



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

TESIS DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO

DE INGENIERO FINANCIERO

**TEMA: PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
CONSULTORÍA Y ASESORÍA FINANCIERA EN LA CIUDAD DE QUITO.**

AUTOR: OMAR ESTEBAN CHIRIBOGA VÁSQUEZ

DIRECTOR: ING. XAVIER ORTEGA HARO, MCA-CPA

QUITO-ECUADOR

2014

RESPONSABILIDAD

Yo, Omar Esteban Chiriboga Vásquez me responsabilizo de la autoría del presente trabajo.

Omar Esteban Chiriboga Vásquez

C.I. 1713561494

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mi familia, a mi tutor y a todas las personas que integran la Universidad Tecnológica Equinoccial, docentes, personal administrativo.

Omar.

DEDICATORIA

A mi madre,
a mi esposa Verónica,
a mis hijos.

Omar.

CERTIFICACIÓN

Por medio de la presente certifico haber dirigido y supervisado la tesis **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA Y ASESORÍA FINANCIERA EN LA CIUDAD DE QUITO”** realizada por el Sr. Omar Esteban Chiriboga Vásquez.

Atentamente

Ing. Xavier Ortega Haro, MCA-CPA

Índice de contenidos

CAPÍTULO I	1
1.1. Resumen.....	1
1.2. Tema	2
1.3. Introducción.....	2
1.4. Planteamiento del problema	2
1.5. Justificación.....	3
1.6. Objetivos	3
1.6.1. Objetivos generales	3
1.6.2. Objetivos específicos	4
1.7. Variables	4
1.7.1. Variable Independiente:.....	4
1.7.2. Variable dependiente:.....	4
1.8. Indicadores	4
1.9. Método de Investigación	5
CAPÍTULO II	6
ESTUDIO DE MERCADO	6
2.1. Objetivo del estudio de mercado	6
2.2. Estudio de mercado	6
2.3. Las fuerzas de Porter.....	6
2.3.1. Rivalidad entre empresas competidoras	7
2.3.2. Poder de negociación de los consumidores	7
2.3.3. Poder de negociación de los proveedores.....	8
2.3.4. Amenaza de productos sustitutos.....	9
2.4. La segmentación de mercado	9
2.4.1. Segmentación geográfica	10
2.4.2. Segmentación conductual.....	10
2.4.3. Tamaño de la población	11
2.4.4. Tamaño de la muestra.....	12
2.4.5. Investigación de campo.....	14

CAPÍTULO III	36
ESTUDIO TÉCNICO	36
3.1. Objetivo del estudio técnico.....	36
3.2. Localización del Proyecto	36
3.2.1. <i>Macro</i> localización.....	37
3.2.2. <i>Micro</i> localización	38
3.3. Ingeniería del Proyecto.....	39
3.3.1. <i>Descripción</i> del proceso de prestación de asesoría y consultoría	39
3.3.2. Diagrama de <i>Flujo</i> de Servicios	40
3.3.3. Distribución de las Instalaciones.....	41
3.4. Aspectos regulatorios y legales	41
3.5. Requerimiento de personal.....	44
3.6. Requerimiento de equipo y oficina	46
3.7. Estructura administrativa.....	47
3.7.1. Nombre o Razón Social de la empresa	47
3.7.2. Base Filosófica de la Empresa.....	47
3.8. Organización.....	48
3.8.1. Organización Administrativa.....	48
3.8.2. Manual Orgánico Funcional.....	49
3.9. Marketing Mix.....	52
3.9.1. Estrategia de Servicio	52
3.9.2. Estrategia de Precio.....	53
3.9.3. Estrategia de Plaza	53
3.9.4. Estrategia de Promoción	54
CAPÍTULO IV	55
EVALUACIÓN FINANCIERA	55
4.1. Presupuesto de Inversión	55
4.1.1. Activo Fijos	55
4.1.2. Activos Intangibles	56
4.1.3. Depreciación	57
4.2. Gastos iniciales de inversión	59

4.3.	Capital de operación	60
4.4.	Presupuestos de Operación	61
4.5.	Presupuesto de Ingresos	62
4.6.	Presupuestos de Egreso	63
4.7.	Estructura de Financiamiento.....	65
4.7.1	Tabla de amortización del crédito.....	65
4.8.	Estados Financieros Proforma.....	67
4.8.1.	Estados de pérdidas y ganancias del proyecto	68
4.8.2.	Flujo de caja del proyecto	70
4.8.3.	Flujo de efectivo del inversionista.....	71
4.9.	Criterios de evaluación	72
4.9.1.	Valor presente neto del proyecto.....	72
4.9.2.	Tasa interna de retorno del proyecto	74
4.9.3.	Valor presente neto del inversionista.....	74
4.9.4.	Tasa interna de retorno del inversionista.	77
4.9.5.	Periodo de recuperación del capital.....	77
4.10.	Punto de Equilibrio	78
CAPÍTULO V		80
CONCLUSIONES		80
RECOMENDACIONES.		81
ANEXOS.....		82
Anexo 1.....		82
Año 2015.....		82
Año 2016.....		82
Año 2017.....		83
Año 2018.....		83

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Segmentación conductual	11
Tabla 2. Tamaño de población.....	12
Tabla 3. Pregunta 1.....	17
Tabla 4. Pregunta 2.....	18
Tabla 5. Pregunta 3.....	19
Tabla 6. Pregunta 4.....	20
Tabla 7. Pregunta 5.....	21
Tabla 8. Pregunta 6.....	22
Tabla 9. Pregunta 7.....	23
Tabla 10. Pregunta 6	24
Tabla 11. Pregunta 7	25
Tabla 12. Pregunta 8	26
Tabla 13. Pregunta 9	27
Tabla 14. Frecuencia de contratación del servicio de asesoría y consultoría financiera.....	29
Tabla 15. Cálculo de la demanda	29
Tabla 16. Proyección de la demanda.....	30
Tabla 17. Cálculo de la oferta.....	31
Tabla 18. Proyección de la oferta	31
Tabla 19. Demanda insatisfecha	32
Tabla 20. Empresas competidoras.....	33
Tabla 21. Precios promedios de asesoría financiera	34
Tabla 22. Precios promedios de asesoría Tributaria	34
Tabla 23. Precios promedios de asesoría contable.....	34
Tabla 24. Precios de consultoría y asesoría con IVA.....	35
Tabla 25. Personal administrativo	45
Tabla 26. Personal de asesoría y consultoría financiera	45
Tabla 27. Muebles de oficina.....	46
Tabla 28. Equipos de computación	46
Tabla 29. Vehículos	46

Tabla 30. Activos fijos.....	55
Tabla 31. Muebles de oficina.....	56
Tabla 32. Equipos de computación	56
Tabla 33. Vehículo	56
Tabla 34. Activos intangibles.....	57
Tabla 35. Porcentajes de depreciación.....	57
Tabla 36. Depreciación de activos.....	58
Tabla 37. Gastos de inversión inicial.....	59
Tabla 38. Resumen de gastos de inversión inicial.....	59
Tabla 39. Resumen de inversión inicial	60
Tabla 40. Salarios de Operación	61
Tabla 41. Precios.....	62
Tabla 42. Cantidad.....	62
Tabla 43. Ingresos.....	62
Tabla 44. Costos de producción	63
Tabla 45. Gastos administrativos.....	63
Tabla 46. Servicios básicos	63
Tabla 47. Gastos de ventas.....	64
Tabla 48. Descripción de Publicidad.....	64
Tabla 49. Estructura de Financiamiento	65
Tabla 50. Tabla de amortización.....	65
Tabla 51. Estado de pérdidas y ganancias del proyecto	68
Tabla 52. Estado de pérdidas y ganancias del inversionista	69
Tabla 53. Flujo de caja	70
Tabla 54. Flujo de caja del inversionista.....	71
Tabla 55 Cálculo del VAN del proyecto.....	73
Tabla 56 Cálculo del VAN del inversionista	75
Tabla 57 Tasa interna de retorno del inversionista.....	77
Tabla 58 Periodo de recuperación del capital	77
Tabla 59. Punto de Equilibrio	78

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Fuerzas de Porter	7
Gráfico 2. Segmentación Geográfica	10
Gráfico 3. Pregunta 1	17
Gráfico 4. Pregunta 2.....	18
Gráfico 5. Pregunta 3.....	19
Gráfico 6. Pregunta 4.....	20
Gráfico 7. Pregunta 5.....	21
Gráfico 8. Pregunta 6.....	22
Gráfico 9. Pregunta 7.....	23
Gráfico 10. Pregunta 6	24
Gráfico 11. Pregunta 7	25
Gráfico 12. Pregunta 8	26
Gráfico 13. Pregunta 9	27
Gráfico 14. Proyección de la demanda.....	30
Gráfico 15. Proyección de la oferta	32
Gráfico 16. Macro localización	37
Gráfico 17. Micro localización.....	38
Gráfico 18. Flujo grama de consultoría y asesoramiento financiero	40
Gráfico 19. Distribución física de la empresa.	41
Gráfico 20. Estructura Organizativa	49
Gráfico 21. Mix de marketing.....	52
Gráfico 22. Estrategia de Plaza	53
Gráfico 23. Imagen Corporativa	54
Gráfico 24. Punto de Equilibrio.....	79

CAPÍTULO I

1.1. Resumen

El proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría y asesoría financiera en la ciudad de Quito, a lo largo de la investigación se han establecido tópicos y análisis de factibilidad, de mercado, técnica y financiera que están relacionados a estrategias en función de las necesidades empresariales, para el desarrollo de nuevas alternativas se estudiará al mercado objetivo datos que serán de gran utilidad para conocer las tendencias de los empresarios, y establecer productos y servicios acorde al área Tributaria, Contable o Financiera.

La asesoría integral permite que las empresas grandes, medianas y pequeñas puedan mejorar sus procesos internos a través del planteamiento de objetivos, adicionalmente se busca incrementar sus ventas y rentabilidad, el proceso permite integrar al personal y comprometerlos al éxito de la empresa.

El crecimiento empresarial en el Ecuador ha dinamizado la economía del país y de hecho varias empresas entre ellas Pymes consideran que su crecimiento se da con la contratación de firmas consultoras ya que les proveen de conocimiento y experiencia que son utilizadas en la contribución de cambios organizacionales.

Los procesos de asesoría están todos diseñados para implementar cambios organizaciones en los sistemas empresariales con la finalidad de evitar la inconsistencia de resultados e información, ya que la toma de decisiones depende del análisis de procesos y el uso adecuado de recursos.

Por lo tanto el proyecto de factibilidad analizará todos los aspectos técnicos, de mercado y financieros que permitan conocer la viabilidad de este proyecto en la ciudad de Quito.

1.2. Tema

Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría y asesoría financiera en la ciudad de Quito.

1.3. Introducción

Las empresa de consultoría se han convertido en uno de los negocios más rentables, las empresas buscan el asesoramiento y consultoría como una herramienta para mejorar su rentabilidad empresarial y crear proyectos que se adapten a sus necesidades y expectativas. El proceso de asesoría es integral y depende del uso adecuado de información ya que la toma de decisiones estará relacionada a los resultados e indicadores empresariales.

Por lo tanto se realizó un estudio de factibilidad que permitió conocer los requerimientos técnicos y financieros que deberá tener el proyecto para su implementación, adicionalmente se realizó el estudio de mercado para conocer las tendencias empresariales y las necesidades que la empresa deberá implementar para cubrir la demanda insatisfecha.

1.4. Planteamiento del problema

Las empresas de consultoría y asesoría financiera se enmarcan en procesos pre-establecidos y la sistematización de los mismos, en su mayoría dejando de lado la retroalimentación, capacitación y control, esto ocasiona que las empresas asesoradas sigan cometiendo los mismos errores, por ello se hace necesario la creación de una empresa de asesoría que abarque de forma integral todos estos aspectos, garantizando un servicio que satisfaga verdaderamente las necesidades del sector empresarial.

El proyecto de factibilidad estará diseñado para brindar una asesoría integral que permite unificar las áreas de mayor discrepancia financiera y la asesoría está relacionada a aspectos financieros, contables y tributarios que pueden manejarse con un adecuado control y supervisión con la finalidad de lograr los objetivos planteados por las empresas.

1.5. Justificación

El Ecuador es un país que busca dinamizar la economía e impulsar el surgimiento de actividades comerciales, estas pautas dan lugar a que exista mayor inversión y crecimiento empresarial por parte de las empresas públicas o privadas. Por ende es necesario que empresarios nacionales o extranjeros sean generadores de empleo, en donde garanticen el bienestar y desarrollo del país.

Sin lugar a duda el avance empresarial genera que los empresarios busquen constantemente consultorías y asesorías financieras que les permitan mantenerse en el mercado, muchas de las estrategias están relacionadas a factores internos y externos.

Una asesoría o consultoría financiera puede cambiar las condiciones de una empresa, es decir que puede potencializar todos sus recursos, optimizarlos con la finalidad de cumplir con los objetivos planteados, En el Ecuador varias empresas ha fracasado por no contar con un asesoramiento, un estudio preliminar puede demostrar y enfatizar los aspectos a mejorar.

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivos generales

Desarrollar el proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría y asesoría financiera en la ciudad de Quito.

1.6.2. Objetivos específicos

- Elaborar el estudio de mercado que permitirá conocer la viabilidad comercial para la creación de una empresa de consultoría y asesoramiento financiero en la ciudad de Quito.
- Identificar las tendencias empresariales y necesidades para establecer los productos y servicios de asesoramiento y consultoría financiera.
- Diseñar el estudio técnico que promueva información relevante para cuantificar los recursos necesarios para la implementación del proyecto de factibilidad de una empresa de asesoría y consultoría financiera.
- Pronosticar los flujos de efectivo y evaluar los resultados a través de indicadores financieros.

1.7. Variables

1.7.1. Variable Independiente:

Proyecto para la creación de una empresa de consultoría y asesoría financiera en la ciudad de Quito.

1.7.2. Variable dependiente:

- Satisfacción de necesidades de asesoría financiera
- Rentabilidad sobre la inversión

1.8. Indicadores

- TIR, Tasa de Interés de Retorno (TIR)

- VAN, Valor Actual Neto (VAN)
- Periodo de recuperación
- Punto de Equilibrio

1.9. Método de Investigación

- **Método Inductivo.**- el método inductivo es aquel que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares.
En la presente investigación se utilizó en el estudio de mercado, al tomar una muestra, cuyos resultados fueron generalizados al universo.
- **Método analítico**, método en el que consiste en descomponer el todo, con la finalidad de analizar los elementos individualmente
Se utilizó al descomponer la investigación en tres aspectos: estudio de mercado, técnico y financiero.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. Objetivo del estudio de mercado

Establecer las oportunidades de mercado que tendrá el proyecto de creación de una empresa de consultoría y asesoramiento financiero.

2.2. Estudio de mercado

(Kotler, Bloom, & Hayes, 2003, pág. 15) Menciona que:

“El estudio de mercado consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización”

El estudio de mercado permite analizar y describir el tamaño de mercado, poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de distribuidores y perfiles del consumidor ayudando a las empresas a establecer aspectos relevantes del mercado y los consumidores. Al conocer estas variables la empresa podrá cumplir sus objetivos y metas.

2.3. Las fuerzas de Porter

Es un método de análisis que está relacionado con 5 fuerzas es utilizado para establecer estrategias de mercado y relacionarlas con la empresa. Se interrelaciona la información con la finalidad de mejorar la formulación estratégica.

Gráfico 1. Fuerzas de Porter



Elaborado por: Omar Chiriboga

2.3.1. Rivalidad entre empresas competidoras

Es la más poderosa de las cinco fuerzas competitivas y consiste en lograr una posición y la preferencia del cliente o comprador frente a las empresas rivales.

