



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA**  
**EMPRESA DE ASESORÍA ADMINISTRATIVA PARA LAS PYMES**  
**DE LA CIUDAD DE QUITO.**

**Trabajo de Titulación**

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**INGENIERA DE EMPRESAS**

**AUTOR:**

**JENNIFFER PAOLA ALAVA MEDRANDA**

Riobamba – Ecuador

2022



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA**  
**EMPRESA DE ASESORÍA ADMINISTRATIVA PARA LAS PYMES**  
**DE LA CIUDAD DE QUITO.**

**Trabajo de Titulación**

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

**INGENIERA DE EMPRESAS**

**AUTOR: JENNIFFER PAOLA ALAVA MEDRANDA**

**DIRECTOR: ING. JUAN CARLOS POMAQUERO YUQUILEMA**

Riobamba – Ecuador

2022

**©2022, Jenniffer Paola Alava Medranda**

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo la cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el derecho de autor.

Yo, Jenniffer Paola Alava Medranda, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría, y que los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otra fuente están debidamente citados y referenciados.

Como autora, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación. El patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 5 de febrero del 2022.



Jenniffer Paola Alava Medranda

C.I: 2300469455

**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO FACULTAD DE  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

El Tribunal del Trabajo de Titulación certifica que: El Trabajo de Titulación: Tipo: Proyecto de **Investigación, ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA ADMINISTRATIVA PARA LAS PYMES DE LA CIUDAD DE QUITO.**, realizado por la señorita: **JENNIFFER PAOLA ALAVA MEDRANDA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Titulación, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal autoriza su presentación.

	<b>FIRMA</b>	<b>FECHA</b>
Eco. Adriana Margarita Morales Noriega. <b>PRESIDENTE DEL TRIBUNAL</b>		<b>2022/02/24</b>
Ing. Juan Carlos Pomaquero Yuquilema <b>DIRECTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN</b>		<b>2022/02/24</b>
Ing. Giovanni Javier Alarcón Parra. <b>MIEMBRO DE TRIBUNAL</b>		<b>2022/02/24</b>

## **DEDICATORIA**

Este trabajo está dedicado a mi familia en especial a mis padres Atilio y Telma los cuales han sido mis pilares, guías y mejores amigos, a dios, por darme la vida, salud y dirigir mis pasos en el camino correcto y darme la fortaleza para superar los obstáculos que se han presentaron en este maravilloso proceso que concluye con este documento, el cual simboliza el fin de una etapa y el principio de nuevas metas personales, académicas y profesionales. A mis padres y hermanos que me apoyaron de manera incondicional en todo el transcurso de mi vida estudiantil, que a pesar de la distancia supieron brindarme su apoyo incondicional para lograr todos mis objetivos.

**Paola**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios, por brindarme sabiduría para lograr uno de mis objetivos el cual se materializa con la culminación de mis estudios, cuidándome en todo lugar y momento de los peligros que se presentan en la vida cotidiana y encaminarme hacia el éxito.

A mis padres y hermanos que con los valores que aportaron a mi educación desde el hogar han forjado las bases para emprender mi propio camino siendo siempre ellos un ejemplo de superación, responsabilidad y compromiso, además de ser un apoyo incondicional en todas las etapas de mi vida.

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, en especial a la Escuela de Administración de Empresas que contribuyeron a mi formación como profesional. Al Ing. Juan Carlos Pomaquero y al Ing. Geovanny Alarcon director y miembro del tribunal de tesis por su disponibilidad y consejos por los cuales se logró culminar con este trabajo.

**Paola**

## ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xiii
ÍNDICE DE ANEXOS .....	xiv
RESUMEN .....	xv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÓN .....	1
<b>CAPITULO I</b>	
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....	2
1.1. Título.....	2
1.1.1. Planteamiento del problema .....	2
1.1.2. Formulación del problema.....	4
1.1.3. Sistematización del problema.....	4
1.1.4. Justificación de la investigación .....	4
1.1.4.1. <i>Justificación teórica</i> .....	4
1.1.4.2. <i>Justificación metodológica</i> .....	5
1.1.4.3. <i>Justificación practica</i> .....	5
1.1.5. Objetivos de la investigación.....	6
1.1.5.1. <i>Objetivo General</i> .....	6
1.1.5.2. <i>Objetivos específicos</i> .....	6



1.1.6.	Planteamiento hipotético .....	6
1.1.6.1.	<i>Hipótesis</i> .....	6

## **CAPITULO II**

<b>2.</b>	<b>MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>7</b>
2.1.	Antecedentes de investigación.....	7
2.2.	Pymes.....	8
2.2.1.	Clasificación de las pymes .....	9
2.2.2.	Marco legal al cual se rigen las pymes .....	10
2.3.	Gestión administrativa.....	11
2.3.1.	División de los modelos de gestión.....	12
2.3.2.	Ejes de la estructura de la gestión organizacional.....	12
2.3.3.	Tipos de gestión administrativa.....	12
2.4.	Teoría de la mejora continúa.....	14
2.4.1.	Deming y el círculo de la calidad .....	14
2.4.1.1.	<i>Principios de la gestión de la calidad</i> .....	14
2.4.2.	La ruta de la calidad .....	15
2.4.2.1.	<i>Puntos clave al aplicar la ruta de la calidad</i> .....	15
2.5.	Servicios.....	16
2.5.1.	Características básicas de los servicios.....	16
2.5.2.	Calidad en los servicios .....	17
2.5.2.1.	<i>El triángulo del servicio</i> .....	17
2.6.	Empresas.....	19

2.6.1.	Empresas de servicios .....	19
2.6.1.1.	<i>Clasificación de las empresas de servicio</i> .....	19
2.7.	Servicios de asesoría.....	20
2.7.1.	Tipos de asesoría administrativa.....	20
2.7.2.	Cualidades de la asesoría.....	21
2.8.	Marco conceptual.....	21

## **CAPITULO II**

3.	MARCO METODOLÓGICO.....	<b>22</b>
3.1.	Tipo de estudio.....	22
3.2.	Nivel de investigación.....	22
3.3.	Diseño de la investigación.....	22
3.4.	Técnicas e instrumentos de investigación.....	23
3.5.	Población y muestra.....	23
3.6.	Análisis de datos.....	24
3.6.1.	Investigación de mercado.....	24
3.6.1.1.	<i>Resultados</i> .....	24
3.7.	Análisis de mercado.....	31
3.7.1.	Mercado meta.....	32
3.7.2.	Análisis de competidores.....	32
3.8.	Matriz FODA.....	33
3.9.	Matriz DAFO.....	34

## CAPITULO IV

<b>4.</b>	<b>PROPUESTA.....</b>	<b>35</b>
4.1.	Estrategia de mercado.....	35
4.2.	Promoción.....	36
4.3.	Estudio Técnico-operativo.....	36
4.4.	Estructura organizacional.....	40
4.4.1.	Áreas funcionales .....	41
4.5.	Forma de organización de la empresa.....	43
4.6.	Aspectos generales de la creación de una empresa en la ciudad de Quito.....	43
4.7.	Requisitos generales para crear una compañía por acciones simples (S.A.S).....	44
4.8.	Aspectos jurídicos legales.....	44
4.9.	Análisis financiero.....	45
4.9.1.	Inversión.....	45
4.9.1.1.	<i>Infraestructura y equipos</i> .....	45
4.9.1.2.	<i>Misión y visión de la empresa</i> .....	45
4.10.	Evaluación financiera.....	46
4.10.1.	Costos iniciales de puesta en marcha.....	49
4.10.2.	Fuentes de inversión.....	51
4.10.3.	Flujo de efectivo.....	52
4.10.4.	Estado de resultados .....	56
4.10.5.	Balance general .....	60
4.10.6.	VAN, TIR y PRI.....	66

**CONCLUSIONES.....67**

**RECOMENDACIONES.....68**

**GLOSARIO**

**BIBLIOGRAFÍA**

**ANEXOS**

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1-2.</b> Clasificación de pymes ministerio de industria y productividad .....	9
<b>Tabla 2-2.</b> Clasificación de pymes código orgánico de la producción, comercio e industria .....	9
<b>Tabla 3-3.</b> Referencia de precios de servicios de asesoría .....	32
<b>Tabla 4-3</b> Matriz FODA.....	33
<b>Tabla 5-3.</b> Matriz DAFO .....	34
<b>Tabla6-4.</b> Tarifas de asesoría, consultoría y capacitación .....	36
<b>Tabla7-4.</b> Proyección volúmenes de ventas y precio de servicios .....	47
<b>Tabla 8-4.</b> Inversión requerida en activos .....	49
<b>Tabla 9-4.</b> Gastos pre operativos .....	50
<b>Tabla 10-4.</b> Costos de operación .....	50
<b>Tabla 11-4.</b> Costos operacionales variables.....	50
<b>Tabla12-4.</b> Gastos de operación .....	50
<b>Tabla 13-4.</b> Determinación de la inversión inicial .....	51
<b>Tabla14-4.</b> Efectivo para adquirir insumos fijos y variables necesarios para los servicios.....	51
<b>Tabla15-4.</b> Fuentes de financiamiento .....	51
<b>Tabla 16-4.</b> Amortización bancaria .....	51
<b>Tabla17-4.</b> Flujo de efectivo proyectado.....	53
<b>Tabla18-4.</b> Estado de resultados proyectados .....	57
<b>Tabla19-4.</b> Balance general cero .....	61
<b>Tabla 20-4.</b> Balance general proyectado .....	62
<b>Tabla 21-4.</b> PRI, VAN, TIR.....	66

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1-2.</b> Instituciones no financieras reconocidas por la LOEPS .....	11
<b>Figura 2-2.</b> Tipos de gestión administrativa .....	13
<b>Figura 3-2.</b> La rueda de la calidad de Deming.....	14
<b>Figura 4-2.</b> Características de las empresas de servicios .....	16
<b>Figura 5-2.</b> Elementos externos del triángulo del servicio .....	17
<b>Figura 6-2.</b> Elementos internos del triángulo del servicio.....	18
<b>Figura 7-4.</b> Logo de la empresa .....	37
<b>Figura 8-4.</b> Sitio web ALPHA Asesores Administrativos.....	37
<b>Figura 9-4.</b> Flujograma de prestación de los servicios .....	39
<b>Figura 10-4.</b> Proceso de consultoría .....	40
<b>Figura 11-4.</b> Organigrama empresarial .....	40

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1-3.</b> Tipo de establecimiento encuestado .....	24
<b>Gráfico 2-3.</b> Conocimiento del término pymes .....	25
<b>Gráfico 3-3.</b> Control de ingresos y egresos de los establecimientos encuestados .....	26
<b>Gráfico 4-3.</b> Orientación y educación administrativa .....	26
<b>Gráfico 5-3.</b> Conocimiento de ayudas o prestaciones por parte de gobierno .....	27
<b>Gráfico 6-3.</b> Ayuda por Parte de Instituciones públicas .....	27
<b>Gráfico 7-3.</b> Asesoría o capacitación de carácter administrativo .....	28
<b>Gráfico 8-3.</b> Asesoría de instituciones públicas o privadas .....	28
<b>Gráfico 9-3.</b> Interés en recibir herramientas de gestión administrativa .....	29
<b>Gráfico 10-3.</b> Contratación de servicios de asesoría administrativa .....	29
<b>Gráfico 11-3.</b> Inversión para adquirir servicios de asesoría administrativa .....	30
<b>Gráfico 12-3.</b> Opciones de pago para adquirir servicios de asesoría administrativa .....	31

## **ÍNDICE DE ANEXOS**

**ANEXO A: ENCUESTA**



## RESUMEN

Este trabajo de investigación tuvo como objetivo el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría administrativa para las pymes (Pequeñas y medianas empresas) de la ciudad de Quito, específicamente para las pequeñas empresas dedicadas a prestar servicios de belleza y salud estética como spas, peluquerías y centros estéticos ubicados en el norte de la ciudad. El estudio se realizó con la finalidad de decidir invertir o no en la creación de la empresa de asesoría administrativa a través del análisis técnico financiero. Para el desarrollo de la investigación se hizo uso de técnicas como la observación y el empleo de herramientas investigativas encuestando y entrevistando a los propietarios de las empresas objeto de estudio. A través del análisis de la información se pudo determinar que existe desconocimiento en gestión administrativa de los propietarios y encargados de estas empresas además del interés de los mismos en obtener ayuda en la gestión de sus organizaciones en áreas como talento humano, contabilidad, desarrollo de estrategias de crecimiento, uso de TIC (Tecnologías de la información y la comunicación) y gestión financiera, respecto a los resultados del análisis técnico financiero son favorables. La investigación concluye que existe necesidad por parte de los propietarios de las microempresas de asesorarse y mejorar sus ingresos, esto sumado al interés demostrado por los empresarios de que se les provea de servicios de asesoría y también a la poca oferta existente de empresas asesoras especializadas en brindar sus servicios a este nicho en específico se recomendó que se proceda con la creación de la empresa de asesoría administrativa.

**Palabras clave:** <ESTUDIO DE FACTIBILIDAD>, <ASESORÍA ADMINISTRATIVA>, <ANÁLISIS TÉCNICO>, <ANÁLISIS FINANCIERO>, <INVERSIÓN>.



05-05-2022

0844-DBRA-UTP-2022

## ABSTRACT

This investigation was aimed to analyze the feasibility to create an administrative consultancy company for SMEs (small and medium-sized companies) located in Quito city, specifically for small companies dedicated to providing beauty and aesthetic health services such as spas, hairdressers and aesthetic centers located in the northern part of the city. The study was carried out with the purpose to decide to invest or not in the creation of an administrative consulting company through a financial technical analysis. To develop the study, some techniques such as the observation and the use of investigative tools were used, and surveys and interviews applied to the owners of the companies under study. Through the analysis of the information, it was possible to determine a lack of knowledge in terms of administrative management by the owners and managers of these companies, as well as their interest to obtain help to conduct their organizations in areas such as human resources, accounting, development of growth strategies, the use of ICT (Information and Communication Technologies) and financial management, regarding the results of the financial technical analysis are favorable. The research established that the owners of these microcap companies need to seek advice to improve their income, this added to the interest shown by entrepreneurs in being provided with advisory services as well as the limited amount of advisory companies specialized in providing these services to this niche, specifically, it was recommended that they proceed with the creation of the administrative consulting company.

Keywords: <FEASIBILITY STUDY>, <ADMINISTRATIVE ADVICE>, <TECHNICAL ANALYSIS>, <FINANCIAL ANALYSIS>, <INVESTMENT>.



Luis Fernando Barriga Fray  
0603010612

## **INTRODUCCIÓN**

Los estudios de factibilidad ayudan asegurar cierto nivel de éxito de los proyectos al evaluar las distintas etapas del proyecto desde su inicio y durante su trayectoria a través de los años. Mediante los estudios de factibilidad podemos determinar los montos de gastos, costos, ingresos, riesgos de inversión entre otros factores importantes para la puesta en marcha de los proyectos. En este documento se realiza el estudio de factibilidad para decidir invertir o no en la creación de la empresa cuyo objeto de ser es brindar asesoría administrativa a pequeños establecimientos dedicados a ofrecer servicios de belleza y salud estética. Este documento se construye en cuatro capítulos:

En el capítulo I: se presenta el problema a ser analizado también se sistematiza el problema y se plantean los objetivos.

En el capítulo II: se presenta la fundamentación teórica que sustenta la investigación a través de temas relacionados como son: pymes, gestión administrativa, modelos de gestión, teoría de la mejora continua, empresas de servicios, asesoría, entre otros.

En el capítulo III: se abarca la manera de cómo se realizará la investigación, es decir los enfoques, tipos, métodos, técnicas e instrumentos que se utilizarán para obtener información.

En el capítulo IV: se realiza la propuesta en la cual se detallan los resultados del estudio técnico financiero para tomar la decisión de invertir o no en la creación de la empresa en base a los resultados de la investigación de mercado realizado en el capítulo número III.

Finalmente se emiten las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

## CAPITULO I

### 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.1. Título

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría administrativa para las pymes de la ciudad de Quito.

##### *1.1.1. Planteamiento del problema*

Las organizaciones que surgen a partir de emprendimientos son iniciativas a pequeña escala de las cuales se podría decir que surgen en la condición de pequeñas y medianas empresas que se rigen a parámetros prestablecidos que las definen como tal, entre dichas condicionales podemos encontrar el monto al cual ascienden sus activos, el número de colaboradores y volúmenes de ventas; dichos parámetros pueden discrepar entre países por tal motivo no se puede encontrar una definición de pymes que pueda ser usada de forma global.

Es por ello, que la cámara de comercio de Quito clasifica a las pymes por el número de colaboradores, valor bruto en ventas anuales y monto total de activos. (Cámara de comercio de Quito, 2017, pág. 2) En Ecuador alrededor del 95,96% de empresas son pequeñas y medianas empresas (PYMES), a pesar de esto no llegan ni siquiera a igualar el 73,95% de participación en ventas de las grandes compañías que son apenas el 4,03% de organizaciones existentes en el país, conforme a lo indicado por el instituto nacional de estadísticas y censos (INEC). (Instituto nacional de estadísticas y censos, 2020, pág. 36).

Siguiendo la tendencia nacional en la ciudad de Quito se registra la existencia de 215.644 organizaciones de las cuales 169.331 es decir el 88,66% son pequeñas o medianas empresas acorde con cifras actualizados por el INEC al 12 de abril de 2021. (Instituto nacional de estadísticas y censos, 2021, pág. 1).

En este orden de ideas, se puede decir que las pymes son sumamente impórtate para la economía ecuatoriana, sin embargo, estas no tienen el éxito comercial en cuanto a la participación de mercado y ventas que deberían sustentar debido a la cantidad de empresas existentes de este tipo en los diversos sectores económicos en los cuales se encuentran. Debido a que las pymes de la ciudad de Quito forman parte de las estadísticas nacionales arraigan los mismos problemas o al menos similares en sus actividades económicas, lo cual se le puede atribuir a la falta de herramientas que eleven el nivel de gestión administrativa en ámbitos como la relación con los clientes, automatización de sistemas y procesos, desarrollo de sus colaboradores y demás actividades a ejecutar en las organizaciones que proporcionen más eficacia en la producción y por consecuente mejorar la interacción con los clientes,

umentar las ventas e incluso el buen uso de tics en actividades como marketing permitiendo actualizarse y gestionar de mejor manera sus ventas .

Entre dichos sectores económicos se encuentra el terciario o de servicios en específico el relacionado a la belleza entre los cuales podemos encontrar microempresas como peluquerías, centros de medicina estética y spa.

Es preciso acotar, que el mercado de belleza en Ecuador representa el 1,6% del PIB, generando \$1000 millones al año, con un crecimiento anual de 10% genera alrededor de 3500 empleos directos y 400 mil indirectos. (Maldonado, 2015, pág. 1).

Actualmente ciertos sectores incluyendo el de servicios de belleza han sido afectados por la situación económica y social ocasionada por la crisis sanitaria que vive el mundo debido al COVID 19, sin embargo, las pymes siguen siendo muy importante en las economías locales, por tal motivo hoy más que nunca los emprendedores de esta rama deben prestar especial atención en la gestión de sus organizaciones para maximizar sus ganancias.

Por otra parte, la gestión administrativa se conforma en una sinergia constante de acciones requeridas en búsqueda de la mejor utilización de recursos (María Isabel Gavilánez M. E., 2018, pág. 2).

La asesoría administrativa está directamente relacionada con el manejo correcto de los recursos internos y externos que influyen en el funcionamiento integral de las organizaciones independiste del giro del negocio, su estructura y definición, teniendo gran amplitud de influencia dentro de la gestión admirativa. La asesoría administrativa tiene competencia desde la creación de la empresa, manejo de talento humano, finanzas, control de inventarios y todas las áreas que constituyen la organización.

Profundizando en el fenómeno de estudio se puede manifestar que entre los factores que impide a las pymes superar periodos de crisis y crecer se encuentran la ausencia de asesoría o conocimiento en administración, además de la dificultad de poder competir con empresas grandes locales o multinacionales. La poca participación de ventas en el mercado de las PYMES se debe en la mayoría de los casos al desconocimiento de sus propias fortalezas, debilidades, oportunidades y al deficiente o nulo conocimiento en dirección y gestión administrativa de quienes las dirigen, limitando el desarrollo de las organizaciones.

También el acceso a las asesorías de carácter administrativo se ve restringido debido al desconocimiento de la existencia de empresas privadas u organismos públicos que prestan este servicio. Por otra parte, tenemos los elevados costos en los que se incurren al contratar servicios de asesoría privada debido a que por lo general las empresas asesoras presentan características elitistas, debido a que su nicho de mercado son las grandes empresas locales públicas y/o privadas lo cual eleva sustentablemente los costos de sus servicios haciendo que para las pequeñas y medianas empresas sea técnicamente imposible acceder a los servicios prestados por las empresas asesoras. Lo

indicado con anterioridad sumado al empirismo de forma desordenada y no técnica con el cual se crean la mayoría de las pequeñas y medianas empresas las predispone a fracasar.

Tomando en cuenta lo expuesto en la problemática de estudio se plantea la interrogante ¿Es factible la creación de una empresa de asesoría administrativa en la ciudad de Quito?

### ***1.1.2. Formulación del problema***

Considerando lo descrito en el planteamiento del problema de estudio debemos interrogarnos en cómo incidirá el estudio de factibilidad en la creación de una empresa de asesoría administrativa para las pymes de la ciudad de Quito, en específico las dedicadas a prestar servicios relacionados a la belleza como peluquerías, spa y centros de estética en el norte de la ciudad de Quito.

### ***1.1.3. Sistematización del problema***

Al investigar se pudo encontrar que las pequeñas empresas son un sector muy importante para la economía nacional y local sin embargo estas no tienen un desarrollo adecuado, esto podría deberse a factores como el mal manejo a nivel administrativo de las mismas y que a pesar que existen instituciones públicas y privadas que pueden ayudar a los microempresarios a mejorar la situación de sus empresas ellos no acceden a estos servicios ya sea por desconocimiento de la existencia de este tipo de ayuda o por no contar con los recursos económicos financieros.

En esta investigación, se realiza la observación y la recopilación de información para promover la reflexión acerca de la problemática planteada.

