43</b>	<b>31.692,63</b>	<b>34.160,76</b>	<b>36.632,27</b>
<b>Subtotal despues impuestos</b>	<b>-24.697,00</b>	<b>49.493,99</b>	<b>52.821,47</b>	<b>59.485,19</b>	<b>66.324,22</b>	<b>73.324,13</b>	<b>80.466,31</b>	<b>87.727,29</b>	<b>95.077,90</b>	<b>102.482,27</b>	<b>109.896,81</b>
<b>Más Depreciaciones</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Más Amortizaciones</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>INVERSIONES</b>											
<b>Inversiones Fijas</b>											
Construcción adecuaciones	\$ 3.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipo Tecnológico	\$ 1.600,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Decoración e Instalaciones Especiales	\$ 1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Inversiones Fijas</b>	<b>5.600,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Inversiones Temporales</b>											
Mantenimiento	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/ Inversiones circulantes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Inversiones Temp.</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Otras Inversiones</b>											
Diseño de oficina	\$ 250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Dirección de Construcción	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Ensayos de funcionamiento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Estudios de Mercado	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Viajes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Honorarios	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Otras Inversiones</b>	<b>250,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Total Inversiones</b>	<b>5.850,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Valores de Rescate</b>											
Máquinas	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Terreno	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Construcción	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipo Tecnológico	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Decoración e Instalaciones Especiales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Total Valores de Rescate</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Flujo de Fondos Enfoque Inversión</b>	<b>-30.547,00</b>	<b>49.493,99</b>	<b>52.821,47</b>	<b>59.485,19</b>	<b>66.324,22</b>	<b>73.324,13</b>	<b>80.466,31</b>	<b>87.727,29</b>	<b>95.077,90</b>	<b>102.482,27</b>	<b>109.896,81</b>



## **5.11 Evaluación Financiera**

### **5.11.1 Costo promedio ponderado del capital: TMAR**

Según NassirSapag “la tasa de descuento que debe utilizarse para actualizar los flujos de caja de un proyecto ha de corresponder a la rentabilidad que el inversionista le exige a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos, en proyectos con niveles de riesgos similares.” La TMAR (tasa mínima aceptable de rentabilidad) se utilizará para la evaluación financiera, cuyo cálculo se lo realiza de la siguiente forma:  $i = a$  a la tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador, mas una prima por riesgo de invertir en el proyecto y  $f$  es la tasa de inflación. Para Soluciones Integradas se ha determinado una TMAR como se muestra en el cuadro, para lo cual se ha considerado un costo de oportunidad del 5.16% porcentaje que el Banco Produbanco paga por inversiones plazo fijo, una tasa de interés del 16% misma que se obtuvo de la entidad financiera mencionada y un porcentaje de inflación anual de 3.17% perteneciente a junio 2013 según datos tomados del Banco Central del Ecuador.

Imagen N°7 tasa mínima aceptable de rendimiento

**Costo promedio ponderado del capital: TMAR**

**COSTO PONDERADO DE CAPITAL = CAPITAL PROPIO \* COSTO DE OPORTUNIDAD**

<b>COSTO PONDERADO DE CAPITAL</b>	=	<b>8,41%</b>
<b>CAPITAL PROPIO</b>	=	70%
<b>COSTO DE OPORTUNIDAD</b>	=	5,16%
<b>CREDITO</b>	=	30%
<b>TASA DE INTERES</b>	=	16%

**TMAR = TASA DE INFLACION +PREMIO AL RIESGO (RIESGO PAIS)**

<b>INFLACION</b>	=	3,17%
<b>RIESGO PAIS ACTUALIZADO</b>	=	7,64%

<b>TMAR MINIMO</b>	=	<b>10,81%</b>
--------------------	---	---------------

<b>INFLACION</b>	=	4,44%
<b>RIESGO PAIS ACTU</b>	=	8,10%

<b>TMAR MAXIMO</b>	=	<b>12,54%</b>
--------------------	---	---------------

Elaborado por: Paul Avilés

**5.11.2 Tasa interna de retorno: TIR**

Para el estudio, se emplearán los análisis de Valor Actual Neto (VAN) y Tasa Interna de Retorno (TIR) para determinar la rentabilidad del proyecto:

Flujo de Fondos Enfoque Inversión	-30.547,00	49.493,99	52.821,47	59.485,19	66.324,22	73.324,13	80.466,31	87.727,29	95.077,90	102.482,27	109.896,81
<b>FINANCIAMIENTO</b>											
Préstamo	14.129,10	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortización de capital	0,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00	2.250,00	0,00
Interés	0,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	2.800,00	0,00
EF Fiscal s/intereses	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Flujo de Fondos Enfoque Inversor</b>	<b>-16.417,90</b>	<b>44.443,99</b>	<b>47.771,47</b>	<b>54.435,19</b>	<b>61.274,22</b>	<b>68.274,13</b>	<b>75.416,31</b>	<b>82.677,29</b>	<b>90.027,90</b>	<b>102.482,27</b>	<b>109.896,81</b>
<b>TIR ENFOQUE INVERSION</b>	<b>171%</b>										
<b>VAN ENFOQUE INVERSION</b>	<b>374.000,81</b>										
<b>VAN ENFOQUE INVERSOR</b>	<b>362.999,45</b>										

Se presenta el flujo de caja proyectado a diez años, el cual esta descontado a un tasa de 129%, generando un VAN positivo de \$ \$198.399,71 por lo cual se considera que el proyecto es rentable.

El VAN descontado, refleja que la TIR>tasa de descuento por lo que el proyecto es aceptado o decir que es rentable, sobre todo que su Utilidad Neta es mayor que el pago de las deudas quedándole así un remanente libre de pagos y egresos e impuestos.

Mientras que la TIR es del 129%, que sería la tasa interna de retorno de la Inversión para 10 años dado los respectivos flujos.

## **CONCLUSIONES**

- Del estudio realizado se puede concluir que es factible la creación de la Empresa de Asesoría Contable, Tributaria y Financiera, para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas –MIPYMES- en la ciudad de Guayaquil
- Se logró establecer que el crecimiento considerable de MIPYMES en nuestro país y la evolución de la cultura tributaria implementada por el SRI; han creado, una demanda insatisfecha del Servicio Contable, Tributario y Financiero, al que puede servir la empresa.
- Se logró determinar que la mayoría de Micro y Pequeñas empresas ecuatorianas tienen una débil estructura empresarial, con procesos contables, tributarios y financieros deficientes y lentos. Sin embargo a pesar de ésta situación tienen una nula o escasa consultoría, siendo un gran obstáculo para su desarrollo, crecimiento y progreso.
- Se logró definir los procesos creadores de valor, encaminados a solucionar los problemas contables, tributarios y financieros de las MIPYMES, hasta convertirse en el aliado estratégico de nuestros clientes

- La factibilidad financiera del proyecto se logró demostrar a través del cálculo del valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR); y, la factibilidad económica a través de punto de equilibrio.
- El posicionamiento de la marca, en la mente de las MIPYMES en la ciudad de Guayaquil, se logrará con la aplicación de procesos modernos y eficientes que permitan el acercamiento al cliente y el perfeccionamiento constante del servicio.

## **RECOMENDACIONES**

- Recordar que la creación de una Empresa que ofrece Servicios Contables, Tributarios y Financieros, no sólo significa una inversión financiera, sino que requiere de una estructura organizacional moderna, acorde a los cambios constantes y acelerados que se dan en la época actual.
- Invertir constantemente en planes y programas de capacitación al personal; que les permita, estar actualizados y preparados para prestar sus servicios de manera eficiente y con el fiel cumplimiento de las leyes, normas y disposiciones legales emitidas por los organismos estatales y de control.
- La consultoría para MIPYMES es una guía fundamental para crear estructuras empresariales eficientes y optimizar los procesos de la organización.
- Mantener suscripciones en las páginas web de los organismos estatales; ya que, será muy útil para un trabajo eficiente.
- Establecer claramente las políticas de la empresa, en base de las cuales deberán planificar sus actividades y trabajarán por objetivos, de tal manera que les permita superar las expectativas del cliente.