La rivalidad de los competidores para el sector de asesoramiento es fuerte, porque existe una gama de empresas consultoras que se dedican a brindar asesoramiento, por lo tanto para que la empresa pueda ingresar en el mercado debe analizar y establecer estrategias que afiancen las preferencias de los consumidores y su fidelidad.

2.3.2. Poder de negociación de los consumidores

Este segmento es poco atractivo si los compradores tienen un poder de negociación fuerte o creciente que les permita abatir los precios, exigir más calidad o servicios, y enfrentar a los competidores entre sí: todo a expensas de la rentabilidad de los

proveedores. Es decir que a fin de competir los proveedores podrían seleccionar a los compradores que menos poder para negociar o cambiar de proveedor tiene, crear ofertas superiores que los compradores fuertes no pueden rechazar.

Por ende el comprador posee el poder de negociación, es decir es el, quien optará por utilizar los servicios de la empresa de asesoría y consultoría financiera, además estará determinada por los servicios que esta brinde a las empresa, dentro de los cuales serán Análisis financieros y elaboración de flujos de cajas, modelos financieros específicos, índices de gestión, proyectos de inversión, análisis e interpretación para establecer nuevas pautas empresariales.

En el caso que el servicio de asesoramiento no cumpla con las especificaciones mencionadas el consumidor tendrá la posibilidad de buscar otra alternativa o producto sustituto de este servicio; por tanto existe poder de negociación en los compradores.

2.3.3. Poder de negociación de los proveedores.

Un segmento es poco atractivo si los proveedores de la empresa pueden subir los precios o reducir la cantidad que abastecen. Las menores defensa consisten en forjar relaciones mutuamente provechosas con los proveedores o utiliza múltiples fuentes de abasto para aminorar el impacto de los proveedores.

El poder de negociación para este negocio es bajo puesto que no existirá proveedores que impongan las condiciones, por ende se establecerán políticas para la aceptación de proveedores de acuerdo a las necesidades de la empresa, las empresas que cumplan con estos requisitos formaran parte de las negociaciones empresariales. Para la empresas de consultoría y asesoría financiera la selección debe estar relacionada a parámetros de calidad de los insumos; precios convenientes para el comprador; entrega inmediata, etc.

2.3.4. Amenaza de productos sustitutos

La entrada de productos sustitutos hace difícil que la nueva empresa pueda posicionarse en el mercado. Entre las empresas sustitutas que realizan la misma actividad y de hecho está relacionado en un 70% a actividades financieras son las auditoras y firmas auditoras cuyo enfoque es controlar y evaluar los procesos financieros empresariales, dentro de sus funciones se encuentra, la regularización de normas, técnicas auditoras y auditorías fiscales.

Es importante mencionar que el sector de consultorías y asesorías es demandante y competitivo que cuentan con una gran participación en el mercado, puesto que la mayor parte de firmas han diversificado los servicios y su reconocimiento está posicionado en la mente de los empresarios.

2.4. La segmentación de mercado

Hill, C., & Gareth, J. (2009). *Administración estratégica, un enfoque integrado*. México: McGraw Hill Interamericana, (p 85). Menciona que:

“La segmentación del mercado es una de las principales herramientas estratégicas de la mercadotecnia, ya que su objetivo consiste en identificar y determinar aquellos grupos con ciertas características homogéneas, es decir los segmentos hacia los cuales la empresa pueda dirigir sus esfuerzos y recursos de mercadeo para obtener resultados rentables”

La segmentación de mercado permitirá definir e identificar perfiles de distintos grupos para establecer características homogéneas para una óptima segmentación de datos.

2.4.1. Segmentación geográfica

La segmentación geográfica permite conocer características y perfiles del área en donde se ofrecerán un producto o servicio con la finalidad de conseguir la aceptación del consumidor.

Para el desarrollo de la investigación la segmentación geografía será Ecuador, Quito ya que es una de las ciudades más grandes y pobladas del Ecuador y en la cual se puede determinar demanda insatisfecha para este mercado. Por lo tanto la segmentación es la siguiente:

Gráfico 2. Segmentación Geográfica



País: Ecuador
Ciudad: Quito
Provincia: Pichincha

Fuente: <https://maps.google.com.ec/maps?q=ecuador+quito>

2.4.2. Segmentación conductual

En este tipo de segmentación se divide a los compradores en grupos, con base a sus conocimientos sobre un producto o servicio, su actitud ante al mismo, costumbre, el uso que le dan o la forma en que responden a dicho servicio.

Para lo cual se considera los siguientes aspectos:

Tabla 1. Segmentación conductual

Requerimientos
<ul style="list-style-type: none">• Empresas grandes, medianas, y pequeñas.• Calidad del servicio• Cobertura total de requerimientos financieros.• Precios accesibles.

Elaborado por: Omar Chiriboga

2.4.3. Tamaño de la población

Cuesta, M., & Herreo, J. (2010). *Introducción al muestreo* . Madrid : Universidad Andrés Bello . (p. 142). Menciona que:

“Tamaño del Universo o tamaño de la población es todo conjunto de elementos, finito o infinito, definido por una o más características, de las que gozan todos los elementos que lo componen, y sólo ellos”

Para el tamaño de la población se considera a todas las empresas de los sectores productivos por considerarlos como potenciales clientes, a excepción de las empresas que cumplen con estas actividades de asesoramiento y consultoría financiera, quienes no requieren este servicio.

Tabla 2. Tamaño de población

Tamaño de la población	
Población (empresas grandes, medianas y pequeñas todos los sectores)	23.009*
(menos) Consultoras y asesoras financieras y contables de Pichincha* 4.02%	966
Empresas Grandes, medianas y pequeñas que requieren el servicio.	22.043

Fuente: Superintendencia de compañías

*Datos que fueron tomados de la Superintendencia de Compañías (2012) del registro de empresas que brindan asesoramiento y consultoría en la ciudad de Quito.

2.4.4. Tamaño de la muestra

Rodríguez, S (2013). Como determinar el tamaño de una muestra aplicada a la investigación archivista. (p. 15) menciona que:

“Al muestreo se lo puede definir como el conjunto de observaciones necesarias para estudiar la distribución de determinadas características en la totalidad de una población, a partir de la observación de una parte o subconjunto de una población, denominada muestra”

El tamaño de la muestra se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}{(N-1)e^2 + z_{\alpha/2}^2 P(1-P)}$$

Valor de $Z_{\alpha/2}$:

Representa el número de desviaciones estándar con respecto a la media para un nivel de confianza determinado. Para este caso se seleccionará un nivel de confianza del 95%, pues de esta manera se logra un estudio con alta confiabilidad y es un valor usualmente seleccionado para los estudios de mercado.

De acuerdo a este nivel de confianza el valor de Z será igual a 1.96

Valor de P:

La proporción de aceptación de la población del análisis debido a no disponer de datos previos del estudio se debe considerar un valor de 0,5 con el cual será posible obtener el tamaño adecuado para una muestra representativa.

Valor del E:

E representa el error permisible que se considera para el estudio, en este caso será aceptable hasta un 5%, con lo cual el valor de E en proporción para este caso es: 0.05.

De esta manera se obtiene el tamaño de la muestra necesaria para obtener una muestra significativa de la población y poder obtener un estudio con un 95% de confianza y un posible error porcentual máximo de +/- 5%.

$$n = \frac{22043 (1,96)^2 0,5(1 - 0,5)}{(22042)0,05^2 + 1.96^2 (0.5)(1 - 0.5)}$$

$$n = 377$$

2.4.5. Investigación de campo

Levantamiento de la información

Para el levantamiento de información se ha diseñado una encuesta que estará direccionada a todas las empresas de la ciudad de Quito con la finalidad de obtener información necesaria para el desarrollo del proyecto.

A continuación se presenta el diseño del cuestionario el mismo que será aplicado a la población objeto de estudio.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS

INGENIERÍA EN FINANZAS

Encuesta para la creación de una empresa de Consultoría y Asesoría Financiera.

NOMBRE:

Preguntas

1. Para la realización de Consultorías y Asesorías Financieras generalmente acude a:
 - a) Grupo de organización interno.....
 - b) Departamento específico.....
 - c) Empresa especializada.....

2. Indique ¿cuán satisfecho se encuentra por el servicio proporcionado por las Consultorías?
 - a) Muy satisfecho.....
 - b) Satisfecho.....
 - c) Poco satisfecho.....
 - d) Insatisfecho.....

3. ¿Alguna vez ha tenido la necesidad de una asesoría externa en el área financiera?
Si..... No.....

4. ¿Qué tipos de asesoría requiere en su empresa?

- a) Financiera.....
 - b) Contable.....
 - c) Tributaria.....
5. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por una Auditoría Financiera?
- a) De \$500 a \$1.000 dólares.....
 - b) De \$1.000 a \$2.000 dólares.....
 - c) De \$2.000 a \$3.000 dólares.....
 - d) De \$3.000 a \$5.000 dólares.....
6. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por una Consultoría Financiera?
- a) De \$500 a \$1.000 dólares.....
 - b) De \$1.000 a \$2.000 dólares.....
 - c) De \$2.000 a \$3.000 dólares.....
 - d) De \$3.000 a \$5.000 dólares.....
 - e)
7. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por una Asesoría Contable - Tributaria?
- a) De \$500 a \$1.000 dólares.....
 - b) De \$1.000 a \$2.000 dólares.....
 - c) De \$2.000 a \$3.000 dólares.....
 - d) De \$3.000 a \$5.000 dólares.....
8. ¿Según su criterio señale tres características fundamentales que debe poseer una empresa que preste servicios de Consultoría y Asesoría Financiera?
- a) Puntualidad.....
 - b) Atención personalizada.....
 - c) Innovación.....
 - d) Precios cómodos.....
 - e) Responsabilidad.....
 - f) Personal capacitado.....
 - g) Información reservada.....
9. Si se creara una empresa de Consultoría y Asesoría Financiera en la ciudad de Quito, ¿contrataría los servicios de esta?
- Si..... No.....

Si su respuestas fue Si por favor pase a la pregunta 8, si su respuesta fue no gracias por su colaboración

10. Con qué frecuencia adquiriría el servicio de consultoría y asesoría financiera.
- a) Semanal
 - b) Mensual
 - c) Trimestral
 - d) Anual
11. ¿Por qué medio le gustaría saber sobre nuestros servicios?
- a) Publicidad en prensa.....
 - b) Página Web.....
 - c) Guía telefónica.....
 - d) E-mail.....
 - e) Otro.....Especifique.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

2.4.5.1. *Procesamiento de la información*

Para procesar la información se utilizará la técnica de la estadística descriptiva, en sus tres fases principales: tabulación, elaboración de tablas y elaboración de gráficos. Los respectivos resultados serán expresados en tablas y gráficos estadísticos con sus respectivos análisis porcentuales.

Durante el procesamiento de información se tabularán los datos obtenidos dentro del cual se determinará la frecuencia de cada alternativa y pregunta, para esto se calculará la frecuencia y el porcentaje de aplicación y la incidencia que tendrán las respuestas, el diseño y elaboración de cuadros estadísticas está en función de los resultados de la investigación.

El análisis de datos e interpretación permitirá describir y discutir los datos numéricos o gráficos, los datos se hará en función de los cuadros estadísticos resultantes del procesamiento de datos.

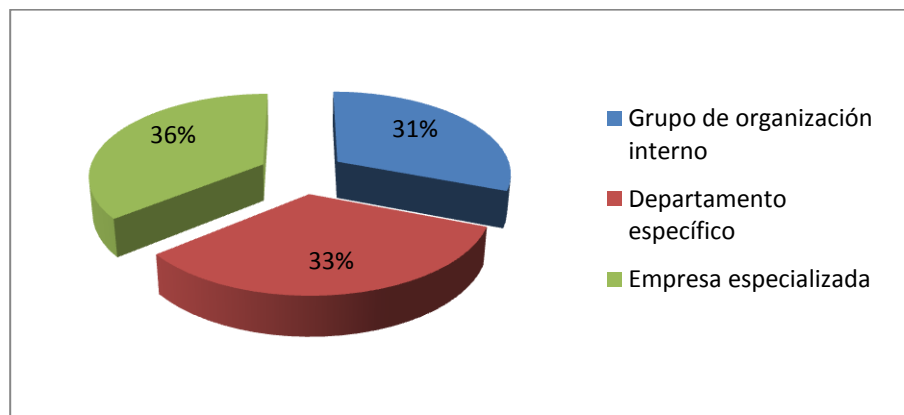
2.4.5.2. Análisis de resultados

1) Para la realización de Consultorías y Asesorías Financieras generalmente acude a:

Tabla 3. Pregunta 1

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Grupo de organización interno	116	30,8%	30,8%
Departamento específico	126	33,4%	64%
Empresa especializada	135	35,8%	100%
Total	377	100%	

Gráfico 3. Pregunta 1



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Análisis e Interpretación

De los 377 encuestados que constituyen la muestra, 135 que corresponde al 35.8% mencionaban que buscan el asesoramiento de empresas especializadas en el área financiera, contable y tributaria, el 33.4% acude al departamento específico a solicitar la información financiera de la empresa, el 30.8% determina un grupo de organización interno que establece la información de acuerdo a la necesidad de la

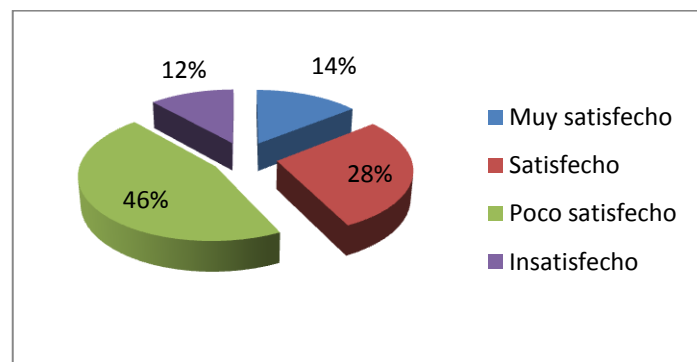
empresa, por ende un alto porcentaje utiliza empresas especializadas para determinadas áreas.

2) Indique ¿Cuán satisfecho se encuentra por el servicio proporcionado por las Consultorías?

Tabla 4. Pregunta 2

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Muy satisfecho	54	14,3%	14,3%
Satisfecho	107	28,4%	43%
Poco satisfecho	172	45,6%	88%
Insatisfecho	44	11,7%	100%
Total	377	100%	

Gráfico 4. Pregunta 2



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Análisis e interpretación

De los 377 encuestados que constituyen la muestra, 172 que corresponde al 45.6% mencionaban que el servicio que brindan las asesoras y consultoras financieras es poco satisfactorio, puesto que carecen de conocimiento en ciertas áreas en las que se requiere deliberación y prudencia de información, el 28.4% está satisfecho con el asesoramiento y consultoría que brindan las empresas, puesto que realizan observaciones sistemáticas e inteligentes del proceso interno de la organización, el

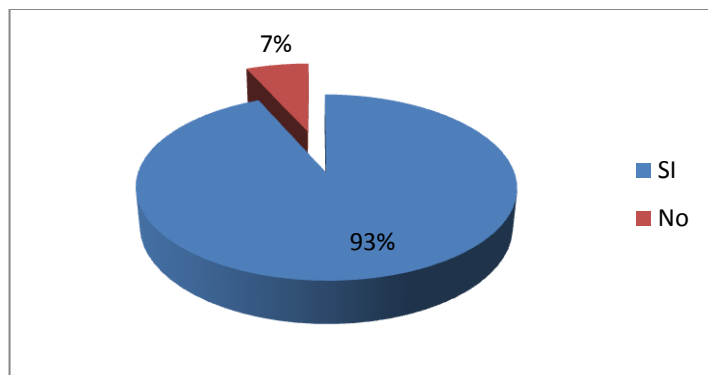
14.3% Muy satisfactorio porque son empresas que tienen trascendencia en el mercado y conocen del manejo de información y datos, el 11.7% insatisfactorio las empresas mencionan que no cumple con los estándares establecidos y requerimientos solicitados.

