



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

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA
CONSULTORA DE ASESORÍA ADMINISTRATIVA Y TÉCNICA EN
LA PARROQUIA SAN JUAN DE CUMBAYÁ, PICHINCHA**

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INGENIERA DE EMPRESAS

AUTORA: MARILYN GIOMARA TOVAR GUERRERO
ANDREA TAMARA SARAVIA REINO

Riobamba – Ecuador

2022



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

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA
CONSULTORA DE ASESORÍA ADMINISTRATIVA Y TÉCNICA EN
LA PARROQUIA SAN JUAN DE CUMBAYÁ, PICHINCHA

Trabajo de Titulación

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INGENIERA DE EMPRESAS

AUTORA: MARILYN GIOMARA TOVAR GUERRERO
ANDREA TAMARA SARAVIA REINO

DIRECTOR: ING. MAYRA ALEJANDRA OÑATE ANDINO

Riobamba – Ecuador

2022

©2022, Andrea Tamara Saravia Reino

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.

©2022, Marilyn Giomara Tovar Guerrero

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

Nosotros, Andrea Tamara Saravia Reino y Marilyn Giomara Tovar Guerrero, declaramos que el presente trabajo de titulación es de nuestra autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

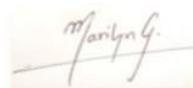
Como autores asumimos la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 6 de enero de 2022



**Andrea Tamara Saravia Reino
Guerrero**

CI: 060554475-8



Marilyn Giomara Tovar

CI: 172473415-5

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

El Tribunal del trabajo Titulación certifica que: El trabajo de titulación: Tipo: Proyecto de Investigación, **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA CONSULTORA DE ASESORÍA ADMINISTRATIVA Y TÉCNICA EN LA PARROQUIA SAN JUAN DE CUMBAYÁ, PICHINCHA**, realizado por las señoritas: **Andrea Tamara Saravia Reino & Marilyn Giomara Tovar Guerrero** 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.

FIRMA

FECHA

Ing. Carlos Fernando Veloz Navarrete

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

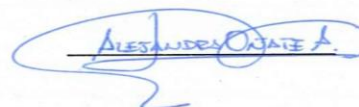


2022/01/06

Ing. Mayra Alejandra Oñate Andino

DIRECTOR DEL TRABAJO

DE INTEGRACIÓN CURRICULAR



2022/01/06

Ing. Juan Carlos Pomaquero Yuquilema

MIEMBRO DEL TRIBUNAL



2022/01/06

DEDICATORIA

El presente trabajo investigativo lo dedicamos principalmente a Dios, por ser el inspirador y darnos fuerza para continuar el proceso para obtener uno de los anhelos más deseados. A nuestros padres, por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a ustedes hemos logrado llegar hasta aquí y convertirnos en lo que somos.

Ha sido el orgullo y el privilegio de ser sus hijas, son los mejores padres. A nuestros hermanos por estar siempre presentes, acompañándonos y por el apoyo moral, que nos brindaron a lo largo de esta etapa de nuestras vidas.

Andrea y Marilyn

AGRADECIMIENTO

Me van a faltar páginas para agradecer a las personas que se han involucrado en la realización de este trabajo, sin embargo, merecen reconocimiento especial mi madre María Teresa y mi padre Mauro Federico que con su esfuerzo y dedicación me ayudaron a culminar mi carrera universitaria y me dieron el apoyo suficiente para no decaer cuando todo parecía complicado e imposible. Asimismo, agradezco infinitamente a mis Hermanas María Fernanda y Mercedes Alexandra que con sus palabras me hacían sentir orgullosa de lo que soy y de lo que les puedo enseñar. Algún día yo me convierta en su fuerza para que puedan seguir avanzando en su camino.

Andrea

Estoy infinitamente agradecida por la oportunidad que Dios me brindó y por rodearme de las personas indicadas para mi desarrollo estudiantil, sin duda alguna los pilares fundamentales de este hermoso y arduo proceso fueron mi amada familia, aún viven en mi memoria sus consejos y palabras de aliento, a cada uno de los docentes que con su sabiduría y conocimientos guiaron mi camino por las aulas.

Marilyn

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS	xiii
RESUMEN.....	xiv
SUMMARY	xv
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

1	MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	3
1.1	Antecedentes de la investigación.....	3
1.2	Marco Teórico	6
<i>1.2.1</i>	<i>Proyecto</i>	<i>6</i>
<i>1.2.2</i>	<i>Fases del proyecto</i>	<i>7</i>
<i>1.2.3</i>	<i>Proyecto de factibilidad.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.4</i>	<i>¿Qué es factibilidad?.....</i>	<i>10</i>
<i>1.2.5</i>	<i>Fases del proyecto de factibilidad.....</i>	<i>12</i>
<i>1.2.6</i>	<i>Fases de la preparación del proyecto</i>	<i>13</i>
<i>1.6.1</i>	<i>Fases de un proyecto.....</i>	<i>13</i>
<i>1.6.2</i>	<i>Factibilidad.....</i>	<i>16</i>
<i>1.6.3</i>	<i>Proyecto</i>	<i>16</i>
<i>1.2.7</i>	<i>Inversión del proyecto</i>	<i>16</i>
<i>1.2.8</i>	<i>Operación del proyecto</i>	<i>17</i>
<i>1.2.9</i>	<i>El Ciclo del proyecto</i>	<i>17</i>
<i>1.2.10</i>	<i>Consultoría</i>	<i>18</i>
<i>1.2.11</i>	<i>Empresa.....</i>	<i>21</i>
<i>1.2.12</i>	<i>Importancia de la aplicación de la consultoría empresarial.....</i>	<i>21</i>
<i>1.2.13</i>	<i>Áreas en las que se enfoca la consultoría empresarial.....</i>	<i>21</i>
<i>1.2.14</i>	<i>La consultoría en Ecuador</i>	<i>22</i>
<i>1.2.15</i>	<i>Asesoría</i>	<i>23</i>
<i>1.2.16</i>	<i>Administración</i>	<i>23</i>
<i>1.2.17</i>	<i>Sector empresarial ecuatoriano</i>	<i>24</i>

1.2.18	<i>Análisis Pestel de la consultoría en Ecuador</i>	25
1.2.19	<i>Economía de Quito</i>	26
1.2.20	<i>Pasos para generar la propuesta del proyecto de factibilidad</i>	26
1.2.21	<i>Análisis técnico</i>	30
1.2.22	<i>Análisis de mercado</i>	31
1.2.23	<i>Análisis financiero</i>	32
1.2.24	<i>Análisis legal</i>	33

CAPÍTULO II

2	MARCO METODOLÓGICO	34
2.1	Nivel de investigación	34
2.2	Diseño de la investigación	34
2.2.1	<i>Cuasi experimental</i>	34
2.2.2	<i>Enfoque de la investigación</i>	34
2.2.3	<i>Enfoque cuantitativo</i>	35
2.3	Niveles de investigación	35
2.4	Tipos de estudio	35
2.4.1	<i>Documental</i>	35
2.4.2	<i>De campo</i>	35
2.5	Población y muestra	36
2.5.1	<i>Población</i>	36
2.5.2	<i>Muestra</i>	36
2.6	Técnicas e instrumentos de investigación	37
2.6.1	<i>Técnicas – Encuesta</i>	37
2.6.2	<i>Instrumento – Cuestionarios</i>	37

CAPÍTULO III

3	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	38
3.1	Resultados de las encuestas	38
3.2	Propuesta	47
3.2.1	<i>Análisis administrativo</i>	47
3.2.2	<i>Análisis técnico</i>	63

4.2.4 Plan del servicio	67
3.2.3 Estudio económico financiero	69
3.2.4 Estudio legal	81
CONCLUSIONES	86
RECOMENDACIONES	87
GLOSARIO	
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1-1:	Colaboradores.....	24
Tabla 1-2:	Análisis PESTEL.....	25
Tabla 2-1:	Determinación de la muestra	36
Tabla 3-1:	Pregunta 1.....	38
Tabla 3-2:	Pregunta 2.....	39
Tabla 3-3:	Pregunta 3.....	39
Tabla 3-4:	Pregunta 4.....	40
Tabla 3-5:	Pregunta 5.....	41
Tabla 3-6:	Pregunta 6.....	42
Tabla 3-7:	Pregunta 7.....	43
Tabla 3-8:	Pregunta 8.....	44
Tabla 3-9:	Pregunta 9.....	45
Tabla 3-10:	Gerente General.....	55
Tabla 3-11:	Asistente	56
Tabla 3-12:	Departamento financiero	57
Tabla 3-13:	Departamento contable.....	58
Tabla 3-14:	Departamento comercial.....	60
Tabla 3-15:	Departamento de TTHH.....	61
Tabla 3-16:	Departamento técnico	62
Tabla 3-17:	Inversión	69
Tabla 3-18:	Amortizaciones.....	70
Tabla 3-19:	Financiación	71
Tabla 3-20:	Devolución del financiamiento.....	72
Tabla 3-21:	Servicios	73
Tabla 3-22:	Costos de consumo	74
Tabla 3-23:	Gastos	75
Tabla 3-24:	Estado de resultados	76
Tabla 3-25:	Tesorería.....	77
Tabla 3-26:	Balance General.....	78
Tabla 3-27:	Punto de equilibrio	79
Tabla 3-28:	Evaluación del proyecto	80
Tabla 3-29:	VAN, TIR, B/C.....	80

Tabla 3-30: Aporte de los socios.....	82
Tabla 3-31: Porcentaje de utilidades.....	82

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1-1:	Fases del proyecto	7
Gráfico 1-2:	Pasos del proyecto	13
Gráfico 1-3:	Costos-Preinversion	14
Gráfico 1-4:	Incertidumbre	15
Gráfico 3-1:	Pregunta 1	38
Gráfico 3-2:	Pregunta 2.....	39
Gráfico 3-3:	Pregunta 3.....	40
Gráfico 3-4:	Pregunta 4.....	41
Gráfico 3-5:	Pregunta 5.....	42
Gráfico 3-6:	Pregunta 6.....	43
Gráfico 3-7:	Pregunta 7.....	44
Gráfico 3-8:	Pregunta 8.....	45
Gráfico 3-9:	Pregunta 9.....	46
Gráfico 3-10:	Logo	48
Gráfico 3-11:	Debilidades.....	50
Gráfico 3-12:	Oportunidades	51
Gráfico 3-13:	Fortalezas	51
Gráfico 3-14:	Amenazas	52
Gráfico 3-15:	Estructura Organizacional	54
Gráfico 3-16:	Macro localización	64
Gráfico 3-17:	Micro localización.....	65
Gráfico 3-18:	Mapa de proceso de apoyo	67

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA APLICADA A LA POBLACIÓN OBJETIVO

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo de investigación fue crear una empresa consultora de asesoría administrativa y técnica en la parroquia San Juan de Cumbayá, Pichincha para brindar asesoría administrativa y técnica a los emprendedores. La metodología que se utilizó fue el enfoque de investigación mixto el cual nos ayudó a delimitar de mejor manera la investigación, para brindar el servicio de asesoría administrativa y técnica se optó por considerar factores importantes como fue la ubicación en donde se establecerá, debido a que la parroquia es extensa. Para la consecución de resultados se realizó un análisis de mercado en donde se identificó las preferencias de los consumidores de la parroquia, teniendo en cuenta que más de la mitad de la muestra (379 encuestados) fueron positivas y alentadoras, la mayoría de las empresas necesitan de una asesoría en áreas multidisciplinarias, se realizó el análisis administrativo, los factores internos de la antes mencionada, estructura organizacional, estrategia de negocio, la localización entre otros, se cristalizó un análisis financiero, se pudo deducir el punto de equilibrio, costo del servicio y cuan sostenible es el proyecto por medio de la evaluación del mismo tenemos el estudio legal permite explicar cuáles son las medidas reglamentarias expuestas por el gobierno actual al consolidar el proyecto y si el mismo cumple con los objetivos propuestos. La conclusión a la que se llegó fue que una vez realizado el estudio pertinente se aconseja que los emprendimientos del sector deberían utilizar el servicio de asesoría administrativa y técnica por lo menos una vez al año para generar retroalimentación de sus operaciones.