Como punto de partida se accede a antecedentes documentados de investigaciones previas relacionadas con el caso de estudio. Seguidamente la recopilación de datos de entidades como el instituto de estadísticas y censos, la cámara de comercio de Quito entre otras, lo cual nos permite contar con estadísticas como el número de empresas lo cual nos condesciende a conocer cuántas de estas son pequeñas empresas permitiéndonos establecer nuestra población objetivo y tamaño de la muestra para llevar a cabo nuestro estudio.

Se pretende establecer una población de estudio y selección de una muestra representativa de tal población, que en este caso se enfoca en las pequeñas empresas dedicadas a prestar servicio de belleza peluquerías, centros de medicina estética y spa del norte de la ciudad de Quito.

Finalmente se realiza el estudio técnico-económico en base a los resultados del estudio de mercado.

### ***1.1.4. Justificación de la investigación***

#### ***1.1.4.1. Justificación teórica***

Esta investigación se establece con el objetivo de determinar la importancia de la asesoría profesional en la gestión administrativa empresarial, con la finalidad de controlar de mejor manera los procesos administrativos en la pymes, en cuanto al cumplimiento de marcos legales, metas operativas, planes

estratégicos y demás que intervienen en el desarrollo óptimo de las pequeñas empresas de la ciudad de Quito.

#### *1.1.4.2. Justificación metodológica*

Se hace uso herramientas que permitan estructurar de forma sistemática la recopilación de datos ordenarlos y analizarlos para obtener información que nos permita lograr el objetivo de esta investigación la misma que al ser de carácter cuantitativo, será necesario la aplicación de encuestas no estandarizadas diseñada exclusivamente para esta investigación.

Con esta metodología se pretende determinar aspectos importantes de la investigación, como el dominio de conocimientos administrativos de los microempresarios, el grado de interés del público en empresas asesoras que les ayuden a incrementar sus ingresos y la pertinencia de la creación de esta empresa asesora.

#### *1.1.4.3. Justificación practica*

En vista que reconoce exactamente todos los recursos, talento humano y todos los costos incurridos en la creación de la empresa de asesoría administrativa.

Con la creación y puesta en marcha de esta empresa se desea dar solución a la problemática de la gestión administrativa por la que atraviesan las pymes de la ciudad de Quito, tal como, el escaso conocimiento y falta de asesoramiento en las actividades de desarrollo de planes estratégicos, tributación, planificación financiera, manejo del talento humano, entre otras lo cual sin lugar a duda limita por una parte el crecimiento económico y por otro reducen la capacidad de fomentar aún más el desarrollo del sector micro empresarial local.

Un factor importante para recalcar en la investigación es la inversión requerida para la creación y puesta en marcha de esta empresa. Para conseguirlo, esta investigación demanda de la aplicación metodológica de un análisis de factibilidad, que demuestre la implementación de todos y cada uno de los conocimientos alcanzados y que son ineludibles en todo su contenido para conseguir los objetivos y las metas proyectadas. En añadidura se escogió este tema debido a que se podrá aplicar todos los conocimientos adquiridos durante el transcurso de la formación académica en la carrera de Administración de Empresas, en pro del desarrollo empresarial local y nacional.

Por ello, afirmamos que este estudio contribuirá con información técnica-practica al empresario que desee garantizar los resultados económicos y evitar la pérdida de la inversión, directamente relacionados con la existencia de oferta, demanda y pertinencia de la creación de la empresa puntos clave de este estudio de factibilidad.

### ***1.1.5. Objetivos de la investigación***

#### ***1.1.5.1. Objetivo General***

Determinar la factibilidad para la creación de una empresa de asesoría administrativa para pymes en la ciudad de Quito.

#### ***1.1.5.2. Objetivos específicos***

- Recopilar datos de las empresas objeto de estudio: empresas pequeñas de servicio de spa y belleza.
- Realizar los estudios de viabilidad relacionados con la factibilidad que aprueben la creación de esta empresa de asesoría administrativa.
- Elaborar la propuesta de creación de la empresa de asesoría administrativa para pequeñas empresas de servicio de spa y belleza del norte de la ciudad de Quito.

### ***1.1.6. Planteamiento hipotético***

#### ***1.1.6.1. Hipótesis***

En Ecuador las pymes se encuentran enfocadas en la producción de bienes y servicios, siendo una base del desarrollo social, económico y productivo del país, convirtiéndose en entes generadores de oferta y demanda, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo; en este caso podemos entender que tal función presenta debilidades en su ejecución, que se ven reflejadas en las constantes y repetitivas flaquezas que presentan las pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo, muchos son los estudios que se realizan desde hace años sobre el desarrollo de las pymes en el país y se ha podido comprobar que aun cuando constituyen un compromiso importante en el sector de la producción y el comercio, su evolución estructural y funcional no presenta avances. En este caso, se sugiere la creación de una empresa dedicada a brindar asesoría administrativa a emprendedores dueños y/o administradores de pequeñas empresas de servicio de spa, peluquería y centros de medicina estética del norte de la ciudad de Quito es factible y adecuada a la realidad representativa de estas empresas en cuanto a esas debilidades presentes.



## **CAPITULO II**

### **2. MARCO TEÓRICO**

#### **2.1. Antecedentes de investigación**

En las economías iberoamericanas existen una series de dilemas que radica en el gran potencial que poseen sus habitantes en crear alternativas u oportunidades de superación que conllevan a la creación de empresas, negocios o emprendimientos que dinamizan la actividad de diversos sectores pero dicho potencial en muchas ocasiones es contraproducente debido a la informalidad en el cual se crean estas organizaciones lo cual las limitan en su capacidad de participación en los mercados, también por su condición de no cumplir con lo estipulado en las leyes locales para conformarse como empresas no acceden a los múltiples beneficios que otorgan los gobiernos de dichas naciones y a la vez no se consideran como contribuyentes en las economías locales.

En datos expuestos en el estudio Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador y México, las pymes son y serán un sector muy importante para la economía en Latinoamérica y las economías locales de estos dos países, representando el 99% del sector empresarial latinoamericano contribuyendo en el producto interno bruto (PIB) de los países en un 29% a 49% y generando el 67% de empleos en la región. (Cuéllar, 2016, pág. 13)

De acuerdo con Delgado (2018, pág. 3) las pymes ecuatorianas representan el 95% del sector empresarial del país, de las 843.745 empresas registradas en el año 2016 el 90,5% son microempresas y un 7,5% son consideradas pequeñas empresas, estas dos en conjunto generan el 60% de plazas de empleo contribuyendo de esta manera al crecimiento económico del país.

En los datos expuestos en los párrafos anteriores se denota la importancia de las pymes como dinamizador económico y su contribución al producto interno bruto, las pymes ayudan a al crecimiento de la oferta laboral.

En el postulado de Cajas (2018, pág. 45), se expone la influencia del sector micro empresarial en el desarrollo económico de la ciudad de Quito, en los resultados de dicha investigación se presentan los siguientes datos 176.926 registradas en el cantón Quito de las cuales 154.960 son microempresas, 16.899 pequeña empresa, 2.169 mediana empresa A, 1.559 Mediana empresa B y 1.339 gran empresa. En el estudio también se expone la baja competitividad de las pymes frente a las empresas de mayor tamaño, por las múltiples barreras que enfrentan las pymes para ingresar a los mercados y la poca innovación tecnológica de las mismas.

Respecto al porque si el sector micro empresarial en Ecuador es tan grande en cuanto a productividad su rendimiento es considerado pobre frente a las grandes empresas que apenas alcanzan el 0,46% del global de empresas existentes.

Gavilánez (2018), expresa que este fenómeno se debe a la deficiente gestión administrativa en las pymes del país, (María Isabel Gavilánez M. E., 2018, pág. 8)

Dicha ineficiencia se localiza por lo general en áreas sensibles como innovación tecnológica, financiamiento, talento humano, debido a que las pymes por lo general son empresas familiares la administración recae en el círculo familiar y en muchas ocasiones en la dirección está a cargo de personas que no cuentan con formación en el área administrativa

El entorno de la belleza puede ser considerado como multimillonario, entre 2015 y 2016 registro un crecimiento a nivel mundial del 4% y en 2016 los ingresos de esta industria fueron de \$205 mil millones. (Martín, 2017, pág. 1)

En el mercado latinoamericano Ecuador es considerado con un gran potencial en belleza y cosmética debido a la solvencia de esta plaza, la asociación ecuatoriana de productos cosméticos, higiene y adsorbente (AEPCPA) se facturaron 1010 millones en 2017. (Beautymarketamerica, 2017, pág. 1)

## **2.2. Pymes**

Kharub (2017) definición de pymes depende del nivel de desarrollo económico del país y también de la naturaleza o actividad desempeñada por ellas debido a la intervención de diversos factores el autor postula que una definición de para las pymes no es posible. (Manjeet Kharub, 2017, págs. 132-160)

Dávalos (2021) Resalta la importancia del estudio e investigación de las pymes en especial para países con economías en crecimiento. (Dávalos, 2021, pág. 2)

La importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas radican en su potencial como agentes de desarrollo económico y generadores de empleo en especial en un país como Ecuador en el cual el 99,52% según cifras del INEC son micro y pequeñas organizaciones. (Instituto nacional de estadísticas y censos, 2019, pág. 15)

Entre las ventajas competitivas que tienen a favor las pymes, son su flexibilidad y la rapidez con la cual pueden tomar decisiones, características que le dan la posibilidad de ser exitosas en el mercado sin embargo presentan muchos otros obstáculos con la falta de innovación el nivel de competitividad en el mercado y el desconocimiento de herramientas cibernéticas que le pueden ayudar a tener mayor presencia en los mercados.

Las ventajas mencionadas con anterioridad abren la posibilidad a las pymes de surgir en un entorno altamente competitivo, otros de los aspectos importante para que las pequeñas y medianas empresas triunfen en los diversos entornos económicos es su capacidad, apertura y proyección a la innovación tanto en sus procesos como en el empleo de tecnología.

Profundizando en la importancia de los recursos Jean-Francois Hennart (2019, págs. 758-782) manifiesta que el éxito de las pymes, colocando a la ausencia de los mismo, la falta de capacidad de

su talento humano y una elevada vulnerabilidad a los riesgos como desafíos a los cuales los líderes de las pequeñas y medianas empresas deben hacer frente.

La inadecuada gestión en las pymes, merman su desarrollo organizacional, las limitaciones en la gestión del talento humano, mano de obra adecuada, recursos financieros y la inexperiencia de la dirección de este tipo de empresas tienen como consecuencia que la supervivencia de las pymes sea cada vez más difícil en especial en un ambiente de alta competitividad como el actual.

### 2.2.1. Clasificación de las pymes

#### Por el tamaño de su estructura

La clasificación dada a las empresas ecuatorianas se da según las siguientes características personal ocupado y valor bruto anual en ventas que coincidan con los siguientes parámetros. Microempresa de 1 a 9 colaboradores y un valor bruto en ventas anuales menor a \$100.000, pequeña empresa de 10 a 49 colaboradores y un valor bruto en ventas anuales mayor a \$100.000 y menor a \$1.000.000, mediana empresa (A) de 50 a 99 colaboradores y un valor bruto en ventas anuales mayor a \$1.000.000 y menor a \$2.000.000, mediana empresa (B) de 100 a 199 colaboradores y un valor bruto en ventas anuales mayor a \$2.000.000 y menor a \$5.000.000 y Gran Empresa más de 200 colaboradores con un valor bruto en ventas anuales de más de \$5.000.000.

El ministerio de industrias y productividad da la siguiente clasificación a las micro, pequeñas y medianas empresas. Para esta clasificación toma tres variables indicadas en la tabla 1.

**Tabla 1-2.** Clasificación de pymes ministerio de industria y productividad

Tipo de Empresa	Activos totales (\$)	Ventas Anuales (\$)	Número de empleados
Microempresa	<\$100.000	<\$100.000	>1; <10
Pequeña Empresa	>\$100.00;<\$700.000	>\$100.001;<\$700.000	>10;<49
Mediana Empresa	>\$700.001;<4,000.000	>1,000.000;<5,000.000	>50;<199

Fuente: Ministerio de industria y productividad, 2021.

Realizado por: Alava, J. 2022

El código orgánico de la producción, comercio e inversiones en los artículos 53 y 56 clasifica a las PYMES según dos factores expuestos en la tabla número 2.

**Tabla 2-2.** Clasificación de pymes código orgánico de la producción, comercio e industria

Clasificación	Colaboradores	Ventas Anuales (\$)
Microempresa	De 1 a 9	Menor o igual \$100.000
Pequeña empresa	De 10 a 49	Igual a \$100.001 a \$1,000.000
Mediana empresa	De 50 a 199	Igual a 1,000.0001 a \$5,000.000

Fuente: Código orgánico de la producción, comercio e industria

Realizado por: Alava, J. 2022

### **Por el sector al cual pertenecen**

Las empresas ecuatorianas se clasifican de diversas maneras entre dichas clasificaciones podemos encontrar según al sector al cual pertenecen o se desenvuelve, en el país se consideran tres sectores primarios, secundario y terciario.

Sector primario o extracción: son todas las empresas cuya actividad es de explotación de recursos como minería y extracción de petróleo.

Sector secundario o de producción y transformación: son las empresas cuyo giro de negocio es transformar las materias primas en productos terminados listos para ser consumidos.

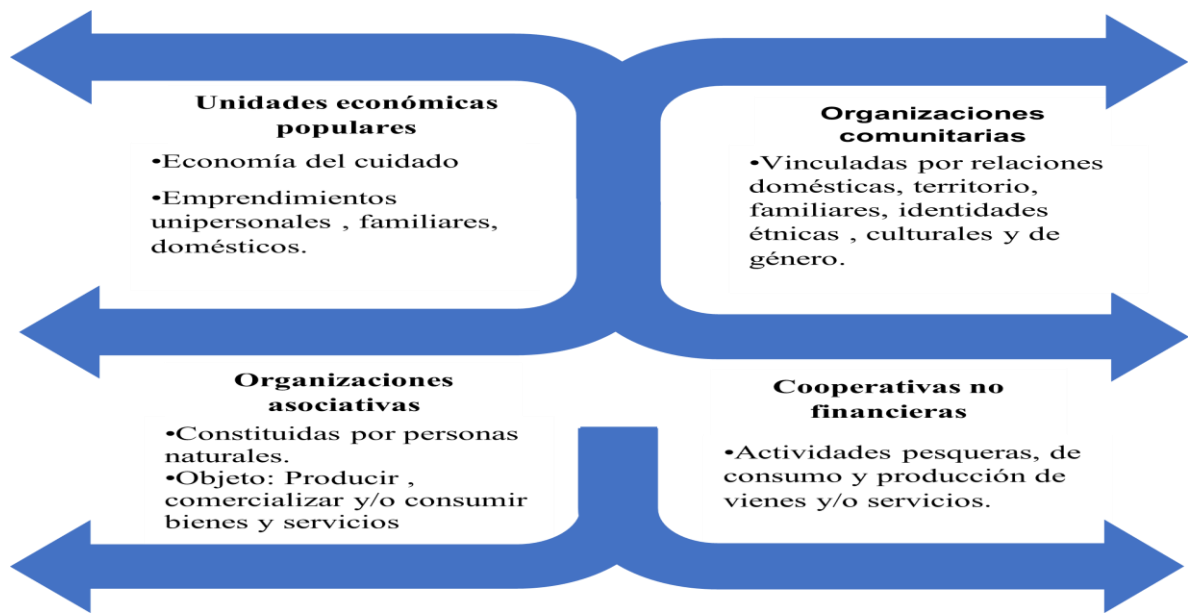
Sector terciario o de servicios: son aquellas empresas dedicadas a prestar algún tipo de servicio por lo general con alto valor agregado, las organizaciones relacionadas a este sector son las empresas dedicadas al transporte, servicios profesionales entre otros.

El instituto de estadísticas y censos indica que en Ecuador el 44,55% de empresas se dedican a brindar servicios, seguidas 33,90% entidades dedicadas al comercio, 9,58% industrias dedicadas a las agricultura, silvicultura, ganadería y pesca, 8,41% industrias manufactureras, 3,36% construcción, 0,21% explotación minera y canteras. (Instituto nacional de estadísticas y censos, 2019, pág. 16)

Como se demuestra en el párrafo anterior los servicios tienen gran predominancia respecto a los otros sectores económicos debido a la velocidad a la que se pueden crear este tipo de empresas ya que no presentan mayor cantidad de permisos o trámites a diferencia de los procedimientos por los cuales deben pasar empresas que se dedican a la explotación de recursos naturales o a la transformación de dichos recursos.

#### ***2.2.2. Marco legal al cual se rigen las pymes***

La ley orgánica de empresas de la economía popular y solidaria (LOEPS), respalda y reconoce la existencia legal de organizaciones no financieras en las cuales se encuentran las pymes, que se exponen en la ilustración número 1.



**Figura 1-2.** Instituciones no financieras reconocidas por la LOEPS

Realizado por: Alava, J. 2022

En la misma ley en el artículo número dos, en el ámbito de aplicación de la ley “todas las personas naturales y jurídicas, y demás formas de organización que, de acuerdo con la Constitución, conforman la economía popular y solidaria y el sector Financiero Popular y Solidario; y, las instituciones públicas encargadas de la rectoría, regulación, control, fortalecimiento, promoción y acompañamiento. Las disposiciones de la presente Ley no se aplicarán a las formas asociativas gremiales, profesionales, laborales, culturales, deportivas, religiosas, entre otras, cuyo objeto social principal no sea la realización de actividades económicas de producción de bienes o prestación de servicios” (Ley organica de la economía popular y solidaria, 2018, pág. 4).

### **2.3. Gestión administrativa**

Gavilánez (2018, pág. 2) indica que “Una adecuada gestión administrativa se forma en una sinergia constante de acciones requeridas en busca de la mejor utilización de recursos”.

La gestión administrativa debe manejar de la mejor forma posible factores internos y externos a los cuales están expuestas las empresas independientemente su tamaño y sector de actividad, siendo los factores internos aquellos de los cuales la empresa posee información y de los cuales la organización es plenamente consciente y puede actuar de forma inmediata sobre ellos, en cuanto a los factores externos las organización no posee control sobre ellos pero pueden tomar medidas para que el impacto de dichos factores no sean nocivo para la organización.

La calidad, eficiencia e innovación son tres factores internos en los cuales la gestión administrativa debe destinar recursos, las pymes en la actualidad se orientan a que sus modelos de gestión satisfagan

las necesidades de los clientes asegurando la calidad de sus productos y servicios al mismo tiempo que se busca la eficiencia al optimizar los recursos económicos y de producción usados en sus procesos sin comprometer la calidad. Para lograrlo la innovación se ha convertido en el factor clave al permitir más eficiencia en los procesos y desarrollo de servicios y/o productos que atiendan a nuevas necesidades específicas demandadas por los consumidores.

Dentro de la estructura organizacional en su marco de trabajo se definen líneas de autoridad, comunicación efectiva, obligaciones y asignación de los recursos en especial del talento humano.

### **2.3.1. División de los modelos de gestión**

Mercadotecnia: Es área de la empresa encargada de detectar y satisfacer las necesidades de los clientes para lograr los objetivos de la organización.

Producción: Es el área encargada de transformar las materias primas en los productos elaborados que satisfagan las necesidades de los clientes.

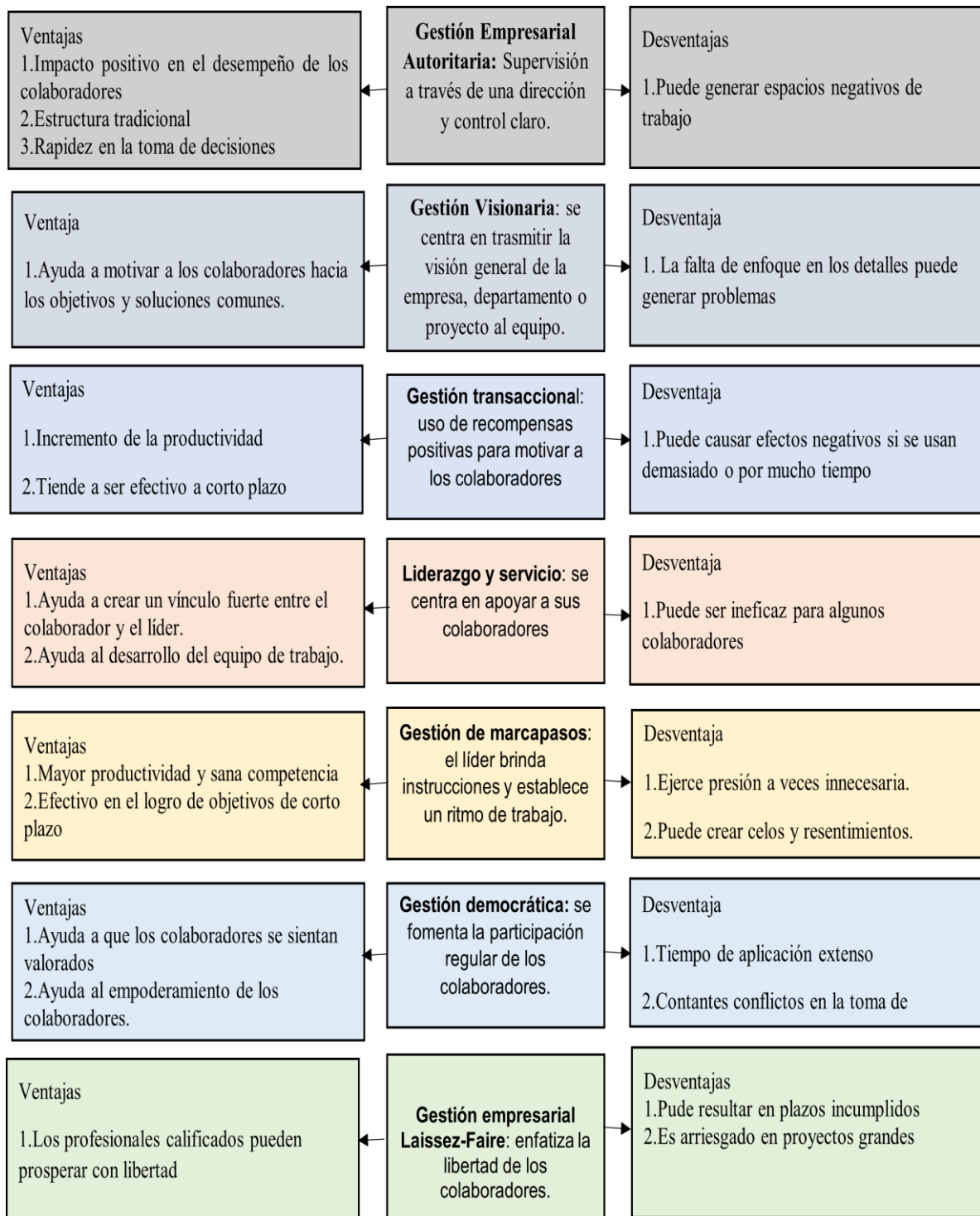
Talento humano: Se ramifica en dos grandes áreas. Área administrativa la cual se relaciona con el ciclo de las personas dentro de organización y área directiva que tiene que ver con la guía del personal dentro de la organización.