3) ¿Alguna vez ha tenido la necesidad de una asesoría externa en el área financiera?

Tabla 5. Pregunta 3

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Si	352	93,4%	93,4%
No	25	6,6%	100%
Total	377	100%	

Gráfico 5. Pregunta 3



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Análisis e interpretación

De los 377 encuestados que constituyen la muestra, 352 que corresponde al 93.4% mencionaban que han acudido a asesorías o consultorías financieras, con la finalidad de crear escenarios financieros y proyecciones para tomar decisiones que permitan a esta empresas generar mayores oportunidades de crecimiento en el mercado., el 6.6% menciona que no ha sido necesario contar con asesorías, porque las

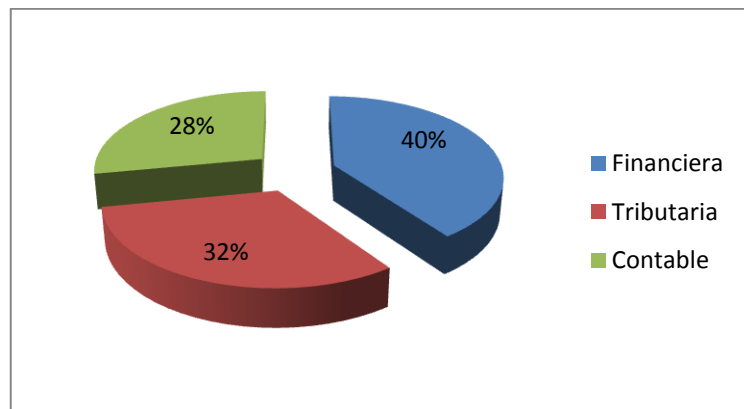
contratación de personal para estas áreas esta direccionada al análisis de información, adicionalmente las empresas están en constantes auditorías internas y externas que les permite establecer contingentes y registros de toda la información.

4) ¿Qué tipos de asesoría requiere en su empresa?

Tabla 6. Pregunta 4

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Financiera	126	40,1%	40,1%
Tributaria	100	31,8%	72%
Contable	88	28,0%	100%
Total	314	100%	

Gráfico 6. Pregunta 4



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Análisis e interpretación

Los encuestados mencionaron más de dos opción como alternativas de asesoría en donde el 28% considera el asesoramiento contable, puesto que tienen inconvenientes en el control y registro de información, el 31,8% Asesoramiento tributario ya que es una área que está relacionada al régimen tributario dentro del cual se deben adaptar condiciones hacia ciertas ramas productivas, y redistribución

de rubros y recursos aspectos que son la raíz de una empresa, el 40,1% área financiera puesto que las falencias se dan en la administración de los recursos y el consumo excesivo de gastos.

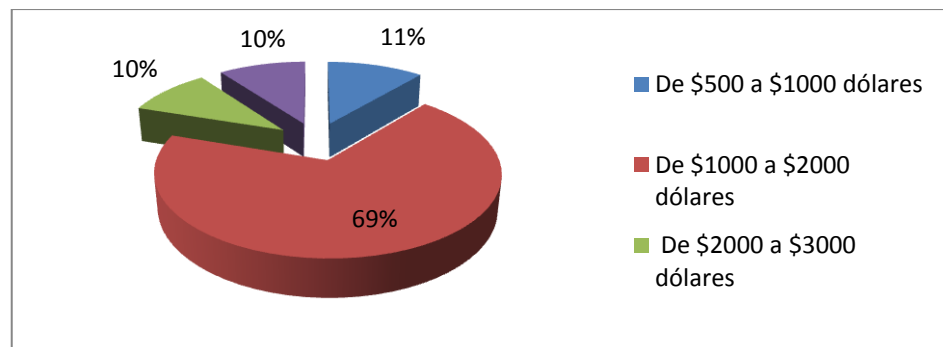
Por lo tanto las tres áreas son de suma importancia por que la información se concatena para alcanzar objetivos empresariales.

5) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por una Auditoría Financiera?

Tabla 7. Pregunta 5

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
De \$500 a \$1000 dólares	42	11,1%	11,1%
De \$1000 a \$2000 dólares	260	69,0%	80%
De \$2000 a \$3000 dólares	37	9,8%	90%
De \$3000 a \$5000 dólares	38	10,1%	100%
Total	377	100%	

Gráfico 7. Pregunta 5



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Análisis e interpretación

De los 377 encuestados que constituyen la muestra, 260 que corresponde al 69% mencionaban que estarían dispuesta a pagar entre 1000 a 2000 dólares, el 11,1% de 500 a 1.000 dólares y cerca de un 20% más de \$2.000 dólares.

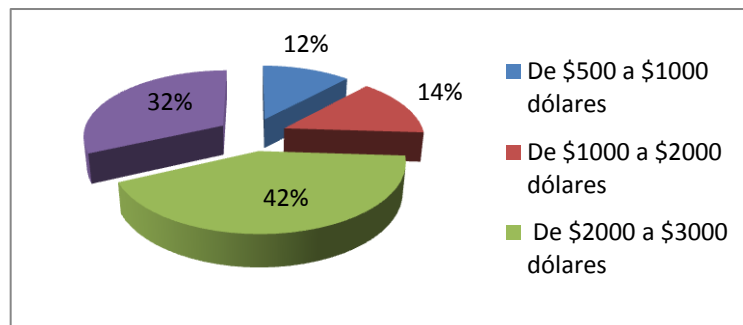
Un alto porcentaje de empresas estarían dispuestas a pagar un rango de 1.000 a 2000 dólares en una auditoría, aspecto que dependerá principalmente del tamaño de la empresa y la complejidad de sus transacciones, pero es un referente para determinación de los precios de mercado.

6) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por una Consultoría financiera?

Tabla 8. Pregunta 6

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
De \$500 a \$1000 dólares	45	11,9%	11,9%
De \$1000 a \$2000 dólares	53	14,1%	26%
De \$2000 a \$3000 dólares	159	42,2%	68%
De \$3000 a \$5000 dólares	120	31,8%	100%
Total	377	100%	

Gráfico 8. Pregunta 6



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Análisis e interpretación

De los 377 encuestados que constituyen la muestra, 159 que corresponde al 42% mencionan que estarían dispuestos a pagar entre 2.000 a 3.0000 dólares por una consultoría financiera y un 31,8% indican que podrían pagar entre \$3.000 y \$5.000.

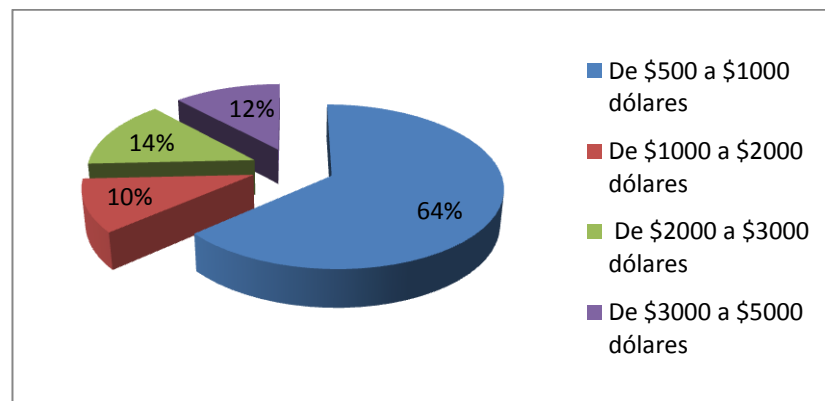
De esta manera por este tipo de consultoría normalmente podrían pagar más las empresas o así lo hacen actualmente, lo cual eleva el promedio del precio para este tipo de servicio.

7) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar usted por una Asesoría Contable - tributaria?

Tabla 9. Pregunta 7

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
De \$500 a \$1000 dólares	240	63,7%	63,7%
De \$1000 a \$2000 dólares	40	10,6%	74%
De \$2000 a \$3000 dólares	52	13,8%	88%
De \$3000 a \$5000 dólares	45	11,9%	100%
Total	377	100%	

Gráfico 9. Pregunta 7



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Análisis e interpretación

De los 377 encuestados que constituyen la muestra, 240 que corresponde al 63.7% mencionaban que estarían dispuesta a pagar entre 500 a 1.000 dólares, el 13.8% de 2000 a 3000 dólares, el 11.9 % de 3000 a 5000 dólares y el 10.6% de 1.000 a 2.000 dólares.

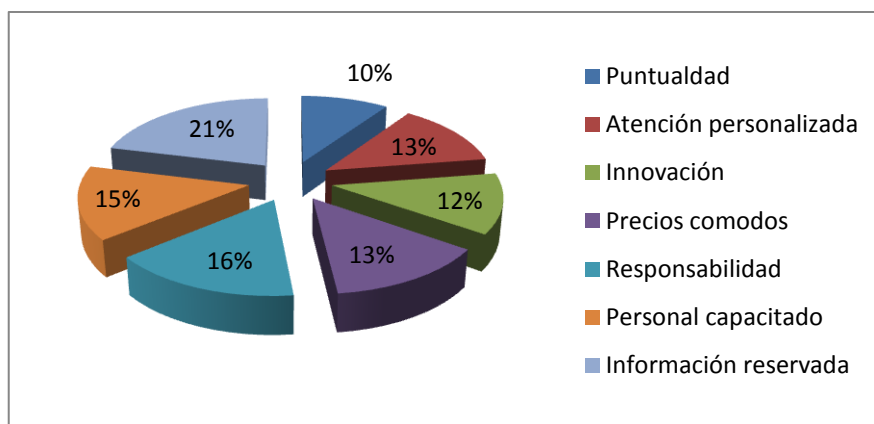
Un alto porcentaje de empresas estarían dispuesta a pagar un rango de 500 a 1.000 dólares, en cuanto a asesorías contables y tributarias, indicándose que este tipo de asesoría normalmente tiene un valor menor.

7) ¿Según su criterio señale tres características fundamentales que debe poseer una empresa que preste servicios de Consultoría y Asesoría Financiera?

Tabla 10. Pregunta 6

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Puntualidad	101	9,7%	9,7%
Atención personalizada	135	12,9%	23%
Innovación	126	12,1%	35%
Precios cómodos	142	13,6%	48%
Responsabilidad	166	15,9%	64%
Personal capacitado	154	14,7%	79%
Información reservada	221	21,1%	100%
Total	1045	100%	

Gráfico 10. Pregunta 6



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Análisis e interpretación

De los 377 encuestados que constituyen la muestra, 221 que corresponde al 21.1% mencionaban que las características que una empresa de asesoría y consultoría

financiera deben tener una información reservada de los datos y cifras, el 15.9% responsabilidad de información, el 14.7% personal capacitado que conozca del área, el 13.6 precios cómodos a los que puedan acceder todas las empresas, el 12.9% atención personalizada que pueda coadyuvar al crecimiento de la empresas con ideas innovadoras, el 12.1% innovación, el 9.7% puntualidad.

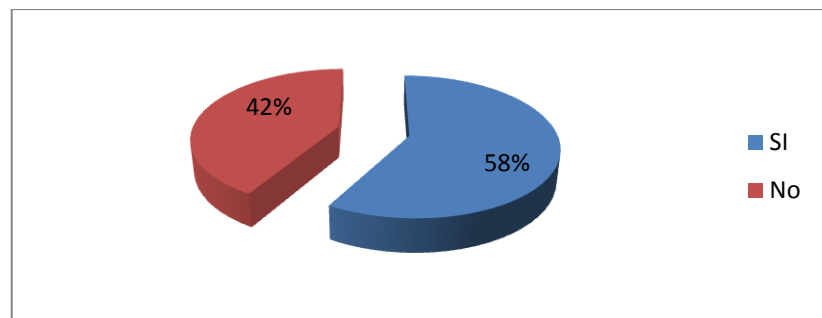
Las características que debe manejar empresas que prestan servicios de consultoría y asesoramiento financiero están relacionadas a cuidar la información al reservar datos y cifras para la empresa, y evitar que la información sea conocida por la competencia.

8) Si se creara una empresa de Consultoría y Asesoría Financiera en la ciudad de Quito, ¿contrataría los servicios de esta?

Tabla 11. Pregunta 7

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
SI	220	58,4%	58,4%
No	157	41,6%	100%
Total	377	100%	

Gráfico 11. Pregunta 7



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Análisis e interpretación

De los 377 encuestados que constituyen la muestra, 220 que corresponde al 58.4% mencionaba que si contarían con una empresa de consultoría y asesoramiento financiero, el 41.6% menciona que no puesto que cuentan con asesoría externa.

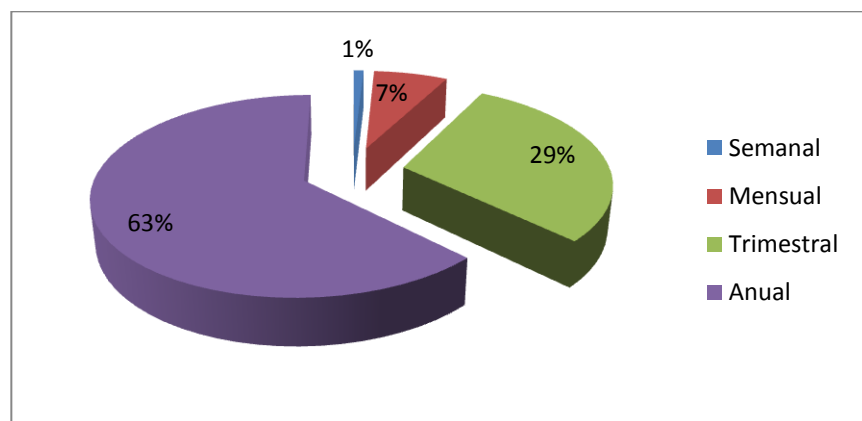
Un alto porcentaje estaría dispuesto a contar con los servicios de asesoramiento y consultoría financiera, el cual debe adaptarse a las necesidades de los clientes para satisfacer sus necesidades y expectativas para tener una mayor cobertura en el mercado.

9) Con qué frecuencia adquiriría el servicio de consultoría y asesoría financiera.

Tabla 12. Pregunta 8

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Semanal	2	0,9%	0,9%
Mensual	15	6,8%	8%
Trimestral	65	29,5%	37%
Anual	138	62,7%	100%
Total	220	100%	

Gráfico 12. Pregunta 8



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Análisis e interpretación

De los 220 encuestados que constituyen la muestra, 138 que corresponde al 62.7% mencionaban que la frecuencia con que acudirían al servicio de consultoría y asesoría financiera sería anualmente, ya que les permitirá contar con información para el siguiente año y realizar los cambios necesarios en función de resultados, 29.5% trimestralmente, el 6.8% mensualmente y el 0.9% semanal.