Palabras clave: <PROYECTO>, <FACTIBILIDAD>, <EMPRESA>, <ASESORÍA>, <TÉCNICA>, <ADMINISTRATIVA>.



09-05-2022
0866-DBRA-UTP-2022

SUMMARY

The objective of this research was to create an administrative and technical consulting company in the parish of San Juan de Cumbayá, Pichincha, to provide administrative and technical advice to entrepreneurs. The methodology used was the mixed research approach, which helped us to better delimit the research. To provide the administrative and technical advisory service, we chose to consider important factors such as the location where it will be established, since the parish is extensive. To achieve the results a market analysis was conducted to identify the preferences of consumers in the parish, taking into account that more than half of the sample (379 respondents) were positive and encouraging, most of the companies need multidisciplinary consulting services, we conducted an administrative analysis, internal factors, organizational structure, business strategy and location. A financial analysis was carried out to determine the break-even point, the cost of the service and the sustainability of the project. Through its evaluation, we have the legal study that allows us to explain which are the regulatory measures set forth by the current government when consolidating the project and whether it meets the proposed objectives. The conclusion reached was that once the relevant study had been conducted it was advised that the sector's enterprises should use the administrative and technical advisory service at least once a year to generate feedback on their operations.

Keywords: <PROJECT>, <FITABILITY>, <BUSINESS>, <ASSESSMENT>, <TECHNICAL>, <ADMINISTRATIVE>.



Mag. María Eugenia Rodríguez Durán

C.I. 06039149-7

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de factibilidad para crear una empresa consultora de asesoría administrativa y técnica en la parroquia San Juan de Cumbayá, Pichincha es desarrollado con el fin de dar solución a las diferentes problemáticas que presentan las empresas del sector, ofreciendo servicios de calidad, tendrá como prioridad satisfacer a clientes y sobre todo que las organizaciones se reactiven económicamente, generando un mayor beneficio.

El objetivo principal de este trabajo de investigación es esquematizar el proyecto de factibilidad al crear una empresa consultora, verificar la posibilidad y resultados de poner en práctica la consultora. La alternativa para la mejora continua del sector comercial debido a que el sector cuenta con una variedad de ofertantes tanto de bienes como servicios por lo cual necesitan de una asesoría que brindara una ventaja en este segmento del mercado ya que dará un realce a todas las actividades del mercado y sobre todo creara un beneficio económico al tener productos de calidad.

Capítulo I: formar el planteamiento del problema teniendo en cuenta como esta sistematizado el problema cuál es su justificación y los objetivos que se plantearon en el estudio

Capítulo II: realización de la búsqueda de diversas fuentes y en varios documentos que tiene similitud al tema teniendo en cuenta la bibliografía teórica de la investigación para poder a argumentar el tema propuesto.

Capítulo III: basada en el marco metodológico donde se encuestas los acontecimientos que tienen relación entre sí, para después seleccionar los tipos técnicas métodos e instrumentos para poder elaborar el proyecto teniendo en cuenta la información obtenida.

Capítulo IV: ejecución del análisis de resultados, aquí se conocen los datos se analiza cada uno de ellos y se interpretan para poder conocer respuestas que se obtuvieron en la encuesta.

Capítulo V: hallazgo del marco propositivo, se realiza la propuesta con un modelo para el desarrollo y la presentación del Trabajo de Titulación el cual se elaboró con el conocimiento y aprendizaje que ha brindado la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

CAPITULO VI: presentación las conclusiones y recomendaciones, que se han tomado en cuenta al momento de terminar el trabajo.

CAPÍTULO I

1 MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1 Antecedentes de la investigación

Con el fin de realizar la presente investigación se determina la realización de un estudio en las diferentes fuentes de información que contengan relación con el tema del proyecto, ya que se busca la factibilidad del mismo para la creación de una consultora administrativa y técnica dando como resultado que la presente investigación tiene referencia con tesis de la biblioteca institucional, será útil como una guía para realizar la creación de la consultoría. (Agullo S. , 2016)

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA ENFOCADA EN GESTIÓN DE PROCESOS, ADMINISTRATIVA, FINANCIERA Y LOGÍSTICA DE LAS PYMES UBICADAS EN EL DEPARTAMENTO DE ANTIOQUIA”

Uno de los mercados más atractivos y menos explotados en el país es las pequeñas y medianas empresas (Pymes) Los empresarios están conscientes que acceder a los servicios de consultoría es de gran beneficio para fortalecer su competitividad actual y futura, darles importancia a asuntos del día a día hace que pierdan de vista el objetivo financiero buscado por todos los inversionistas. Para ello, tienen a su disposición una amplia oferta de consultores que van desde las universidades, entidades gubernamentales, organizaciones sin ánimo de lucro y empresas privadas, pero representa un alto costo para las Pymes. Por lo que el objetivo principal de este documento es realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios de consultoría a Pymes en procesos administrativos, financieros y de logística en el departamento de Antioquia; con el fin de optimizar recursos e incrementar el nivel competitivo, con precios accesible para el mercado objetivo. El interés por este enfoque empresarial obedece a los altos índices de incumplimiento en el pago de créditos concedidos a Pymes para su creación y fortalecimiento financiero, los cuales fueron otorgados mediante programas de emprendimiento adelantados por el gobierno local. Se espera que con la creación de esta empresa consultora de Pymes contribuya al fortalecimiento económico de la región, por medio del desarrollo, crecimiento y sostenimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas; asesorando su gestión logística, administrativa y financiera, propiciando oportunidades en

cuanto a certificación de calidad, estructura organizacional y planeación financiera. El nivel de la investigación radica en desarrollar un diagnóstico basado en estudios de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero, que permita determinar la factibilidad de la creación de esta empresa prestadora de servicios de consultoría en el departamento de Antioquia. (Arias J. , 2016)

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA”

El creador de dicho estudio establece que la empresa a su cargo se dedica a tributos y finanzas, por medio de convenios de prestación de servicios, tras evaluar el desempeño organizacional identifica que no existe un peldaño al que pueda acceder para llevar al siguiente nivel a su empresa, por tal motivo busca con este trabajo determinar la factibilidad de constituir una empresa consultora que pueda abarcar un mayor número de clientes y preste sus servicios a través de diversos consultores o asesores, no únicamente a través de un consultor. Teniendo en cuenta los resultados obtenidos de la evaluación realizada, esta empresa, además, podría prestar servicios adicionales que hoy no pueden ser provistos en cabeza de un único consultor. La información para tener en cuenta no parte de cero, pues cuenta con un mercado real que probablemente continúe siendo parte del mercado de la nueva compañía. Adicionalmente existe un mercado potencial que está constituido no sólo por los clientes adicionales que ahora sí podrían ser atendidos, sino, por la oferta complementaria de servicios distintos a los que actualmente se ofrecen, podrían ser apreciados por los clientes existentes. (Benjumea, 2015)

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ASESORÍA CONTABLE, TRIBUTARIA Y FINANCIERA A NIVEL PÚBLICO Y PRIVADO EN LA CIUDAD DE CHIQUINQUIRÁ”

En 2017 Morato especifica que la creación de empresas debe ser un tema que se tome con mucha importancia, ya que debe enfocarse en el desarrollo, fortalecimiento social y económico regional. Determina como esto contribuye al sector que va dirigido el estudio de factibilidad, enmarcando que el aporte público y privado juegan un papel importante, ya que la inversión de cada actor económico fundamenta un equilibrio en las necesidades comerciales, sin embargo, es notable que dicho desarrollo es ínfimamente palpable en otras regiones del sector, sumado al desconocimiento técnico de los inversionistas o falta de experiencia en el campo. Pensando en lo expuesto es que nace la idea de crear un estudio de factibilidad para la creación de un centro de asesoría contable, tributaria,

financiera a nivel público y privado en la ciudad de Chiquinquirá, tomando como punto de partida la formación de un estudio de mercados, de un componente técnico, administrativo, legal, social, ambiental, además de obtener una evaluación financiera y económica que le permita al futuro empresario, la toma de decisiones en todos los ejes de trabajo. El estudio como tal, pone a prueba los conocimientos adquiridos en el proceso de formación profesional, teniendo en cuenta que la Contaduría Pública, se constituye en un punto de trabajo importante para que el inversionista tome las decisiones que estime pertinentes, siendo desde luego un trabajo mancomunado con la metodología existente, sin desconocer la asesoría en temas financieros, contables y tributarios. (Morato, 2017)

1.2 Marco Teórico

1.2.1 Proyecto

El proyecto es un punto importante, es la definición y caracterización de una idea central, por tanto, la investigación se basa en fuentes bibliográficas, a continuación, desglosa el criterio de varios autores y el aporte personal de la investigación.

La Escuela de negocios de la universidad de España define el término proyecto como la planificación o concreción de un conjunto de acciones que se van a llevar a cabo para conseguir un fin determinado, objetivos concretos. Existen diferentes tipos o clasificaciones de proyectos, entre los que podemos destacar los de tipo productivo o empresarial, buscan beneficios económicos, y los de tipo público o social, lo que pretenden es mejorar la calidad de vida de las personas. Independientemente del tipo de proyecto, todos tienen una característica común, y es que buscan dar respuesta a una necesidad. (Universidad de España, NA)

Para (Montealegre, 2008) un proyecto es un conjunto articulado que tiene coherencia en las actividades que va orientado para alcanzar uno o varios objetivos, basado en metodologías definidas con la cual se precisa un equipo de personas, al igual que otros recursos calificados como un presupuesto, programación de tiempo, entre otros parámetros.

Según (Valdez, 2016) un proyecto es una herramienta o instrumento que busca recopilar, crear y analizar en forma sistemática a un conjunto de datos y varios antecedentes, para obtener los resultados esperados, siendo la búsqueda de una solución inteligente al tener el planteamiento de un problema sin importar el tipo de proyecto.