### **2.3.2. Ejes de la estructura de la gestión organizacional**

- Eje Social: Corresponde a la dinámica de las personas y grupos dentro y fuera de la organización.
- Eje Tecnológico: Tiene relación directa con la innovación, al dotar a la organización de la tecnología necesaria para mejorar sus procesos y/o servicios.
- Eje Administrativo: La consigna de este eje es lograr la productividad, el desarrollo organizacional.
- Eje Estratégico: Este eje define las pautas y consignas a seguir para lograr los objetivos de todas las áreas de la empresa y los objetivos y metas organizacionales.

### **2.3.3. Tipos de gestión administrativa**

La gestión administrativa consta de varios estilos el que se aplica dentro de las organizaciones dependerá exclusivamente del aplicado por sus líderes a continuación en la ilustración número dos se detalla cada uno de estos tipos de gestión administrativa como se indica en la ilustración número 2.



**Figura 2-2.** Tipos de gestión administrativa

Realizado por: Alava, J. 2022

## 2.4. Teoría de la mejora continúa

### 2.4.1. Deming y el círculo de la calidad

El círculo de la calidad es una herramienta de gestión administrativa propuesta por Walter Shewhart y desarrollada por Edward Deming (1982, pág. 35) en la década de los cincuenta a partir de su experiencia de colaborar con empresas japonesas e inspirarse por la disciplina de los japoneses al realizar sus labores.

Como se puede observar en la ilustración número tres, el modelo del círculo la calidad se encuentra dividido en cuatro etapas las cuales deben ser llevadas a cabo de forma consecutiva para asegurar el éxito en la aplicación del modelo y asegurar la calidad de los procesos, productos o servicios.

La rueda de la calidad de Deming



**Figura 3-2.** La rueda de la calidad de Deming

Realizado por: Alava, J. 2022

**Planear:** Crear el plan de mejora que dirija a la organización al cumplimiento de metas a través de métodos y tiempos planificados.

**Hacer:** Puesta en marcha del plan de mejora.

**Verificar:** Evaluación de los resultados del plan de mejora

**Actuar:** Se toma acción de carácter preventivo y correctivo a partir de los resultados obtenidos en la etapa de verificación.

#### 2.4.1.1. Principios de la gestión de la calidad

- Enfoque hacia el cliente: Cumplir con las expectativas del cliente e incluso superarlas.
- Enfoque hacia el proceso: Interrelación entre los procesos para mejorar la eficiencia y eficacia de estos.
- Compromiso de las personas: Desarrollo de los colaboradores para que se comprometan y empoderen con la organización generando valor agregado.
- Toma de decisiones basadas en la experiencia: Análisis y evaluación de datos para la toma de decisiones acertadas.
- Liderazgo: Se enfoca en la creación de condiciones que genera la persona que está a la cabeza de la organización o del equipo de trabajo para que los colaboradores se sientan inspirados y comprometidos haciendo que su trabajo sea de calidad.



- Mejora: Análisis del medioambiente interno y externo de la organización, se toman decisiones de carácter correctivo y preventivo implementando los cambios correspondientes en los procesos de la empresa.
- Gestión de las relaciones: Mantener una relación saludable con los grupos de interés de la organización, por ejemplo: colaboradores, proveedores y clientes.

#### **2.4.2. La ruta de la calidad**

La ruta de la calidad es “La mejora en base a percepciones, creencias u opiniones por parte de los participantes del equipo de trabajo; esta mejora debe estar basada en análisis de los hechos actuales, con ayuda del empleo de herramientas que permitan manejar el mismo lenguaje durante la investigación”. (Jiménez, 2017, pág. 34)

La Ruta de Calidad o Procesos de Solución de Problemas (PSP) , tiene como punto de partida la realidad de los procesos vigentes, por tal motivo se debe ser sincero y claro en que consiste cada proceso comparando los resultados obtenidos versus los resultados o metas planificadas para poder desarrollar una estrategia que permita a la organización lograr sus propósitos.

##### *2.4.2.1. Puntos clave al aplicar la ruta de la calidad*

Los puntos que se indican a continuación son de suma importancia al aplicar el modelo de gestión de la ruta de la calidad.

- Considerar hechos y datos y no especular
- Tomar en cuenta la dispersión.
- Implicar al máximo a las personas concernidas.
- El proceso es tan importante como el resultado.
- Realizar en todas las etapas el ciclo PHVA y mantenerlo.
- Las mejoras son útiles solo si se las estandariza.
- No tener miedo a cambios ni a los errores.
- Nadie se mueve sin motivación.

El mismo autor indica los pasos a seguir en este modelo los cuales son:

- Planificar: Definir el proyecto, se identifica los posibles puntos a mejorar. En este punto se describe la problemática respaldada por hechos y datos históricos. También se identifican las causas que generan los problemas de la organización y finalmente se traza una ruta o cronograma para llevar a cabo el plan de mejora.
- Hacer: Se da partida al plan de acción de mejora y se le da seguimiento verificar el cumplimiento de los plazos antes planificados.
- Verificar: Analizar y evaluar los resultados del plan de mejora versus las metas planificadas.

- Actuar: Estandarización de los procesos funcionales y que presentan resultados positivos.

Las teorías y principios de calidad mencionados con anterioridad son aplicables tanto en las empresas de industria, de producción y de servicios.

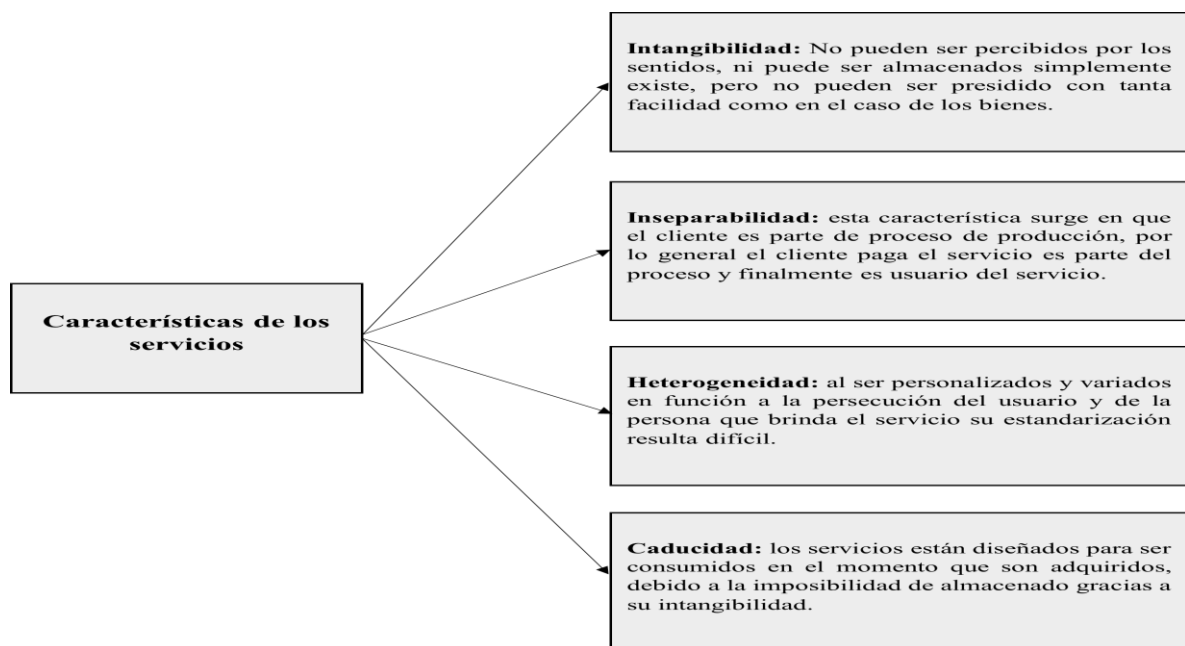
## 2.5. Servicios

La real academia de española (RAE) define al servicio como la “acción y efecto de servir” también le da la definición de “organización y personal destinados a cuidar intereses o satisfacer necesidades del público o de alguna entidad oficial o privada” (Real academia de la lengua española, 2021)

Si realizamos una breve y superficial observación a la situación actual desde 2020 en Ecuador a raíz de la COVID 19, salta a la vista que el sector servicios es un componente importante en la económica local, esto no significa que no hayan sido importantes y parte de la economía desde siempre, simplemente debido a lo que acontece en la actualidad este sector se potencializo.

### 2.5.1. Características básicas de los servicios

Para prestar un servicio las empresas y las personas que los brindan deben tener conocimientos acerca de las peculiaridades de estos con la finalidad de gestionar sus organizaciones y prestar un servicio de calidad a sus clientes y consumidores, de aquí que radica la importancia de conocer los aspectos que caracterizan a los servicios, a continuación, en la figura número cuatro se detallan las características de las empresas de servicios.



**Figura 4-2.** Características de las empresas de servicios

Fuente: Peña, 2016, págs. 32-33

### 2.5.2. Calidad en los servicios

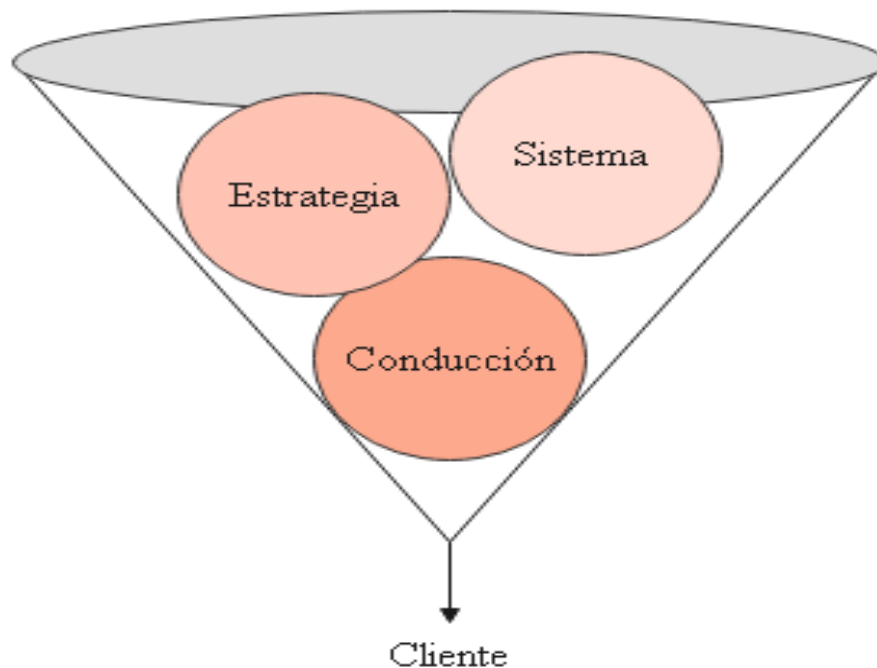
Tigani (2006, pág. 9) expone que la calidad de un servicio se puede catalogar de calidad cuando este logra ser excelente.

Haciendo referencia a Mr. Karl Al Brecht “La excelencia en servicio, solo es posible cuando la satisfacción de las expectativas del cliente ha sido superada”. (Tigani, 2006, pág. 13)

Conocer las necesidades y requerimientos de los clientes es fundamental para brindar un servicio de calidad que supere expectativas, por tal motivo los servicios siempre deben ser orientados a los clientes externos y hacer que estos sean parte del proceso del diseño del servicio ya que es la forma en la que podemos conocer con exactitud sus requintos, dándonos pautas para elaborar un servicio que pueda ser aceptado sin mayores inconvenientes por el público objetivo.

#### 2.5.2.1. El triángulo del servicio

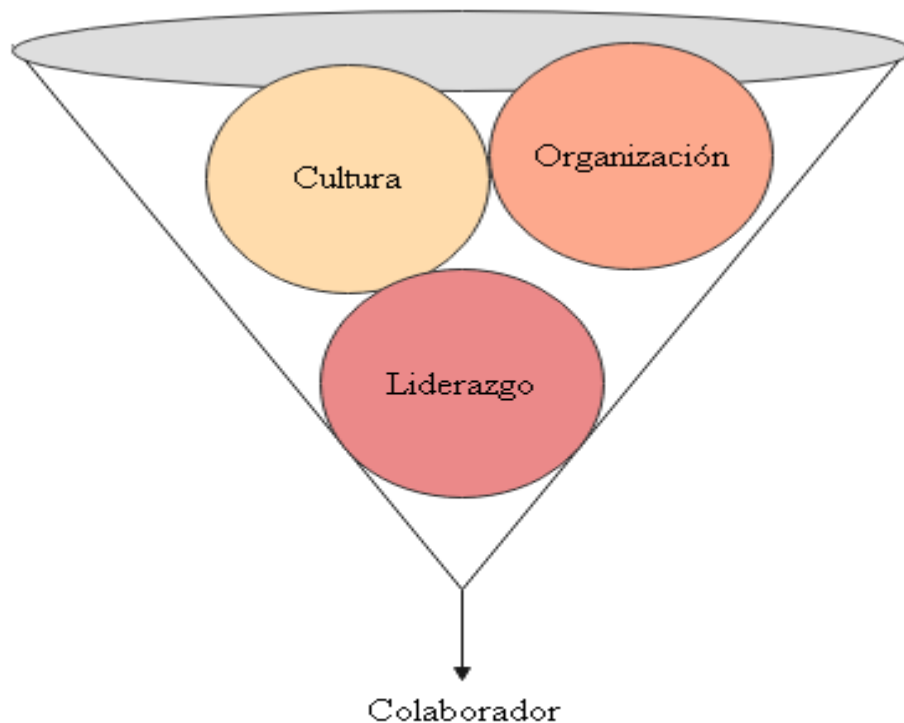
Esta es una herramienta para asegurar la calidad del servicio propuesta por Jacques Horovitz, cuyo principal enfoque es el cliente y su satisfacción con el servicio que adquiere, en la figura número cinco se identifican los factores que intervienen en el triángulo del servicio para clientes externos.



**Figura 5-2.** Elementos externos del triángulo del servicio

Realizado por: Vargas, 2007, pág. 72

- Sistema del servicio: Descripción de los procesos y actividades a ser desempeñadas por cada una de las personas que conforman la organización desde la gerencia hasta el personal operativos todos deben tener claro su rol dentro de la empresa para poder desempeñarse de mejor manera, y poder generar servicios de calidad con alto valor agregado para el cliente.
- Estrategia del servicio: Es el camino que traza la empresa para conseguir sus objetivos, se puede considerar como las secuencias de actividades a seguir para lograr las metas organizacionales.
- Conducción del servicio: Está a cargo del personal que presta el servicio y tiene interacción con el cliente, el personal debe estar capacitado para atender a los usuarios del servicio, para el logro de esto se contemplan parámetros indicados en la figura número seis.



**Figura 6-2.** Elementos internos del triángulo del servicio

Realizado por: Vargas, 2007, pág. 76

- Organización: Es la estructura de la organización que permite facilitar la línea de flujo de los procesos al establecer los procedimientos, roles, sistemas, líneas de comunicación y demás para asegurar la fluidez de los procesos.
- Cultura: Es el conjunto de creencias y modos dentro de la organización, también es la forma identificable y muchas veces única de interacción entre los colaboradores y hacia la atención al cliente.
- Liderazgo: El desarrollo de una gestión efectiva que permite el desarrollo de los colaboradores, promoviendo una cultura participativa y empoderada de los empleados, orientando a la organización al cumplimiento de metas de forma eficiente.

## **2.6. Empresas**

Las empresas son organizaciones con estructuras definidas e integradas por personas las cuales unen sus capacidades y esfuerzos para crear bienes y servicios los cuales son ofertados para posteriormente ser adquiridos por los consumidores generando ingresos para la empresa.

### **2.6.1. Empresas de servicios**

Las empresas de servicios son las orientadas a identificar necesidades y diseñar actividades que permitan satisfacer dichas necesidades.

#### *2.6.1.1. Clasificación de las empresas de servicio*

Al ser las necesidades de las personas innumerables las posibles soluciones también son incuantificables es por ello por lo que Martín y Díaz (2016, pág. 15) Toman como referencia Browning y Sigelman para clasificar a las empresas de servicio de la siguiente manera.

- Servicios de distribución
- Transporte y almacenamiento
- Comunicaciones
- Comercio al por mayor
- Comercio al por menor con excepción de establecimientos de comidas y bebidas.
- Servicios de producción
- Servicios bancarios, crediticios y otros servicios financieros.
- Seguros
- Agencias inmobiliarias
- Servicios de ingeniería y arquitectura
- Contabilidad y tendedur de libros
- Diversos servicios de explotación

- Servicios jurídicos
- Servicios sociales
- Servicios médicos y sanitarios
- Hospitales
- Enseñanza
- Servicios de asistencia social y religiosa
- Administración pública
- Servicios profesionales
- Servicios personales
- Servicios domésticos
- Centros hoteleros y de hospedaje
- Establecimientos de comidas y debidas
- Servicios de reparación
- Lavandería y tintorería
- Peluquerías y salones de belleza
- Servicios de espectáculos y esparcimiento
- Diversos servicios personales

## **2.7. Servicios de asesoría**

La asesoría es un servicio ofrecido por un profesional o un conjunto de profesionales especializados en áreas del conocimiento específicas en la asesoría se brindan recomendaciones y sugerencias para dar soluciones a un problema o problemas puntuales. En el amplio ámbito de acción de la asesoría podemos encontrar la asesoría de carácter administrativo cuyo fin es ayudar en la mejora de la gestión en las organizaciones.

### **2.7.1. Tipos de asesoría administrativa**

El ámbito de aplicación de la asesoría es muy amplio ya que existen tantas aplicaciones como tipos de asesorías (Jiménez, 2017, pág. 30). Dentro del campo de la administración la asesoría tiene mayor aplicación en las siguientes áreas.

- Asesoría financiera: Consiste en la búsqueda de alternativas que mejoren el rendimiento financiero de la empresa, también en el manejo de sus cuentas y de la cartera de inversiones.
- Asesoría contable: Se encarga de supervisar si las cuentas de la organización se están llevando de forma adecuada y si en caso existiese conflicto con el ente regulador proponer soluciones.

- Asesoría laboral: Se encarga de mejorar los procesos en el área de talento humano como selección de personal, contrataciones de personal, programas de capacitación, etc.
- Asesoría Administrativa: Se encarga de detectar y planificar las prioridades de la organización, recomienda estrategias que deberían ser implementadas para lograr que esta cumpla con sus metas de crecimiento.
- Asesoría informática: Se encarga de que las organizaciones obtengan el máximo rendimiento de sus equipos y que sus procesos sean mucho más eficientes.
- Asesoría Jurídica: Son los expertos en resolver problemas legales.

### **2.7.2. Cualidades de la asesoría**

**Confianza:** Es la base de la relación profesional debido a que se maneja información sensible de la organización a la cual se brinda la asesoría.

**Conocimiento:** La persona que brinda la asesoría es un profesional altamente cualificado y calificado para realizar la asesoría, es un especialista en su rama campo del conocimiento.

**Valor real:** La asesoría debe arrojar resultados positivos y de alto valor para justificar la inversión que se ha realizado en ella.

**Personalización del servicio:** La asesoría debe ser orientada a las necesidades específicas de cada organización y los resultados que estas desean obtener.

## **2.8. Marco conceptual**

### **Empresa:**

Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos. (Real academia de la lengua española, 2021)

### **Proyecto:**

Primer esquema o plan de cualquier trabajo que se hace a veces como prueba antes de darle la forma definitiva. (Real academia de la lengua española, 2021, pág. 1)

### **Estudio de factibilidad:**

Burneo (2016, pág. 1) indica que el estudio de factibilidad es aquel que hace uso de indicadores, como forma de obtener una estrategia de ejecución de los proyectos de inversiones, a partir de las prioridades.

### **Estudio de Mercado:**

Fernández (2017, pág. 4) define al estudio de mercado como la “Investigación en toda regla, en algunos casos con verdaderas connotaciones que les hace tener cierta similitud con el periodismo de investigación”.

## **CAPITULO III**

### **3. MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. Tipo de estudio**

##### **Cuantitativa**

Áreas (2012, pág. 34) define que “La investigación cuantitativa es aquella en la cual se realizan informes empleando el método estadístico y matemático utilizando una gran cantidad de datos que provienen de distintas fuentes similares”.

La investigación es cuantitativa debido a que como investigador intervengo en el proceso investigativo al obtener datos aplicando encuestas a una muestra de la población objetivo cuyos resultados serán procesados y analizados lo cual nos ayudara a determinar la factibilidad para la creación de la empresa de asesoría administrativa.

#### **3.2. Nivel de investigación**

##### **Exploratorio**

Áreas (2012, pág. 23) manifiesta que “La investigación exploratoria es aquella que se efectúa sobre un tema u objeto desconocido o poco estudiado, por lo que sus resultados constituyen una visión aproximada de dicho objeto, es decir, un nivel superficial de conocimientos”.

Dentro de los criterios para la selección de la información, se plantea la recopilación de información por medio de encuestas que nos permita comprender de mejor manera la situación actual a la que hacen referencia nuestros objetivos de estudio, lo cual aclara el panorama general de la investigación.