- Evaluar el comportamiento del mercado será fundamental para la toma de decisiones y el posicionamiento de la marca.
- Contar con tecnología de punta que permita brindar un servicio de calidad, cumpliendo con los tiempos y entrega de trabajo de manera oportuna y eficiente tanto a clientes internos como a clientes externos.
- La evaluación financiera determina la factibilidad operativa del proyecto. Por lo cual la creación de la Empresa Soluciones Integradas, tiene futuro y será rentable. Además contribuirá con el desarrollo del país, generando riqueza y fuentes de empleo.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Abell Derek T; Amón Jonás; (1989). Planeación Estratégica de Mercado; Problemas y enfoques Analíticos.
- Baca, Gabriel (1990) Evaluación de proyectos. Edición. Ed. McGraw Hill.
- Banco Central Estadísticas (2012). <http://www.bce.fin.ec/contenido.php>
- Berry, Albert. (1997) El contexto macroeconómico de las políticas, proyectos y programas para promover el desarrollo social y combatir la pobreza. CORDES
- Bodie, Zvi y Robert Merton. (2001) Finanzas. Prentice Hall.
- Casparri María Teresa, Plan de Negocios (2008) – Editorial Comieron
- 149+ preguntas que su plan de negocio debe responder <http://www.emprendedor.com/portal/content/view/202/26/> Constitución Política de la República del Ecuador (2008)
- Dess, Gregory y G. (2003). Dirección Estratégica. Ed. Mc. Graw Hill.
- Dezan & Asociados, (1997). Investigación de Mercados para MEDEC S.A.
- Donnelly James, Gibson James, John Ivancevich, (1997). Fundamentos de Dirección y Administración (8<sup>va</sup> ed.) México.
- Gestión Empresarial  
<http://www.dequate.com/infocentros/gerencia/mercadeo>
- Guía de Negocios ENTREPRENEUR, Entrepreneur Group, México 2006
- INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Censo de población y vivienda  
Año 2010
- INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Censo Nacional Económico Año  
2010.



- Kotler, Philip, (1999). El Marketing según Kotler, Buenos Aires, Ediciones Paidós Ibérica, S.A.
- Kotler, Philip, (2001) Dirección de Mercadotecnia, México Editorial Prentice –Hall.
- Kotler, Philip y ARMSTRONG, Gary. (2001) Marketing. Colombia. (8va ed.)
- Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. RO #126, 26 enero de 2006.
- Méndez Carlos, (2003) Metodología Diseño y desarrollo del proceso de investigación, (3ra ed.), Colombia. Editorial McGraw-Hill.
- Pérez, Cesar. (2004) Técnicas Estadísticas SPSS. Ed. Prentice Hall.
- Porter Michael E, (2010). Ventaja Competitiva: Creación y Sostenibilidad de Un Rendimiento Superior.
- SIISE, (2010) Sistema de Indicadores Sociales del Ecuador, Consultas territoriales, conceptualización y Fichas Técnicas.
- Universidad Pública de Navarra, (2005) Manual de Planificación.
- Vicepresidencia del Ecuador. El Buen Vivir, Vicepresidencia de la República del Ecuador.
- Wikipedia. Mezcla de Mercadotecnia. <http://es.wikipedia.org/wiki>