El proyecto es planificar las acciones que se ejecutaran, cuenta con un conjunto de actividades, mismas que se relacionan para producir un bien o servicio, con la capacidad de resolver problemas y satisfacer necesidades, teniendo en cuenta el tiempo y presupuesto, la finalidad de cualquier proyecto es cumplir con objetivos, cronograma y producto final.

1.2.2 Fases del proyecto

Después de identificar que es un proyecto, es fundamental enlistar las fases por las que debe sustentarse dicho proceso;

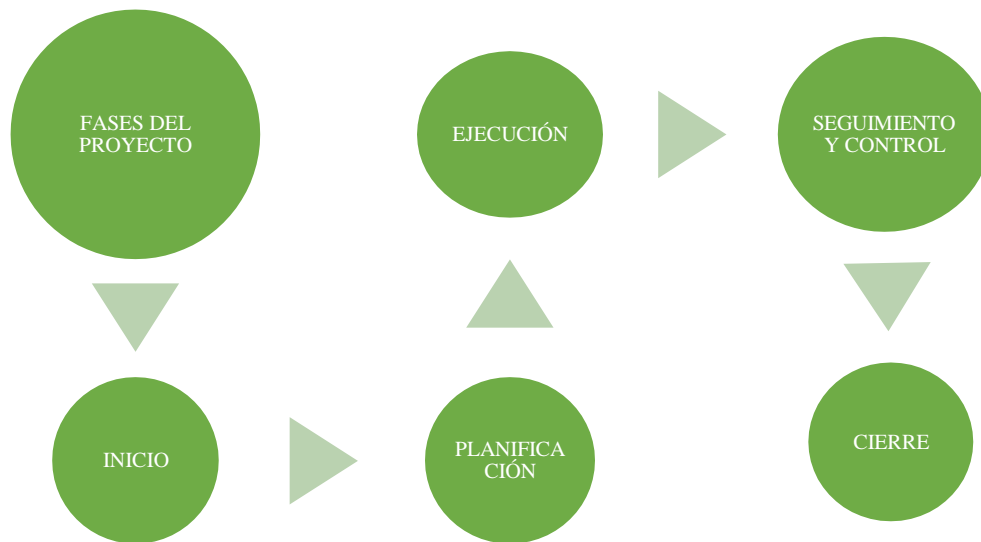


Gráfico 1-1: Fases del proyecto

Fuente: Word

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

- Inicio, es importante en el ciclo de vida del proyecto para definir el alcance, selección del equipo de trabajo, compartiendo la visión con los grupos de interés y propone alcanzar el compromiso y apoyo de estos.

Para lo cual es imprescindible elaborar el plan de proyecto, con la descripción de la razón de ser, costos y solución al mismo; llevar a cabo el estudio de viabilidad el cual permite identificar cuan probable es que una o más soluciones satisfagan los requisitos de negocio establecidos aplicando claridad a la toma de decisiones; por otra parte la definición de proyecto con la descripción de la visión, objetivos, alcance y resultados, de igual forma los grupos de interés y responsabilidades; nombramiento del equipo de trabajo, mismo que permite definir los objetivos y responsabilidades en la ejecución del proyecto y su localización en la estructura organizacional, sumando a ello la obtención de información suficiente de habilidades, experiencia y cualificaciones necesarias para cumplir cada función; Revisión de la fase, es básicamente la medición en cuanto a los logros

alcanzados por el equipo de trabajo, y si es prudente continuar con la siguiente fase del proyecto. (School, 2013)

- Planificación es considerada la más compleja del proyecto porque se debe calcular las necesidades de personal, recursos, materiales y equipos, mismos que deberán ser previstos en base al tiempo que se estipule, cabe recalcar que el ámbito administrativo juega un rol fundamental en cuanto a la planificación de contratación y adquisición, todo ello para crear una hoja de ruta que permita al director de proyecto orientar sus esfuerzos al objetivo final. A breves rasgos esta fase tiene como fin establecer un alcance total del esfuerzo, definir los objetivos, planear las acciones necesarias para dichos objetivos y prever la documentación necesaria para dar vida al proyecto.

Como tal se debe crear el plan de proyecto inicial, plan de comunicación, plan de gestión de los recursos, plan de gestión financiera, plan de gestión de la calidad, proyecto de análisis de riesgos, plan de aceptación, plan de compras y gestión de proveedores para culminar con la revisión de la fase. (School, 2013)

- Ejecución, se despliega en base a la fase anterior, emite una comunicación eficiente para garantizar un mayor control en el progreso y los tiempos establecidos, es de vital importancia monitorear la evolución de los recursos, presupuestos y tiempo, teniendo como base la gestión de proyectos.

Esta etapa debe tener en cuenta el riesgo, recursos, eventos, gastos, actualizaciones y modificaciones que se presenten. (School, 2013)

- Seguimiento y control, se basa en los procesos óptimos para realizar el seguimiento, revisión o monitorización del progreso de todo el proyecto, es una fuente para detectar errores o desviaciones de forma anticipada, y destacar las áreas en las que se requiere un mayor cambio en la planificación, todo esto se asocia a la ejecución, ya que debe tener una interrelación por la importancia y el valor crítico del proyecto. (School, 2013)

Es necesario la actualización y seguimiento de los instrumentos de gestión de proyecto, definir y establecer los indicadores clave de gestión que aportaran métricas sobre las variables más relevantes a controlar, monitorización de los indicadores clave de gestión, comunicación de desviaciones,

planificación y puesta en marcha de acciones correctivas y culmina con la creación de un plan de contingencia.

- Cierre, es la unión de todos los procesos con orientación a dar por finalizado formalmente el proyecto y las diversas obligaciones que se contrajeron de forma inherente, una vez establecido este punto se puede considerar que el proyecto ha concluido.

Es preciso evaluar cada actividad y fase del proyecto, hacer una valoración del plan en conjunto, llegar a acuerdos con el cliente sobre todos los puntos a tratar, formalizar la aceptación del proyecto, transmitir la información u formación complementaria acordada, organizar la salida de los equipos de trabajo y por último entregar la documentación del proyecto al cliente.

1.2.3 Proyecto de factibilidad

Herramienta importante que se basa en orientar las decisiones en cuanto a continuar o abandonar un proyecto, todo el proceso se aplica en la parte operativa, para conocer la viabilidad, si es oportuno y si permitirá contar con beneficios.

Arias citado en (Moya, 2002), define al proyecto de factibilidad como la organización de ideas y actividades planificadas, que tienen como propósito cumplir un objetivo, mismo que se plantea como una sucesión de actividades que dependen del tipo de proyecto, de acuerdo con las necesidades del gestor de este.

El autor (Gutiérrez, 2003), menciona que un proyecto de factibilidad es un plan a futuro el cual se compone de estrategias con varios propósitos, que estima sus objetivos específicos, introduciendo un cambio en la forma de pensar y relacionarse de los grupos de interés.

Según (Peña, 2007) se entiende por proyecto de factibilidad, al análisis que se realiza para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo y cuáles son las estrategias para implementar y obtener éxito.

Para (Blanco, 2007) El principal objetivo del proyecto de factibilidad es determinar la viabilidad social, económica y financiera, haciendo uso de varias herramientas contables y económicas para

alcanzar un punto de equilibrio e identificar cual será el valor agregado, teniendo en cuenta la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VAN)

1.2.4 ¿Qué es factibilidad?

Se estima que la factibilidad es una proyección a futuro, la cual se focaliza en la creación de un plan estratégico, con propósito y objetivos específicos para cumplir con éxito la idea de negocio.

Por tal motivo es imprescindible determinar los tipos de factibilidad existentes:

1.2.4.1 Factibilidad técnica

Para (Blanco, 2007) estipula que la factibilidad técnica determina la infraestructura necesaria para desarrollar el proyecto y especificar la capacidad instalada, la que se utiliza dentro de la organización, tomando en cuenta el costo generado en cuanto a la inversión y operación.

Según (Peña, 2007), menciona que la factibilidad técnica es una valoración al equipo y diferente software que se encuentran disponibles y cuentan con las capacidades técnicas requeridas, teniendo por cada alternativa una interfase, entre los sistemas actuales y nuevos, para conocer la experiencia técnica del personal.

Estima las condiciones técnicas de un proyecto o producto para indagar qué medios técnicos requiere. Por lo general este proceso se centra en el hardware y software disponibles a ser manejados en planificación. La factibilidad técnica no se completará sino hasta realizar la misma evaluación técnica en la empresa, para establecer las capacidades técnicas de la organización y llevar a cabo la implementación del proyecto hasta su culminación durante el tiempo estimado. (Arias J. , 2016)

1.2.4.2 Factibilidad legal

Valora el cumplimiento del proyecto con las estipulaciones legales pertinentes para su adopción. También expone aspectos éticos. (Arias J. , 2016)

Según (Varas, 2019) la factibilidad legal es la determinación de infracciones, violación o responsabilidad legal, en los que podría incurrir al desarrollar el proyecto, como puede ser la transgredir las normas y estándares establecidos en un problema común.

El autor (Arias E. , 2020) plantea que la factibilidad legal es la realización de un análisis y evaluación de un proyecto para confirmar el cumplimiento de los requisitos jurídicos necesarios para el del mismo funcionamiento, ocupándose de aspectos que guarden relación en cuanto a normas, leyes y reglamentos.

1.2.4.3 Factibilidad operativa

Según (Baca, 2001), la factibilidad operativa es un referente para identificar las actividades que facilitan alcanzar la meta propuesta, determinar el capital humano y procesos necesarios, permite reconocer aquellos recursos tangibles para la implementación del proyecto, centrando su atención en factores como planta física, localización, equipo, instalaciones, entre otros.

Decreta qué tan bien se ajusta la implementación de un proyecto a la distribución organizacional de la firma. Planear la factibilidad por anticipado de un proyecto manifiesta las siguientes preguntas:

¿Cuándo vence el proyecto?

¿Hay obligaciones legales relacionadas con el cronograma?

¿Dentro de qué tiempo es factible el proyecto?

¿Son alcanzables los plazos?

Es la apreciación sobre el tiempo solicitado para la transferencia del producto y si este aún será imprescindible después de ese tiempo. (Arias, 2016).

(Varas, 2019), identifica a la factibilidad operativa como aquellos recursos donde intervienen actividades (procesos) que dependen del capital humano, involucrados durante la ejecución del proyecto, en esta etapa identifican procesos primordiales que permite alcanzar el objetivo, contando con lo necesario para culminar el proyecto.

1.2.4.4 Factibilidad económica

Para el autor (Peña, 2007), la factibilidad económica hace referencia al análisis de costo beneficio asociado a las alternativas del proyecto, para ejecutar la comparación de estos y seleccionar el más conveniente para el proyecto, primando que los beneficios sean mayores a los costos, esto determina de que forma la organización empleara sus recursos económicos.