#### **3.3. Diseño de la investigación**

##### **Documental**

Áreas (2012, pág. 26) Describe que “La investigación documental es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis crítica e interpretación de datos secundarios es decir los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónica. Como en toda investigación el propósito de este diseño es el aporte de nuevos conocimientos”.

##### **De campo**

Áreas (2012, pág. 31) Manifiesta “La investigación de campo es aquella que consiste en la recolección de datos directamente de los sujetos investigados, o de la realidad donde ocurren los hechos (datos primarios), sin manipular o controlar variable alguna, es decir, el investigador obtiene la información, pero no altera las condiciones existentes. De allí su carácter de investigación no experimental”.



### 3.4. Técnicas e instrumentos de investigación

En esta investigación se hará uso de las técnicas de encuestas y entrevista, con el cuestionario como instrumento para la recopilación de información.

La encuesta es una estrategia oral o escrita cuyo propósito es obtener información acerca de un grupo o muestra de individuos. (Arias, 2012, pág. 72)

La entrevista es una técnica basada en un diálogo o conversación, entre el entrevistador y el entrevistado acerca de un tema previamente determinado de tal manera que el entrevistador pueda obtener la información requerida. (Arias, 2012, pág. 73)

El cuestionario es un instrumento de la encuesta o de la entrevista que se realiza de forma escrita u oral mediante, es un formato en papel contentivo de una serie de preguntas se le denomina cuestionario auto administrado porque debe ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador. (Arias, 2012, pág. 74)

### 3.5. Población y muestra

La población es un conjunto finito o infinito de elementos con características

Comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. (Arias, 2012, pág. 81)

Nuestra población objetivo son las pymes de la ciudad de Quito, en específico las dedicadas a prestar servicios relacionados a la belleza como peluquerías, spa y centros de estética en el norte de la ciudad de Quito.

La muestra es un subconjunto representativo y finito que se extrae de la población accesible. (Arias, 2012, pág. 83)

Exactitud el tamaño de nuestra población objetivo, por este motivo será necesario el empleo de fórmulas para determinar el tamaño de la muestra del estudio.

Según los criterios señalados la encuesta será dirigida a las microempresas de peluquería, spa y centros estéticos del norte de la ciudad de Quito.

$$n = \left( \frac{Z^2 pq}{e^2} \right)$$

n=Tamaño de la muestra

Z= Nivel de confianza

e= Error muestra máximo admitido

p=pasibilidad que el evento ocurra

q=posibilidad de que el evento no ocurra

$$n = \left( \frac{Z^2 pq}{e^2} \right)$$

$$n = \left( \frac{1,96^2 * 0.50 * 0.50}{0.05^2} \right)$$

$$n = \left( \frac{3.8416 * 0.5 * 0.5}{0.025} \right)$$

$$= \left( \frac{0,9604}{0.025} \right)$$

$$n = 384$$

### 3.6. Análisis de datos

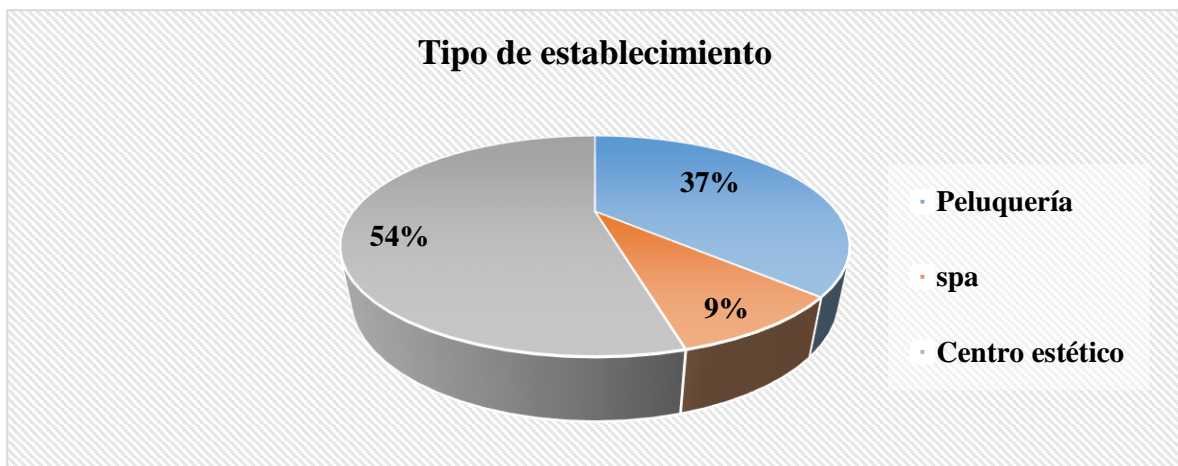
Las 384 encuestas aplicadas a centros estéticos, peluquerías y spas del norte de la ciudad de Quito, han arrojado información precisada para el análisis de aceptación o descarte para la creación de una empresa de asesoría administrativa para las pymes de la ciudad de Quito. La información se fue obtenida en distintos sectores del norte de la ciudad, con el fin de obtener la opinión de nuestro público objetivo.

#### 3.6.1. Investigación de mercado

A continuación, se exponen los resultados obtenidos a través de las encuestas aplicadas a nuestra población de interés.

##### 3.6.1.1. Resultados

Respecto al tipo de establecimientos dedicados a brindar servicios de belleza y salud estética de los 384 encuestados predominan la existencia de centros estéticos, seguido por peluquerías y en menor número spas.

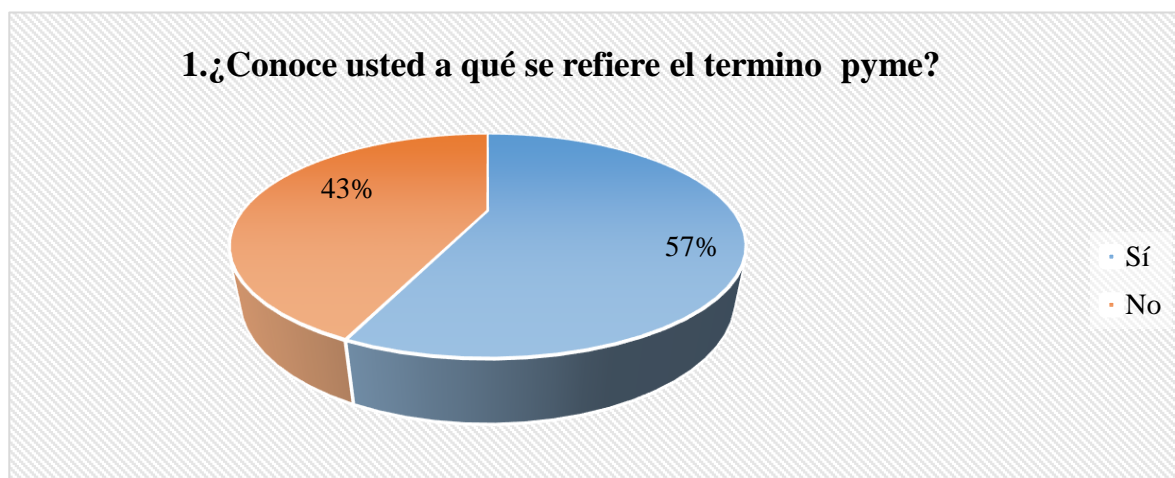


**Gráfico 1-3.** Tipo de establecimiento encuestado

Realizado por: Alava, J. 2022

### Resultado (encuesta, pregunta 1)

En este punto podemos observar que el existe una tasa elevada de desconocimiento de los microempresarios acerca de cuál es el concepto y significado del término pymes.

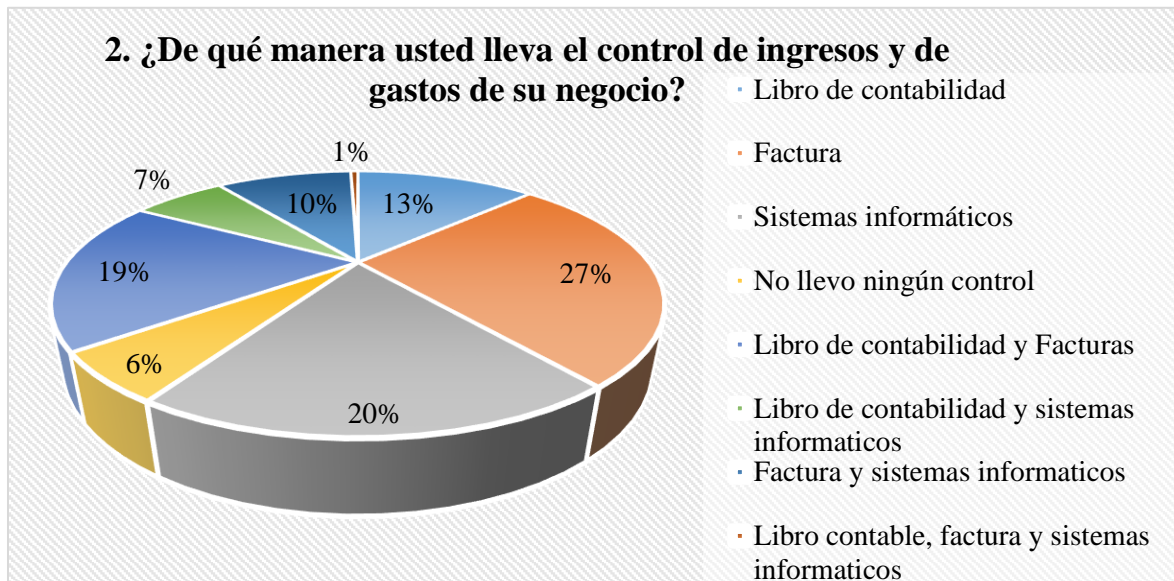


**Gráfico 2-3.** Conocimiento del término pymes

Realizado por: Alava, J. 2022

### Resultado (encuesta, pregunta 2)

Respecto a cómo se lleva el control de ingresos y egresos en los establecimientos en los que se aplicó la encuesta el método de control de mayor uso son las facturas, seguido del empleo de sistemas informáticos, en tercer lugar encontramos los libros contables y facturas como herramientas de control, a continuación se encuentra el empleo de solo libros contables, en quinto lugar tenemos la combinación de facturas y sistemas informáticos seguido por el uso de libros contables y sistemas informáticos, en séptimo lugar tenemos el uso de libros contables, facturas y sistemas informáticos, del total de encuestados el 6% admitió que no hace lleva ningún tipo de control de sus ingresos y egresos.

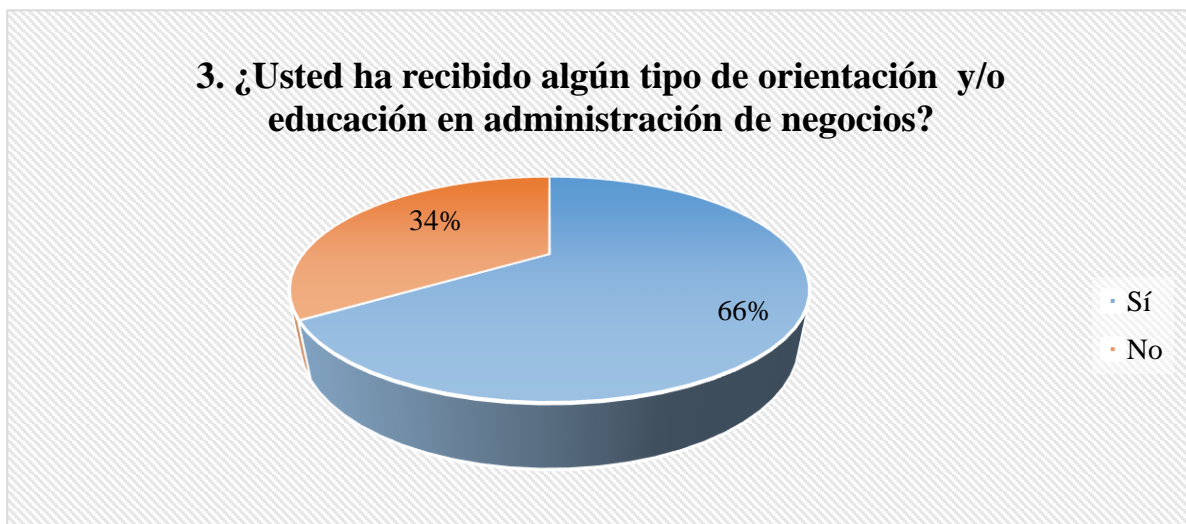


**Gráfico 3-3.** Control de ingresos y egresos de los establecimientos encuestados

Realizado por: Alava, J. 2022

**Resultado (encuesta, pregunta 3)**

De los encuestados un porcentaje mayoritario expresa que, si ha recibido algún tipo de orientación en temas administrativo.

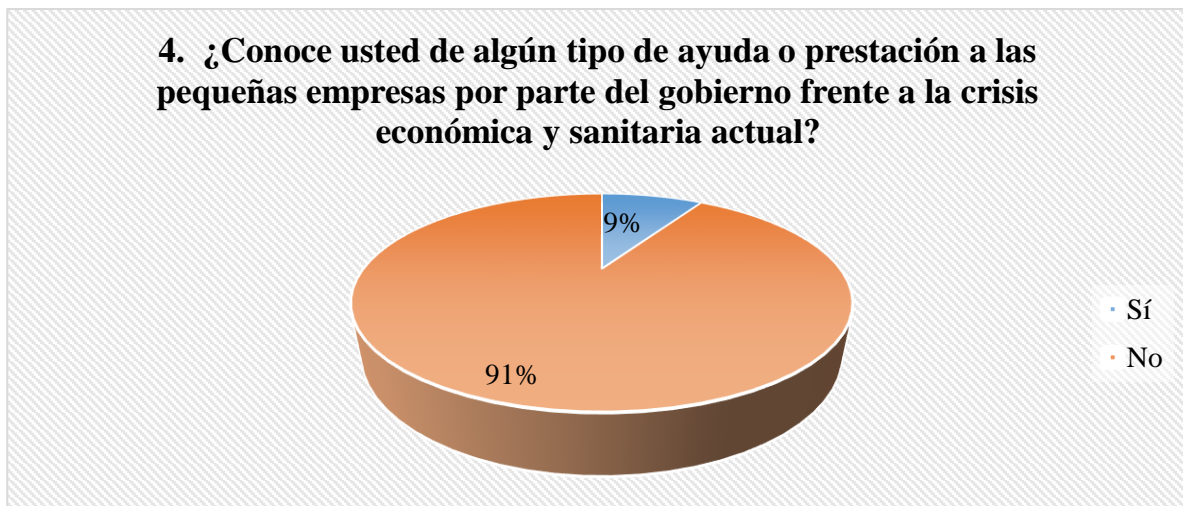


**Gráfico 4-3.** Orientación y educación administrativa

Realizado por: Alava, J. 2022

#### Resultado (encuesta, pregunta 4)

De los microempresarios encuestados la mayoría admiten que no conocen de algún tipo de ayuda o prestación brindada por el gobierno frente a la crisis económica y sanitaria actual.

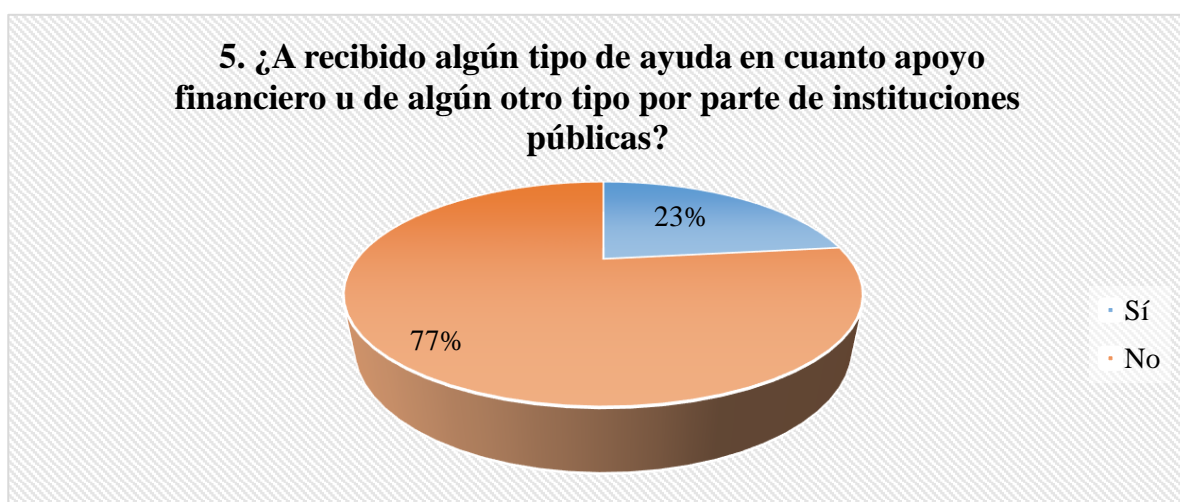


**Gráfico 5-3.** Conocimiento de ayudas o prestaciones por parte de gobierno

Realizado por: Alava, J. 2022

#### Resultado (encuesta, pregunta 5)

De los encuestados la mayoría expresa que no ha recibido ningún tipo de ayuda financiera u de algún otro tipo por parte de instituciones públicas.

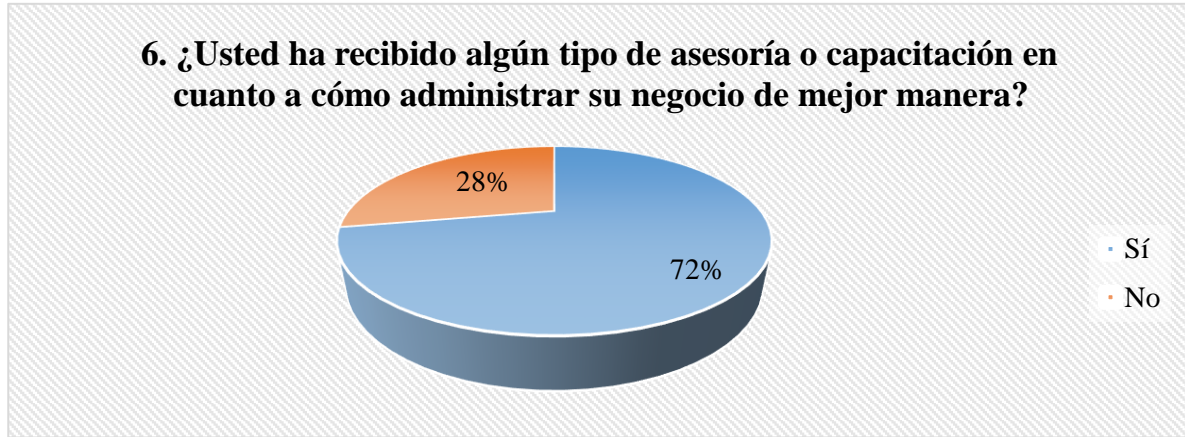


**Gráfico 6-3.** Ayuda por Parte de Instituciones públicas

Realizado por: Alava, J. 2022

**Resultado (encuesta, pregunta 6)**

En esta pregunta la mayoría de los encuestados admiten haber acudido a asesorías o capacitación de carácter administrativo para gestionar de mejor manera sus establecimientos.

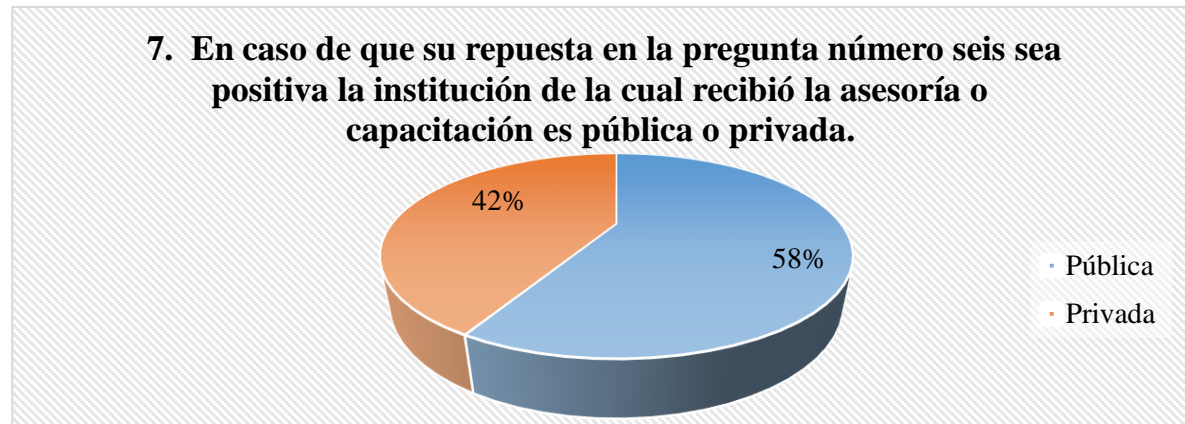


**Gráfico 7-3.** Asesoría o capacitación de carácter administrativo

Realizado por: Alava, J. 2022

**Resultado (encuesta, pregunta 7)**

De las personas cuya respuesta en la pregunta número seis fue positiva la mayoría recibió asesoría o capacitación de una institución pública.

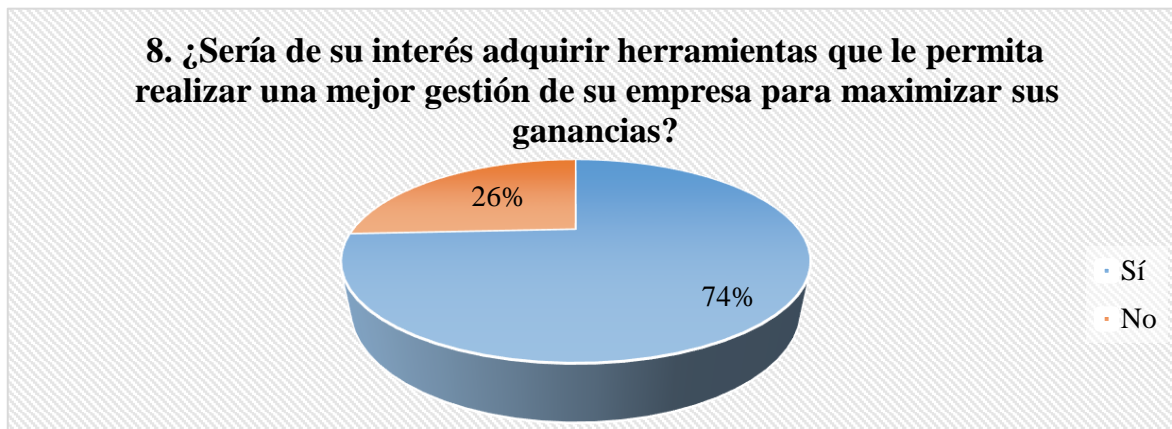


**Gráfico 8-3.** Asesoría de instituciones públicas o privadas

Realizado por: Alava, J. 2022

**Resultado (encuesta, pregunta 8)**

La mayoría de los encuestados desean adquirir herramientas que les permitan gestionar de mejor manera de su establecimiento, de los 384 encuestados 285 manifestaron una postura positiva 99 dijeron que no es de su interés adquirir dichas herramientas.