# ANEXOS

## ANEXO 1

### ENCUESTA

**1) ¿Tiene Ud. conocimientos de contabilidad, tributación y finanzas?**

SI

NO

**2) ¿Cómo se realiza el servicio y control contable, tributario y financiero en su empresa?**

Control Interno

Control externo

Ningún tipo de control

**3) ¿Considera importante la asesoría y el servicio externo contable, tributario y financiero?**

SI

NO

**4) ¿Estaría dispuesto a contratar servicios contables, tributarios y financieros y de asesoría?**

SI

NO

**5) ¿Qué busca al contratar servicio contable, tributario y financiero y de asesoría?**

Información Veraz y Oportuna Control Imparcial

Confidencialidad Asesoría legal actualizada

Trabajo organizado Servicio inmediato y personalizado

**6) ¿Qué valor da a cada una de las características del servicio contable, tributario, financiero y de asesoría al momento de contratarlo?**

MUY IMPORTANTE A  
IMPORTANTE B  
POCO IMPORTANTE C  
NADA IMPORTANTE D

Conocimiento

Experiencia Profesional

Seguridad Legal

Ahorro Tiempo

Precio

Ética profesional

Eficiencia

Confidencialidad

**7) ¿Considera que el servicio contable, tributario y financiero o de asesoría, puede presentar alguna o algunas de las siguientes desventajas?**

Alto Costo Incumplimiento de contrato

Ausencia de control Incumplimiento tiempos de entrega

Trabajo deficiente Pérdida de confidencialidad

Falta de Ética Profesional

**8) El servicio contable, tributario y financiero o de asesoría, pretende satisfacer las necesidades de su empresa. ¿Establezca un puntaje de acuerdo a la importancia que tiene para Ud. los beneficios que obtendrá al contratar el servicio? Se asignara de 1 a 4. Siendo 4 la calificación más**

alta. BENEFICIOS AL CONTRATAR 1 2 3 4

Cumplimiento Obligaciones

Registros Contables Actualizados

Disminución de Costos

Control Eficiente

Resultados Económicos Reales

Servicio Profesional y Actualizado

Confidencialidad

**9) ¿Cuáles son los elementos que determinan el costo del servicio contable, tributario y financiero y/o de asesoría?**

- Conocimientos y Experiencia Profesional
- Volumen de Información
- Tiempo de Entrega
- Forma comunicación (presencial – teléfono – Online)
- Frecuencia de comunicación
- Tecnología Utilizada
- Visitas realizadas

**10) De acuerdo al volumen de transacciones comerciales que realiza su empresa ¿Qué precio paga actualmente para el servicio contable, tributario y financiero?**

---

---

---

---

Gracias por su atención

Una sonrisa puede cambiar el mundo

**ANEXOS 2**

**DISEÑO DE LAS INSTALACIONES**



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DEL ECUADOR  
FORMULARIO DE REGISTRO BIBLIOGRÁFICO DE TESIS**

**FACULTAD DE INGENIERÍA COMERCIAL  
TÍTULO: CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE  
ASESORAMIENTO PARA LA CIUDAD DE GUAYAQUIL**

**AUTOR(ES): Paul Avilés Quiñonez**

**DIRECTOR: Ing. María Auxiliadora Guerrero Bejarano**

**FECHA DE ENTREGA DE TESIS: 31-Julio-2013**

**GRADO ACADÉMICO OBTENIDO: INGENIERO**

**No. Págs. 143**

**No. Ref. Bibliográfica: 15**

**No. Anexos: 2**

**RESUMEN**

Al concluir el trabajo de investigación y en base a la información obtenida en las encuestas realizadas, se evidenció la necesidad que tienen las MIPYMES de contar con servicio de asesoría contable, tributaria y financiera de calidad que se ajuste a sus requerimientos, usando herramientas tecnológicas modernas que les permita ejecutar sus procesos económicos y financieros de manera eficiente y logre el cumplimiento de las obligaciones legales de manera eficaz y oportuna.