Se ejecuta un estudio para estimar cuánto tiempo será necesario para que el proyecto alcance el punto de equilibrio. Cada proyecto tiene un valor monetario y es responsable saber cuándo estima lograr el rendimiento. Además, procurar el capital preciso para concluir el proyecto (Fajardo, 2016)

Según (Varas, 2019), la factibilidad económica hace referencia a los recursos monetarios que son primordiales para desarrollar las actividades o procesos que requiere el proyecto, se conforma como el elemento más importante, mediante el mismo se solventa las carencias, por lo tanto, es más compleja su adquisición y requiere de actividades adicionales cuando no se cuenta con ello.

1.2.5 Fases del proyecto de factibilidad

De acuerdo con (Cordoba, 2006) Un proyecto es una actividad humana de carácter temporal, que tiene un principio y fin y que está encaminada a cumplir un objetivo. Los proyectos suelen ser interdisciplinarios y según el escenario en donde se desarrollen pueden tener menor o mayor grado de incertidumbre.

Según el Project Management Institute (PMI), un proyecto es “un esfuerzo único, temporal, emprendido para crear un producto o un servicio único. El resultado final buscado puede diferir con la misión de la organización que la emprende”

(Miranda, 2005) hace mención en cuanto al origen de los proyectos, mismos que dependiendo de las necesidades de las organizaciones, naciones o regiones generan proyectos por las oportunidades de negocio que se presentan buscando la optimización de los recursos, en especial los financieros. Las administraciones públicas generan proyectos cuando surgen necesidades de la población, puesto que utiliza dinero y recursos públicos con la generación de transferencias de orden económico. Prevalece lo común a lo particular. Por otra parte, los proyectos de inversión extranjera y de ámbito macroeconómico permiten la generación de proyectos que aporten al desarrollo de los países.

1.2.6 Fases de la preparación del proyecto

Con la definición del ciclo de un proyecto, es necesario revisar cada fase:

1.6.1 Fases de un proyecto

(Sanin, 2007) Hace referencia a que las fases del proyecto se basan independientemente del alcance, nivel de complejidad o incertidumbre, los proyectos pasan por tres fases para su formulación y posterior evaluación: la fase de preinversión en donde se plantea el problema y se definen los objetivos, es la evaluación previa. Se continúa con la fase de inversión o ciclo primario en donde ya está definido el problema y busca las posibles alternativas para la solución y ejecuta el proyecto.

Una vez esté seleccionada la mejor o mejores alternativas da paso a la fase de operación o implementación también llamado ciclo secundario, donde asignan los recursos necesarios para la ejecución del proyecto y realiza la operación. Durante estas fases el gerente de proyecto tiene la función de controlar, monitorear y evaluar los resultados.

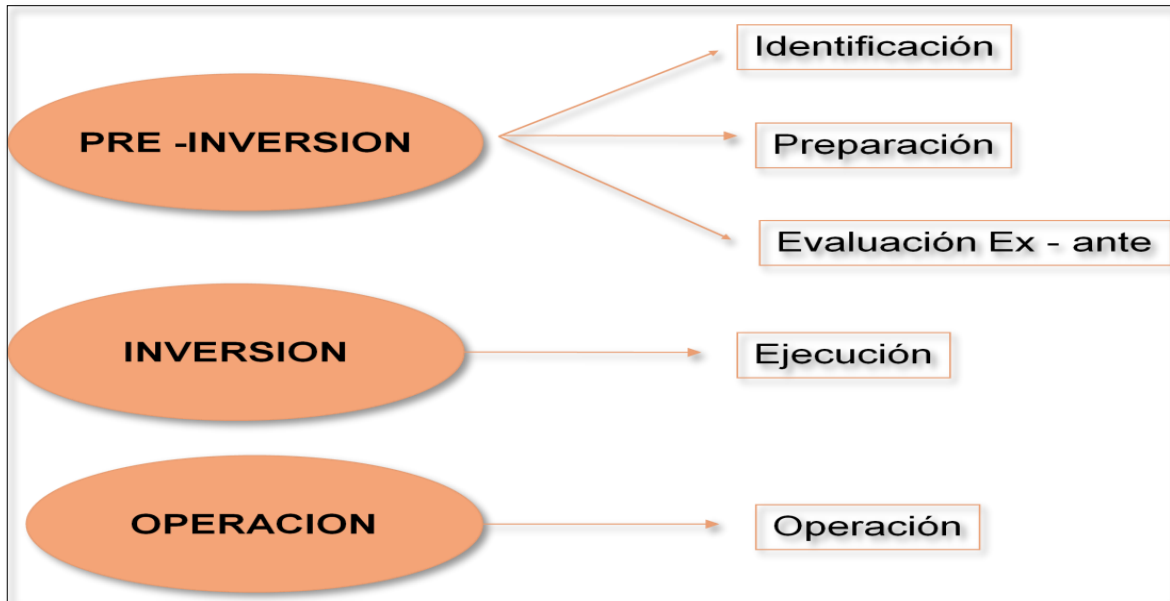


Gráfico 1-2: Pasos del proyecto

Fuente: Economipedia, 2018

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

A continuación, se presenta detalladamente la descripción de cada una de estas fases

1.6.1.1 Pre-Inversión

(Miranda, 2005) Hace énfasis que en la etapa de preinversión es en donde identifica, formula y evalúa el proyecto, es decir, donde define la factibilidad de este.

La etapa de preinversión se divide en cinco subetapas que son:

- Idea
- Perfil
- Prefactibilidad
- Factibilidad.

(Miranda, 2005) detalla que cuando inicia un proyecto se recopila información de entorno, localización, actores, tecnología disponible, lo cual significa que existen mayores niveles de incertidumbre. A medida que se avanza sobre esta información la incertidumbre baja, pero comienza a incurrir en algunos costos que hacen parte del desarrollo del proyecto. Entonces se encuentra una relación entre costo e incertidumbre que a medida que se adelanta el proyecto la incertidumbre va disminuyendo y a medida que se va gestionando en el proyecto los costos van aumentando. Dicha relación se evidencia en las figuras a continuación:

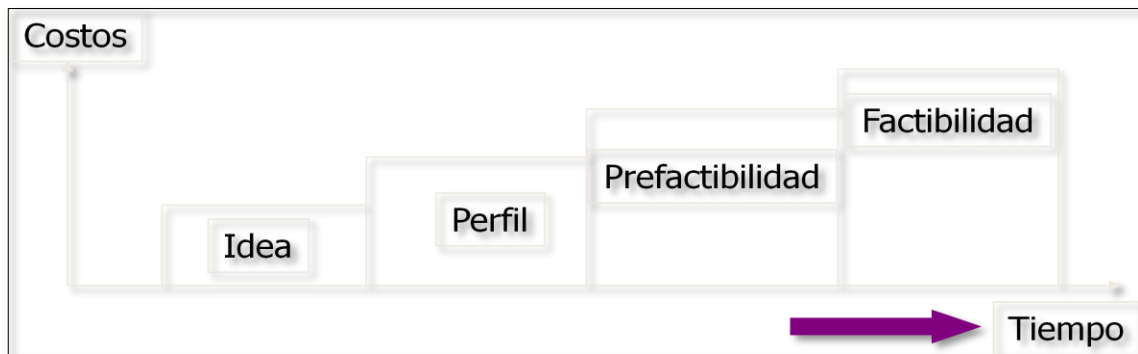


Gráfico 1-3: Costos-Preinversión

Fuente: Economipedia, 2018

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

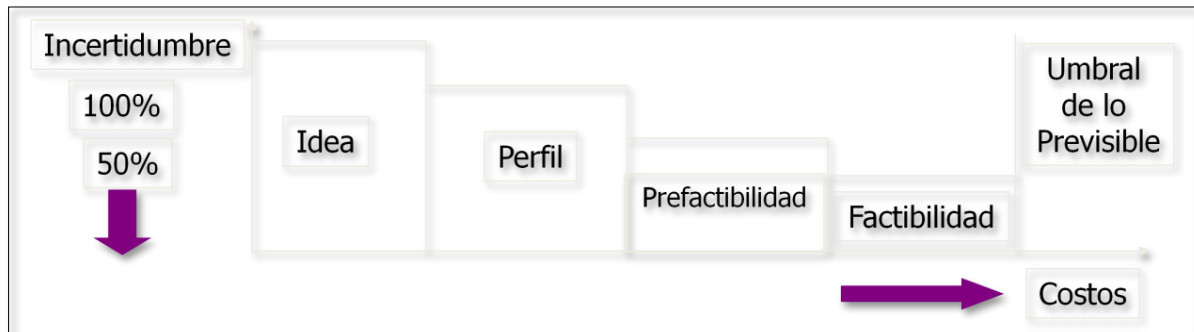


Gráfico 1-4: Incertidumbre

Fuente: Economipedia, 2018

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

1.6.1.2 Idea

(Murcia, 2009) Se enfoca que la etapa de Idea de un proyecto detecta el problema que surge de una necesidad individual o común. El equipo del proyecto se reúne y genera una lluvia de ideas como posibles soluciones al o los problemas. Basados en los registros históricos y la experiencia se puede determinar un modelo que muestre los costos de los análisis y estudios previos. Si fuera necesario se evalúa la consecución de terrenos o construcción de infraestructura, así como el equipo técnico y humano que podría llegar a emplear.

Deben hacer indicaciones acerca del tipo de proyecto, recalca (Murcia, 2009) del tipo de recursos que se utilizará, tecnología a emplear, mercado destino de la producción, posible localización y los impactos económicos, sociales y ambientales que genere el proyecto.

Con esta información se puede determinar en primera instancia la conveniencia de llevar a cabo la inversión.

1.6.1.3 Perfil de un proyecto

Para (Murcia, 2009) Una vez obtenida la información preliminar se concreta y optimiza toda la información obtenida en la etapa de idea. Hay una refinación o descarte de la idea preliminar.

1.6.1.4 Estudio de prefactibilidad

(Sanin, 2007) Da a conocer que la etapa de prefactibilidad o conocida también como anteproyecto. En esta etapa nacen los antecedentes del proyecto y se hace una evaluación financiera para determinar la viabilidad y conveniencia financiera del proyecto más detallado; se empieza a hablar de aspectos técnicos y organizativos para la ejecución de este. Hay una identificación y estimación aproximada en forma desagregada de los costos y beneficios del proyecto y de la magnitud de las inversiones y las posibilidades de financiamiento.

1.6.2 Factibilidad

(Sanin, 2007) Es el nivel más profundo en la identificación de proyectos. Se reducen los márgenes de error y la incertidumbre considerablemente gracias al nivel de detalle. Se enfoca a la evaluación y el análisis de la alternativa más atractiva de las generadas durante esta fase.

Se toma la decisión de llevar a cabo el proyecto.

1.6.3 Proyecto

(Sanin, 2007) Cita que al final se plasma la idea, analiza en detalle el resultado de la factibilidad y revisa si los objetivos planteados desde el inicio se están plasmando en la ejecución del proyecto. Para la elaboración de los diseños definitivos, concluye por medio de la evaluación Ex Ante y procede a la inversión.