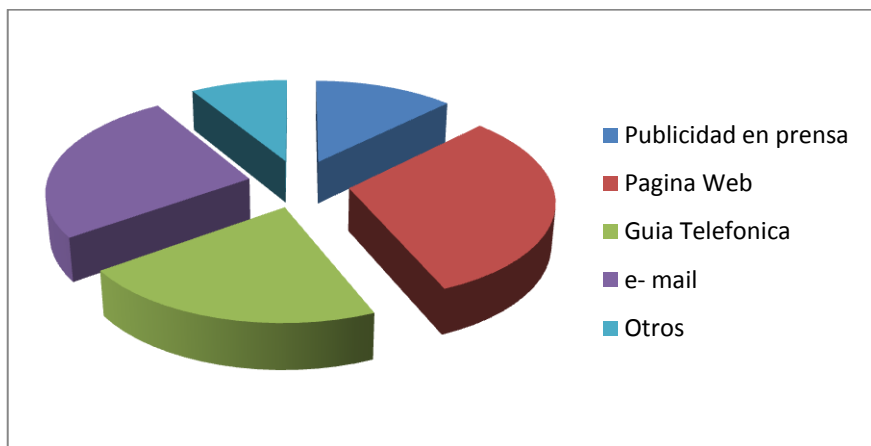
La consultoría financiera está en función de las necesidades empresariales y requerimientos, dependerá de las auditorías externas, problemas financieros, control del proceso interno, y los escenarios empresariales que estas generen durante el periodo contable.

10) ¿Por qué medio le gustaría saber sobre nuestros servicios?

Tabla 13. Pregunta 9

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado
Publicidad en prensa	36	12,7%	12,7%
Página Web	88	31,0%	44%
Guía Telefónica	61	21,5%	65%
e- mail	74	26,1%	91%
Otros	25	8,8%	100%
Total	284	91%	

Gráfico 13. Pregunta 9



Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Análisis e interpretación

De los 377 encuestados que constituyen la muestra, 88 que corresponde al 31% mencionaban que les gustaría conocer información mediante, páginas web, el 26.1% e-mail, el 21.5% guía telefónica, el 12.7% publicidad de prensa, el 8.8% Otros.

Un alto porcentaje menciona que la página web sería el mejor medio de comunicación para dar conocer los servicios que ofrece la empresas y que mayor aceptación tendría por parte de los usuarios.

2.4.5.3. Análisis de la demanda y oferta

2.4.5.3.1. Demanda

El autor Avila, Juan José, en su libro: Economía, de la editorial Umbral, México, año 2002 (p.45), menciona que:

“La demanda expresa las actitudes y preferencias de los consumidores por un artículo, mercancía o servicio. Es decir, la demanda de una mercancía del bien es la cantidad de ella que el individuo estaría dispuesto a comprar en un momento dado, a los diversos precios posibles”

Mediante la investigación realizada se determinó que la población objeto de estudio es 22.043 empresas de esta población el 58.4% está dispuesto a utilizar los servicios de asesoría y consultoría financiera y la frecuencia de contratación se tiene a través del promedio.

Para el cálculo del promedio se ha considera la frecuencia de contratación del servicio de asesoría y consultoría datos que han sido tomados de las encuestas y se obtuvo la siguiente información:

Tabla 14. Frecuencia de contratación del servicio de asesoría y consultoría financiera

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado	No. veces al año	Ponderado
Semanal	2	0,91%	0,91%	52	0,47
Mensual	15	6,82%	8%	12	0,82
Trimestral	65	29,55%	37%	4	1,18
Anual	138	62,73%	100%	1	0,63
Total	220	100%			3,1

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Omar Chiriboga

Por ende para el cálculo de la demanda se consideró los siguientes aspectos:

Tabla 15. Cálculo de la demanda

Población	22.043
Requerimiento de uso del servicio de Asesoría y consultoría	58,40%
Frecuencia	3,1
Demanda	39.907

Elaborado por: Omar Chiriboga

La demanda de este servicio es de 39.907 prestaciones de servicios de asesoría y consultoría financiera.

Para la proyección de la demanda se utilizara la tasa de crecimiento de las empresas que es el 2.8% ¹

La proyección de la demanda es la siguiente:

¹ Banco central del Ecuador

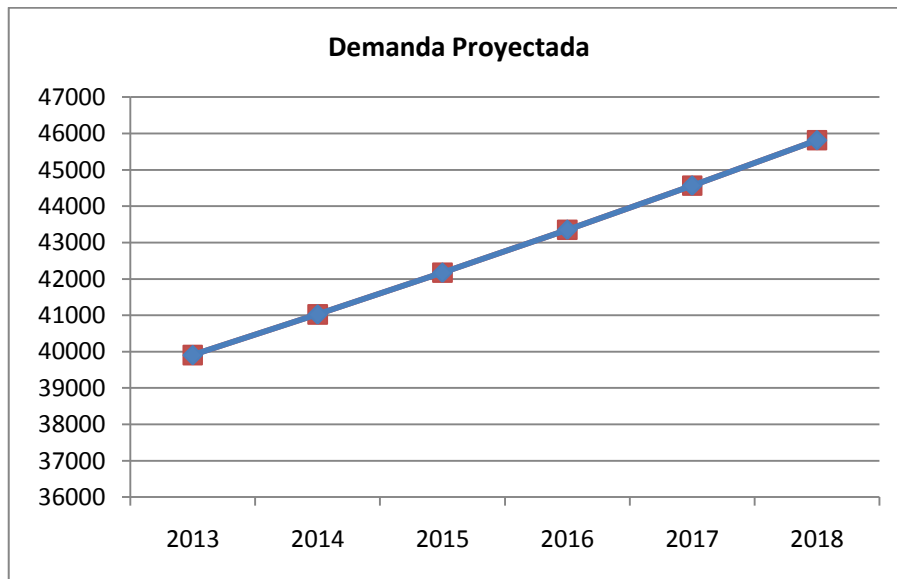
<http://www.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/EstMacro032013.pdf>

Tabla 16. Proyección de la demanda

Año	Demanda Proyectada
2013	39.907
2014	41.024
2015	42.173
2016	43.354
2017	44.567
2018	45.815

Elaborado por: Omar Chiriboga

Gráfico 14. Proyección de la demanda



Elaborado por: Omar Chiriboga

2.4.5.3.2. Oferta

La oferta es la cantidad de bienes y servicios que una organización está dispuesta a vender en un determinado precio al mercado, dados los precios de insumos y tecnología, por ende el estudio de la oferta busca conocer las composiciones del

servicio y la capacidad de producción que se dispone en un mercado de referencia. O'Meara, 2001.

Para el cálculo de la oferta se procedió a utilizar los datos de empresas que dan consultoría y asesoramiento financiero en la ciudad de Quito, y el número de servicios anuales que ofrecen, datos que se obtuvieron de un sondeo de la competencia, los valores se multiplican para determinar la oferta.

Tabla 17. Cálculo de la oferta

Número de empresas	966
Número de servicios anual	33
Oferta (consultorías)	31.878

Elaborado por: Omar Chiriboga

El valor de número de empresas se calculó de acuerdo al número de empresa que existen en la ciudad de Quito y se multiplica por el porcentaje de empresas que realizan asesoría y consultoría financiera que a su vez se multiplicara con el número de servicios anuales que ofrecen dichas empresas obteniendo así la oferta.

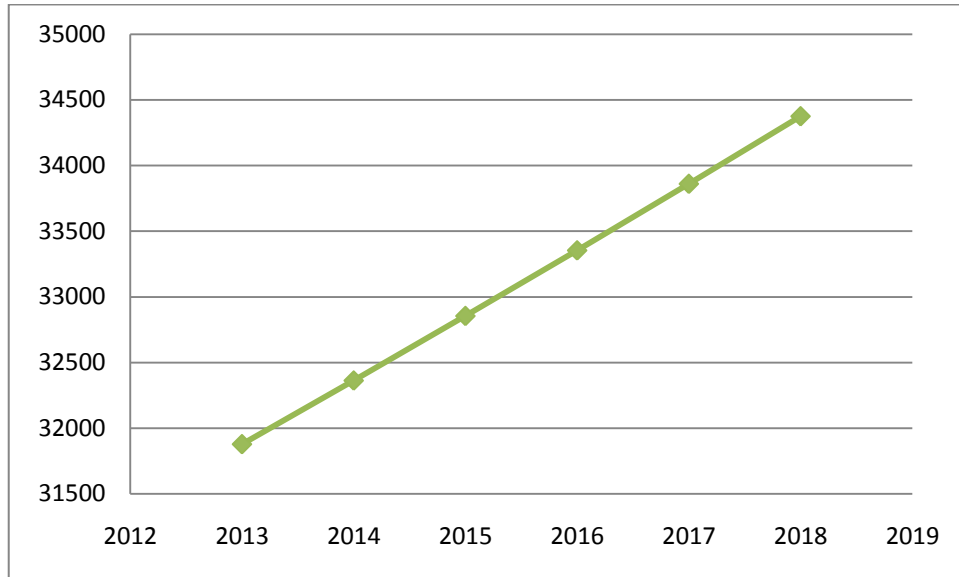
Para la proyección de la oferta se considera la tasa de crecimiento de las empresas que es el 2.8%.

Tabla 18. Proyección de la oferta

Año	Oferta proyectada
2013	31.878
2014	32.363
2015	32.854
2016	33.354
2017	33.861
2018	34.376

Elaborado por: Omar Chiriboga

Gráfico 15. Proyección de la oferta



Elaborado por: Omar Chiriboga

2.4.5.3.3. Demanda insatisfecha

La Demanda insatisfecha resulta de restar los datos de proyección de la oferta potencial con los de la demanda potencial, en el caso de existir un déficit de oferta se dice que existe demanda insatisfecha:

Tabla 19. Demanda insatisfecha

Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha
2013	39.907	31.878	8.029
2014	41.024	32.363	8.661
2015	42.173	32.854	9.318
2016	43.354	33.354	10.000
2017	44.567	33.861	10.707
2018	45.815	34.376	11.440

Elaborado por: Omar Chiriboga

Competencia

La competencia en este sector es alta ya que existen varias empresas en el mercado ecuatoriano que brindan el servicio de asesoría y consultoría financiera, Estas empresas se han posicionado en el mercado, por la diversidad de servicios adicionales que ofrecen y por sus años de experiencia, dentro las cuales se encuentran:

Tabla 20. Empresas competidoras

EMPRESAS DE ASESORÍA Y CONSULTORÍA FINANCIERA
CANALU CONSULTING S.A.
FAMILY OFFICE ASESORES S.A.
MBI ASESORES S.A.
ASESORIAS ASES MILANO S.A.
CONSULPRAGMA S.A.

Elaborado por: Omar Chiriboga

Clientes

Los clientes que la empresa consultora y asesora financiera serán empresas, pequeñas medianas y grandes de cualquier sector productivo que necesiten del asesoramiento financiero cuyo enfoque sea auditoría, Consultoría financiera, y contabilidad tributaria.

Precios

Para el análisis de precios se consideró la información del estudio de mercado para el cálculo de precios se procedió a realizar un promedio ponderado de los servicios de asesoramiento y consultoría que ofrecerá la empresa, obteniendo como resultado los siguientes datos:

Tabla 21. Precios promedios de auditoría financiera

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado	\bar{X}	$\bar{X} \times$ Porcentaje
De \$500 a \$1000 dólares	42	11,1%	11,1%	750	83,55
De \$1000 a \$2000 dólares	260	69,0%	80%	1.500	1.034,48
De \$2000 a \$3000 dólares	37	9,8%	90%	2.500	245,36
De \$3000 a \$5000 dólares	38	10,1%	100%	4.000	403,18
Total	377	100%			1.766,58

Elaborado por: Omar Chiriboga

Tabla 22. Precios promedios de Consultoría financiera

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado	Xi	Xi x Porcentaje
De \$500 a \$1000 dólares	45	11,9%	11,9%	750	89,52
De \$1000 a \$2000 dólares	53	14,1%	26%	1.500	210,88
De \$2000 a \$3000 dólares	159	42,2%	68%	2.500	1.054,38
De \$3000 a \$5000 dólares	120	31,8%	100%	4.000	1.273,21
Total	377	100%			2.627,98

Elaborado por: Omar Chiriboga

Tabla 23. Precios promedios de asesoría contable - tributaria

	Frecuencia	Porcentaje	Acumulado	Xi	Xi x Porcentaje
De \$500 a \$1000 dólares	240	63,7%	63,7%	300	190,98
De \$1000 a \$2000 dólares	40	10,6%	74%	750	79,58
De \$2000 a \$3000 dólares	52	13,8%	88%	1.500	206,90
De \$3000 a \$5000 dólares	45	11,9%	100%	2.500	298,41
Total	377	100%			775,86

Elaborado por: Omar Chiriboga

Tabla 24. Precios de consultoría y asesoría con IVA

	Precios	IVA	TOTAL
Auditoría	1.766,58	211,99	1.978,57
Consultoría financiera	2.627,98	315,36	2.943,34
Asesoría contable - tributaria	775,86	93,10	868,96

Elaborado por: Omar Chiriboga

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

3.1. Objetivo del estudio técnico

Determinar los recursos necesarios tanto en el aspecto logístico como técnico mediante la identificación de la macro, micro localización, insumos, equipos, y aspectos organizacionales que permitirán la factibilidad de creación de la empresa de consultoría y asesoramiento financiero.

3.2. Localización del Proyecto

El autor Baca, Gabriel. (2001), en su libro *Evaluación de Proyectos*, de la editorial McGraw-Hill. (p. 2) menciona que:

“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”

La localización de la empresa de asesoramiento y consultoría financiera será en la provincia del Pichincha debido a los siguientes aspectos:

- Alta concentración de empresas (Grandes, medianas y pequeñas)
- Ubicación estratégica para el mercado y los posibles clientes.

3.2.1. Macro localización

Los factores determinantes para la identificación del tamaño real del proyecto son: el mercado, disponibilidad de insumos, mano de obra, el financiamiento, tecnología; entre otros. Los factores para definir la localización macro del presente estudio son:

- **País:** Ecuador
- **Región:** Sierra
- **Provincia:** Pichincha
- **Cantón:** Quito

Gráfico 16. Macro localización



Fuente: <http://es.justmaps.org/mapas/latinoamerica/ecuador/quito.asp>

3.2.2. Micro localización

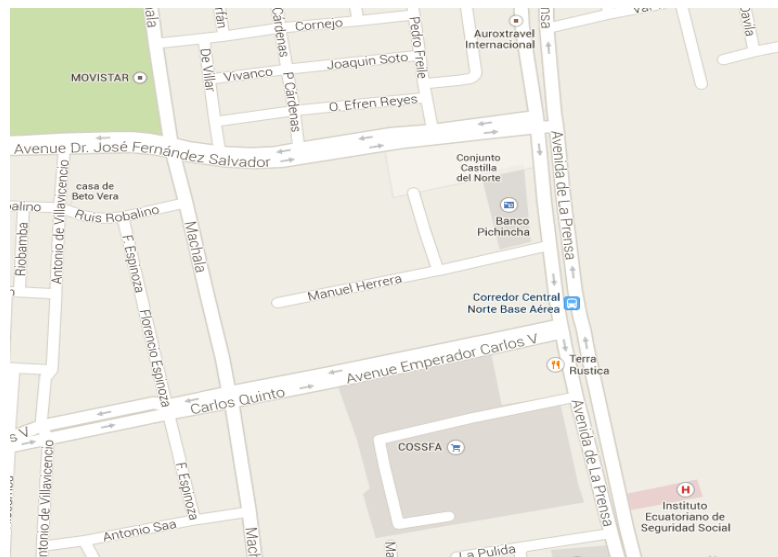
Para la macro localización se analizaron los siguientes factores edificación, transporte aéreo y terrestre, disponibilidad de información, mano de obra y vías de acceso con la finalidad de viabilizar la ubicación.

Por ende la micro localización óptima para el desarrollo del proyecto será en:

- Localidad: Distrito Metropolitano de Quito
- Sector: Norte
- Av. La Prensa y Manuel Herrera

Las instalaciones de la empresa de consultoría y asesoría financiera estarán localizadas en la ciudad de Quito, ya que es la segunda ciudad más poblada y cuenta con las condiciones de infraestructura y servicios. La empresa se ubicara en la Av. La prensa y Manuel Herrera por ser un lugar que cuenta con la accesibilidad, la ubicación, y la infraestructura adecuadas.