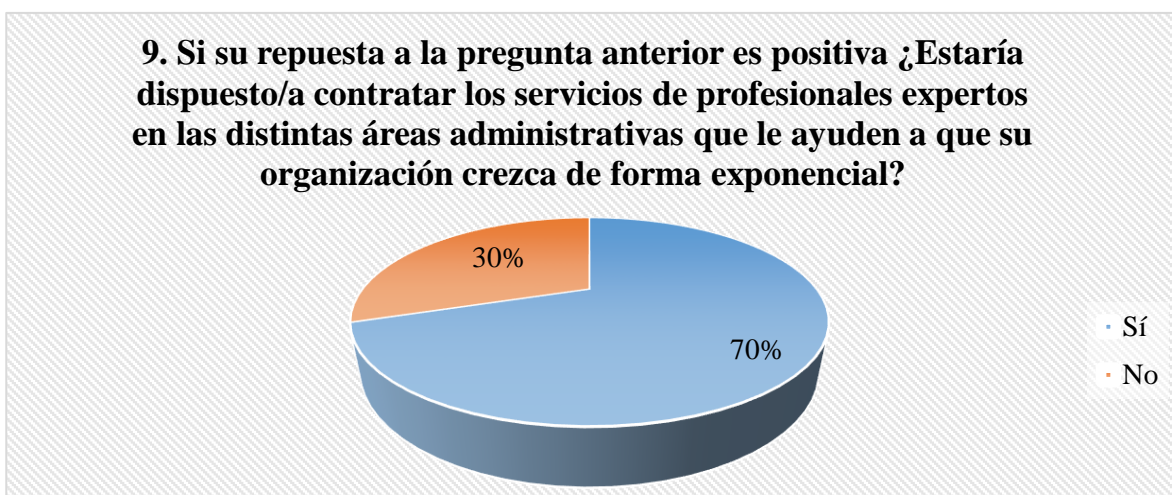


**Gráfico 9-3.** Interés en recibir herramientas de gestión administrativa

Realizado por: Alava, J. 2022

#### **Resultado (encuesta, pregunta 9)**

De las 285 personas cuya respuesta fue afirmativa en la pregunta número ocho, 199 de los encuestados manifiestan que si recurrirían o contratarían los servicios de una empresa o de profesionales expertos en las distintas áreas administrativas que les ayuden a mejorar la gestión de sus empresas y que estas crezcan de forma exponencial.

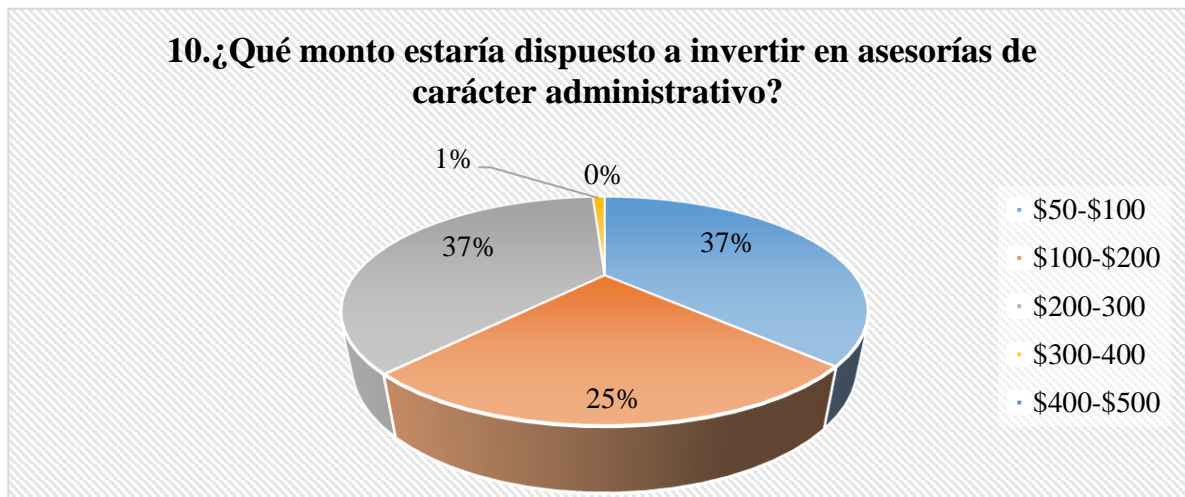


**Gráfico 10-3.** Contratación de servicios de asesoría administrativa

Realizado por: Alava, J. 2022

**Resultado (encuesta, pregunta 10)**

Al considerar la opinión d las 199 personas las cuales demuestran interés en la adquisición del servicio de asesoría administrativa, 74 están dispuestas a invertir entre \$50 a \$100 en este servicio, 49 están dispuestos a invertir de \$100 a \$200, 74 invertirían un monto de \$200 a \$300 y otras dos invertirían entre \$300 a \$400 para asesorarse con profesionales en las distintas áreas administrativa.



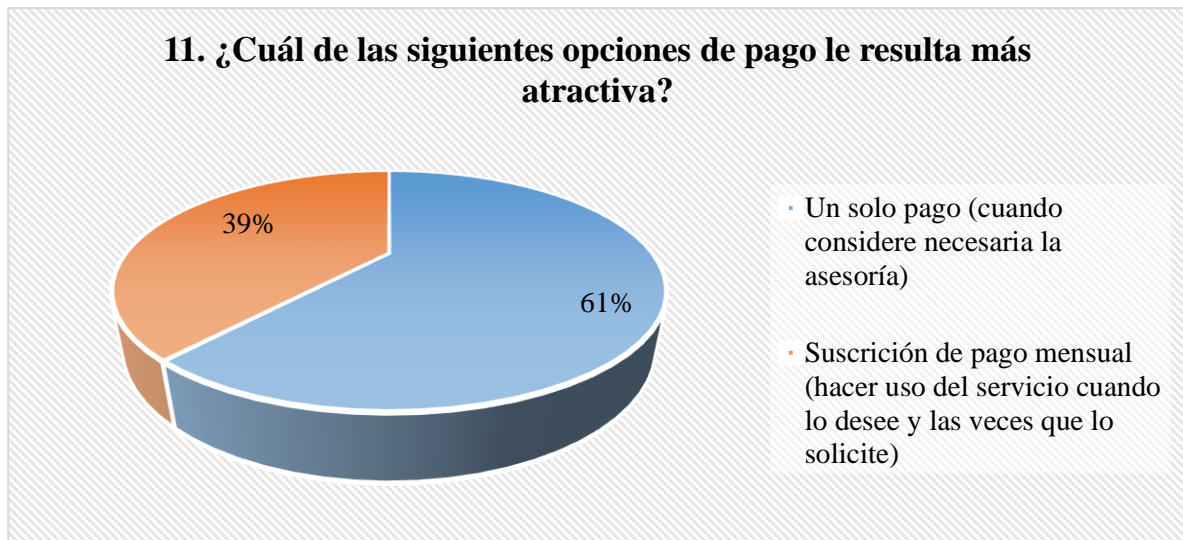
**Gráfico 11-3.** Inversión para adquirir servicios de asesoría administrativa

Realizado por: Alava, J. 2022

**Resultado (encuesta, pregunta 11)**

En esta pregunta los encuestados manifiestan que su método de pago preferido sería un solo pago (cuando considere necesaria la asesoría), de los 199 interesados en adquirir los servicios de asesoría administrativa 122 estuvieron de acuerdo con este modelo de pago y 77 optaron por la opción de suscripción de pago mensual (hacer uso del servicio cuando lo desee y las veces que lo solicite).





**Gráfico 12-3.** Opciones de pago para adquirir servicios de asesoría administrativa

Realizado por: Alava, J. 2022

### 3.7. Análisis de mercado

El objetivo de esta investigación es realizar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría administrativa para pymes en la ciudad de Quito.

En el desarrollo de dicho estudio de factibilidad es necesario el planteamiento de la idea de negocio y seguimiento, para ello es importante identificar y analizar los elementos de orden técnico, organizacional, comercial y financiero los cuales le darán bases en la toma de decisión de crear o no la empresa de asesoría administrativa para pymes en la ciudad de Quito, enfocándonos en las empresas dedicadas a prestar servicios de estética y belleza en el norte de la ciudad.

Los servicios de la empresa de asesoría se enfocan en brindar soporte externo a las pequeñas y medianas empresas de este sector mediante procesos Integrales de gestión y estrategia, incluyendo capacitación en áreas como recursos humanos, servicio al cliente, uso de TIC y asesoría legal.

Entre las razones para que las empresas busquen asesoría de carácter administrativo se encuentran resolver problemas, buscar nuevas oportunidades en nuevos mercados y poner en práctica cambios que se desee general en el interior de la organización. Tomando en cuenta la situación económica y sanitaria actual la búsqueda de herramientas que permitan que los negocios locales obtengan rentabilidad y que se mantengan en el mercado es muy importante por este motivo los empresarios deben ser conscientes de la importancia de adquirir herramientas que les permitan maximizar sus ganancias entre las cuales se encuentran la asesoría de carácter administrativo, ya sean éstas de origen público o privado como por ejemplo las charlas capacitaciones y asesorías dictadas por instituciones públicas o privadas como conquistó o cámaras de comercio de Quito.

El gobierno a través de BanEcuador brinda apoyo financiero a pequeñas y medianas empresas a través de emisión de fondos destinados a préstamos para microempresarios a forma de método para reactivar el sector. Por otro lado, entidades como la cámara de comercio de Quito y conQuito son organismos que centran su actividad en prestar apoyo en cuanto a la gestión de las pequeñas y medianas empresas.

### 3.7.1. Mercado meta

El mercado meta de este estudio de factibilidad debe cumplir con las siguientes características, ser una microempresa, pertenecer al sector servicios, que sus servicios se orienten a la salud estética y belleza, estar ubicadas en el norte de la ciudad de Quito. En los capítulos dos y tres se detalla a que se consideran microempresas, se define al sector servicios y el tamaño de nuestro mercado objetivo y tamaño de muestra para realizar nuestro estudio de mercado.

### 3.7.2. Análisis de competidores

En la ciudad de Quito existen instituciones públicas y privadas con amplia trayectoria como la cámara de comercio de Quito, conQuito, TFC consultores administrativos, GBCE asesoría empresarial, que brindan asesoría y capacitación empresarial. Estos consultores y asesores recomiendan al sector empresarial y micro empresarial en guiarlos en sus procesos de mejora en los cuales están inmersos su planificación estratégica en pro de ser efectivos al gestionar y hacer crecer sus organizaciones.

Referente al costo de las asesorías se aprecian diferencias marcadas entre los prestadores del servicio que actúan como profesionales independientes y las empresas pequeñas y medianas que prestan dicho servicio; también influyen variables como: al sector empresarial al cual ofrecen sus servicios, el origen de la empresa asesora si es pública o privada y el tipo de asesoría que presta financiera, legal, etc.

**Tabla 3-3.** Referencia de precios de servicios de asesoría

Nombre de la organización	Origen de la entidad	Asesoría financiera	Asesoría legal
Cámara de comercio de Quito	Privada	\$120	\$200
ConQuito	Publica	N/A	N/A
Heres gestión empresarial	Privada	\$400	\$800
Gbce asesoría empresarial	Privada	\$300	\$350

Fuente: Páginas web de las organizaciones de asesoría

Realizado por: Alava, J. 2022

Las tarifas dispuestas por las empresas de asesoría tienen como principal motivante sus costos fijos que deben ser cubiertos de forma periódica tales como: arriendos, inversión publicitaria, recursos humanos, equipos, entre otros más, por ejemplo la Cámara de Comercio de Quito, la cual presta el servicio de asesoría, consultorías y capacitaciones estos servicios son cobrados por hora variando los valores entre \$20 a \$70 por hora y dependiendo de la complejidad de la asesoría las cuales tienen horas certificadas con un mínimo de 40 horas.

### 3.8. Matriz FODA

El análisis FODA es una herramienta administrativa que nos ayuda en la planificación estratégica de la empresa a través del análisis interno y externo dando una perspectiva general de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas a las cuales hace frente la organización.

**Tabla 4-3** Matriz FODA

<b>FODA</b>	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Equipo especializado y capacitados en los servicios brindados.</li> <li>• Personalización en la atención a nuestros clientes.</li> <li>• Calidad en el servicio brindado.</li> <li>• Tarifas accesibles para nuestros clientes.</li> <li>• Capacidad de gestión de nuestros colaboradores.</li> <li>• Costes reducidos de constitución e inversión.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser nuevos en el mercado y poco conocidos.</li> <li>• Poca experiencia en brindar el servicio de asesoría.</li> <li>• Recursos limitados para realizar publicidad masiva.</li> <li>• Capacidad económica de nuestros clientes.</li> <li>• Tamaño de las empresas a las cuales se presta el servicio.</li> </ul>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Escasa oferta en la asesoría especializada en pymes dedicadas al sector de la belleza y medicina estética.</li> <li>• Requerimientos para una gestión administrativa saludable para pymes.</li> <li>• Cantidad de clientes potenciales.</li> <li>• Redes sociales</li> <li>• Necesidad de crecimiento de las pymes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inestabilidad económica y política del país.</li> <li>• Perspectiva del público objetivo respecto a la asesoría.</li> <li>• Posible competencia desleal.</li> <li>• Falta de confianza de clientes potenciales.</li> </ul>

Realizado por: Alava, J. 2022

### 3.9. Matriz DAFO

Las estrategias a ser aplicadas por la empresa parten del análisis FODA y se expresan en la matriz expuesta a continuación.

**Tabla 5-3.** Matriz DAFO

<b>MATRIZ DAFO</b>		
	<b>ANÁLISIS DEL ENTORNO</b>	
	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
	Escasa oferta en la asesoría especializada en pymes dedicadas al sector de la belleza y medicina estética.	Inestabilidad económica y política del país.
	Cantidad de clientes potenciales.	Perspectiva del público objetivo respecto a la asesoría.
<b>ESTRATEGIAS</b>		
<b>ANÁLISIS INTERNO</b>		
<b>FORTALEZAS</b>	<b>F.O.</b>	<b>F.A.</b>
Equipo especializado	Contratar el personal adecuado y promover el know how en la presa.	Talleres de actualización de conocimientos en aspectos legales, administrativos, tributarios etc.
Personalización en la atención	Escoger de forma correcta nuestro nicho de mercado.	Esfuerzos y mejora de las estrategias de marketing.
Calidad en el servicio brindado	Gestión eficiente y eficaz de la información brindada por nuestros clientes para aplicarlo bajo el concepto de mejora continúa.	Ampliar la cartera de clientes mediante la captación eficiente de los mismos dentro y fuera de la ciudad.
<b>DEBILIDADES</b>		
Ser nuevos en el mercado y poco conocidos	Fortaleces la identidad empresarial.	Enfoque en la mejora continua en la prestación de nuestros servicios.
Recursos limitados para realizar publicidad masiva	Promocionar los servicios brindados.	Alianzas con entidades publicas
Poca experiencia en brindar el servicio de asesoría	Aplicar networking para desarrollar oportunidades de negocios.	Inversión en tecnología

Realizado por: Alava, J. 2022

## **CAPITULO IV**

### **4. PROPUESTA**

#### **4.1. Estrategia de mercado**

En la prestación de servicios de asesoría, consultoría y capacitación tienen como eje la gestión integral y estratégica de las pymes para aportar valor agregado e innovación lo cual les dará ventajas competitivas, por tal motivo una gran parte de empresas de asesoría tienden a especializarse en la asesoría de ramas específicas ya sea en temas administrativos, legales, tributarios entre otros.

**Tipo de servicios:** Las asesorías y consultorías se definen como un servicio de asesoramiento contratado y proporcionado a organizaciones por profesionales expertos en una ciencia específica con el fin de brindar asistencia de manera objetiva e independiente, a través del diagnóstico se busca identificar las deficiencias y problemas de la organización y luego hacer recomendaciones que permitan solucionar esos problemas que fueron revelados en el diagnóstico, los asesores también deben en ocasiones llevar a cabo la implementación de las soluciones propuestas. De esta manera se identifican tres tipos de servicios para brindar a las pymes del sector servicio: asesorías, consultoría y capacitación. El primer aspecto hace referencia a los servicios subcontratados por una empresa para temas de mayor duración. La consultoría se puede considerar como un servicio a corto plazo ya que se la realiza para resolver temas específicos que requieran ser solucionados de forma inmediata, por otro lado, la capacitación se concentra en el desarrollo de conocimientos y habilidades de los colaboradores mediante charlas y actividades especialmente diseñadas para lograr el objetivo de la capacitación. Las empresas que requieran de los servicios descritos pueden optar por tomarlos por separado o paquete de servicios y en cantidad de horas de acuerdo con sus necesidades y capacidades financieras, el mínimo de horas considerado de asesoría en nuestra empresa para nuestros clientes será de 4 horas.

**Plaza:** Los servicios de asesoría se prestarán inicialmente en el norte de la ciudad de Quito. Su núcleo principal es la ciudad de Quito norte y los municipios satélites son Quito centro, Quito sur y valles. El servicio será prestado desde una oficina ubicada en el norte de la ciudad de la ciudad de Quito que brinde comodidad tanto para el equipo de trabajo como para los clientes.

La prestación del servicio se hará en dos modalidades: presencial y virtual. La modalidad presencial incluye atención en la sede principal de la empresa; visita en las instalaciones del cliente; encuentros programados en otros lugares de fácil acceso para ambas partes; la modalidad virtual se prestará mediante una página web que incluya servicio de chat en línea y un software especializado de gestión empresarial para soportar y documentar tanto los procesos en línea como los presenciales.

**Precio:** Debido a que la competencia legalmente constituida bajo la figura de empresas jurídicas maneja precios entre \$300 y los \$550 la asesoría. Se determina una escala de precios para nuestro

público objetivo el cual fue consultado y expresaron que un rango cómodo a pagar entre \$50 a \$400 se establece un precio mínimo de \$100 a un máximo de \$400 el cual podría aumentar según la complejidad de la asesoría.

**Tabla6-4.** Tarifas de asesoría, consultoría y capacitación

Paquete de servicio	Horas de asesoría	Valor por hora	Valor total
Asesoría integral	Tiempo completo	N/A	\$400-(\$\$\$)
Asesoría semi-integral	24	\$14,58	\$350
Asesoría básica	15	\$16,66	\$250
Capacitación	4	\$25	\$100
Consultoría	4	\$25	\$100

Realizado por: Alava, J.2022

Con estos paquetes y tarifas se busca que una empresa mediana que actualmente invierte alrededor de \$350 por solo 24 horas de asesoría, pueda por un valor igual acceder a una asesoría integral de tiempo completo, lo que implica un valor/hora menor a los \$14,58 que actualmente pagan.

#### **4.2. Promoción**

Las estrategias de promoción consisten en:

- Diseñar nuestra imagen corporativa responsable, juvenil y creativa.
- Creación de nuestra página web enlazada al software de gestión empresarial de la empresa para que el potencial cliente se identifique con nosotros.
- Diseñar nuestro portafolio de servicio con distribución física y digital a nuestros clientes potenciales.
- Pago de publicidad en redes sociales de forma permanente
- Pauta publicitaria en vallas electrónicas durante los primeros seis meses de constitución de la empresa.
- Fuerza de venta de entre 2 a 3 profesionales debidamente capacitados en la presentación y alcance de los servicios de asesoría.
- Relaciones públicas con entidades gubernamentales que apoyen a los microempresarios locales.
- Rondas de capacitación gratuita una vez cada tres meses con gerentes y propietarios de las pequeñas y medianas empresa con el fin de crear procesos de sensibilización hacia las asesorías.

#### **4.3. Estudio Técnico-operativo**

Para prestar un servicio de calidad es necesario determinar la oferta de profesionales con la que cuenta la ciudad, los cuales proveerán el servicio de asesoría después de esto se revisará el proceso de prestación del servicio a través del flujograma, luego se dará a conocer el software que soportaría la

operación gerencia, comercial, técnica-operativa, contable y por último se analizará la infraestructura y equipos necesarios para la puesta en marcha de la empresa de asesoría.

La parte técnica de la empresa está constituida por un programa ALPHA Asesores administrativos, el cual cuenta con un amplio portafolio de productos que permite brindar un servicio de calidad y oportuno.