1.2.7 Inversión del proyecto

(Cordoba, 2006) Estima el enfoque en la inversión o ejecución para la implantación del proyecto, añadiendo la generación del cronograma de inversiones y trabajo.

Lleva a efecto las inversiones e implementa la tecnología escogida basados en una óptima gestión del talento humano mediante el cuadro organizacional que permita la administración integrada del proyecto, siendo capaz de empezar la producción del bien o servicio para el cual fue concebido. El gerente del proyecto debe estar atento a las necesidades inherentes que surjan durante la

implementación de este. Esta etapa culmina cuando se pone en marcha el proyecto.

1.2.8 Operación del proyecto

(Murcia, 2009) Subraya que esta etapa es la institucionalización del proyecto. Ya existe el bien o servicio cubriendo la necesidad, el objetivo fue cumplido. Sin embargo, esto no significa que el gerente deba bajar la guardia sobre el control; por el contrario, debe estar atento a los cambios financieros y de tiempo, a la calidad, los impactos socioeconómicos y ambientales, a la operación misma del proyecto. En conclusión, el gerente de proyecto debe estar en constante retroalimentación en cada una de las etapas del ciclo de vida.

1.2.9 El Ciclo del proyecto

El autor (Murcia, 2009) define que un proyecto necesita atención cada día para reducir el riesgo a la confusión y el desorden, pero también necesita dirección del gerente para asegurarse que empiece y termine de acuerdo con el cronograma. Así pues, el comienzo del proyecto está encaminado a que el gerente encuentra la forma de controlarlo a lo largo de la vida útil y su fin encaminado al producto resultante para suplir las expectativas.

Según (Murcia, 2009) determina que durante el ejercicio de las actividades de la Ingeniería se presentan situaciones problemáticas que ponen en funcionamiento todo el intelecto y las competencias del equipo a cargo. Es entonces cuando se identifica el problema, se encuentran sus causas y consecuencias, generan alternativas posibles para darles solución. Una vez generadas las alternativas estudian su viabilidad y conveniencia para generar el plan de implementación con un presupuesto, una programación, estándares de calidad, es decir nace un proyecto. A esta primera etapa se le llamará factibilidad, es decir, dar a conocer si será capaz de solucionar el problema que lo origina (evaluación ex ante).

Para el intérprete (Murcia, 2009) dice que concluida la ejecución se empieza la implementación y operación del proyecto. Se torna palpable el bien o producto a generar. Observa cómo se materializa la idea y de acuerdo con el comportamiento de producción realizan los ajustes necesarios para llegar a las metas establecidas desde el principio. Quien ejecuta el control en esta etapa es la gerencia de operaciones.

Luego de observar durante un tiempo prudencial los resultados de la ejecución del proyecto, se llega a la evaluación ex post, en donde se evalúan los resultados e implementan los ajustes necesarios por medio de retroalimentación que pueden llevar a mejorar, variar o cambiar los objetivos planteados del proyecto.

Un proyecto puede ser visto según (Cordoba, 2006) como “un proceso de “compra de certidumbre”. Esto significa el paso de una etapa a la otra, y en particular de cada subetapa de la preinversión a la cual se sujeta, está dado no sólo por la bondad del proyecto sino también por los beneficios de un estudio más profundo que permite reducir la incertidumbre, mismos que deben superar a los costos de este”

1.2.10 Consultoría

De acuerdo con Cohen (2003) la consultoría es el proceso de analizar comportamientos e información para dar consejos o prestar otros servicios de naturaleza profesional a cambio de una retribución. Bajo este concepto algunos expertos (Gersicket al, 1997; Rodríguez & Rodríguez, 2008) expresan que, antes de cualquier acción, los consultores deben ayudar a corregir relaciones deterioradas y apoyar el aprendizaje de otras formas de comunicación, además del establecimiento de confianza en el sistema familia – empresa. (Basantes, 2013)

El autor (Fleitman, 2012) menciona que la auditoria puede enmarcarse como un servicio al cual los propietarios o funcionarios de las empresas pueden recurrir si tiene la necesidad de ayuda o asesoría en la solución de diversos problemas y para la implantación de procesos de mejora continua.

Según (Vega, 2016) define a la consultoría como un servicio profesional que origina propuestas y sugerencias a los empresarios, para resolver los problemas prácticos que se generan dentro de la organización, depositando su confianza en profesionales internos o externos, que tienen como finalidad solventar las necesidades y se adaptan a los planes estratégicos, a través del asesoramiento y recomendaciones del consultor.

Para (Cuevas, 2016) determina que la consultoría es un servicio profesional, donde los propietarios y directores organizacionales, incluso una persona recurre cuando tiene la necesidad de ayudar o

asesorar a las empresas, para generar soluciones eficientes a sus problemas con su entorno y giro empresarial

1.2.10.1 Características de la consultoría

La consultoría tiene como objeto resolver problemas empresariales a través del conocimiento, capacidad y experiencia del consultor, de esta forma busca analizar y dar solución a problemáticas del entorno empresarial.

1.2.10.2 Elementos fundamentales del proceso de consultoría

Según (Milan, 2002), especifica que un consultor puede emitir cinco propuestas y conclusiones en base a dos dimensiones para presentar a los clientes, en pocas palabras cuando el consultor es eficaz indica que ha abordado las dos dimensiones esenciales del cambio:

- Dimensión técnica; vinculación de la naturaleza de la gestión con el problema de la empresa que debe afrontar para analizar y resolver los problemas.
- Dimensión humana, hace referencia a las relaciones interpersonales en la empresa, teniendo en cuenta las opiniones del personal acerca del problema, de que se trata y cuál es su interés para mejorar la situación actual, manteniendo buena relación entre el consultor y cliente. (Milan, 2002).

En el mercado de la consultoría existe una variedad de enfoques, métodos y técnicas del servicio, por lo que las empresas deben buscar un consultor (a la medida), para brindar solución a sus problemas; no obstante, esta diversidad comparte un conjunto de elementos que son aplicados por la mayoría de los consultores. (Basantes, 2013)

Algunos de los elementos más importantes es la eficacia con que el consultor atiende las dimensiones de su trabajo:

- Técnico, se basa en técnicos competentes con el conocimiento base sobre consultoría en el área técnica, en el método de investigación y los problemas del cliente. (Basantes, 2013)

- Humano, se complementa con las ciencias del comportamiento, los mismo deben estar especializados en el desarrollo organizacional (DO) y en el desarrollo del capital humano (DCH). (Basantes, 2013)

Por tanto, el consultor debe abordar la dimensión técnica y humana para analizar y resolver problemáticas en torno al desarrollo de las actividades empresariales, basando su trabajo en la comunicación e interrelación con los clientes, compañeros de trabajo, colaboradores y partes relacionadas, buscando de esta forma mejorar el panorama laboral. (Roca, 2018)

1.2.10.3 Etapas del proceso de consultoría

Las etapas del proceso de consultoría en cuanto a la descripción del autor Roca:

- Etapa uno: preparación
- Etapa dos: diagnóstico
- Etapa tres: planificación
- Etapa cuatro: ejecución
- Etapa cinco: conclusión

Preparación, es necesario realizar la investigación para conocer la problemática, para lo cual, el consultor se entrevistará con el cliente, tomando en cuenta a los directivos y empleados para realizar la planificación, teniendo la cuenta objetivo a alcanzar y el plan a seguir.

Diagnóstico, ejecuta un enfoque profundo del problema encontrado, detallando la situación el diagnostico empresarial, cuáles son los riesgos en las áreas con dificultad. Es la definición y encontrar el problema central a través de un análisis previo de las causas y orientar las decisiones, enfocadas en la posible solución.

Planificación, se plantea al plan de acción para analizar las posibles soluciones, y paulatinamente incorporar los cambios pertinentes de acuerdo con la decisión del cliente.

Ejecución, se refiere a poner en práctica los planes que fueron analizados y planteados, dando como resultado una prueba definitiva con el fin de alcanzar un óptimo desempeño de calidad y confiabilidad.

Conclusión, entrega de un reporte final con toda la evaluación, los cambios sugeridos y resultados obtenidos de la ejecución de la consultoría; cabe recalcar que es necesario implementar un plan de seguimiento, puesto que esto permitirá generar la tan anhelada mejora continua en los procesos y a su vez en el rendimiento organizacional. (Roca, 2018)

1.2.11 Empresa

(Andrade, 1996) en su ejemplar denominado diccionario de economía manifiesta que la empresa es una entidad formada por el capital social, cuenta con el trabajo de su promotor, teniendo en cuenta el número de trabajadores, y su fin lucrativo con la creación de actividades industriales y mercantiles. El libro (Marketing, 1999) manifiesta que la empresa es una unidad económica que produce, transforma y presta un servicio, teniendo como razón satisfacer las necesidades de la sociedad.

1.2.12 Importancia de la aplicación de la consultoría empresarial

Proporciona recomendaciones viables y medidas apropiadas para incrementar la competitividad de las organizaciones desde varias aristas por medio de herramientas que detectan factores negativos en el desarrollo integral organizacional, manejo de conflictos en cuanto a producción, operaciones o clima laboral, esto se refleja en la productividad del negocio, dando importancia a las recomendaciones del asesor para dar el tratamiento adecuado a los recursos del negocio, lo cual busca entregar bienes o servicios innovadores a la colectividad, avizorando posibles amenazas. (Mendoza, 2020)

1.2.13 Áreas en las que se enfoca la consultoría empresarial

Para efectuar el proceso de consultoría es conveniente generar el análisis minucioso de toda la organización, es valioso dividir a la organización en nivel directivo, nivel administrativo y nivel operativo, por medio de la segmentación será más fácil identificar el problema central de cada área y como ello afecta de forma directa o indirecta a otros departamentos, desde la perspectivas de la consultoría abarca el ámbito general para de forma paulatina llegar al área específica causante del problema. Es por ello por lo que la consultoría identifica los siguientes puntos: (Hernandez, 2020)

Resolver una necesidad o problema específico,

Asistencia en diagnósticos,
Implantar o mejorar sistemas y procesos, y
Consultoría general profesional.

Resolver una necesidad o problema específico, nace de un servicio externo debido a que el empresario prevé un problema específico, pero no cuenta con el personal y tiempo para dar solución, para lo cual accede a los servicios de un asesor para enmendar los errores. (Hernandez, 2020)

Asistencia en diagnósticos, el gerente necesita de asistencia cuando detecta síntomas similares a una enfermedad, pero no conoce la causa del problema, acude a expertos para realizar el análisis de la empresa, de esta forma busca mejorar su productividad.

Implantar o mejorar sistemas y procesos, cuando la entidad necesita actualizar y mejorar el sistema o procesos contrata profesionales que provean la solución para mejorar el panorama institucional, generando realce en las operaciones que se deterioran por el tiempo.

Consultoría general profesional, la compañía requiere de especialistas multidisciplinarios cuando no conoce el área específica del problema, pero detecta que los resultados no son óptimos en cuanto a la planificación.