Gráfico 17. Micro localización



Fuente: <https://maps.google.com.ec/>

3.3. Ingeniería del Proyecto

La función de la ingeniería del proyecto es establecer procesos ya sea en la administración de actividades o en la distribución de servicios, dentro de los cuales están aspectos financieros, contables o tributarios.

3.3.1. Descripción del proceso de prestación de asesoría y consultoría

El proceso de la prestación de asesoría y consultoría financiera inicia con:

Diagnóstico

El Diagnóstico preliminar, permite identificar los problemas financieros dentro de la empresa, con el fin de conocer los planes y metas planteado de acuerdo a las tareas designadas en cada etapa.

Es una etapa preliminar para descubrir los hechos y problemas que están ocasionando incongruencias en el proceso.

El análisis y síntesis de la información buscara cubrir todas las áreas y departamentos de la empresa mediante indicadores.

Planificación de medidas (Plan de acción)

Es una etapa en la que se establecen planes de acción de acuerdo a los datos determinados por la etapa de diagnóstico.

Evaluar todas las alternativas financieras, es establecer acciones y medidas cuantificables hacia el crecimiento y rentabilidad empresarial.

Aplicación (implementar)

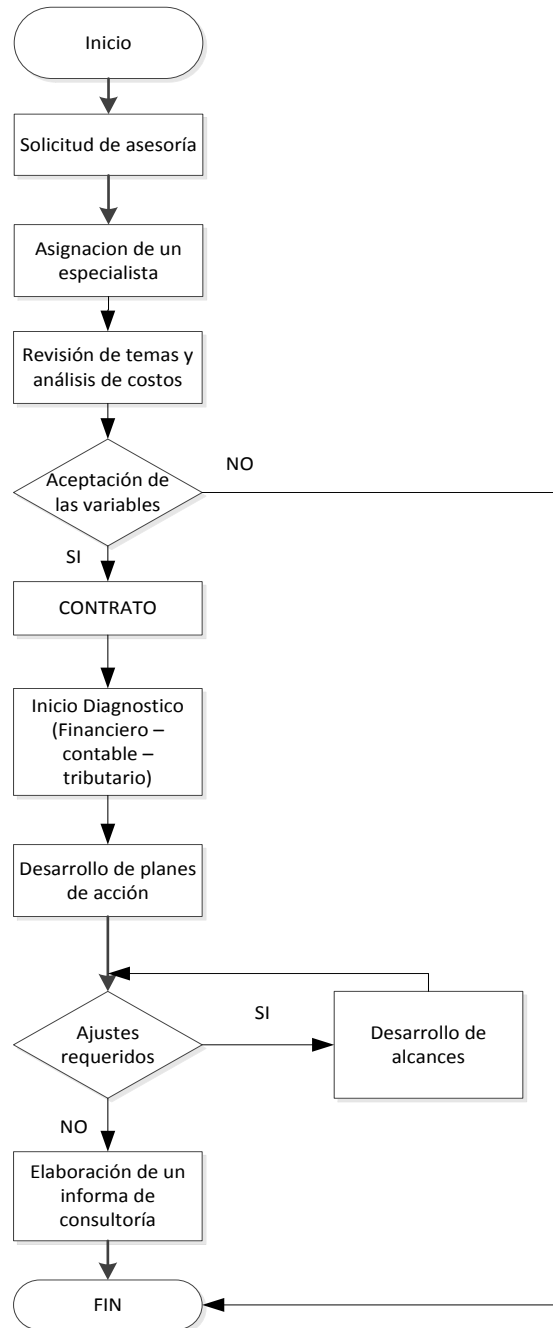
Se implementan los planes a seguir y se establecen propuestas y ajustes a las acciones tomadas que están relacionadas a la capacitación.

Terminación

Se realiza un informe final en el cual se establecen planes de seguimiento y se evalúan los procesos cada área se compromete con las tareas.

3.3.2. Diagrama de *Flujo de Servicios*

Gráfico 18. Flujo grama de consultoría y asesoramiento financiero



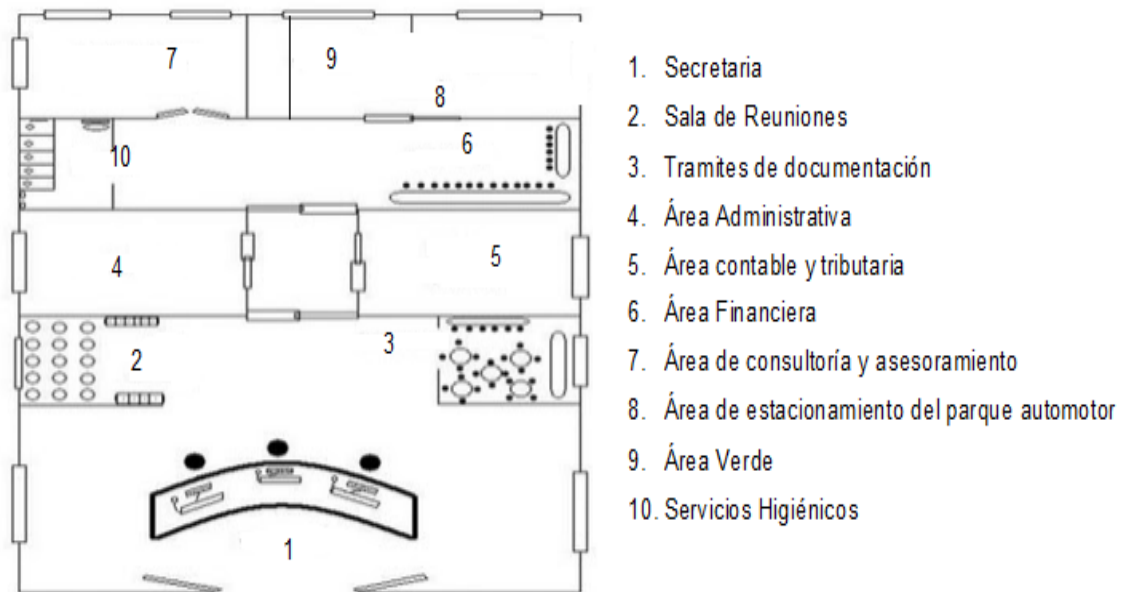
Elaborado por: Omar Chiriboga

3.3.3. Distribución de las Instalaciones

3.3.3.1. Diseño de áreas

El área de la fase inicial para la empresa de consultoría y asesoramiento financiero se distribuye de la siguiente forma:

Gráfico 19. Distribución física de la empresa.



Elaborado por: Omar Chiriboga

3.4. Aspectos regulatorios y legales

La empresa se basará en el Código de Trabajo, la Ley de Compañías y la Ley de Régimen Tributario interno.

La empresa se constituirá como Compañía de Responsabilidad Limitada, en este tipo de compañías el capital para la constitución es de 400 dólares, la responsabilidad ante las obligaciones sociales de la empresa están limitadas al patrimonio de ésta.

1. Inscripción en la Superintendencia de Compañías

Para la inscripción en la Superintendencia de Compañías se requiere:

1. El tipo de compañía se va a constituir.
2. El nombre de la empresa.
3. Reservar el nombre de la compañía en la Superintendencia de Compañías.
4. Abrir la cuenta de integración de capital en la institución bancaria de su elección (el monto mínimo para Cía. Ltda es \$400 y para S.A es \$800)
5. Elevar a escritura pública la constitución de la compañía (Esto puede ser realizado en cualquier notaría)
6. Presentar en la Superintendencia de Compañías, la papeleta de la cuenta de integración del capital y 3 copias de la escritura pública con oficio del abogado.
7. Retirar resolución aprobatoria u oficio con correcciones a realizar en la Superintendencia de Compañías luego de esperar el tiempo establecido (48 horas).
8. Publicar en un periódico de amplia circulación, los datos indicados por la Superintendencia de Compañías y adquirir 3 ejemplares del mismo.
9. Marginar las resoluciones para el Registro Mercantil en la misma notaría donde se elevó a escritura pública la constitución de la empresa.
10. Inscribir en el Municipio de Quito las patentes y solicitar certificado de no estar en la Dirección Financiera Tributaria.
11. Establecer quiénes van a ser el Representante Legal y el administrador de la empresa.
12. Inscribir en el Registro Mercantil el nombramiento de Representante Legal y Administrador.
13. Presentar en la Superintendencia de Compañías los documentos: Escritura inscrita en el registro civil, un ejemplar del periódico donde se publicó la creación de la empresa, copia de los nombramientos del representante legal y administrador, copia de la CI de los mismos, formulario de RUC lleno y firmado por el representante; y copia de pago de luz, agua o teléfono.
14. Esperar a que la Superintendencia posterior a la revisión de los documentos le entregue el formulario del RUC, el cumplimiento de obligaciones y existencia legal, datos generales, nómina de accionistas y oficio al banco.

15. Entregar en el SRI toda la documentación anteriormente recibida de la Superintendencia de Compañías, para la obtención del RUC.
16. Acercarse al IESS para registrar la empresa en la historia laboral con copia de RUC, copia de C.I, y papeleta de representante legal, copia de nombramiento del mismo, copia de contratos de trabajo legalizados en ministerio de trabajo y copia de último pago de agua, luz o teléfono (Cámara de Comercio de Quito, CONQUITO).

2. Patente Municipal

Requisitos Para personas naturales no obligadas a llevar contabilidad

- Formulario de la declaración de Patente Municipal debidamente lleno. Éste se puede obtener en la página www.quito.gob.ec
- Copia de la cédula y certificado de votación de las últimas elecciones.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes. En el caso de que posea, registro de comerciantes. No necesita el RUC actualizado.
- Original y copia de la licencia de conducir, categoría profesional, en el caso de que realice actividades de transporte.

Requisitos para personas naturales obligadas a llevar contabilidad y personas jurídicas

- Formulario de declaración de patente municipal debidamente lleno y suscrito por el representante legal.
- Copia de cédula y certificado de votación de las últimas elecciones del representante legal.
- Copia de la escritura protocolizada de constitución de la persona jurídica (en el caso de las empresas nuevas).
- Copia del nombramiento del representante legal.

3. Registro único de contribuyente RUC

El RUC es un sistema que identifica y registra a los contribuyentes y proporciona información a la administración tributaria, la Superintendencia de compañías es la institución encargado de la inscripción y actualización del RUC.

Requisitos para personas naturales

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.

Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica, el contribuyente deberá presentar el original y entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:

- Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro; o,
- Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción a nombre del contribuyente; o,
- Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción, o del inmediatamente anterior; o,
- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción (Servicio de Rentas Internas).

3.5. Requerimiento de personal

Para la creación de una empresa de asesoría y consultoría financieras necesario contar con personal capacitado en áreas contables, financieras y tributarias que cumplan con un perfil y experiencia mayor a 5 años que permita una eficacia y eficacia en la gestión de consultoría y asesoramiento, adicionalmente se contara con

personal administrativo quien vigilara el proceso interno de la empresa, por lo cual se estructura de la siguiente forma:

Personal Administrativo

Tabla 25. Personal administrativo

<i>Nombre del Cargo</i>	<i>Número de Personal</i>
Gerente General	1
Secretaria	1
Total	2

Elaborado por: Omar Chiriboga

Personal para asesoría y consultoría

Tabla 26. Personal de asesoría y consultoría financiera

<i>Nombre del Cargo</i>	<i>Número de Personal</i>
Analista Financiero	1
Auditor	1
Consultor Especialista	2
Consultor Junior	1
Consultor Seniors	1
Jefe de marketing	1
Total	7

Elaborado por: Omar Chiriboga

3.6. Requerimiento de equipo y oficina

Tabla 27. Muebles de oficina

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Total
Escritorios	5	150	750
Sillas ejecutivas	10	30	300
Archivadores	3	110	330
Teléfonos	5	75	375
Calculadoras	3	280	840
Sillas de espera	7	37	259
Librero Grande	1	65	65
Mesa de Reuniones	1	110	110
Pizarrones para tiza líquida	2	250	500
Archivadores	10	25	250
Bases de escritorios	5	220	1.100
Totales			4.879

Elaborado por: Omar Chiriboga

Tabla 28. Equipos de computación

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Total
Computadoras	550	10	5.500
Impresora	350	5	1.750
Escaner	120	5	600
Fotocopiadora Canon 340	1.500	1	1.500
Laptop	700	4	2.800
Retroproyector	600	1	600
Totales			12.750

Elaborado por: Omar Chiriboga

Tabla 29. Vehículos

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Total
Automóviles	1	15.000	15.000
Total			15.000

Elaborado por: Omar Chiriboga

3.7. Estructura administrativa

La estructura administrativa de esta empresa de consultoría y asesoramiento financiero necesita en la siguiente:

3.7.1. Nombre o Razón Social de la empresa

La razón social es la denominación por la cual se conoce colectivamente a una empresa. Se trata de un nombre oficial y legal que aparece en la documentación que permitió constituir a la persona jurídica en cuestión

La denominación que tendrá la empresa es:

**Consulting & Advisory
Financial**

3.7.2. Base Filosófica de la Empresa

3.7.2.1. Misión

Somos una empresa de asesoría y consultoría financiera que tiene como finalidad incrementar el valor de los negocios, proyectos, recursos y patrimonio de nuestros clientes, con la ayuda de profesionales especializados en diversas áreas, con un alto compromiso con el beneficio de nuestros clientes, siempre actuando de manera ética y responsable.

3.7.2.2. Visión

Para el año 2018, ser el principal proveedor de conocimiento en temas financieros para las empresas grandes, medianas y pequeñas. Para ello cuenta con una infraestructura adecuada, una gestión moderna enfocada a la generación de valor y una tecnología de última generación.

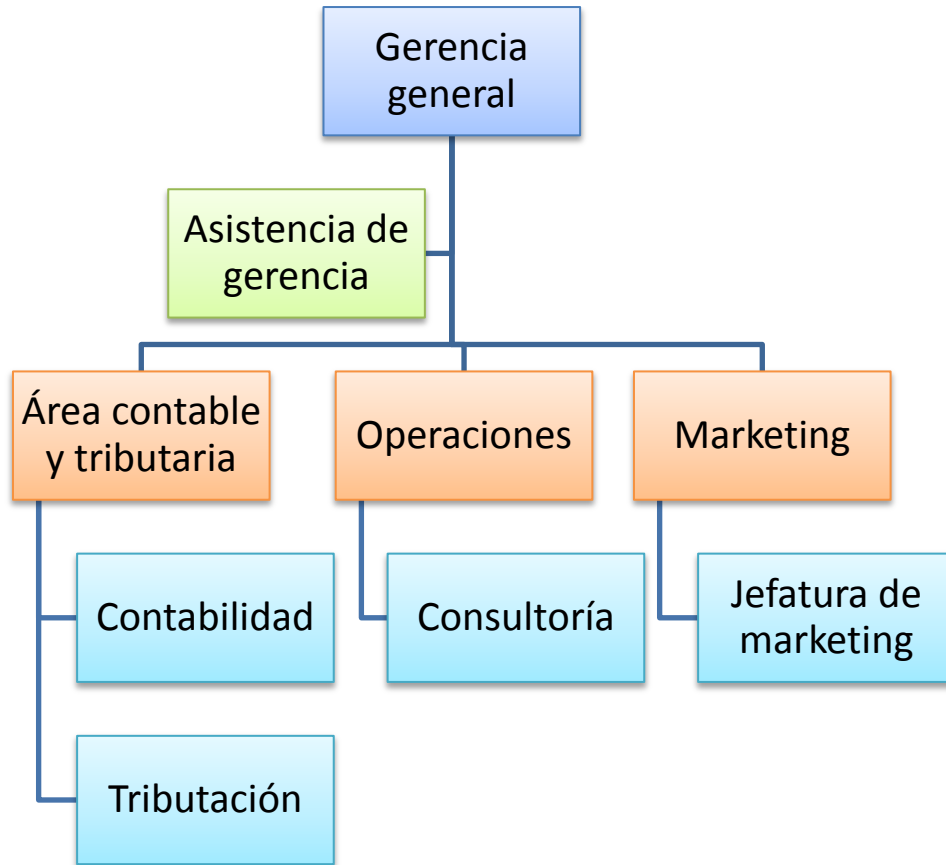
Consulting & Advisory Financial contribuye en el crecimiento sostenido de nuestros Clientes.