**Figura 7-4.** Logo de la empresa

Realizado por: Alava, J. 2022



**Figura 8-4.** Sitio web ALPHA Asesores Administrativos

Realizado por: Alava, J. 2022

Alpha asesores administrativos cuenta con un variado y completo portafolio de servicios la cual se acopla de manera ágil y acertada a la misión de la empresa. De este modo permitirá ofrecer un servicio oportuno y de calidad y permitiendo un desarrollo sostenible de dicha organización. Los módulos que permite operar son:

- Asesoría financiera y contable
- Asesoría en el uso de tic
- Asesoría de estructuración de los servicios
- Asesoría en gestión del talento humano
- Asesoría en atención al cliente
- Asesoría legal

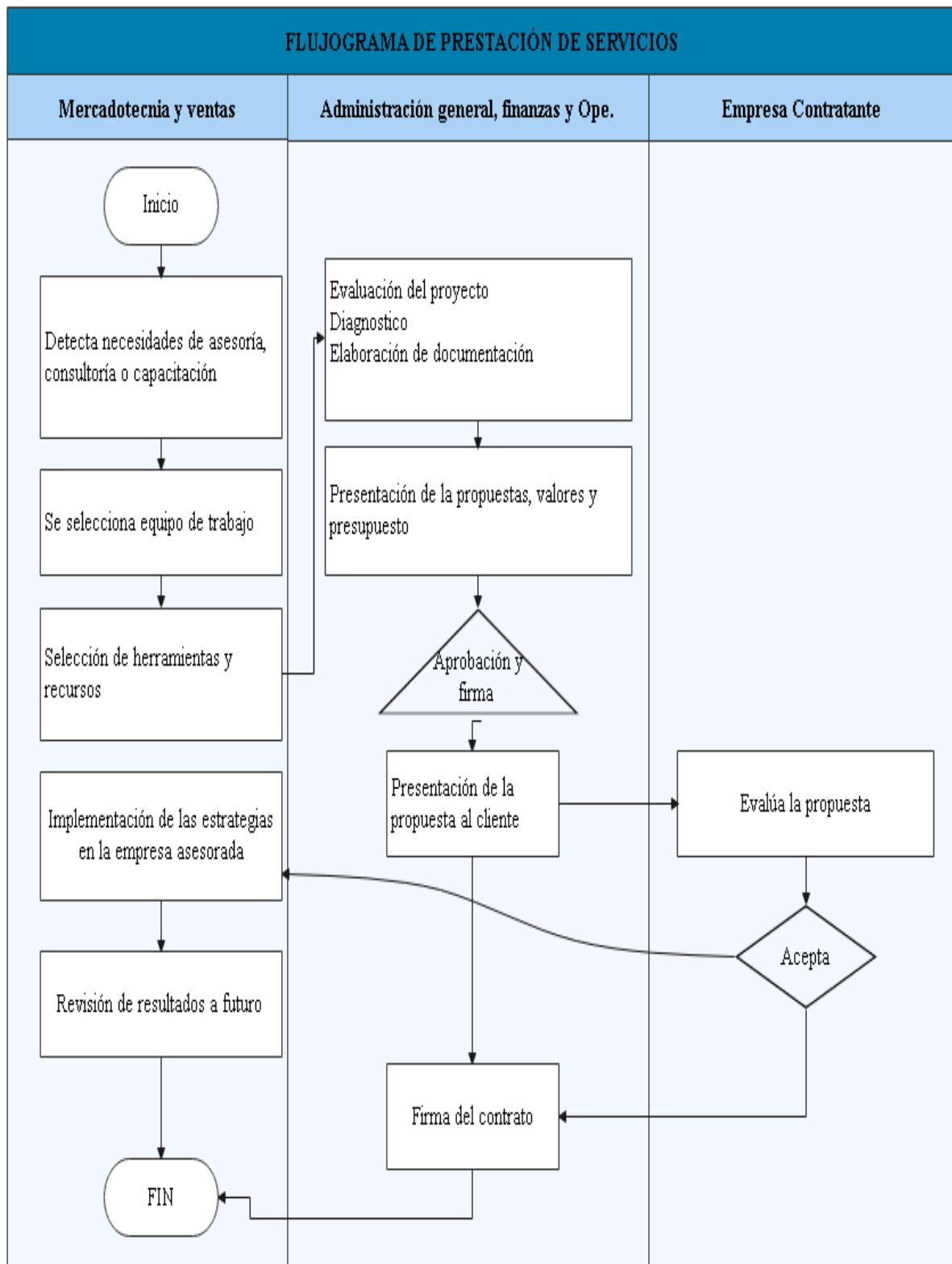
### **Expertos**

Se estima que se debe poseer un equipo de profesionales de planta no superior a cinco personas y compuesto de las siguientes áreas: administración y finanzas, contaduría pública, mercadotecnia, leyes y psicología.

Las modalidades por las cuales se realizarán las asesorías, consultorías y capacitaciones son: presencial y virtual, en ambos casos se busca facilitar el contacto con nuestros clientes y accesibilidad a información de procesos de la empresa asesorada, el intercambio de documentos, reuniones con equipos de trabajo y la toma de decisiones.

El proceso de contratación del servicio de asesoría se explica en el flujograma que está a continuación en él se evidencian dos estamentos de gestión a nivel interno y uno de toma de decisión externo (empresa asesorada). Teniendo como punto de partida la oficina de transferencia de conocimiento, allí se determina el tipo de asesoría, el tiempo aproximado de duración de la asesoría y asignación de recursos (talento humano, materiales y equipos). Se prosigue con la propuesta, luego que la propuesta es aceptada por el contratante se genera la documentación necesaria para la firma del convenio o contrato, dando paso a la autorización de la prestación del servicio de acuerdo con las condiciones convenidas.

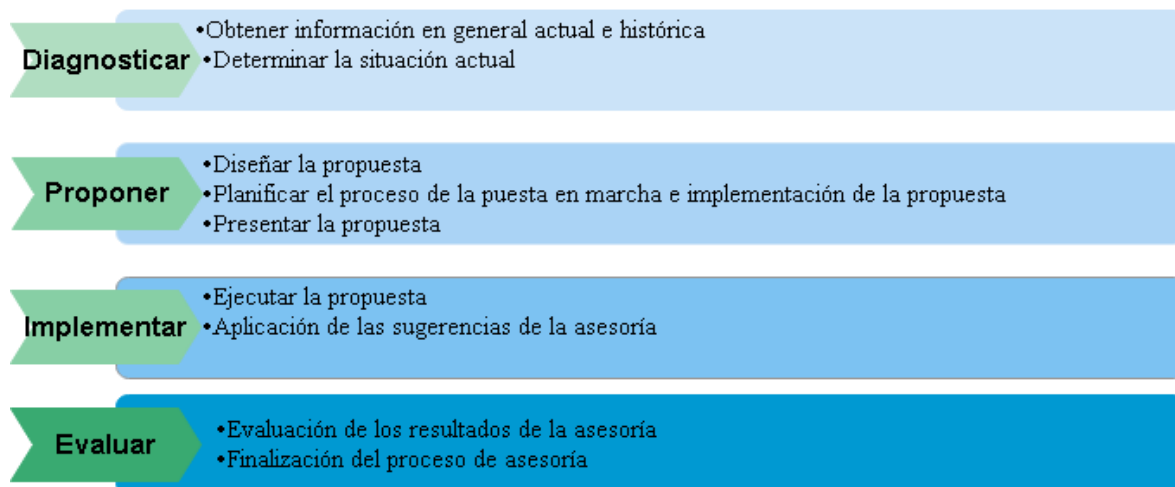




**Figura 9-4.** Flujograma de prestación de los servicios

Realizado por: Alava, J. 2022

Se evidencia que los pasos de la consultoría a realizar deben ser secuenciales y que el proceso anterior es pre-requisito del siguiente, pues de esa manera se asegura que la propuesta se justifica bajo el concepto de satisfacción de las necesidades del empresario.

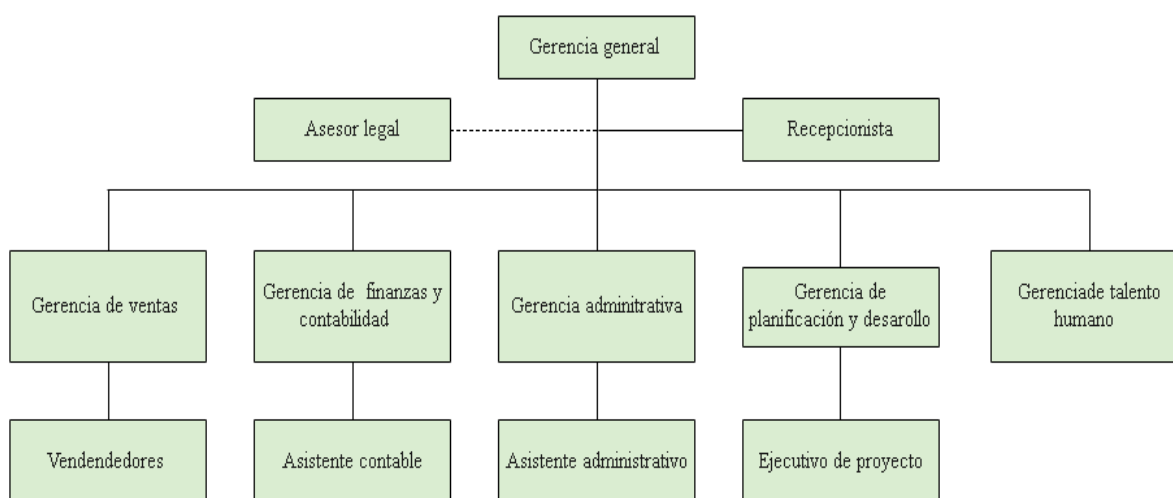


**Figura 10-4.** Proceso de consultoría

Realizado por: Alava, J. 2022

#### 4.4. Estructura organizacional

En la estructura organizacional de la empresa se plantea de una forma descentralizada con nivelación de poder, integración y coordinación con poca formalización en la comunicación y promoviendo equipos multifuncionales de trabajo, tal cual se refleja en la figura número 23.



**Figura 11-4.** Organigrama empresarial

#### **4.4.1. Áreas funcionales**

Área Comercial: Asesorar en el proceso de planificación, formulación y puesta en práctica de políticas de comercialización y mercadeo, el diseño de programas y estrategias de la oferta y catálogo de productos y servicios de acuerdo con los requerido por el cliente, crear vínculos comerciales solidos con nuestros clientes que permitan el crecimiento sostenible de la organización.

##### **Director comercial.**

- Entre las responsabilidades están:
- Resolver los problemas comerciales
- Liderar los procesos de marketing
- Desarrollar estrategias para de ventas
- Controlar los procesos desarrolladas por la fuerza de ventas
- Establecer las políticas de precios
- Logística y publicidad.

##### **Área de mercadotecnia**

Asistir a ferias de promoción y hacer campañas, realizar el seguimiento de las ventas y evaluar los resultados de este modo implementar estrategias en función de ser más competitivos en el mercado:

- Liderar procesos de marketing
- Generar estrategias de publicidad y promoción
- Diseñar programas de promoción y publicidad
- Realizar estrategias para atraer clientes potenciales
- Desarrollar habilidades de liderazgo para la toma de decisiones y dar respuestas a la necesidad del cliente
- Seguimiento a los clientes
- Gestionar estrategias de crecimiento y posicionamiento de la empresa
- Generar planes de ventas en pro de generar rentabilidad y estabilidad económica para la empresa

##### **Área administrativa**

La administración responde a un conjunto de actividades relacionadas con la planificación, dirección y control de las distintas arias y procesos de la organización por ejemplo el departamento financiero, el mantenimiento de registros y facturación, manejo de talento humano, distribución física y logística, análisis de procesos, entradas y salidas para que la empresa sea eficaz.

##### **Área financiera**

- Se encarga de controlar y manejar los recursos económicos y financieros de la empresa.

#### **Director administrativo**

- Este deberá poseer las siguientes habilidades:
- Uso de herramientas tecnológicas (software).
- Experiencia sólida
- Liderazgo y manejo de equipos multidisciplinarios
- Responsabilidad y honestidad en la presentación de informes correspondiente a su área.
- Su responsabilidad principal es asegurar que las actividades y las funciones administrativas (planeación, organización, dirección y control) se complementen de manera eficaz y efectiva dentro de la organización, asignando tareas y proporcionando estructuras y procesos a cada miembro a través del organigrama.

#### **Director financiero y contable**

- Gestionar y optimizar de los recursos económicos existentes.
- Llevar registros de impuestos y demás responsabilidades tributarias y financieras de la empresa
- Manejo del software contable.
- Aumentar beneficios tributarios para la organización
- Obtención de fondos
- Distribuir los recursos económicos a los distintos departamentos de las empresas tomando en cuenta las necesidades de cada uno.
- Revisión y presentación del informe contables de forma periódica
- Planeación financiera
- Gestionar las operaciones relacionadas con el flujo de efectivo de la empresa
- Inversiones (opcionales) -Contabilidad general
- Controlar los costos generados en las operaciones de la empresa
- Presupuestos
- Gestión de crédito y cobranzas (monto, plazo) Apoyo Administrativo y Financiero
- Buena comunicación

#### **Contador**

- Capacidad de adaptarse e iniciativa
- Proponer cambios

- Apoyo en el área financiera
- Gestión del pago de la nómina con el área encargada, en base a la relación presentada por recursos humanos y contabilidad,
- Su principal responsabilidad es la de gestionar los suministros de materiales para la oficina, archivar documentación, administrar información solicitada en diferentes áreas de la empresa, organizar y ayudar en reuniones, conferencias, eventos y llamadas telefónicas.

#### **Área de recursos humanos**

- Encargada de procesos de capacitación de personal interno y de su salud y seguridad.
- Director de recursos humanos (Psicólogo)
- Entre las funciones que debe cumplir la persona encargada de la dirección de recursos humanos se encuentran organizar y maximizar el desempeño de los funcionarios del talento humano de la organización con la finalidad de aumentar la productividad.
- Estructura y establece estrategias que conlleven al cumplimiento de los objetivos de la organización.
- Es quien fomenta a la organización el desarrollo psicológico en todos los componentes psicomotriz, intelectual, social, afectivo, y emocional, ayuda al reclutamiento del personal idóneo para la organización.

#### **4.5. Forma de organización de la empresa**

La empresa se constituiría como una Sociedad Anónima Simplificada por escritura pública ante notariado. Su capital de constitución será privado y su ámbito de operación es nacional y su duración indefinida. Pertenece al sector terciario de la economía, también llamado de servicios y estaría clasificada como pequeña empresa.

#### **4.6. Aspectos generales de la creación de una empresa en la ciudad de Quito**

Los siguientes son los trámites a los que se debe enfrentar un empresario para la constitución de una empresa jurídica en Ecuador y en la ciudad de Quito.

- Requisitos generales para crear una empresa en Ecuador.
- Reservar un nombre
- Elaborar estatutos
- Abrir una “cuenta de integración de capital”
- Elevar a escritura pública
- Aprobar el estatuto
- Publicar en un diario

- Obtener permisos municipales
- Inscribir la compañía
- Realizar la junta general de accionistas
- Obtener los documentos habilitantes
- Inscribir el nombramiento del representante
- Obtener el ruc
- Obtener la carta para el banco

#### **4.7. Requisitos generales para crear una compañía por acciones simples (S.A.S).**

- El lugar y fecha en que se celebre el contrato o acto unilateral.
- Nombre, nacionalidad, acreditación de identidad, correo electrónico y domicilio del accionista o accionistas.
- Denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada” o de las letras (S.A.S).
- El domicilio principal de la sociedad.
- El plazo de duración, si éste no fuere indefinido. Si no está estipulado el plazo se entenderá como indefinido.
- Actividades que va a desarrollar.
- El importe del capital social.
- La indicación, de acuerdo con la libre estipulación de las partes conforme a la Ley, de lo que cada accionista suscribe y pagará en dinero o en otros bienes muebles, inmuebles o intangibles y, en estos últimos casos, el valor atribuido a éstos.
- Forma de administración.
- Forma de convocar y tomar decisiones en la junta de accionistas
- Las normas de reparto de utilidades.
- Permisos Municipales para la apertura de empresas en la ciudad de Quito.
- Copia de cédula y certificado de votación.
- Copia del RUC
- Cartilla de pago de la patente municipal.

#### **4.8. Aspectos jurídicos legales**

El cumplimiento de los aspectos jurídicos permitirá que empresa funcione con normalidad y dentro del marco legal que respaldan a las pymes.

Esta empresa de asesoría adoptará la forma jurídica de sociedad anónima simplificada. De conformidad con la ley orgánica de compañías y de economía popular y solidaria, y se orientara de la siguiente forma

**Constitución:** asesoría en gestión integral estratégica para pymes será constituida por escritura pública ante notariado, por sus accionistas domiciliados en la ciudad de Quito.

**Denominación social:** asesorías en gestión administrativa para pymes S.A.S.

**Domicilio:** la sociedad tendrá su domicilio en la ciudad de Quito Ecuador. Con la posibilidad de apalear sus servicios a nivel nacional.

**Duración:** La sociedad tendrá una vigencia indefinida

**Objeto social:** la sociedad se dedicará a la realización de cualquier actividad comercial o civil lícita, pero tendrá como actividades principales las siguientes: asesoría en gestión administrativa para las pymes de la ciudad de quito con un enfoque al sector servicio.

**Capital:** la sociedad tendrá un capital de inversión inicial de: cinco mil dólares \$35651,50 el cual el 55% será dado por los accionistas y el otro 45% será por medio de obligación financiera logrando así un 100%.

#### **4.9. Análisis financiero**

##### **4.9.1. Inversión**

###### *4.9.1.1. Infraestructura y equipos*

A continuación, se enumera la infraestructura y el inventario necesario para el funcionamiento de la empresa.

**Área Comercial:** Compuesto de dos áreas de trabajo individual para director de área y vendedor. El área de trabajo debe poseer un equipo de cómputo ya sea fijo o portátil y un archivador de cuatro gavetas.

Área Administrativa y área Financiera: Compuesto de tres áreas de trabajo individual para auxiliares y apoyo contable. El área de trabajo en general debe poseer tres equipos de cómputos, una impresora y un archivador de cuatro gavetas.

Área Gestión Humana: Compuesto de dos de trabajo individual. El área de trabajo en general debe poseer dos equipos de cómputos, una impresora y un archivador.

Sala de capacitación y conferencias: Con capacidad para 12 personas, debe poseer cuatro mesas de trabajo con tres espacios de trabajo cada una, proyector, 12 sillas individuales.

###### *4.9.1.2. Misión y visión de la empresa*

Misión: Servir a las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Quito, ayudándolos a gestionar de forma apropiada sus organizaciones aportando como empresa asesora en el desarrollo de las entidades a las cuales asesoramos y contribuyendo al crecimiento de la economía local.

Visión: Ser al 2023 una de las principales empresas quiteñas de asesoría administrativa, aspirando a futuro el mejoramiento e implementación de nuevas estrategias que cumplan con las expectativas para lograr ser una empresa de gran cobertura, líderes en el eje cafetero, en la prestación de servicios de asesorías aportando innovación y satisfacción a nuestros clientes.

Valores corporativos: Calidad, Compromiso, Responsables, Honestidad, Respeto.

Política de servicio: Participar en el mercado de servicios de asesorías y consultorías liderando el cambio y manteniendo la calidad por medio de la mejora continua para la satisfacción y beneficio de nuestros clientes, a través de la actualización de la información según el marco legal y requisitos establecidos ante las empresas.

#### **4.10. Evaluación financiera**

Mediante un flujo de caja proyectado a cinco años, se pudieron analizar las siguientes variables: costo de pre-inversión o puesta en marcha; ingresos por ventas anuales y gastos generales anuales.

A través del balance general y el estado de resultados se pudieron analizar algunos indicadores financieros como: ratio de liquidez, prueba ácida, margen bruto, margen neto.

Finalmente, y a partir del flujo de caja se halla y analizan la tasa interna de retorno (TIR), el Valor presente neto (VPN) y el costo promedio ponderado de capital (CK), además se revisan los medios de financiación para el proyecto.

En virtud del análisis financiero que se realiza a continuación se comunica que el cálculo de ingresos por el concepto de ventas se proyecta con una meta de mercado de 100 a 150 empresas contratantes, para los primeros dos años y una tasa de crecimiento del 5,5% interanual con una tasa sostenida de al menos del doble del crecimiento de los gastos siendo la tasa de referencia de estos el 2,2% la cual corresponde a la inflación en Ecuador proyectada para el año 2022 del Banco Central del Ecuador a partir del tercer año.

La inversión inicial para crear esta empresa es de \$35651,50 que se financiaran de la siguiente manera con recursos propios en un 55% que representan \$19608,33 y el 45% faltante correspondiente a \$16043,18 será adquirido por medio de entidad bancaria esta se va a manejar con una tasa efectiva anual del 15.30% tasa activa máxima para créditos a pymes dispuesta por el banco central del Ecuador; estos dineros permiten que el proyecto se establezca y afiance en su parte comercial durante los dos primeros años de vida de la empresa.



**Tabla7-4.** Proyección volúmenes de ventas y precio de servicios

<b>AÑO 1</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>
ventas en unidades por mes	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
precio de venta por unidad	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198
% de venta contado	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
% de venta crédito a 30 días	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>VENTAS</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>
cobro de ventas en el periodo	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750
cobro de ventas anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
pendiente de cobro del mes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>AÑO 2</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>
ventas en unidades por mes	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
precio de venta por unidad	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198
% de venta contado	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
% de venta crédito a 30 días	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>VENTAS</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>9.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>
cobro de ventas en el periodo	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750
cobro de ventas anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
pendiente de cobro del mes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>AÑO 3</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>
ventas en unidades por mes	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106	106
precio de venta por unidad	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198
% de venta contado	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
% de venta crédito a 30 días	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>VENTAS</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>
cobro de ventas en el periodo	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836

cobro de ventas anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
pendiente de cobro del mes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>AÑO 4</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>
ventas en unidades por mes	111	111	111	111	111	111	111	111	111	111	111	111
precio de venta por unidad	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198
% de venta contado	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
% de venta crédito a 30 días	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>VENTAS</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>
cobro de ventas en el periodo	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982
cobro de ventas anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
pendiente de cobro del mes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>AÑO 5</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>
ventas en unidades por mes	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117
precio de venta por unidad	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198	198
% de venta contado	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
% de venta crédito a 30 días	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>VENTAS</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>
cobro de ventas en el periodo	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191
cobro de ventas anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Realizado por: Alava, J. 2022

#### 4.10.1. Costos iniciales de puesta en marcha

Como punto de partida tenemos la revisión de inversión para la puesta en marcha de la empresa, para lo cual se realizará los procesos de cotización para cada uno de los rubros necesarios, a esto se suma la política comercial la cual incluye el inicio del proceso de difusión antes de la puesta en marcha. Este presupuesto de inversión requiere de dos meses de ejecución en los cuales se espera adecuar la estructura física de la empresa, diseñar la imagen corporativa, diseñar y crear la página web y ejecutar el proceso de constitución de la empresa como persona jurídica, además de la apertura de cuentas bancarias corporativas. La inversión requerida para este proyecto se detalla desde la tabla 10 hasta la 17.