1.2.14 La consultoría en Ecuador

La consultoría es un servicio de asesoría que sirve como herramienta para explotar la productividad de empleados, identificando problemas de los mismos y generando soluciones para alcanzar niveles de rentabilidad organizacional, de ello se desprende la garantía en los resultados, construcción de reputación y honorabilidad de los especialistas, buscando como finalidad mayor alcance comercial, en Ecuador las asesorías con mayor demanda son aquellas en las que el asesor visita las organizaciones por un corto tiempo para identificar los posibles errores y capacitar a los gerentes con nuevas prácticas y mejorando el trabajo en equipo; (Basantes, 2013)

- Ha sido creciente mientras las condiciones del mercado nacional son cambiantes y la búsqueda de oportunidades en cuanto al mejoramiento, convirtiéndose en un presupuesto amplio para las empresas del sector de servicios de consultoría.

- En la actualidad la consultoría es reconocida como un negocio sostenible y se incrementa cuando el gobierno central canaliza acciones para fomentar la creación de PYMES.
- Por otro lado, surgen las que se sustentan en las relaciones familiares que tienen un origen doméstico, con el objetivo de conseguir mantenerse en el mercado y sobrevivir, sin tomar en cuenta el análisis de costo oportunidad, la inversión, el capital, mercados y rentabilidad.
- Según (Arboleda, 2017), menciona que las Pymes se concentran en las ciudades de mayor desarrollo como Quito y Guayaquil, siendo el 77% de los establecimientos, mientras que en Azuay, Manabí y Tungurahua el 15%, y culmina con el 8% que se distribuye en las demás provincias, las pymes son empresas que poseen gran importancia en cuanto a la generación de empleo y tornándose en un motor económico nacional, surge la idea de implementar herramientas para mejorar sus operaciones, puesto que su fuerza laboral es del 60% con tendencia creciente.

Un consultor ecuatoriano debe informarse constantemente sobre la situación empresarial, manejo del mercado, nuevas tecnologías e innovaciones en cuanto a procesos, las nuevas estrategias comerciales, sumado a esto el perfil profesional que el mismo debe tener a fin a las necesidades del mercado, para lo cual ser dinámico y contar con las habilidades inherentes a sus funciones es necesario para promover el rendimiento a sus clientes.

1.2.15 Asesoría

Es una actividad fundamentada en la prestación del servicio, especializado y sostenible por medio de la capacidad, experiencia, conocimientos prácticos y teóricos de los profesionales que lo integran. (Agullo S. , 2016)

Una asesoría es fuente de información en base a documentos gestionados por los profesionales en la rama, que aportan valor añadido a los usuarios del servicio.

1.2.16 Administración

Según (Reinaldo, 2002), manifiesta que la administración es un conjunto de actividades dirigidas a aprovechar los recursos de forma eficiente y eficaz, teniendo en cuenta los diversos objetivos y metas que tiene la organización.

Para (Coulter, 2005) define a la administración como la coordinación de las actividades de trabajo de acuerdo con el modo en que se va a realizar, para que el mismo sea eficiente y eficaz para las personas y mediante ellas.

(Chiavenato, 2004) Define a la administración como el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para cumplir los objetivos organizacionales.

La administración se fundamenta en planificar, organizar, dirigir y controlar el uso que se les otorga a los recursos a las diferentes actividades de trabajo, teniendo como objetivo primordial lograr las metas de la organización en forma eficiente y eficaz.

1.2.17 Sector empresarial ecuatoriano

La evolución empresarial ha sido constante en Ecuador, se conoce que en la última década el número de empresas ha sido del 3%, en su gran mayoría se desarrollaron en el sector PYMES, antes de analizar el desarrollo y las diversas condiciones empresariales se definirá de acuerdo con su tamaño y como se divide.

Tabla 1-1: Colaboradores

Tipo	Cantidad de colaboradores
Microempresa	Hasta 10
Pequeña empresa	Hasta 50
Mediana empresa	De 50 a 99
Grandes empresas	Mas de 100

Fuente: Supercias.gob.ec, 2020

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

Para el autor (Arboleda, 2017) , las pymes ecuatorianas se encuentran en constante competencia en cuanto al desarrollo con las empresas existentes en Colombia, teniendo como evidencia el nivel de

competitividad que tiende a disminuir a la par con la reducción de su tamaño, exponiendo falencias en cuanto al nivel tecnológico, mano de obra poco calificada, servicios y productos carentes de diferenciación y en su mayoría orientados únicamente a satisfacer el mercado interno. En contexto es una muestra idónea para la creación de consultoras, cabe recalcar que el mercado cuenta con muchos competidores que pugnan por una porción de este, teniendo en cuenta la demanda y aspectos estratégicos en la creación de negocios orientados al crecimiento sostenible.

1.2.18 Análisis Pestel de la consultoría en Ecuador

El análisis PESTEL es una herramienta que estudia el entorno en el que se ubica la empresa a través del análisis de diferentes factores, la palabra pestel es un acrónimo que hace referencia a seis factores que influyen en la empresa desde el exterior, pero que se encuentran fuera del control de esta, cabe recalcar que dichos factores se relacionan de acuerdo con los cambios que presente cada uno afectando el entorno competitivo en el que desarrolla sus actividades la empresa.

Tabla 1-2: Análisis PESTEL

Siglas	Componentes
P	Factores políticos: políticas impositivas (próximos sufragios), irregularidades sobre el empleo debido a la pandemia creación de nuevos impuestos, inestabilidad gubernamental
E	Factores económicos: desajustes en el ciclo económico, nuevos tipos de intereses sobre préstamos para emprendimientos, tendencia creciente en torno al desempleo, variación en la oferta monetaria, inflación y pocos ingresos disponibles.
S	Factores socioculturales: evolución demográfica, distribución de la renta, diversidad en la movilidad social, cambios en el estilo de vida debido a la emergencia sanitaria, educación, salud, entre otros.
T	Factores tecnológicos: poca inversión en el gasto público en cuanto a investigación metodológica, poca inversión en la industria tecnológica, desarrollo de nuevos servicios, disminución en la velocidad de la transferencia tecnológica.
E	Factores ecológicos: incrementos en leyes y normativas de protección ambiental e implementación de políticas ambientales.
L	Factores legales: inestabilidad en la legislación general, nuevas leyes en el sector de la consultoría y reformas en la legislación mercantil.

Fuente: Ingenio empresa, 2019

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

1.2.19 Economía de Quito

Mediante los resultados emitidos en 2018 por el instituto nacional de estadísticas y censos (INEC) y el Banco Central del Ecuador, Quito es la capital económica del país puesto que concentra el 25.34% del valor agregado bruto nacional, lo cual se transforma en USD 23.5 millones, seguida por Guayaquil con el 21.94%, la Carita de Dios alberga el mayor número de negocios e inversionistas dando empleo a cerca de 600 mil personas vinculadas especialmente a los servicios, el cantón Quito perteneciente a la provincia de Pichincha es la más representativa económicamente ya que con el pasar de los años obtuvo más porcentaje de capital por las leyes que fomentaron la industria, permitieron que diversas empresas operen en el lugar. De acuerdo con el Banco Central del Ecuador en 2016 Quito cuenta con 51.6% en las actividades públicas, 42.5% en actividades financieras, culmina con el 39.5% en actividades profesionales, determinando que se especializa en prestación de servicios a nivel nacional. (Iza, 2018)

Es por tan motivo que Quito se encuentra en crecimiento económico debido a factores como la producción, educación, talento humano, infraestructura, acceso a financiamiento, entre otros, ya que en los últimos años ha tenido un auge en ventas y una economía sostenida debido al manejo del gasto público y al crecimiento del aparato estatal, denominado como un incentivo para las industrias relacionadas con servicios profesionales y consultorías. Al efectuar una comparación nacional entre ciudades la posición competitiva de Quito es alta, debido a las empresas que integran el mercado laboral. (Iza, 2018).

1.2.20 Pasos para generar la propuesta del proyecto de factibilidad

La óptica plasmada en el proyecto emplea procedimientos que engloban un plan de negocios que aspira la examinación colectiva de la definición y el desarrollo de los siguientes análisis: Análisis administrativo, Análisis técnico, Análisis de mercado, Análisis financiero y Análisis legal, con el fin de alcanzar información suficiente para determinar las decisiones en cuanto a generar un proyecto, y su posible puesta en marcha.

1.2.20.1 Análisis administrativo

La filosofía empresarial está definida por (Garcia, 1994), como la asimilación del entorno y la cultura por medio de valores fundamentales que tienen el propósito de evidenciar que hace la organización y que ofrece a sus clientes.

1.2.20.2 Idea de negocio

La idea de negocio es plasmada por (Becerra, 2013) como la creación de un producto o servicio que deseo ofertar al mercado, para lo cual debe cautivar a la clientela y tener un beneficio económico, esto integra la coyuntura de negocio, permitiendo definir el éxito o no de la organización. Pero esto no se centre únicamente en tener una buena idea a más de ellos es imprescindible estimar y verificar la viabilidad, por tanto, debe concretar la idea del negocio y especificar de la forma más concreta posible.

1.2.20.3 Nombre de la empresa

Según el blog (Negocios, 2017) el nombre de una empresa es una denominación que otorga la facultad a manejar cualquier signo o apelativo como distintivo de una empresa específica, permite diferenciarlas de otras en especial cuando ejecutan operaciones semejantes o tienen alguna afinidad.

1.2.20.4 Logo

Según el blog de (Rivas, 2019) la terminología “Logo” proviene del vocablo griego Logos que da la connotación “palabra” y es la muestra visual de la marca, misma que permite la identificación generando reconocimiento y diferenciación. El logo está conformado por componentes de carácter tipo gráficos o gráficos, dicha mezcla y concepción deben entregar un mensaje claro y directo notificar un conjunto de valores y asociaciones que le agregan valor para transformar la visión y entendimiento de una organización.

1.2.20.5 Eslogan

Según (Rivas, 2019) es la expresión u oración corta y fácil de tener presente, es una terminología proveniente del inglés cuyo significado es guerra, lo cual identifica a un determinado grupo. Esto se denomina el lema institucional que se utiliza para crear publicidad como una frase distintiva que tiene como objetivo generar confianza con el público y a quien va dirigido el mensaje

1.2.20.6 Misión

(Roncancio, 2019) Determina que la misión es la explicación del punto de vista e intención de la organización, es una presentación rápida de por qué existe la organización, misma que se refleja en una o tres oraciones en la cual explica que hace la compañía a quien le sirve y que diferencia a esta de sus competidores. La misión se utiliza para generar orientación, dirección e iluminación a los colaboradores mientras que comunica a los clientes que esperar del negocio, una misión bien estructurada ayuda como filtro para desintegrar lo relevante de lo que no lo es, determina claramente cuál es el mercado para atender como será y como se llevará a cabo esto, da la pauta de la dirección establecida a toda la organización y en ocasiones se convierte en publicidad para la compañía

1.2.20.7 Visión

Se conoce que (Roncancio, 2019) menciona a la visión de una organización como el resumen hacia donde se dirige, contesta a preguntas como: ¿Qué sucederá con la empresa en el futuro?, ¿A dónde quiere llegar la organización?, explica lo que se está constituyendo y como quiere ser reconocida en un determinado tiempo.