3.8. Organización.

3.8.1. Organización Administrativa.

Se establecerá un diagrama estructural de la empresa tanto de los niveles administrativos como de asesoramiento y capacitación:

Gráfico 20. Estructura Organizativa



Elaborado por: Omar Chiriboga

3.8.2. Manual Orgánico Funcional

Gerente

Funciones

- Supervisar a los gerentes de área.
Conocer al negocio
- Atender las quejas de los empleados, clientes y proveedores
- Suplir los puestos en caso de ser necesario.

- Promover el buen desarrollo y funcionamiento de la empresa o negocio.
- Establecer los planes de desarrollo de la empresa o negocio.
- Conocer el mercado y tomar las medidas necesarias para que su empresa o negocio funcione con éxito.
- Realizar las labores administrativas en conjunto con el área específica para esta función.

Secretaria

Funciones

- Elaboración de informes, y documentación necesaria para la empresa.
- Atender visitas de clientes, así como sus llamadas.
- Archivar la documentación relacionada con la empresa.
- Administrar la información de los departamentos.
- Dar contestaciones a los e-mails de la página Web en coordinación con el departamento de ventas.

Jefe de marketing

Funciones y responsabilidades

- Título de Ingeniero en Marketing y conocimiento del mercado para detectar clientes potenciales.
- Indagar en las necesidades de consumo de los clientes activos.
- Preparar pronósticos de venta
- Definir el material promocional

Auditor

Funciones y Responsabilidades

- Analiza la información financiera suministrada por las diferentes unidades.

- Analiza los saldos mensuales de las diferentes cuentas que conforman los estados financieros para comprobar su razonabilidad.
- Analiza las cuentas que conforman los estados financieros y elabora los informes correspondientes.
- Analiza los informes y anexos resultantes de la depuración mensual de los saldos en las diferentes cuentas de los estados financieros.
- Analiza los libros mayores auxiliares y los listados de cuentas para verificar la ubicación de la información dentro de los informes parciales.
- Elabora estados financieros.

Asistentes Seniors y junior

Funciones

- Apoya en el control de trabajos.
- Modificación de información.
- Revisión de información contable, tributaria y financiera
- Apoyo del área de seguimiento y evaluación financiera de las empresas.

Consultor especializado

Funciones

- Control y monitoreo del área de asesoramiento y consultoría
- Coordinación del trabajo de todas las áreas de asesoramiento
- Información integral las empresas y clientes.
- Elaboración de informes de los procesos que se llevan a cabo en cada área.

3.9. Marketing Mix

El marketing es una combinación de variables que permiten establecer estrategias de marketing que tendrá como finalidad cumplir con los objetivos planteados por la empresa.

Gráfico 21. Mix de marketing



Elaborado por: Omar Chiriboga

3.9.1. Estrategia de Servicio

La empresa **Consulting & Advisory Financial** maneja una estrategia de servicio de diferenciación puesto que se integrara a las 3 áreas financiera más importantes de la empresa, el proceso tendrá como finalidad analizar cada una de las áreas contable, tributaria y financiera, para este servicios se capacitará al personal de acuerdo al diagnóstico de problemas que se desarrollen en la etapa preliminar, el control, evaluación y monitoreo será un plus agregado.

Por ende las capacitaciones están enfocadas a aspectos teóricos y prácticos del manejo de información financiera, adicionalmente las empresas deberán contar con levantamiento de procesos internos cuyo objetivo será conocer actividades sistemáticas y manuales que se dan durante el proceso y que generan información errónea.

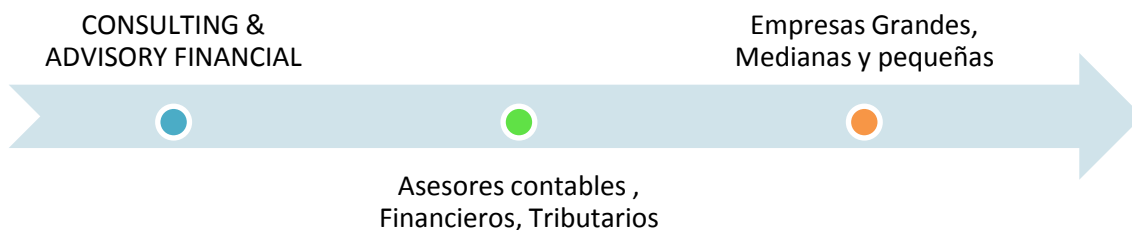
3.9.2. Estrategia de Precio

La empresa Consulting & Advisory Financial deberá mantener precios relacionados a sus competidores con la finalidad de captar clientes y posicionarse en el mercado.

3.9.3. Estrategia de Plaza

El canal de comercialización para la empresa Consulting & Advisory Financial será un canal directo ofreciendo un servicio eficiente de acuerdo a las necesidades de los clientes y clientes potenciales. Por lo tanto el canal se estructura de la siguiente manera:

Gráfico 22. Estrategia de Plaza



Elaborado por: Omar Chiriboga

3.9.4. Estrategia de Promoción

Como estrategia de promoción se optará por difundir los servicios de asesoría financiera, contable y tributaria a través de radio, televisión, revistas especializadas., adicionalmente se creará una página en la que se darán a conocer los servicios que se ofrecerá, costos, asesores, información especializada etc.

El objetivo del proceso del Marketing Mix es la planificación y ejecución de la concepción del producto, fijación de precios, promoción y distribución del servicio para la empresa de consultoría y asesoramiento financiero de la ciudad de Quito Provincia de Pichincha.

Imagen Corporativa

La imagen corporativa resulta ser el conjunto de cualidades que los consumidores atribuyen a una determinada compañía, es decir, es lo que la empresa significa para la sociedad, cómo se la percibe. (Definiciones, ABC, 2013)

Gráfico 23. Imagen Corporativa



Elaborado por: Omar Chiriboga

CAPÍTULO IV

EVALUACIÓN FINANCIERA

4.1. Presupuesto de Inversión

En el presupuesto de inversión requerida para el estudio de factibilidad para la creación de una empresa asesora y de consultoría financiera en la provincia de Pichincha se compone de la siguiente forma:

4.1.1. Activo Fijos

Los autores Meigs & Meigs. (2000), en su libro: Contabilidad, base para la toma de Decisiones, de la editorial Mac Graw Hill, Colombia (p. 7) mencionan lo siguiente:

“Los activos fijos son recursos económicos de propiedades de la organización o empresa y que se esperan beneficie las operaciones futuras de la misma. Los activos pueden tener forma física definida como pueden ser edificios, maquinaria, herramientas, vehículos, mobiliario, etc.”

Para la inversión inicial es necesario contar con activos fijos los cuales se detallan a continuación:

Tabla 30. Activos fijos

Descripción	Valor
Muebles y enseres de oficina	4.879
Equipos de computación	12.750
Vehículos	15.000
Infraestructura (Oficinas)	65.000
TOTAL	97.629

Elaborado por: Omar Chiriboga

El detalle de los activos se presenta a continuación:

Tabla 31. Muebles de oficina

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Total
Escritorios	5	150	750
Sillas ejecutivas	10	30	300
Archivadores	3	110	330
Teléfonos	5	75	375
Calculadoras	3	280	840
Sillas de espera	7	37	259
Librero Grande	1	65	65
Mesa de Reuniones	1	110	110
Pizarrones para tiza liquida	2	250	500
Archivadores	10	25	250
Bases de escritorios	5	220	1.100
Totales			4.879

Elaborado por: Omar Chiriboga

Tabla 32. Equipos de computación

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Total
Computadoras	550	10	5.500
Impresora	350	5	1.750
Escaner	120	5	600
Fotocopiadora Canon 340	1.500	1	1.500
Laptop	700	4	2.800
Retroproyector	600	1	600
Totales			12.750

Elaborado por: Omar Chiriboga

Tabla 33. Vehículo

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Total
Automóviles	1	15.000	15.000
Total			15.000

Elaborado por: Omar Chiriboga

4.1.2. Activos Intangibles

Según las NIC - Normas Internacionales de Contabilidad, “*un activo intangible es un activo identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física.*”

Los activos intangibles requeridos corresponden a la publicidad inicial y gastos de constitución aquellos que se detallan a continuación:

Tabla 34. Activos intangibles

Descripción	Valor
Constitución de la empresa	2.500
Documentación, permisos y patentes	1.200
TOTAL	3.700

Elaborado por: Omar Chiriboga

4.1.3. Depreciación

La depreciación de activos fijos permite la distribución equitativa de los gastos durante la vida depreciable de los activos con el objetivo de generar producción recompensando la recuperación del monto de inversión a través de los cargos en los balances con la finalidad de pagar menos impuestos. (Van Horne, 2002)

Para el cálculo de la depreciación se considera la siguiente tabla de porcentajes que se multiplicara con el valor inicial para obtener el valor del año 1.

Tabla 35. Porcentajes de depreciación

Descripción	Porcentaje
Bienes Inmuebles	5% anual
Bienes muebles, maquinaria y equipo (excepto vehículos y computadoras)	10% anual
Vehículos, equipo de transporte y equipo caminero	20% anual
Computadoras y programas de computación	33%

Elaborado por: Omar Chiriboga

Por lo tanto la depreciación de activos es la siguiente:

Tabla 36. Depreciación de activos

	Valor inicial	Años de depreciación	Porcentaje de depreciación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor de recuperación
Muebles y enseres de oficina	4.879	10	10%	487,9	487,9	487,9	487,9	487,9	2.439,5
Equipos de computación	12.750	3	33%	4.250	4.250	4.250			1
Vehículos	15.000	5	20%	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000	0
Infraestructura (Oficinas)	65.000	10	10%	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	32.500
TOTAL	97.629			14.237,475	14.237,475	14.237,475	9.987,9	9.987,9	34.940,775

Elaborado por: Omar Chiriboga

4.2. Gastos iniciales de inversión

Los gastos iniciales de inversión para el proyecto de factibilidad serán la publicidad que tendrán como finalidad dar a conocer los beneficios y atributos que tendrá el servicio de asesoría y consultoría financiera en la ciudad de Quito, y el capital de operación adecuado para los primeros meses de actividad la consultora, puesto que es indispensable requerir con liquidez para lograr un funcionamiento adecuado, por tanto a continuación se detalla la publicidad y el presupuesto de operación, mismo que se considera en el resumen de inversiones para dos meses de operaciones.

Tabla 37. Gastos de inversión inicial

Descripción	Valor
Campaña publicitaria	7.670
TOTAL	7.670

Elaborado por: Omar Chiriboga

Resumen de gastos de inversión inicial

Tabla 38. Resumen de gastos de inversión inicial

Descripción	Valor
TV	\$ 2.500,00
Radio	\$ 2.500,00
POP	\$ 870,00
Revistas	\$ 950,00
Internet	\$ 850,00
Total	\$ 7.670,00

Elaborado por: Omar Chiriboga

4.3. Capital de operación

Capital de trabajo es la capacidad de tiene una empresa para realizar sus actividades en periodo de corto plazo. Éste puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo.

Para el cálculo del capital se procederá a utilizar la fórmula de método del periodo de desglose:

$$\text{kct} = \frac{\text{Costo anual}}{360 \text{ días}} * \text{Nivel de días del ciclo productivo}$$

$$\text{kct} = \frac{117.296}{360 \text{ días}} * 60$$

$$\text{kct} = 19.549$$

Mediante esta fórmula se obtendrá el capital de operación para los dos primeros meses de operación de la empresa.

A continuación se presenta un resumen de la inversión inicial que tendrá la empresa al momento de iniciar sus actividades y los rubros que son indispensables para el funcionamiento.

Tabla 39. Resumen de inversión inicial

Descripción	Valor
ACTIVOS FIJOS	97.629
ACTIVOS INTANGIBLES	3.700
OTROS GASTOS DE INVERSIÓN INICIAL	7.670
CAPITAL DE TRABAJO	19.549,45
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	128.548,45

Elaborado por: Omar Chiriboga

4.4. Presupuestos de Operación

El presupuesto de operación para la empresa de consultoría y asesora financiera se basa en los salarios operacionales, costos directos e indirectos, por ello es necesario identificar cada uno de los presupuestos de operación y estos se detallan de la siguiente forma:

Tabla 40. Salarios de Operación

Descripción	Nómina	14 sueldo	13 sueldo	Fondo de reserva	IESS Aporte patronal 12,15%	Cantidad	Sueldo mensual	Sueldo Anual
Gerente General	1.300	28,33	108,33	0,00	157,95	1	1.594,62	19.135,4
Secretaria	400	28,33	33,33	0,00	48,6	1	510,27	6123,2
Analista Financiero	600	28,33	50,00	0,00	72,9	1	751,23	9.014,8
Auditor Contable	500	28,33	41,67	0,00	60,75	1	630,75	7569
Consultor Especialista	850	28,33	70,83	0,00	103,275	2	2.104,88	25.258,6
Consultor Junior	600	28,33	50,00	0,00	72,9	1	751,23	.9014,8
Consultor Senior	450	28,33	37,50	0,00	54,675	1	570,51	6.846,1
Jefe de marketing	600	28,33	50,00	0,00	72,9	1	751,23	9.014,8
TOTAL	5.300,00	226,67	441,67	0,00	643,95	9,00	7.664,73	91.976,70

Elaborado por: Omar Chiriboga

Cabe recalcar que para el cálculo del fondo de reserva no se ha establecido ya que este valor se lo realiza a partir de los dos años de aportación, adicionalmente se establecieron proyecciones para los 5 años, datos que se encuentran en el Anexo 1 - 3.

4.5. Presupuesto de Ingresos

Los ingresos que obtendrá la empresa consultora y asesora financiera se basan en el análisis de precios datos que fueron tomados del estudio de mercado como referente para el proyecto.

Tabla 41. Precios

Descripción	Valor
Consultoría Financiera	2.627,98
Auditoría	1.766,58
Contable - tributaria	775,86

Elaborado por: Omar Chiriboga

Para el presupuesto de ingresos se considera la cantidad que está determinada en función de la frecuencia de consumo de estos servicios y el promedio de uso mensualmente, para esto se tomó la información del estudio de mercado y

Tabla 42. Cantidad

Descripción	Mensual	Anual
Consultoría Financiera	4	48
Auditoría	2	24
Contable - tributaria	1	12
Total	7	84

Elaborado por: Omar Chiriboga

Por ende el presupuesto de ingreso se calcula de acuerdo a la cantidad y precio obteniendo como resultado lo siguiente:

Tabla 43. Ingresos

	Mensual (usd)	Anual (usd)
Consultoría Financiera	10.511,94	126.143,24
Auditoría	3.533,16	42.397,88
Contable - tributaria	775,86	9.310,34
Total de ingresos	14.820,95	177.851,46

Elaborado por: Omar Chiriboga

4.6. Presupuestos de Egreso

El presupuesto de ingresos analizó los costos de producción, gastos administrativos y de ventas.