**Tabla 8-4.** Inversión requerida en activos

Descripción	Cantidad	Valor	Total	Años de vida útil
Escritorio ejecutivo	10	100	1.000	10
Silla ejecutiva	10	70	700	10
Archivadores	5	100	500	10
Escritorio de recepción	1	200	200	10
Sillas de espera	2	75	150	10
Dispensador de agua	1	80	80	5
Sumadoras	6	15	90	5
Basureros	5	1,10	5,50	5
Sillas sala	15	20	300	10
Mesas de trabajo	4	80	320	10
Computadoras de escritorio (Hp uso de oficina)	4	650	2.600	5
Computadora ¡Mac (Diseño y desarrollo de programas)	1	2.771	2.771	5
Computadores portátiles	5	575	2.875	5
Teléfono fijo	5	50	250	5
Impresoras	3	200	600	5
Sistema de sonido	1	200	200	5
Proyector	1	200	200	5
Pizarra interactiva	1	700	700	5
Suma de inversión requerida en activos			13.542	

Realizado por: Alava, J. 2022

**Tabla 9-4.** Gastos pre operativos

Descripción	Valor
Adecuación de instalaciones	300
Publicidad inicial	1.350
Gastos legales y de organización	750
Suma de gastos pre operativos	2.400

Realizado por: Alava, J. 2022

**Tabla 10-4.** Costos de operación

Descripción	Valor	Prioridad	Valor anual
Salario básico administrativos	8130	Mensual	97560
Licencias de software	50	Mensual	600
Total costos de operación	8180		98160

Realizado por: Alava, J. 2022

**Tabla 11-4.** Costos operacionales variables

Descripción	Porcentaje
Honorarios por contratación de servicios	25%
Comisiones bancarias	3%
Total insumos variables	28%
Monto mensual en base a las ventas proyectadas	5.530

Realizado por: Alava, J. 2022

**Tabla12-4.** Gastos de operación

Descripción	Valor	Periodicidad	Valor Anualizado
Arriendos	700	Mensual	8.400
Luz	30	Mensual	360
Teléfono	30	Mensual	360
Internet	30	Mensual	360
Carpetas acribadoras	175	Mensual	2.100
Resmas de papel	175	Mensual	2.100
Redes sociales	300	Mensual	3.600
Vallas Publicitarias	150	Semanal	7.800
Volantes	300	Trimestral	1.200
Rondas de capacitaciones trimestrales gratuitas	100	Trimestral	400
Desayunos con nuestros clientes	100	Trimestral	400
Visitas de seguimiento	150	Bimestral	900
Suma de gastos de operación			27.980

Realizado por: Alava, J. 2022

**Tabla 13-4.** Determinación de la inversión inicial

Descripción	Valor
Inversión requerida de activos	13.541,50
Gastos pre operativos	2.400
Efectivo inicial para cubrir tres de operación	6.000
<b>Total</b>	<b>21941.50</b>

Realizado por: Alava, J. 2022

**Tabla14-4.** Efectivo para adquirir insumos fijos y variables necesarios para los servicios

Descripción	Monto
Mes de venta X	1
Unidades	100
Efectivo Requerido	13710

Realizado por: Alava, J. 2022

A partir del análisis de los diferentes factores que intervienen para determinar el monto de la inversión inicial se determina que este será de \$35651,50.

#### 4.10.2. Fuentes de inversión

Para poder llevar a cabo el proyecto de inversión será necesario acceder a financiamiento bancario el cual equivale al 45% de la inversión es decir se pedirá un préstamo de \$16043,18 para lo cual se toma la opción de financiar el proyecto con BanEcuador, las condiciones del préstamo y amortización se aprecian en las tablas número 13 y 14.

**Tabla15-4.** Fuentes de financiamiento

Descripción	Participación	Valor
Recursos financieros inversionistas	55%	19.608,33
Préstamo bancario	45%	16.043,18

Realizado por: Alava, J. 2022

**Tabla 16-4.** Amortización bancaria

	Monto inicial	Años	Tasa anual	Pago anual	
	16.043,18	5	15,30%	4.819,97	
Periodo	Capital inicial	Interés	Suma	Pago	Capital insoluto
1	16.043,18	2.454,61	18.497,79	4.819,97	13.677,82
2	13.677,82	2.092,71	15.770,53	4.819,97	10.950,56
3	10.950,56	1.675,43	12.625,99	4.819,97	7.806,02
4	7.806,02	1.194,32	9.000,34	4.819,97	4.180,37
5	4.180,37	639,60	4.819,97	4.819,97	-0,01

Realizado por: Alava, J. 2022

#### ***4.10.3. Flujo de efectivo***

Para el cálculo del PRI, VAN y TIR, así como para la elaboración de los estados financieros es necesario tales como el estado de flujo de efectivo, estado de resultados y balance general.

El flujo de efectivo nos permite recibir información acerca de las variaciones y los movimientos del efectivo que genera la empresa también nos permite gestionar de mejor manera los ingresos, el flujo de efectivo de este proyecto se visualiza a continuación, tabla número 15.

**Tabla17-4.** Flujo de efectivo proyectado

<b>AÑO 1</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>ACUMUL</b>
<b>ENTRADAS</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>237.000</b>
Ventas	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	237.000
Cobros anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SALIDAS</b>	<b>17.034</b>	<b>17.034</b>	<b>17.034</b>	<b>17.034</b>	<b>17.034</b>	<b>17.034</b>	<b>17.034</b>	<b>17.034</b>	<b>17.034</b>	<b>17.034</b>	<b>17.034</b>	<b>21.118</b>	<b>208.496</b>
Compras cont.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago compras anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo por pedido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costos variables	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	66.360
Costos fijos	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	98.160
Gastos variables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos fijos	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
Pagos por financiamiento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.820	4.820
Impuestos	993	993	993	993	993	993	993	993	993	993	993	256	11.176
<b>Flujo bruto del periodo</b>	<b>2.716</b>	<b>2.716</b>	<b>2.716</b>	<b>2.716</b>	<b>2.716</b>	<b>2.716</b>	<b>2.716</b>	<b>2.716</b>	<b>2.716</b>	<b>2.716</b>	<b>2.716</b>	<b>- 1.368</b>	<b>28.504</b>
Saldo inicial	6.000	8.716	11.431	14.147	16.862	19.578	22.294	25.009	27.725	30.441	33.156	35.872	
Saldo final	8.716	11.431	14.147	16.862	19.578	22.294	25.009	27.725	30.441	33.156	35.872	34.504	
Saldo meta	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	
Exceso (fan)	2.716	5.431	8.147	10.862	13.578	16.294	19.009	21.725	24.441	27.156	29.872	28.504	
<b>AÑO 2</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>ACUMUL</b>
<b>ENTRADAS</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>237.000</b>
Ventas	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	19.750	237.000
Cobros anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SALIDAS</b>	<b>17.094</b>	<b>17.094</b>	<b>17.094</b>	<b>17.094</b>	<b>17.094</b>	<b>17.094</b>	<b>17.094</b>	<b>17.094</b>	<b>17.094</b>	<b>17.094</b>	<b>17.094</b>	<b>21.287</b>	<b>209.325</b>
Compras cont.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Pago compras anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo por pedido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costos variables	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	66.360
Costos fijos	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	98.160
Gastos variables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos fijos	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.820	4.820
Impuestos	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	425	12.005
<b>Flujo bruto del periodo</b>	<b>2.656</b>	<b>2.656</b>	<b>2.656</b>	<b>2.656</b>	<b>2.656</b>	<b>2.656</b>	<b>2.656</b>	<b>2.656</b>	<b>2.656</b>	<b>2.656</b>	<b>2.656</b>	<b>- 1.537</b>	<b>27.675</b>
Saldo inicial	34.504	37.159	39.815	42.471	45.126	47.782	50.438	53.093	55.749	58.404	61.060	63.716	
Saldo final	37.159	39.815	42.471	45.126	47.782	50.438	53.093	55.749	58.404	61.060	63.716	62.179	
Saldo meta	34.504	34.504	34.504	34.504	34.504	34.504	34.504	34.504	34.504	34.504	34.504	34.504	
Exceso (fan)	2.656	5.311	7.967	10.622	13.278	15.934	18.589	21.245	23.901	26.556	29.212	27.675	
<b>AÑO 3</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>ACUMUL</b>
<b>ENTRADAS</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>250.035</b>
Ventas	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	20.836	250.035
Cobros anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SALIDAS</b>	<b>17.633</b>	<b>17.633</b>	<b>17.633</b>	<b>17.633</b>	<b>17.633</b>	<b>17.633</b>	<b>17.633</b>	<b>17.633</b>	<b>17.633</b>	<b>17.633</b>	<b>17.633</b>	<b>21.951</b>	<b>215.915</b>
Compras cont	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago compras anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo por pedido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costos variables	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	70.010
Costos fijos	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	98.160
Gastos variables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos fijos	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.820	4.820



Impuestos	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	785	14.946
<b>Flujo bruto del periodo</b>	<b>3.203</b>	<b>3.203</b>	<b>3.203</b>	<b>3.203</b>	<b>3.203</b>	<b>3.203</b>	<b>3.203</b>	<b>3.203</b>	<b>3.203</b>	<b>3.203</b>	<b>3.203</b>	<b>- 1.114</b>	<b>34.120</b>
Saldo inicial	62.179	65.382	68.585	71.788	74.991	78.195	81.398	84.601	87.804	91.007	94.210	97.413	
Saldo final	65.382	68.585	71.788	74.991	78.195	81.398	84.601	87.804	91.007	94.210	97.413	96.299	
Saldo meta	62.179	62.179	62.179	62.179	62.179	62.179	62.179	62.179	62.179	62.179	62.179	62.179	
Exceso (fan)	3.203	6.406	9.609	12.812	16.015	19.219	22.422	25.625	28.828	32.031	35.234	34.120	
<b>AÑO 4</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>ACUMUL</b>
<b>ENTRADAS</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>263.787</b>
Ventas	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	21.982	263.787
Cobros anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SALIDAS</b>	<b>18.202</b>	<b>18.202</b>	<b>18.202</b>	<b>18.202</b>	<b>18.202</b>	<b>18.202</b>	<b>18.202</b>	<b>18.202</b>	<b>18.202</b>	<b>18.202</b>	<b>18.202</b>	<b>22.663</b>	<b>222.881</b>
Compras cont	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago compras anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo por pedido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costos variables	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	73.860
Costos fijos	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	98.160
Gastos variables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos fijos	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.820	4.820
Impuestos	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.177	18.060
<b>Flujo bruto del periodo</b>	<b>3.781</b>	<b>3.781</b>	<b>3.781</b>	<b>3.781</b>	<b>3.781</b>	<b>3.781</b>	<b>3.781</b>	<b>3.781</b>	<b>3.781</b>	<b>3.781</b>	<b>3.781</b>	<b>- 681</b>	<b>40.906</b>
Saldo inicial	96.299	100.079	103.860	107.641	111.421	115.202	118.983	122.763	126.544	130.325	134.105	137.886	
Saldo final	100.079	103.860	107.641	111.421	115.202	118.983	122.763	126.544	130.325	134.105	137.886	137.205	
Saldo meta	96.299	96.299	96.299	96.299	96.299	96.299	96.299	96.299	96.299	96.299	96.299	96.299	
Exceso (fan)	3.781	7.561	11.342	15.123	18.903	22.684	26.465	30.245	34.026	37.807	41.587	40.906	
<b>AÑO 5</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>ACUMUL</b>

<b>ENTRADAS</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>278.295</b>
Ventas	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	23.191	278.295
Cobros anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>SALIDAS</b>	<b>18.801</b>	<b>18.801</b>	<b>18.801</b>	<b>18.801</b>	<b>18.801</b>	<b>18.801</b>	<b>18.801</b>	<b>18.801</b>	<b>18.801</b>	<b>18.801</b>	<b>18.801</b>	<b>18.801</b>	<b>23.429</b>	<b>230.243</b>
Compras cont	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pago compras anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costo por pedido	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costos variables	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	77.923
Costos fijos	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	98.160
Gastos variables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos fijos	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
Gastos financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.820	4.820
Impuestos	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.604	21.361
<b>Flujo bruto del periodo</b>	<b>4.390</b>	<b>4.390</b>	<b>4.390</b>	<b>4.390</b>	<b>4.390</b>	<b>4.390</b>	<b>4.390</b>	<b>4.390</b>	<b>4.390</b>	<b>4.390</b>	<b>4.390</b>	<b>4.390</b>	<b>- 238</b>	<b>48.052</b>
Saldo inicial	137.205	141.595	145.985	150.375	154.765	159.155	163.545	167.935	172.325	176.715	181.105	185.495	185.495	
Saldo final	141.595	145.985	150.375	154.765	159.155	163.545	167.935	172.325	176.715	181.105	185.495	185.257	185.257	
Saldo meta	137.205	137.205	137.205	137.205	137.205	137.205	137.205	137.205	137.205	137.205	137.205	137.205	137.205	
Exceso (fan)	4.390	8.780	13.170	17.560	21.950	26.340	30.730	35.120	39.510	43.900	48.290	48.052	48.052	

Realizado por: Alava, J. 2022

#### **4.10.4. Estado de resultados**

En el estado de resultado se reflejan todos los ingresos, gastos, financiamiento y demás valores que intervienen en proceso de diseño y prestación del servicio, el estado de resultados de este proyecto se detalla en las tablas a continuación.

**Tabla18-4.** Estado de resultados proyectados

<b>AÑO 1</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>ACUMUL</b>
<b>Ventas (ingresos)</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>237.000</b>
Costos de operación	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	164.520
Insumos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pedidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variables	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	66.360
Fijos	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	98.160
<b>Utilidad bruta</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>72.480</b>
Gastos de operación	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
Fijos	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
<b>Utilidad de operación antes de depreciación</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>44.500</b>
Depreciaciones y amortizaciones	399	399	399	399	399	399	399	399	399	399	399	399	4.791
<b>Utilidad de operación después depre.</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>39.709</b>
Gastos financieros LP.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.455	2.455
<b>Utilidad financiera</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>3.309</b>	<b>854</b>	<b>37.254</b>
Impuestos	993	993	993	993	993	993	993	993	993	993	993	256	11.176
<b>Utilidad neta</b>	<b>2.316</b>	<b>2.316</b>	<b>2.316</b>	<b>2.316</b>	<b>2.316</b>	<b>2.316</b>	<b>2.316</b>	<b>2.316</b>	<b>2.316</b>	<b>2.316</b>	<b>2.316</b>	<b>598</b>	<b>26.078</b>
<b>AÑO 2</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>ACUMUL</b>
<b>Ventas (ingresos)</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>19.750</b>	<b>237.000</b>
Costos de operación	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	13.710	164.520
Insumos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pedidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variables	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	.530	5.530	5.530	5.530	5.530	5.530	66.360
Fijos	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	98.160

<b>Utilidad bruta</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>6.040</b>	<b>72.480</b>
Gastos de operación	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
Variables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fijos	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
<b>Utilidad de operación antes de depreciación</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>3.708</b>	<b>44.500</b>
Depreciaciones y amortizaciones	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	2.391
<b>Utilidad de operación después depre.</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>42.109</b>
Gastos financieros LP.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2.093	2.093
<b>Utilidad financiera</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>3.509</b>	<b>1.416</b>	<b>40.016</b>
Impuestos	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	1.053	425	12.005
<b>Utilidad neta</b>	<b>2.456</b>	<b>2.456</b>	<b>2.456</b>	<b>2.456</b>	<b>2.456</b>	<b>2.456</b>	<b>2.456</b>	<b>2.456</b>	<b>2.456</b>	<b>2.456</b>	<b>2.456</b>	<b>991</b>	<b>28.011</b>
<b>AÑO 3</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>ACUMUL</b>
<b>Ventas (ingresos)</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>20.836</b>	<b>250.035</b>
Costos de operación	14.014	14.014	14.014	14.014	14.014	14.014	14.014	14.014	14.014	14.014	14.014	14.014	168.170
Insumos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pedidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variables	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	5.834	70.010
Fijos	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	98.160
<b>Utilidad bruta</b>	<b>6.822</b>	<b>6.822</b>	<b>6.822</b>	<b>6.822</b>	<b>6.822</b>	<b>6.822</b>	<b>6.822</b>	<b>6.822</b>	<b>6.822</b>	<b>6.822</b>	<b>6.822</b>	<b>6.822</b>	<b>81.865</b>
Gastos de operación	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
Variables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fijos	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
<b>Utilidad de operación antes de depreciación</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>4.490</b>	<b>53.885</b>
Depreciaciones y amortizaciones	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	2.391

<b>Utilidad de operación</b>													
<b>después depre.</b>		<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>51.494</b>
Gastos financieros LP.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.675	1.675
<b>Utilidad financiera</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>4.291</b>	<b>2.616</b>	<b>49.818</b>
Impuestos	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	1.287	785	14.946
<b>Utilidad neta</b>	<b>3.004</b>	<b>3.004</b>	<b>3.004</b>	<b>3.004</b>	<b>3.004</b>	<b>3.004</b>	<b>3.004</b>	<b>3.004</b>	<b>3.004</b>	<b>3.004</b>	<b>3.004</b>	<b>1.831</b>	<b>34.873</b>
<b>AÑO 4</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>ACUMUL</b>
<b>Ventas (ingresos)</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>21.982</b>	<b>263.787</b>
Costos de operación	14.335	14.335	14.335	14.335	14.335	14.335	14.335	14.335	14.335	14.335	14.335	14.335	172.020
Insumos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pedidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variables	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	6.155	73.860
Fijos	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	98.160
<b>Utilidad bruta</b>	<b>7.647</b>	<b>7.647</b>	<b>7.647</b>	<b>7.647</b>	<b>7.647</b>	<b>7.647</b>	<b>7.647</b>	<b>7.647</b>	<b>7.647</b>	<b>7.647</b>	<b>7.647</b>	<b>7.647</b>	<b>91.767</b>
Gastos de operación	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
Variables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fijos	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
<b>Utilidad de operación</b>													
<b>antes de depreciación</b>	<b>5.316</b>	<b>5.316</b>	<b>5.316</b>	<b>5.316</b>	<b>5.316</b>	<b>5.316</b>	<b>5.316</b>	<b>5.316</b>	<b>5.316</b>	<b>5.316</b>	<b>5.316</b>	<b>5.316</b>	<b>63.787</b>
Depreciaciones y amortizaciones	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	2.391
<b>Utilidad de operación</b>													
<b>después depre.</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>61.395</b>
Gastos financieros LP.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.194	1.194
<b>Utilidad financiera</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>5.116</b>	<b>3.922</b>	<b>60.201</b>
Impuestos	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.535	1.177	18.060
<b>Utilidad neta</b>	<b>3.581</b>	<b>3.581</b>	<b>3.581</b>	<b>3.581</b>	<b>3.581</b>	<b>3.581</b>	<b>3.581</b>	<b>3.581</b>	<b>3.581</b>	<b>3.581</b>	<b>3.581</b>	<b>2.745</b>	<b>42.141</b>
<b>AÑO 5</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>	<b>ACUMUL</b>
<b>Ventas (ingresos)</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>23.191</b>	<b>278.295</b>
Costos de operación	14.674	14.674	14.674	14.674	14.674	14.674	14.674	14.674	14.674	14.674	14.674	14.674	176.083

Pedidos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Variables	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	6.494	77.923
Fijos	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	8.180	98.160
<b>Utilidad bruta</b>	<b>8.518</b>	<b>8.518</b>	<b>8.518</b>	<b>8.518</b>	<b>8.518</b>	<b>8.518</b>	<b>8.518</b>	<b>8.518</b>	<b>8.518</b>	<b>8.518</b>	<b>8.518</b>	<b>8.518</b>	<b>102.213</b>
Gastos de operación	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
Variables	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fijos	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	2.332	27.980
<b>Utilidad de operación antes de depreciación</b>	<b>6.186</b>	<b>6.186</b>	<b>6.186</b>	<b>6.186</b>	<b>6.186</b>	<b>6.186</b>	<b>6.186</b>	<b>6.186</b>	<b>6.186</b>	<b>6.186</b>	<b>6.186</b>	<b>6.186</b>	<b>74.233</b>
Depreciaciones y amortizaciones	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	199	2.391
<b>Utilidad de operación después depre.</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>71.841</b>
Gastos financieros LP.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	640	640
<b>Utilidad financiera</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.987</b>	<b>5.347</b>	<b>71.202</b>
Impuestos	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.796	1.604	21.361
Utilidad neta	4.191	4.191	4.191	4.191	4.191	4.191	4.191	4.191	4.191	4.191	4.191	3.743	49.841

Realizado por: Alava, J. 2022

#### **4.10.5. Balance general**

El balance general es el estado financiero que brinda información acerca de los activos, pasivos y capital de la empresa en periodos específicos y dan una base para calcular de las tasas de rendimiento y evaluar la estructura de capital, el balance general de este proyecto se detalla en la tabla número 17.