Para crear la visión es necesario determinar la trayectoria y cuál fue el punto de partida de esta, por tanto, debe contemplar ¿Cuándo comenzó su actividad comercial y cuántos empleados tenía?, ¿Cuáles son los logros de la organización hasta la actualidad? Seguido a la historia, es fundamental revisar el presente para enfocarse como se ve la organización en la actualidad con la ayuda del análisis FODA para conocer factores internos y externos, cuál es su propuesta de valor, cuáles son los recursos financieros, colaboradores y todo lo necesario para alcanzar la estabilidad y el rendimiento, sin olvidar la salud financiera y todo lo que ello engloba. Para darle paso a la planeación futura evidenciando sus objetivos a corto, mediano y largo plazo, como sacar provecho de sus fortalezas y que le detiene en el proceso.

1.2.20.8 Valores corporativos

Según (Mejía), Los valores corporativos son componentes de la educación empresarial particular de cada compañía, dadas su singularidad competitiva, la naturaleza de su entorno, competencia, la expectativa de los clientes y propietarios. Habla de conceptos, costumbres, actuaciones, actividades o pensamientos que la empresa asume como normas o principios de conducta o que se propone tener, logrando una característica distintiva de su posicionamiento y variables competitivas. Para determinar los valores corporativos es fundamental tres elementos tales como: deseo o voluntad, la estrategia para determinar la orientación del negocio, sus competidores, el posicionamiento en los consumidores, y el tercer elemento denominado compromiso. Para alcanzar valores de la empresa, de sus empleados y del producto o servicio que se oferten.

1.2.20.9 Estrategia genérica del negocio

Para la concepción de las estrategias genéricas del negocio, el autor (Porter, 2009) establece tres estrategias para que una empresa pueda enfrentar a las cinco fuerzas que moldean la competencia en un sector y conseguir la ventaja competitiva sostenible que permita superar a sus adversarios comerciales. Para lograr ello debe tener un liderazgo global en los costos puesto que las organizaciones deben poseer la habilidad de disminuir costos en todos los puntos de su cadena de valor, generando una disminución de gastos para ofertar un precio mejor al consumidor, y por ende una mayor participación en el mercado.

La siguiente estrategia genérica se denomina diferenciación, en este apartado la empresa debe elaborar productos o servicios únicos que se perciban de esta manera por los consumidores, quienes a su vez estarían dispuestos a pagar más por adquirirlos.

Porter culmina este proceso con la estrategia de enfoque o concentración, los esfuerzos institucionales se dirigirán a satisfacer un segmento delimitado de la población, de producto o sector geográfico.

La estrategia de liderazgo en costo y diferenciación tienen como premisa procrear una ventaja en su sector mientras que el enfoque desea tener la ventaja dentro de un mercado objetivo.

1.2.20.10 Análisis FODA

Se conoce que para (Pursell, 2020) la investigación FODA es un instrumento trazado para abarcar la posición de un negocio por medio de la ejecución de un listado de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Esto se convierte en fuente de información en el ámbito organizacional en la toma de decisiones en cuanto a circunstancias casuales y futuras. Dicho análisis permite evidenciar un panorama más dilatado de la empresa.

El cometido de este proceso es detectar problemas internos y externos para encaminar los procesos que debe seguir la compañía con la finalidad de otorgar más información en cuanto a las características del negocio para sus colaboradores actuales y futuros.

La estructura del análisis FODA está compuesta por el análisis interno que son las fortalezas y debilidades de la organización que toma en cuenta la distribución organizacional, operación directa y figura financiera que interviene en el manejo de esta.

En cuanto a la valoración externa (Pursell, 2020) dice que se evalúan diversas condiciones enmarcadas en las amenazas y oportunidades, cada un depende del impacto que comprenda en las operaciones tales como factores sociales, ambientales, políticos o legales. Es determinante que una amenaza es un aspecto negativo que atañe a la empresa por lo cual deben generar un plan estratégico para corregir o prevenir los efectos. Mientras que las oportunidades son elementos positivos del entorno que tienen como finalidad atraer inversión a la organización, crecimiento de esta o beneficios.

1.2.20.11 Servicios ofertados

Según (Lamb Charles, 2002), en cuanto a los servicios ofertados define como el fruto de la adaptación del trabajo humano o mecánico a individuos u objetos, esto hace referencia a una acción, desempeño o esfuerzo que no puede ser tocado de forma física lo cual se denomina intangible.

Una sociedad para que exista a la luz de la legislación ecuatoriana requiere de su formalización a través de la elaboración de los estatutos sociales que pueden ser protocolizados mediante escritura pública o por documento privado.

1.2.21 Análisis técnico

(Benjumea, 2015), Al tratarse de una empresa de consultoría, los principales elementos técnicos para tener en cuenta son los productos o servicios para prestar, y los requerimientos del personal que debe ser contratado (consultores). Partiendo de la experiencia recogida en la prestación de este tipo de servicios, ya existen definiciones precisas de algunos de los servicios que prestaría la nueva empresa, pero deben elaborarse las especificaciones de otros servicios, que de acuerdo con el estudio de mercados tendrían cierta demanda. Para los requerimientos del personal a contratar (colaboradores) tendremos en cuenta las especificaciones de los servicios a prestar.

1.2.22 Análisis de mercado

Según (Huerta, 2016) cita a Kotler quien estima que un estudio de mercado se basa en reunir, planificar, analizar y comunicar de forma ordenada los datos de vital importancia para conocer la situación del mercado en que incursiona una organización.

Un estudio de mercado es considerado como el conjunto de procesos sistemáticos que genera datos para mejorar las diferentes técnicas en cuanto a la comercialización de uno o varios productos, dando vital importancia a proveedores, competidores, precio y canales de distribución.

Es primordial hablar de las etapas del estudio de mercado, mismo que se integra por cuatro aristas:

Etapa 1: establecimiento de los objetivos del estudio y definición del problema que se desea abordar

Etapa 2: realización de investigación exploratoria; antes de realizar un estudio formal los diversos investigadores a menudo analizan los datos secundarios para conocer la conducta de los grupos de mercado y visualizar el panorama real de este.

Etapa 3: búsqueda de información primaria; debe obtener información de diferentes fuentes como son investigación basada en la observación, entrevistas cualitativas, entrevista grupal, investigación basada en cuestionarios e investigación experimental.

Etapa 4: análisis de datos y presentación del informe; es la etapa final, desarrolla la información y la conclusión significativa para informar al responsable de las decisiones que solicito el estudio.

Fuentes para el estudio de mercado, para obtener una implementación adecuada en el estudio de mercado debe reconocer de forma clara ciertas características para conocer el comportamiento de los diversos factores de la población a la que se dirigiría el producto, las empresas deben tener en cuenta que los factores mencionados deben ser ejecutados en base a su necesidad para alcanzar el éxito al lanzar su producto al mercado. Por ello se ha clasificado las fuentes de información en primaria y secundaria.

Fuentes primaria aquellas investigadas por el personal contratado, receptadas mediante entrevistas o encuestas a clientes potenciales o existentes, a través de la facturación del negocio que es sujeto de investigación, sin dejar de lado sus operaciones, con la finalidad de detectar rasgos de interés.

Fuentes secundarias se realizadas en instituciones especializadas, por medio de recopilación de datos y documentos, obteniendo información de los sectores de interés.

1.2.23 Análisis financiero

El estudio financiero (Benjumea, 2015) pretende establecer la factibilidad financiera o no del proyecto, en este caso la empresa de consultoría bajo el modelo de negocios propuesto. Para efectos de establecer la factibilidad se tendría en cuenta las siguientes técnicas:

Valor Presente Neto (VPN) permite definir la factibilidad financiera a partir de la valoración presente de los flujos de caja futuros que puede generar el proyecto en un período no mayor a cinco (5) años. Se utiliza la tasa exigida por el inversionista para descontar los flujos y si el VPN es positivo se considera factible el proyecto.

Tasa Interna de Retorno (TIR) contrario al VPN, aunque complementario, busca determinar la tasa que iguala los flujos positivos y negativos en un período igual a cinco (5) años, y si esta tasa es superior a la tasa exigida por el inversionista se considera factible para el proyecto.

Margen EBITDA corresponde a la relación entre el indicador EBITDA (que traducido al español significa utilidades antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) se considera que un período de evaluación adecuado sería entre tres (3) y cinco (5) años.

1.2.24 Análisis legal

El autor (Benjumea, 2015) habla que la prestación de servicios de consultoría no requiere de permisos especiales, o que los mismos deban ser prestados a través de modelos jurídicos específicos. Pueden ser prestados en forma personal o a través de una sociedad. Como precisamente de lo que se trata es de evaluar la alternativa “migrar” de un modelo personal a un modelo empresarial que requiere de la contratación de otras personas (consultores), se emplea la constitución de una sociedad.

CAPÍTULO II

2 MARCO METODOLÓGICO

2.1 Nivel de investigación

Exploratorio, identificará las necesidades empresariales para la creación de una consultoría en la ciudad de Quito, deberá describir y evaluar los elementos más relevantes para satisfacer las necesidades de los usuarios y la descripción de los servicios que se prestará.

Descriptivo, el estudio busca conocer las empresas que necesitan adaptar sus esfuerzos y operaciones para mantener a flote sus actividades a pesar de la crisis económica, por tal motivo dotar de conocimientos por parte de una consultoría es imprescindible, en la actualidad las pérdidas económicas por disminución de clientes ponen en riesgo a varias organizaciones.

Método, será inductivo, ya que, tomará en cuenta conclusiones, necesidades, preferencias de las empresas y futuros clientes.

2.2 Diseño de la investigación

2.2.1 *Cuasi experimental*

Basados en la información existente de las necesidades del sector y las empresas para identificar y conocer la necesidad, beneficios de la creación de una consultoría.

2.2.2 *Enfoque de la investigación*

Fundamenta mixto, en la recolección de datos se efectuó por medio de métodos cuantitativos y cualitativos, puesto que la encuesta recogió información elaborada por cada individuo, lo cual permite cuantificar y conocer estadísticamente como fue la generación de resultados. El enfoque cuantitativo es determinar la revisión de la información de las diversas empresas, y cuál es su diagnóstico financiero, administrativo, técnico, legal para determinar como observadores e investigadores las bases de la factibilidad, es decir, la viabilidad del proyecto, su confiabilidad y beneficios esperados.

2.2.3 Enfoque cuantitativo

Es la recolección y análisis de los datos que se pueden contar de las variables, determinando la fuerza y conocimiento de las empresas, por ende, identificar la relación que pudiera existir entre las variables, al generar un resultado mediante una muestra, generando un resultado general de la población, con el estudio de las empresas y la relación con las asesorías se faculta una especificación de los sucesos administrativos.