Resultados que motivaron y condujeron a la creación de la empresa servicios de asesoría SOLUCIONES INTEGRADA CONSULTING, que brindará un servicio óptimo, personalizado y de calidad a las MIPYMES.



SOLUCIONES INTEGRADAS CONSULTING, se establecerá en Guayaquil, Ecuador con el propósito de brindar servicios de asesoría a múltiples empresas, los cuales se adecuan al contenido que estas mismas requieran.

Nuestros servicios son ejecutados por profesionales, egresados y apoyados por personal altamente capacitado y experimentado en diversas áreas, contamos con una gran cantidad de servicios entre los cuales tenemos tributación, presupuesto, asesoría legal, recursos humanos, proyectos de inversión, sistemas contables y asesorías empresariales.

SOLUCIONES INTEGRADAS CONSULTING, requiere una inversión inicial de \$30000 de los cuales el 60% va a ser aportado por el dueño y resto financiado.

Como se podrá apreciar es un negocio rentable, dado que nuestro flujo de caja al término del primer año generara ingresos que cubren a la inversión inicial y dentro de 8 meses se podrá alcanzar el punto de equilibrio, posterior a este tiempo el ingreso que genere será tomado como ganancia hasta el término del año.

Se recomienda para futuras investigaciones trabajar sobre empresas que desean industrializar su proceso artesanal, por motivos de expansión o de solución a las microempresas que tienen nuevas expectativas. Con la aplicación de una correcta administración como lo es la planificación, organización, dirección y control permitirá su desarrollo en el mundo de los negocios esto conlleva a la posibilidad de incrementar el posicionamiento de la empresa en el mercado en donde se está desarrollando. De esta manera podemos servir de guía a los microempresarios para que administren su propio negocio, logrando un control administrativo-contable en base a los reglamentos estipulados por la ley.

**PALABRAS CLAVE:** Servicio, asesoría, confidencialidad, ética profesional,  
Soluciones Integradas consulting, correcta administración

**TITLE: CREATING A BUSINESS SERVICES ADVICE FOR THE CITY OF  
GUAYAQUIL**

**ABSTRACT**

At the conclusion of the research and based on the information obtained in the surveys, it was evident the need to have MIPYMES advisory service accounting, tax and financial quality meets your requirements, using modern technological tools enable them to perform their economic and financial processes efficiently and achieve compliance with legal obligations effectively and timely.

Results that motivated and led to the creation of advisory services company INTEGRATED SOLUTIONS CONSULTING, which provide an optimal service, quality and personalized to MIPYMES.

INTEGRATED SOLUTIONS CONSULTING will be established in Guayaquil, Ecuador for the purpose of providing consulting services to various companies, which are suited to content that these same require.

Our services are performed by professionals, graduates and supported by highly trained and experienced in various fields, we have a lot of services among which are taxation, budget, legal, human resources, investment projects, accounting and business advice.

Our services are performed by professionals, graduates and supported by highly trained and experienced in various fields, we have a lot of services among which are taxation, budget, legal, human resources, investment projects, accounting and business advice.

INTEGRATED SOLUTIONS CONSULTING requires an initial investment of \$ 30,000 of which 60% will be provided by the owner and the rest financed.

As can be seen is a profitable business, as our cash flow at the end of the first year revenue generated covering the initial investment within eight months and may reach the breakeven point, after this time the income generated will be taken as profit until the end of the year.

It is recommended for future research work on companies wishing to industrialize its traditional process for reasons of expansion or micro solution with new expectations. With the application of a proper administration such as planning, organizing, directing and controlling their development allow the business world this leads to the possibility of increasing the company's positioning in the market where is unfolding. This way we can provide guidance to the entrepreneurs to manage their own business, achieving administrative and accounting control based on the regulations stipulated by law.

KEYWORDS: Service, consulting, confidentiality, professional ethics, embedded consulting, proper administration

FIRMAS:



.....  
DIRECTOR

.....  
GRADUADO ( S )