Los costos de producción u operativos para este tipo de empresa están en relación al personal, pues para ofrecer las consultorías se requerirá personal operativo, mismo que se ha detallado en el apartado previo de personal.

Tabla 44. Costos de producción

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario personal operativo	57.703,30	64.689,35	68.119,72	71.550,30	75.150,92
Total	57.703,30	64.689,35	68.119,72	71.550,30	75.150,92

Elaborado por: Omar Chiriboga

Dentro de los gastos administrativos se consideró los salarios, suministros de oficina, insumos y servicios

Tabla 45. Gastos administrativos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario personal administrativo	25.258,60	28.325,82	29.807,41	31.305,98	32.878,98
Servicios	4680	4.914	5.159,7	5.417,69	5.688,57
TOTAL	29.938,60	33.239,82	34.967,11	36.723,66	38.567,55

Elaborado por: Omar Chiriboga

Tabla 46. Servicios básicos

Servicios Básicos	
Descripción	valor
Agua	60
Luz	110
Teléfono	220
Total	390

Elaborado por: Omar Chiriboga

Los gastos de ventas deberán incluir al nuevo personal del área de marketing quienes se encargaran de difundir la imagen de la empresa y los productos que ofrecerán a los clientes de empresas grandes, medianas y pequeñas.

La proyección de gastos está desarrollada de acuerdo a la tasa de inflación del país tomando como referente el 5% los cuales se detallan a continuación:

El gasto que mayor impacto tendrá en el desarrollo del proyecto de factibilidad será la publicidad interna y externa, con el fin de mantener la campaña inicial y para fidelizar a los clientes y atraer posibles clientes:

El resumen de gastos de ventas identificara claramente los rubros por tanto:

Tabla 47. Gastos de ventas

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salario personal ventas	9.014,80	10.105,29	10.643,20	11.179,46	11.742,29
Publicidad	20.640	21.672	22.755,6	23.893	25.088
TOTAL	29.655	31.777	33.399	35.073	36.830

Elaborado por: Omar Chiriboga

Tabla 48. Descripción de Publicidad

Descripción	Valor
Trípticos	350
Pancartas	520
Otros	850
Total	1.720

Elaborado por: Omar Chiriboga

La proyección de los gastos para años posteriores está determinada por el 5%

4.7. Estructura de Financiamiento

Para alcanzar los requerimientos de inversión para el proyecto de factibilidad se estima que se dispondrá de un 60% de inversión de la empresa y un 40% de financiamiento de esta manera se alcanzará la inversión requerida.

Tabla 49. Estructura de Financiamiento

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Accionistas	77.129	60%
Financiamiento Bancario	51.419	40%
TOTAL	128.548	100%

Elaborado por: Omar Chiriboga

4.7.1 Tabla de amortización del crédito

Para el desarrollo de la tabla de amortización se procedió a analizar las tasas de crédito personal en diferentes instituciones bancarias y se determinó que la más adecuada para realizar el crédito es la del Banco de Guayaquil del 11.4%

Por tanto para calcular el pago mensual (anualidad) se utilizará la siguiente fórmula:

$$anualidad = \frac{Monto\ de\ crédito\ x\ t}{\left(1 - \frac{1}{(1+t)^n}\right)}$$

Donde t es la tasa de interés (11,4%), y n es el tiempo en períodos (60)

Tabla 50. Tabla de amortización

Monto a financiar:	51.419
Tiempo (meses)	60
Anualidad	1.128,27
Tasa bancaria	0,114

Elaborado por: Omar Chiriboga

Año	Mes	Monto	Tasa	Anualidad	Interés	Pago a Capital	Saldo
Año 1	1	51419	0,0095	1128,27	488,48	639,78	50779,60
	2	50779,60	0,0095	1128,27	482,41	645,86	50133,74
	3	50133,74	0,0095	1128,27	476,27	652,00	49481,74
	4	49481,74	0,0095	1128,27	470,08	658,19	48823,55
	5	48823,55	0,0095	1128,27	463,82	664,44	48159,11
	6	48159,11	0,0095	1128,27	457,51	670,76	47488,35
	7	47488,35	0,0095	1128,27	451,14	677,13	46811,23
	8	46811,23	0,0095	1128,27	444,71	683,56	46127,67
	9	46127,67	0,0095	1128,27	438,21	690,05	45437,61
	10	45437,61	0,0095	1128,27	431,66	696,61	44741,00
	11	44741,00	0,0095	1128,27	425,04	703,23	44037,78
	12	44037,78	0,0095	1128,27	418,36	709,91	43327,87
Año 2	13	43327,87	0,0095	1128,27	411,61	716,65	42611,22
	14	42611,22	0,0095	1128,27	404,81	723,46	41887,76
	15	41887,76	0,0095	1128,27	397,93	730,33	41157,42
	16	41157,42	0,0095	1128,27	391,00	737,27	40420,15
	17	40420,15	0,0095	1128,27	383,99	744,28	39675,88
	18	39675,88	0,0095	1128,27	376,92	751,35	38924,53
	19	38924,53	0,0095	1128,27	369,78	758,48	38166,05
	20	38166,05	0,0095	1128,27	362,58	765,69	37400,36
	21	37400,36	0,0095	1128,27	355,30	772,96	36627,40
	22	36627,40	0,0095	1128,27	347,96	780,31	35847,09
	23	35847,09	0,0095	1128,27	340,55	787,72	35059,37
	24	35059,37	0,0095	1128,27	333,06	795,20	34264,17
Año 3	25	34264,17	0,0095	1128,27	325,51	802,76	33461,41
	26	33461,41	0,0095	1128,27	317,88	810,38	32651,03
	27	32651,03	0,0095	1128,27	310,18	818,08	31832,95
	28	31832,95	0,0095	1128,27	302,41	825,85	31007,09
	29	31007,09	0,0095	1128,27	294,57	833,70	30173,39
	30	30173,39	0,0095	1128,27	286,65	841,62	29331,77
	31	29331,77	0,0095	1128,27	278,65	849,61	28482,16
	32	28482,16	0,0095	1128,27	270,58	857,69	27624,47
	33	27624,47	0,0095	1128,27	262,43	865,83	26758,64
	34	26758,64	0,0095	1128,27	254,21	874,06	25884,58
	35	25884,58	0,0095	1128,27	245,90	882,36	25002,22
	36	25002,22	0,0095	1128,27	237,52	890,75	24111,47
Año 4	37	24111,47	0,0095	1128,27	229,06	899,21	23212,26

	38	23212,26	0,0095	1128,27	220,52	907,75	22304,51
	39	22304,51	0,0095	1128,27	211,89	916,37	21388,14
	40	21388,14	0,0095	1128,27	203,19	925,08	20463,06
	41	20463,06	0,0095	1128,27	194,40	933,87	19529,19
	42	19529,19	0,0095	1128,27	185,53	942,74	18586,45
	43	18586,45	0,0095	1128,27	176,57	951,70	17634,76
	44	17634,76	0,0095	1128,27	167,53	960,74	16674,02
	45	16674,02	0,0095	1128,27	158,40	969,86	15704,16
	46	15704,16	0,0095	1128,27	149,19	979,08	14725,08
	47	14725,08	0,0095	1128,27	139,89	988,38	13736,70
	48	13736,70	0,0095	1128,27	130,50	997,77	12738,94
Año 5	49	12738,94	0,0095	1128,27	121,02	1007,25	11731,69
	50	11731,69	0,0095	1128,27	111,45	1016,82	10714,87
	51	10714,87	0,0095	1128,27	101,79	1026,48	9688,40
	52	9688,40	0,0095	1128,27	92,04	1036,23	8652,17
	53	8652,17	0,0095	1128,27	82,20	1046,07	7606,10
	54	7606,10	0,0095	1128,27	72,26	1056,01	6550,09
	55	6550,09	0,0095	1128,27	62,23	1066,04	5484,05
	56	5484,05	0,0095	1128,27	52,10	1076,17	4407,88
	57	4407,88	0,0095	1128,27	41,87	1086,39	3321,49
	58	3321,49	0,0095	1128,27	31,55	1096,71	2224,78
	59	2224,78	0,0095	1128,27	21,14	1107,13	1117,65
	60	1117,65	0,0095	1128,27	10,62	1117,65	0,00

Elaborado por: Omar Chiriboga

4.8. Estados Financieros Proforma

El estado de pérdidas y ganancias proyectadas considera los ingresos, costos, gastos, intereses bancarios y los impuestos que se tiene que pagar por ley.

Para la proyección de los resultados obtenidos se ha considerado que las ventas que se obtendrán por la consultoría y asesoramiento financiero, para el cálculo de la proyección se establecerán una tasa de crecimiento anual del 5% al igual que sus costos, pues son proporcionales a las ventas.

4.8.1. Estados de pérdidas y ganancias del proyecto

Tabla 51. Estado de pérdidas y ganancias del proyecto

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	177.851	186.744	196.081	205.885	216.180
(-) Costos de ventas	57.703	64.689	68.120	71.550	75.151
(=) Utilidad bruta	120.148	122.055	127.962	134.335	141.029
(-) Gastos de Administración					
Salario personal administrativo	25.259	28.326	29.807	31.306	32.879
Servicios	4.680	4.914	5.160	5.418	5.689
(-) Gastos de ventas					
Salario personal ventas	9.015	10.105	10.643	11.179	11.742
Publicidad	20.640	21.672	22.756	23.893	25.088
Depreciación	14.237	14.237	14.237	9.988	9.988
(=) Utilidad antes de impuestos e intereses	46.317	42.800	45.358	52.551	55.643
(-) Pago de interés bancario	0	0	0	0	0
(=) Utilidad antes de impuestos	46.317	42.800	45.358	52.551	55.643
(-) Participación a trabajadores (15%)	6.948	6.420	6.804	7.883	8.346
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta	39.370	36.380	38.554	44.668	47.296
(-) Impuesto a la renta (22%)	8.661	8.004	8.482	9.827	10.405
(=) Utilidad neta	30.708	28.376	30.072	34.841	36.891

Elaborado por: Omar Chiriboga

Tabla 52. Estado de pérdidas y ganancias del inversionista

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	177.851	186.744,0318	196.081,2334	205.885,2951	216.179,5598
(-) Costos de ventas	57.703	64.689	68.120	71.550	75.151
(=) Utilidad bruta	120.148	122.055	127.962	134.335	141.029
(-) Gastos de Administración					
Salario personal administrativo	25.259	28.326	29.807	31.306	32.879
Servicios	4.680	4.914	5.160	5.418	5.689
(-) Gastos de ventas					
Salario personal ventas	9.015	10.105	10.643	11.179	11.742
Publicidad	20.640	21.672	22.756	23.893	25.088
Depreciación	14.237	14.237	14.237	9.988	9.988
(=) Utilidad antes de impuestos e intereses	46.317	42.800	45.358	52.551	55.643
(-) Pago de interés bancario	5.448	4.475	3.387	2.167	800
(=) Utilidad antes de impuestos	40.870	38.325	41.972	50.384	54.843
(-) Participación a trabajadores (15%)	6.130	5.749	6.296	7.558	8.226
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta	34.739	32.576	35.676	42.826	46.616
(-) Impuesto a la renta (22%)	7.643	7.167	7.849	9.422	10.256
(=) Utilidad neta	27.097	25.409	27.827	33.405	36.361

Elaborado por: Omar Chiriboga

4.8.2. Flujo de caja del proyecto

El flujo de caja está en función de dos escenarios del primer escenario de la cuenta con toda la inversión requerida para el proyecto y el segundo escenario está dado por un financiamiento externo. Por tanto el flujo de caja tiene dos variaciones en relación al estado de resultados que es que la depreciación se debe sumar, pues este es un valor ficticio en relación a desembolsos, por otra parte el pago del crédito deberá considerar las cuotas a pagar y no solamente los intereses o costos bancarios. Por tanto se detalla a continuación el flujo de caja:

Tabla 53. Flujo de caja

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	128.548					
Utilidad neta*		30.708	28.376	30.072	34.841	36.891
Depreciaciones y amortizaciones		14.237	14.237	14.237	9.988	9.988
Recuperación de capital de trabajo						19.549,45
Valor de rescate						34.940,78
Flujo de caja	-128.548	44.946	42.614	44.310	44.829	101.369
*La utilidad neta se considera del estado de resultados del proyecto (es decir sin costos financieros)						

Elaborado por: Omar Chiriboga

4.8.3. Flujo de efectivo del inversionista

Se analizara el segundo escenario en donde el flujo de caja de los inversionista considera el crédito realizado al Banco de Guayaquil crédito para financiar todo el proyecto, sin embargo se consideró la inversión de la consultoría y asesoramiento financiero, puesto que es la inversión que interesa analizar para conocer que rentabilidad existe sobre la misma para los inversionistas.

Tabla 54. Flujo de caja del inversionista

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	77.129					
Utilidad neta		27.097	25.409	27.827	33.405	36.361
+ Depreciaciones y amortizaciones		14.237	14.237	14.237	9.988	9.988
Préstamo, amortización del capital		8.092	9.064	10.153	11.373	12.739
Valor de rescate						34.940,78
Recuperación capital de trabajo						1.9549
Flujo de caja	-77.129	33.243	30.583	31.912	32.020	88.100

Elaborado por: Omar Chiriboga

4.9. Criterios de evaluación

Se ha considerado evaluar el proyecto a través de los principales indicadores como son el VAN (Valor Actual Neto), la TIR (Taza interna de retorno) y el PRI (Período de recuperación del capital), estimadores principales que ofrecerán una clara evaluación del estudio de factibilidad de la consultoría y asesoría financiera.

4.9.1. Valor presente neto del proyecto

Para evaluar el VAN se ha considerado una tasa de oportunidad del 13,5%, valor que se considera como tasa mínima de rentabilidad aceptable para el montaje de la misma, tomando en cuenta que la tasa de rendimiento promedio de las empresas que se cotizan en el mercado es de 13,5% (Bolsa de Valores de Quito 2012).

Formula de la tasa de oportunidad del proyecto

$$WACC = Ke (\% \text{capital propio}) + Kd(1 - T)(\% \text{deuda})$$

Ke = 13.5% Tasa de mercado o costo de oportunidad de los accionistas

Kd = 11.4% Tasa de interés Bancario

Capital propio = 100%

Porcentaje de deuda = 0%

Tasa impositiva en el Ecuador = 33.70%

Cálculo de la tasa de oportunidad del proyecto

$$WACC = 13.5\% (1) + 11.4\%(1 - 33.70\%)(0\%)$$

$$WACC = 13.5\%$$

Tasa de oportunidad = 13,5%

Tabla 55 Cálculo del VAN del proyecto

Tasa de oportunidad =		0,135
Año	Flujo	Flujo descontado
0	-128.548	-128.548
1	44.946	39.600
2	42.614	33.080
3	44.310	30.305
4	44.829	27.013
5	101.369	53.818

Elaborado por: Omar Chiriboga

Para el cálculo del VAN es necesario calcular el valor presente de un número determinada de flujos futuros los cuales fueron originados por una inversión. En donde se debe descontar al momento actual las tasas de todos los flujos futuros del proyecto. A este valor se resta el valor inicial, obteniendo el valor del proyecto actual neto.

La fórmula del cálculo del Valor actual es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Donde

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t .

I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de períodos considerado.

y k es la tasa de descuento o tasa de oportunidad seleccionada.