**Tabla19-4.** Balance general cero

BALANCE INICIAL (PERIODO CERO)			
ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE	19.710,00	CIRCULANTE (CORTO PLAZO)	-
Efectivo y bancos	6.000,00	Financiamiento corto plazo	-
Cuentas por cobrar	-		
Inventarios de insumos	13.710,00		
FIJO	13.541,50	FIJO (LARGO PLAZO)	16.043,18
Activos con vida útil hasta de 2 años	-	Bancarios pagos periódicos	16.043,18
Activos con vida útil de 3 años	-	Bancarios pagos finales	
Activos con vida útil de 4 años	-	Bancarios intereses anuales	
Activos con vida útil de 5 años	10.371,50		
Activos con vida útil de 10 años	3.170,00		
Activos con vida útil de 20 años	-		
DEPRECIACIONES	-	<b>CAPITAL</b>	
DIFERIDO	2.400,00	APORTADO	19.608,33
GASTOS PRE OPERATIVOS	2.400,00		
<b>SUMA TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>35.651,50</b>	<b>PASIVO MAS CAPITAL</b>	<b>35.651,51</b>

Realizado por: Alava, J. 2022

**Tabla 20-4. Balance general proyectado**

BALANCES PROFORMA (AÑO 1)			
ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE	48.213,82	CIRCULANTE (CORTO PLAZO)	-
Efectivo y bancos	34.503,82	Proveedores	-
Cuentas por cobrar	-		
Inventarios de insumos	13.710,00		
FIJO	11.150,14	FIJO (LARGO PLAZO)	13.677,82
1    Activos con vida útil hasta de 2 años	-	Bancarios pagos periódicos	13.677,82
2    Activos con vida útil de 3 años	-	Bancarios pagos finales	-
3    Activos con vida útil de 4 años	-	Bancarios intereses anuales	-
4    Activos con vida útil de 5 años	10.371,50		
5    Activos con vida útil de 10 años	3.170,00		
6    Activos con vida útil de 20 años	-		
DEPRECIACIONES	- 2.391,36		
DIFERIDO	-	<b>CAPITAL</b>	
GASTOS PREOPERATIVOS	2.400,00	TOTAL CAPITAL	45.686,15
AMORTIZACIONES	- 2.400,00	APORTADO	19.608,33
		RESULTADO	26.077,82
<b>SUMA TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>59.363,96</b>	<b>PASIVO MAS CAPITAL</b>	<b>59.363,97</b>
BALANCES PROFORMA (AÑO 2)			
ACTIVO		PASIVO	
CIRCULANTE	75.889,07	CIRCULANTE (CORTO PLAZO)	-
Efectivo y bancos	62.179,07	Proveedores	-
Cuentas por cobrar	-		



	Inventarios de insumos	13.710,00		
<b>FIJO</b>		<b>8.758,78</b>	<b>FIJO (LARGO PLAZO)</b>	<b>10.950,56</b>
1	Activos con vida útil hasta de 2 años	-	Bancarios pagos periódicos	10.950,56
2	Activos con vida útil de 3 años	-	Bancarios pagos finales	
3	Activos con vida útil de 4 años	-	Bancarios intereses anuales	
4	Activos con vida útil de 5 años	10.371,50		
5	Activos con vida útil de 10 años	3.170,00		
6	Activos con vida útil de 20 años	-		
	DEPRECIACIONES	- 4.782,72		
<b>DIFERIDO</b>		<b>-</b>	<b>CAPITAL</b>	
	GASTOS PREOPERATIVOS	2.400,00	TOTAL CAPITAL	73.697,30
	AMORTIZACIONES	- 2.400,00	APORTADO	19.608,33
			RESULTADO EJ. ANT	26.077,82
			RESULTADO	28.011,15
<b>SUMA TOTAL DEL ACTIVO</b>		<b>84.647,85</b>	<b>PASIVO MAS CAPITAL</b>	<b>84.647,86</b>
<b>BALANCES PROFORMA (AÑO 3)</b>				
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>	
<b>CIRCULANTE</b>		<b>110.008,78</b>	<b>CIRCULANTE (CORTO PLAZO)</b>	<b>-</b>
	Efectivo y bancos	96.298,78	Proveedores	-
	Cuentas por cobrar	-		
	Inventarios de insumos	13.710,00		
<b>FIJO</b>		<b>6.367,42</b>	<b>FIJO (LARGO PLAZO)</b>	<b>7.806,03</b>
1	Activos con vida útil hasta de 2 años	-	bancarios pagos periódicos	7.806,03
2	Activos con vida útil de 3 años	-	bancarios pago final	-
3	Activos con vida útil de 4 años	-	bancarios interés anual	-
4	Activos con vida útil de 5 años	10.371,50		
5	Activos con vida útil de 10 años	3.170,00		
6	Activos con vida útil de 20 años	-		

	DEPRECIACIONES	- 7.174,08		<b>CAPITAL</b>	
	DIFERIDO	-		TOTAL CAPITAL	108.570,18
	GASTOS PRE OPERATIVOS	2.400,00		APORTADO	19.608,33
	AMORTIZACIONES	- 2.400,00		RESULTADO EJ. ANT	54.088,97
				RESULTADO	34.872,88
	<b>SUMA TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>116.376,20</b>		<b>PASIVO MAS CAPITAL</b>	<b>116.376,21</b>
<b>BALANCES PROFORMA (AÑO 4)</b>					
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
	CIRCULANTE	150.915,11		CIRCULANTE (CORTO PLAZO)	-
	Efectivo y bancos	137.205,11		Proveedores	-
	Cuentas por cobrar	0,00			
	Inventarios de insumos	13.710,00			
	FIJO	3.976,06		FIJO (LARGO PLAZO)	4.180,38
1	Activos con vida útil hasta de 2 años	-		Bancarios pagos periódicos	4.180,38
2	Activos con vida útil de 3 años	-		Bancarios pagos finales	-
3	Activos con vida útil de 4 años	-		Bancarios intereses anuales	-
4	Activos con vida útil de 5 años	10.371,50			
5	Activos con vida útil de 10 años	3.170,00			
6	Activos con vida útil de 20 años	-			
	DEPRECIACIONES	- 9.565,44		<b>CAPITAL</b>	
	DIFERIDO	-		TOTAL CAPITAL	150.710,80
	GASTOS PRE OPERATIVOS	2.400,00		APORTADO	19.608,33
	AMORTIZACIONES	- 2.400,00		RESULTADO EJ. ANT	88.961,85
				RESULTADO	42.140,62
	<b>SUMA TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>154.891,17</b>		<b>PASIVO MAS CAPITAL</b>	<b>154.891,18</b>
<b>BALANCES PROFORMA (AÑO 5)</b>					
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		

CIRCULANTE		198.967,22	CIRCULANTE (CORTO PLAZO)	-
	Efectivo y bancos	185.257,23	Proveedores	-
	Cuentas por cobrar	- 0,00		
	Inventarios de insumos	13.710,00		
FIJO		1.584,80	FIJO (LARGO PLAZO)	0,01
1	Activos con vida útil hasta de 2 años	-	Bancarios pagos periódicos	0,01
2	Activos con vida útil de 3 años	-	Bancarios pagos finales	-
3	Activos con vida útil de 4 años	-	Bancarios intereses anuales	-
4	Activos con vida útil de 5 años	10.371,50		
5	Activos con vida útil de 10 años	3.170,00		
6	Activos con vida útil de 20 años	-		
	Depreciaciones	- 11.956,70		
DIFERIDO		-	<b>CAPITAL</b>	
	GASTOS PRE OPERATIVOS	2.400,00	TOTAL CAPITAL	200.552,02
	AMORTIZACIONES	- 2.400,00	APORTADO	19.608,33
			RESULTADO EJ. ANT	131.102,47
			RESULTADO	49.841,22
<b>SUMA TOTAL DEL ACTIVO</b>		<b>200.552,02</b>	<b>PASIVO MAS CAPITAL</b>	<b>200.552,03</b>

Realizado por: Alava, J. 2022

#### 4.10.6. VAN, TIR y PRI

El VAN (valor actual neto), TIR (tasa interna de retorno) y PRI (periodo de retorno de la inversión), son indicadores que nos permite saber en cuanto tiempo podremos recupera el 100% de la inversión, en la tabla número 19.

**Tabla 21-4. PRI, VAN, TIR**

PRI, VAN, TIR	
Años	Flujos de efectivo
0	-35651,50
1	28503,82
2	27675,25
3	34119,71
4	40906,33
5	48052,12
PRI	
Inversión	-35651,50
Flujo de efectivo 1	28503,82
Subtotal	-7147,68
Flujo de efectivo 2	27675,25
Factor	-0,26
Meses	-3,10
Días	-2,98
VAN	123425,23
TIR	82%
PRI 1 año, 3 meses, 2 días	

Realizado por: Alava, J. 2022

## CONCLUSIONES

Al concluir con el análisis de la información recopilada mediante las encuestas a nuestra población objetivo, y el correspondiente análisis financiero, se llegó a las siguientes conclusiones:

- Acorde con el objetivo general de la investigación Determinar la factibilidad para la creación de una empresa de asesoría administrativa para pymes en la ciudad de Quito, se concluye que:
- Se realizó la investigación de mercado cuyos resultados fueron positivos respecto al interés del segmento analizado con el cual se puede trabajar, también se pudo observar que si bien es cierto existes programas y proyecto públicos de ayuda para los microempresarios los mismos desconocen la existencia de estos además que dichos proyectos no son integrales por otra parte tenemos las empresas de asesoría privada cuyos costos son sumamente elevados y no permiten que los microempresarios asedan a sus servicios, permitiendo que nuestras empresa pueda ser competitiva respecto a precios, calidad e integridad del servicio. Respecto al talento humano requerido en la ciudad existe profesionales jóvenes altamente capacitados.
- En el estudio también se analizó el retorno de capital, el cual determina que será al cabo de un año y diez meses, también la TIR arrojó un resultado del 63% haciendo que el proyecto se considere viable. Este proyecto conlleva beneficios sociales intrínsecos como generados de plazas laborales y potenciador económico.

## **RECOMENDACIONES**

- Se recomienda llevar a cabo el proyecto debido a que los datos arrojados por el estudio son favorables para la inversión.
- Se recomienda a los organismos públicos y privados como alcaldías y cámaras de comercio, promover en el sector micro empresarial procesos de sensibilización hacia las asesorías y consultorías. Enfocando sus esfuerzos en el aprendizaje, retroalimentación y mejora continúa.
- Se recomienda al grupo emprendedor ser flexible y estar abiertos a implementar nuevas estrategias que les puedan brindar un grupo profesional de consultores.

## GLOSARIO

**Factibilidad:** Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto. Estos resultados se entregan a la gerencia, quienes son los que aprueban la realización del sistema informático. (Educalingo, 2022, pág. 1)

**Financiamiento:** Es el conjunto de recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a prestan que complementan los recursos propios. (Tecnológico de Monterrey, 2015, pág. 189)

**Flujo de efectivo:** Estado que muestra el movimiento de ingresos y egresos y la disponibilidad de fondos a una fecha determinada. (Tecnológico de Monterrey, 2015, pág. 190)

**Inversión:** Adquisición de valores o bienes de diversa índole para obtener beneficios para la tenencia de los mismos. (Tecnológico de Monterrey, 2015, pág. 240)

**Oferta:** Cantidad de bienes y servicios disponibles para la venta y que los oferentes están dispuestos a suministrar a los consumidores a un precio determinado. (Tecnológico de Monterrey, 2015, pág. 267)

**Recuperación de capital:** son los ingresos que se obtienen como restitución de los gastos realizados en las inversiones de capital. (Tecnológico de Monterrey, 2015, pág. 298)

**Rentabilidad:** Aplicable a un activo, es su capacidad de producir un beneficio o rendimiento, habitualmente en dinero. (Tecnológico de Monterrey, 2015, pág. 305)

**Tasa interna de retorno:** Es el rédito de descuento que iguala el valor de los egresos con el valor futuro de los ingresos previstos se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. (Tecnológico de Monterrey, 2015, pág. 327)

**Utilidades:** Son la medida de un excedente entre los ingresos y los costos expresados en alguna unidad monetaria. (Tecnológico de Monterrey, 2015, pág. 336)

**Valor actual:** El que resulta de deducir los intereses o descuentos del valor nominal. El valor de un bien en una fecha determinada en contraposición al que haya tenido anteriormente o que pueda tener en el futuro. (Tecnológico de Monterrey, 2015, pág. 337)

## **BIBLIOGRAFÍA**

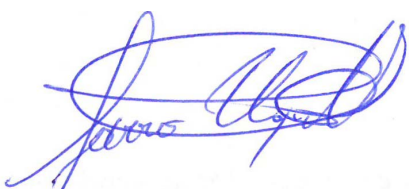
- Arias, F. (2012). El proyecto de investigación 6ª. Recuperado de: [https://www.researchgate.net/publication/301894369\\_EL\\_PROYECTO\\_DE\\_INVESTIGACION\\_6a\\_EDICION](https://www.researchgate.net/publication/301894369_EL_PROYECTO_DE_INVESTIGACION_6a_EDICION)
- Beautymarketamerica. (2017). La industria de la cosmética y la belleza en Ecuador prevé un crecimiento del 6% en 2017. Revista Beautymarketamerica. 10 (2) Recuperado de <https://www.beautymarketamerica.com/la-industria-de-la-cosmetica-y-la-belleza-en-ecuador-preve-un-crecimiento-del-en--13785.php#>
- Burneo Valarezo, R. D. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. Revista Scielo, 37 (3), 1-6. doi: 1815-5936
- Cajas, C. J. (Enero de 2018). Implementación de la metodología CANVAS en el desarrollo de la pequeña industria de la ciudad de Quito – Provincia de Pichincha Quito. (Tesis de maestría Universidad Andina Simón Bolívar). Recuperado de: <https://repositorio.uasb.edu.ec/handle/10644/6393>
- Cámara de comercio de Quito. (2017). Boletín Jurídico Cámara de Comercio de Quito. Cámara de comercio de Quito, Quito. Recuperado de: [http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta\\_Societaria\\_Junio\\_2017.pdf](http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf)
- Cuéllar, L. I. (2016). Publicación de las Naciones Unidas. Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador y México. CRPAL (263), 1-83. doi:1564-4197
- Dávalos, R. M. (2021). Análisis de las necesidades administrativas de gerentes de microempresas en Paraguay. ACADEMO Revista de investigación en ciencias sociales y humanas, 8(1), 1-14. Recuperado de: <https://revistacientifica.uamericana.edu.py/index.php/academo/article/view/461>
- Delgado, D. D. (2018). Las Pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado de: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>  
[//hdl.handle.net/20.500.11763/oel1804pymes-ecuador-financiamiento](https://hdl.handle.net/20.500.11763/oel1804pymes-ecuador-financiamiento)
- Deming, W. E. (1982). Calidad, productividad y competitividad: la salida de la crisis. Recuperado de: <https://books.google.com.pe/books?id=d9WL4BMVHi8C&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>



- Instituto Ecuatoriano de Estadística y Censos. (10 de 2020). Directorio de Empresas y Establecimientos. Recuperado de: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/directoriodeempresas/>
- Educalingo. (2022). Factibilidad. Recuperado de: <https://educalingo.com/es/dic-es/factibilidad>
- Fernandez, F. (2017). Guía para la elaboración de un estudio de mercado. CEEI Ciudad Real Creación y desarrollo Empresarial. 1-80 Recuperado de: [https://www.eenbasque.net/guia\\_transferencia\\_resultados/files/CEEI\\_Ciudad\\_Real-Guia\\_para\\_la\\_elaboraci%2B%A6n\\_de\\_un\\_estudio\\_de\\_mercado.pdf](https://www.eenbasque.net/guia_transferencia_resultados/files/CEEI_Ciudad_Real-Guia_para_la_elaboraci%2B%A6n_de_un_estudio_de_mercado.pdf)
- Gavilánez, M. I. (2018). Impacto de la gestión administrativa en las pymes del Ecuador. Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana. Recuperado de: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/gestion-administrativa-pymes.html>
- Instituto nacional de estadísticas y censos. (2019). Directorio de Empresas y Establecimientos. Quito: Recuperado de: [https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio\\_Empresas\\_2019/Principales\\_Resultados\\_DIEE\\_2019.pdf](https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2019/Principales_Resultados_DIEE_2019.pdf)
- Instituto nacional de estadísticas y censos. (2021). Visualizador de Estadísticas Empresariales. INEC, Quito. Recuperado de <https://public.tableau.com/app/profile/instituto.nacional.de.estad.stica.y.censos.inec./viz/VisualizadordeEstadisticasEmpresariales/Dportada>
- Jean-Francois Hennart, A. M. (2019). El mito de la empresa familiar que se queda en casa: cómo las pymes gestionadas por familias pueden superar sus limitaciones de internacionalización. Revista de estudios empresariales internacionales, 50, 758–782. Recuperado de: <https://link.springer.com/article/10.1057/s41267-017-0091-y>
- Jiménez, A. M. (2017). Aplicación de la ruta de calidad en el servicio de “desarrollo de asesora de belleza” caso: empresa de venta directa de cosméticos. Pontificia Universidad Católica del Ecuador (Tesis de pregrado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador). Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/14145/TESIS%20FINAL%20-%20MBA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kharub, M. S. (2017). Análisis comparativos de ventaja competitiva utilizando el modelo de diamante

- De Porter (el caso de las MIPYMES en Himachal Pradesh). *Competitiveness Review*, 27(2), 132-160. Recuperado de: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/CR-02-2016-0007/full/html>
- Maldonado, C. (2015). La belleza en el Ecuador se vende bien. [Entrada de blog]. Recuperado de [https://revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy\\_pdfs/233\\_004.pdf](https://revistagestion.ec/sites/default/files/import/legacy_pdfs/233_004.pdf)
- Manjeet Kharub, R. S. (2017). Análisis comparativos de la ventaja competitiva utilizando el modelo de diamante de Porter (el caso de las MIPYMES en Himachal Pradesh). *Revista Competitiveness Review*, 27(2), 132-160. doi:1059-5422
- María Isabel Gavilánez, M. E. (2018). Impacto de la gestión administrativa en las PYMES del Ecuador. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 14-22. Recuperado de: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/07/gestion-administrativa-pymes.html>
- Martín, M. & Peña, E. D. (2016). Fundamentos de dirección de operaciones en empresas de servicios. 2ª Madrid: ESIC Editorial. Recuperado de: <https://corladancash.com/wp-content/uploads/2019/08/38-Fundamentos-de-direccion-de-ope-Maria-Luz-Martin-Pena-Eloisa-Di.pdf>
- Martha Elena Vargas Quiñones, L. A. (2007). Calidad del servicio conceptos y herramientas. 1ª. Recuperado de: [http://190.116.26.93:2171/mdv-biblioteca-virtual/libro/documento/eJXNoCbVAnZ8hFKYtJzja.\\_CALIDAD\\_Y\\_SERVICIOS\\_-\\_CONCEPTOS\\_Y\\_HERRAMIENTAS.pdf](http://190.116.26.93:2171/mdv-biblioteca-virtual/libro/documento/eJXNoCbVAnZ8hFKYtJzja._CALIDAD_Y_SERVICIOS_-_CONCEPTOS_Y_HERRAMIENTAS.pdf)
- Martín, L. (2017). La belleza generó 205 mil millones en 2016. Recuperado de: <https://theluxonomist.es/2017/03/24/la-belleza-genero-205-mil-millones-en-2016/laura-martin>
- Real academia de la lengua española. (2021). RAE. Recuperado de: <https://dle.rae.es/diccionario>
- Ley organica de la economia popular y solidaria. (2018). SEPS art.8. Recuperado de: <https://www.seps.gob.ec/interna-npe?760>
- Tecnológico de Monterrey. (2015). Glosario de Términos Más Usuales en la Administración Pública Federal. Moterrey. Recuperado de: [http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1721/Documentos/u1\\_glosarioap.pdf](http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1721/Documentos/u1_glosarioap.pdf)

Tigani, D. (2006). Excelencia en servicio. 1ª. Recuperado de:  
[http://www.laqi.org/pdf/libros\\_coaching/Excelencia+en+Servicio.pdf](http://www.laqi.org/pdf/libros_coaching/Excelencia+en+Servicio.pdf)



DIRECCION DE BIBLIOTECAS  
Y RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE  
Y LA INVESTIGACION  
Ing. Jonatan Parreño Uquillas MBA  
ANALISTA DE BIBLIOTECA 1

## ANEXOS

### ANEXO A: ENCUESTA

**Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría administrativa para las pymes de la ciudad de Quito.**

**Datos de la empresa.**

**Tipo de negocio:**

**Nombre del establecimiento:**

**Número Telefónico:**

**Correo electrónico:**

**Objetivo:** Determinar la factibilidad para la creación de una empresa de asesoría administrativa para pymes en la ciudad de Quito.

**Instrucciones:** Marque con una **X** la alternativa que usted considere valida.

**1. ¿Conoce usted a que se refiere el termino pyme?**

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

**2. ¿De qué manera usted lleva el control de ingresos y de gastos de su negocio?**

Libro de contabilidad	<input type="checkbox"/>
Facturas	<input type="checkbox"/>
Sistemas informáticos	<input type="checkbox"/>
No llevo ningún control	<input type="checkbox"/>

**3. ¿Usted ha recibido algún tipo de orientación u educación en administración de negocios?**

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

**4. ¿Conoce usted de algún tipo de ayuda o prestación a las pequeñas empresas por parte del gobierno frente a la crisis económica y sanitaria actual?, en el caso de que su respuesta sea afirmativa indique cual es esta ayuda.**

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

.....  
.....

**5. ¿A recibido algún tipo de ayuda en cuanto apoyo financiero u de algún otro tipo por parte de instituciones públicas?**

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

**6. ¿Usted ha recibido algún tipo de asesoría o capacitación en cuanto a cómo administrar su negocio de mejor manera?**

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

**7. En caso de que su respuesta en la pregunta número seis sea positiva la institución de la cual recibió la asesoría o capacitación es pública o privada.**

Pública	<input type="checkbox"/>
Privada	<input type="checkbox"/>

**8. ¿Sería de su interés adquirir herramientas que le permita realizar una mejor gestión de su empresa para maximizar sus ganancias?**

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

**9. Si su respuesta a la pregunta anterior es positiva ¿Estaría dispuesto/a contratar los servicios de profesionales expertos en las distintas áreas administrativas que le ayuden a que su organización crezca de forma exponencial?**

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

**10. ¿Qué monto estaría dispuesto a invertir en asesorías de carácter administrativo?**

\$50-\$100	<input type="checkbox"/>
\$100-\$200	<input type="checkbox"/>
\$200-\$300	<input type="checkbox"/>

\$300-\$400	
\$400-\$500	

**11. ¿Cuál de las siguientes opciones de pago le resulta más atractiva?**

Un solo pago (cuando considere necesaria la asesoría)	
Suscripción de pago mensual (hacer uso del servicio cuando lo desee y las veces que lo solicite)	



epoch

Dirección de Bibliotecas y  
Recursos del Aprendizaje

UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y  
DOCUMENTAL

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 09/ 12 / 2022

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)

Nombres – Apellidos: JENNIFFER PAOLA ALAVA MEDRANDA

INFORMACIÓN INSTITUCIONAL

Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Carrera: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Título a optar: INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.

DIRECCION DE BIBLIOTECAS  
Y RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE  
Y LA INVESTIGACION



Ing. Jhonatan Parreño Uquillas MBA

DBRA I ANALISTA DE BIBLIOTECA I