Por tanto los resultados de los flujos descontados son:

$$VAN = \frac{-128.548}{(1+0,135)^0} + \frac{39600}{(1+0,135)^1} + \frac{33080}{(1+0,135)^2} + \frac{30305}{(1+0,135)^3} + \frac{27013}{(1+0,135)^4} + \frac{53818}{(1+0,135)^5}$$

Al sumar los flujos descontados es posible determinar el VAN que a continuación se muestra:

VAN	55.267
-----	--------

Como se observa, el VAN del proyecto tiene un valor positivo lo cual implica que el proyecto es rentable de acuerdo a las expectativas y por tanto debe ser aceptado y se puede concluir firmemente que el proyecto es viable financieramente.

4.9.2. Tasa interna de retorno del proyecto

El valor de la tasa interna de retorno del proyecto para la creación de la empresa de consultoría y asesoramiento financiero es aceptable, es necesario determinar entonces cual es la rentabilidad del proyecto sobre la inversión realizada, por lo cual se ha procedido a calcular la TIR, obteniendo el siguiente valor.

TIR	27,97%
-----	--------

El valor obtenido expresa una tasa de rendimiento bastante aceptable para el proyecto, ya que es necesario considerar a la inversión inicial realizada por la empresa dando a denotar que será un proyecto rentable y viable.

4.9.3. Valor presente neto del inversionista

Para evaluar el VAN del inversionista ha tomado una tasa de oportunidad del 11,12% valor, que la empresa de consultoría y asesoramiento financiera considera como tasa mínima de rentabilidad aceptable para el montaje de la misma.

Formula de la tasa de oportunidad del proyecto

$$WACC = Ke (\% \text{capital propio}) + Kd(1 - T)(\% \text{deuda})$$

$Ke = 13.5\%$ Tasa de mercado o costo de oportunidad de los accionistas

$Kd = 11.4\%$ Tasa de interés Bancario

$\text{Capital propio} = 60\%$

$\text{Porcentaje de deuda} = 40\%$

$\text{Tasa impositiva en el Ecuador} = 33.70\%$

$$WACC = 13,5\% (0,6) + 11,4\% (1 - 33,70\%) (0,4)$$

Cálculo de la tasa de oportunidad del proyecto

$$WACC = 13.5\% (0.6) + 11.4\%(1 - 33.70\%)(0.4)$$

$$WACC = 11,12\%$$

Tasa de oportunidad = 11,12%

Tabla 56 Cálculo del VAN del inversionista

Tasa de oportunidad =		0,1112
Año	Flujo	Flujo descontado
0	-77.129	-77.129
1	33.243	29.915
2	30.583	24.767
3	31.912	23.256
4	32.020	20.999
5	88.100	51.994

Elaborado por: Omar Chiriboga

Para el cálculo del VAN es necesario calcular el valor presente de un número determinada de flujos futuros los cuales fueron originados por una inversión. En donde se debe descontar al momento actual las tasas de todos los flujos futuros del proyecto. A este valor se resta el valor inicial, obteniendo el valor del proyecto actual neto.

La fórmula del cálculo del Valor actual es:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Donde

V_t representa los flujos de caja en cada periodo t .

I_0 es el valor del desembolso inicial de la inversión.

n es el número de periodos considerado.

y k es la tasa de descuento o tasa de oportunidad seleccionada.

Al sumar los flujos descontados es posible determinar el VAN que a continuación se muestra:

VAN	73.892
-----	--------

Como se observa, el VAN del inversionista tiene un valor positivo lo cual implica que el proyecto es rentable de acuerdo a las expectativas de los inversionistas y por tanto debe ser aceptado y se puede concluir firmemente que el proyecto es viable financieramente.

4.9.4. Tasa interna de retorno del inversionista.

Para el cálculo de la TIR se utiliza la función de Excel a través de prueba y error, mediante pruebas que se realiza determinando el valor de la TIR con diferentes tasa de oportunidad, hasta que el mismo de un valor de cero.

Tabla 57 Tasa interna de retorno del inversionista.

TIR	39,04%
-----	---------------

Como se observa la rentabilidad de la implementación es del 39,04% significando que la empresa tendrá un rendimiento anual por la inversión realizada, valor bastante atractivo para la empresa.

4.9.5. Periodo de recuperación del capital

Finalmente al analizar el período de recuperación del capital se obtiene lo siguiente:

Tabla 58 Periodo de recuperación del capital

Año	Flujo descontado	Flujo acumulado
0	-77.129	-77.129
1	29.915	-47.214
2	24.767	-22.447
3	23.256	809
4	20.999	21.808
5	51.994	73.802

Elaborado por: Omar Chiriboga

Mediante la interpolación de datos se puede mencionar que la empresa de consultoría y asesora financiera tendrá una recuperación de la inversión en un periodo de:

Interpolación = 2,97

Tiempo = 3 años

4.10. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es el punto en el cual con cierto volumen de ventas, la empresa gana o pierde.

Tabla 59. Punto de Equilibrio

Detalle de los costos y gastos anuales	Total	Fijo	Variable
Costos	57.703		57.703
(-) Gastos de Administración	29.939	29.939	
(-) Gastos de ventas	31.777	19.066	12.711
TOTAL	119.419	49.005	70.414

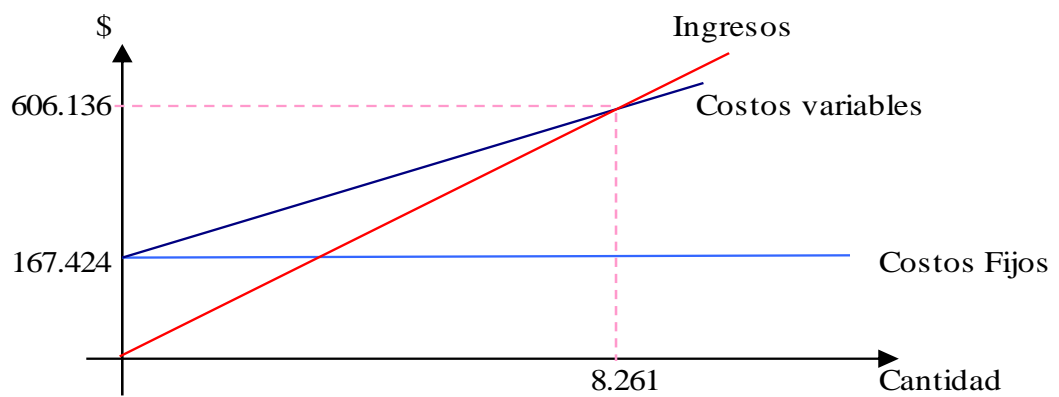
Elaborado por: Omar Chiriboga

Ingresos el primer año = 177.851
 Costos fijos = 49.005
 Costos variables = 70.414
 Costos variables por unidad = 838
 Precio unitario = 2117,28

PUNTO DE EQUILIBRIO (cantidad) =	$\frac{\text{Costos fijos}}{\text{Precio} - \text{Costo variable (u)}}$	=	$\frac{49.005}{2.117,28}$	=	23,15
			mensual =		1,93
PUNTO DE EQUILIBRIO (dólares) =	$\frac{\text{Costos fijos}}{1 - \text{CV} / \text{Ingresos}}$				
PUNTO DE EQUILIBRIO (dólares) =	$\frac{49.005}{1 - \frac{70.414}{177.851}}$	=	81123		
			mensual =		6760

El punto de equilibrio la empresa de asesoramiento y consultoría financiera debe ser lograr 23 consultorías anuales, aproximadamente 2 consultorías mensuales, a partir de este punto se podrá lograr utilidad en la empresa, misma que como se prevé, se podrá lograr una cantidad mayor y por ello la rentabilidad indicada.

Gráfico 24. Punto de Equilibrio



Elaborado por: Omar Chiriboga

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

- Se realizó un estudio de mercado, para conocer si el servicio que ofrecerá la consultoría y asesoramiento financiero cumple con la demanda actual y requerimiento del mercado, a su vez permitió determinar si en el mercado existe demanda insatisfecha, de acuerdo a la proyección se pudo evidenciar que existe un crecimiento considerable en este sector.
- Se concluyó que al realizar el estudio técnico la empresas debe contar con requerimientos de insumos, equipos e infraestructura para poder brindar un servicio de calidad, para cumplir con todas las exigencias del cliente., adicionalmente el estudio técnico permitió identificar la ubicación adecuada de la infraestructura con el fin de cubrir la amplia demanda del mercado actual, dentro del análisis se establecieron factores idóneos, como afluencia de clientes, Ubicación, infraestructura, etc.
- En el estudio financiero se establecieron requerimientos indispensables para el estudio de factibilidad en donde de acuerdo al estudio de criterios de evaluación se idéntico que el proyecto es rentable y viable que el periodo de recuperación de la inversión sea en 4 años.
- Se dice que un proyecto es rentable cuando el VAN > 0 y la TIR>TMAR, por ende el proyecto reflejo esta condicionante en donde se obtuvo un VAN positivo de \$ 73.802 USD, un TIR del 39,04%, que es superior al costo del capital premisa fundamental para aprobar el proyecto.
- Se pude concluir que el proyecto es técnica, económica y financieramente viable a corto y mediano plazo generando rentabilidad a sus inversionistas, proporcionando nuevas plazas de empleo y un

producto diferenciado que cumplirá con las necesidades de empresas grandes medianas y pequeñas.

RECOMENDACIONES.

- Es recomendable realizar un estudio de mercado que permita analizar la oferta, demanda y tendencias empresariales las cuales darán a conocer las necesidades y expectativas del empresarial. Todos estos aspectos son la clave para la creación de estrategias que busquen posicionar a la empresa con éxito.
- Se recomienda realizar un estudio técnico que visualice la propuesta de implementación con todos los elementos (ubicación, localización, recursos humanos, equipos,) para determinar los requerimientos necesarios para la creación de la empresa.
- La evaluación financiera, permite demostrar cuan rentable será la empresa en un periodo de 1 año, que factores afecta directamente y que modificaciones se deben realizar para las proyecciones y los objetivos de la empresa.
- Los indicadores financieros son herramientas financieras que permitirán evaluar los escenarios a través de la proyección de flujos de efectivo en un tiempo determinado como aporte a la toma de decisiones empresariales.
- Se recomienda la implementación de este proyecto como una alternativa innovadora de servicio que atenderá las necesidades empresariales a través de profesionales de calidad, que brindaran un servicio acorde a las necesidades del mercado.

ANEXOS

Anexo 1 Detalle salario 2015 - 2018

Año 2015

Descripción	Nómina	14 sueldo	13 sueldo	Fondo de reserva	IESS Aporte personal 12,15%	Cantidad	Sueldo mensual	Sueldo Anual
Gerente General	1365,00	30,58	113,75	113,70	165,8475	1	1788,89	21466,624
Secretaria	420,00	30,58	35,00	34,99	51,03	1	571,60	6859,192
Analista Financiero	630,00	30,58	52,50	52,48	76,545	1	842,11	10105,288
Auditor Contable	525,00	30,58	43,75	43,73	63,7875	1	706,85	8482,24
Consultor Especialista	892,50	30,58	74,38	74,35	108,43875	2	2360,48	28325,816
Consultor Junior	630,00	30,58	52,50	52,48	76,545	1	842,11	10105,288
Consultor Senior	472,50	30,58	39,38	39,36	57,40875	1	639,23	7670,716
Jefe de marketing	630,00	30,58	52,50	52,48	76,545	1	842,11	10105,288
TOTAL	5565,00	244,67	463,75	463,56	676,15		8593,37	103120,45

Año 2016

Descripción	Nómina	14 sueldo	13 sueldo	Fondo de reserva	IESS Aporte personal 12,15%	Cantidad	Sueldo mensual	Sueldo Anual
Gerente General	1433,25	34,83	119,44	119,39	174,139875	1	1881,05	22572,6052
Secretaria	441,00	34,83	36,75	36,74	53,5815	1	602,90	7234,8016
Analista Financiero	661,50	34,83	55,13	55,10	80,37225	1	886,93	10643,2024
Auditor Contable	551,25	34,83	45,94	45,92	66,976875	1	744,92	8939,002
Consultor Especialista	937,13	34,83	78,09	78,06	113,860688	2	2483,95	29807,4068
Consultor Junior	661,50	34,83	55,13	55,10	80,37225	1	886,93	10643,2024
Consultor Senior	496,13	34,83	41,34	41,33	60,2791875	1	673,91	8086,9018
Jefe de marketing	661,50	34,83	55,13	55,10	80,37225	1	886,93	10643,2024
TOTAL	5843,25	278,67	486,94	486,74	709,95		9047,53	108570,32

AÑO 2017

Descripción	Nómina	14 sueldo	13 sueldo	Fondo de reserva	IESS Aporte personal 12,15%	Cantidad	Sueldo mensual	Sueldo Anual
Gerente General	1504,91	36,92	125,41	125,36	182,846869	1	1975,44	23705,3355
Secretaria	463,05	36,92	38,59	38,57	56,260575	1	633,39	7600,64168
Analista Financiero	694,58	36,92	57,88	57,86	84,3908625	1	931,62	11179,4625
Auditor Contable	578,81	36,92	48,23	48,22	70,3257188	1	782,50	9390,0521
Consultor Especialista	983,98	36,92	82,00	81,97	119,553722	2	2608,83	31305,9771
Consultor Junior	694,58	36,92	57,88	57,86	84,3908625	1	931,62	11179,4625
Consultor Senior	520,93	36,92	43,41	43,39	63,2931469	1	707,95	8495,34689
Jefe de marketing	694,58	36,92	57,88	57,86	84,3908625	1	931,62	11179,4625
TOTAL	6135,41	295,33	511,28	511,08	745,45		9502,98	114035,74

Año 2018

Descripción	Nómina	14 sueldo	13 sueldo	Fondo de reserva	IESS Aporte personal 12,15%	Cantidad	Sueldo mensual	Sueldo Anual
Gerente General	1580,16	39,08	131,68	131,63	191,989212	1	2074,54	24894,4522
Secretaria	486,20	39,08	40,52	40,50	59,0736038	1	665,38	7984,52376
Analista Financiero	729,30	39,08	60,78	60,75	88,6104056	1	978,52	11742,2856
Auditor Contable	607,75	39,08	50,65	50,63	73,8420047	1	821,95	9863,40471
Consultor Especialista	1033,18	39,08	86,10	86,06	125,531408	2	2739,91	32878,976
Consultor Junior	729,30	39,08	60,78	60,75	88,6104056	1	978,52	11742,2856
Consultor Senior	546,98	39,08	45,58	45,56	66,4578042	1	743,66	8923,96423
Jefe de marketing	729,30	39,08	60,78	60,75	88,6104056	1	978,52	11742,2856
TOTAL	6442,18	312,67	536,85	536,63	782,73		9981,01	119772,18

BIBLIOGRAFÍA

- Ávila, J. (2003). *Economía*. México : Umbral .
- Baca, G. (2001). *Evaluación del Proyecto* . México : McGraw-Hill. p. 2
- Cuesta, M., & Herreo, J. (2010). *Introducción al muestreo* . Madrid : Universidad Andrés Bello . p. 142
- Hill, C., & Gareth, J. (2009). *Administración estratégica, un enfoque integrado*. México: McGraw Hill Interamericana. p. 85
- Kotler, Bloom, & Hayes. (2003). *Principios de Marketing* . México : Thomson.
- Malhotra, N. (1997). *Estudio de mercados un enfoque práctico*. Prentice-Hall .
- Meigs & Meigs. (2000) *Contabilidad Base para la toma de Decisiones*. Colombia: Mac Graw Hill, p. 7.
- Rodríguez, S. (24 de 02 de 2013). *Como determinar el tamaño de una muestra aplicada a la investigación archivista*. Recuperado el 09 de 10 de 2013, de <http://www.monografias.com/trabajos60/tamano-muestra-archivistica/tamano-muestra-archivistica.shtml>. p. 15
- Van Horne, J. (2002). *Fundamentos de Administración financiera* . México : Pearson .