2.3 Niveles de investigación

Inductivo, según el autor Hernández Sampieri, el razonamiento que incrementa e influye de lo general a lo específico, hasta tener un enfoque amplio del conocimiento de los resultados mediante el análisis de la premisa inductiva dando enfoque de reflexión con el fin de conocer los frutos lógicos y metodológicos.

2.4 Tipos de estudio

2.4.1 Documental

Se sabe que la investigación documental es uno de los diversos tipos indagación por medio del uso de medios oficiales de información de tipo impreso, electrónica o gráfica.

La investigación que se efectuará será de tipo documental, para llevarla a cabo se tendrá que acudir a libros físicos y virtuales, denotando un determinado enfoque más amplio sobre las teorías, otorgando conceptos y criterios de diversos autores e incluso con ayuda de la internet, siendo la misma herramienta elemental de la investigación, se compararan con el tema de estudio, de tal manera se establecerá las relaciones o diferencias respecto al tema de exploración.

2.4.2 De campo

Se faculta en la recolección de datos que se encuentren ligados a la realidad donde suscitaron los hechos, sin maquillar o dirigir las variables, otorgando un análisis a los fenómenos sociales que se presentan en la realidad mostrándose de forma natural, como investigadores no podemos manipular las informaciones, debido a que perderá la naturalidad de esta.

Al implementar la investigación de campo se efectúa el resultado de la recolección de la información, desde el punto central donde se originó el problema, en este caso localizado en San Juan de Cumbayá, Pichincha, Ecuador. La manifestación de los resultados se analizará e interpretará como fuente primaria para detallar el problema, partiendo del dialogo directo con los participantes del estudio hasta el conocimiento de la situación real.

2.5 Población y muestra

2.5.1 Población

Determina que la población se presenta como un fenómeno de estudio en el cual se conoce el total de unidades que se analizaran de forma integral, por ende, cuantificarlos es importante para llevar a efecto un estudio completo de las entidades que participan, cuentan con características y se conoce como población. (INEC, 2010)

Para conocer la muestra se debe contar con un universo en este caso la parroquia San Juan de Cumbayá de la provincia Pichincha es de 30.000 a 2010 según el INEN, otorgando una población objetivo a los individuos económicamente activos, en el intervalo de 30 a 55 años, de género masculino y femenino, de clase media. (INEC, 2010)

2.5.2 Muestra

Conocimiento de la muestra como la parte de un conjunto o universo en el cual se llevará a cabo la investigación, con la implementación de varios pasos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra, ya que esta representa la población.

Tabla 2-1: Determinación de la muestra

N.º Tamaño de la población o universo	30.000 (habitantes)
K: es una constante que depende del nivel de confianza	(1,96)
E: es el error muestral deseado	(0,05)
p: es la proporción de individuos que posee	(0,50)
q: Esa característica, es decir, es 1-p.	(0,50)

N: es el tamaño de la muestra	(379)
--------------------------------------	-------

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

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

$$n = \frac{30.000 * 0,5 * 0,5}{(30.000 - 1) \left(\frac{0,05}{1,96}\right)^2 + (0,5 * 0,5)}$$

$$n = 379$$

2.6 Técnicas e instrumentos de investigación

2.6.1 Técnicas – Encuesta

Conoce que la encuesta es uno de varios métodos que emplea la investigación, pero es el más utilizado para analizar mercados, por medio de ella se obtiene más información de las fuentes primarias, es de vital importancia para los investigadores del mercado conocer cómo se realizan las encuestas, teniendo un amplio panorama de las antes mencionadas. (Perez, 2019)

La encuesta se procederá a realizar a los individuos que trabajan o posean una empresa y diversos consumidores de los bienes y servicios de las organizaciones, con la información recolectada se analizará, tabulará e interpretará la información de forma detallada y específica. (Perez, 2019)

2.6.2 Instrumento – Cuestionarios

Los cuestionarios se realizan a base de formularios en los cuales se implementan preguntas o afirmaciones para obtener una respuesta, la redacción de las preguntas se generará de forma cuidadosa, mediante el desarrollo de esta se conocerá la información esperada. (Perez, 2019)

CAPÍTULO III

3 MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

3.1 Resultados de las encuestas

A continuación, se presentan los resultados obtenidos al realizar la encuesta a los 379 emprendedores que se encuentran situados en la parroquia San Juan de Cumbaya, provincia de Pichincha.

1. ¿Utiliza los servicios de asesoría administrativa y técnica para gestionar su organización? Si su respuesta es "NO" diríjase directamente a la pregunta tres.

Tabla 3-1: Pregunta 1

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	127	33,6%
NO	252	66,4%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

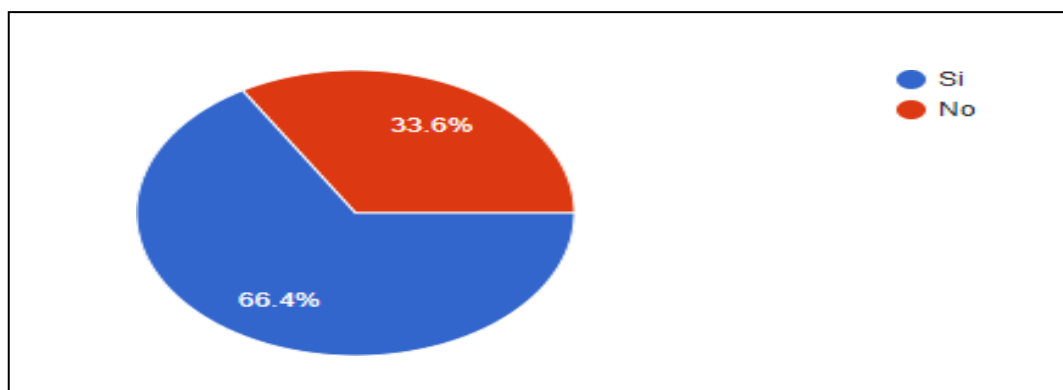


Gráfico 3-1: Pregunta 1

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

Tras los resultados obtenidos de las encuestas es determinante que más del 60% de los emprendedores se encuentran dispuestas a acceder al servicio, permitiendo comprender que la empresa consultora DARK BLUE tendrá una aceptación en el sector, dando paso a la posible mejora continua y la competitividad de los emprendimientos.

2. ¿Su empresa cuenta con un área específica de administración?

Tabla 3-2: Pregunta 2

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	91	23,9%
NO	288	76,1%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

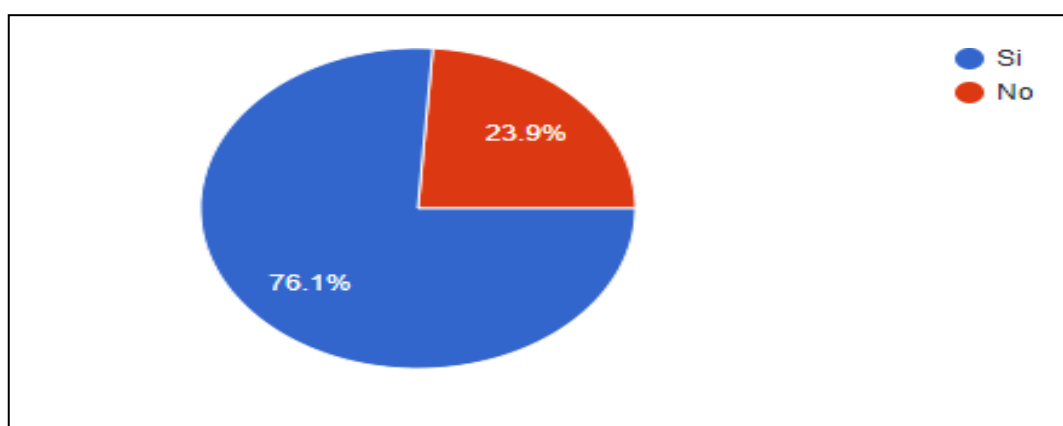


Gráfico 3-2: Pregunta 2

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

En el cuestionario ejecutado el 76.1% de los emprendedores reconocen que tienen áreas específicas designadas para la administración, lo cual es un gran avance para el proyecto, ya que permitirá determinar cómo se efectúa la gestión de las empresas, en que podrían mejorar para generar el mayor rendimiento posible de acuerdo con el entorno socioeconómico de cada emprendedor que utilice el servicio.

3. ¿Identifique cuál sería la causa por la que su empresa necesita servicios de consultoría?

Tabla 3-3: Pregunta 3

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Cuenta con una planificación poco eficiente o carece de la misma	111	29,3%
Colaboradores poco comprometidos o calificados	80	21,1%
Estructura organizacional inexistente	76	20%

Desconocimiento de normativa legal	68	17,9%
Conocimientos administrativos eficientes	44	11,7%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

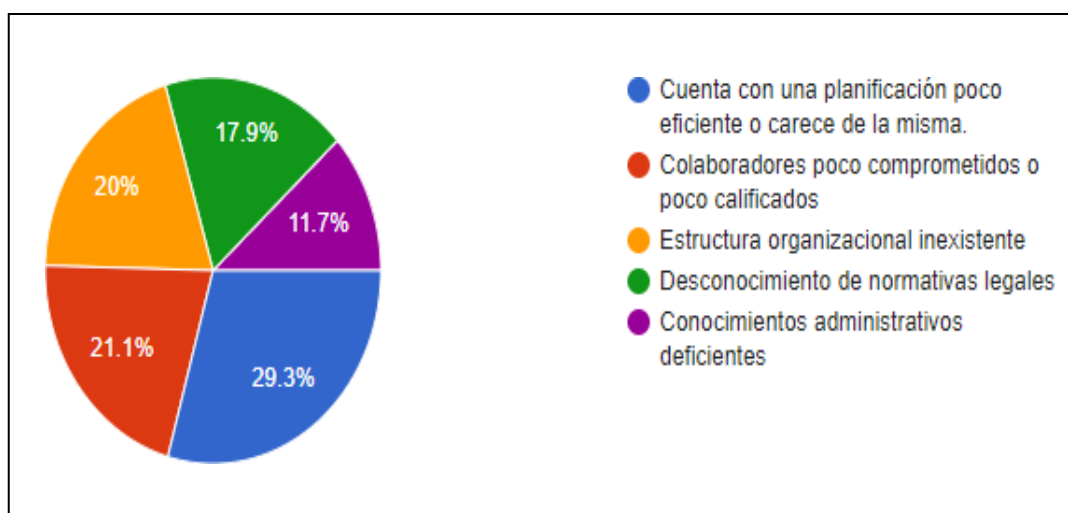


Gráfico 3-3: Preguntar 3

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

Identificar cuáles son los puntos en el que los emprendedores necesitan adquirir conocimientos, mejorar o simplemente generar retroalimentación de estos, permite que la consultora DARK BLUE defina cual es el producto que más acogida tiene, tras enfocarse en el resultado de la encuesta se puede asegurar que el 29.3% cuenta con planificación deficiente o inexistente, el 21.1% los colaboradores son pocos comprometidos o poco calificados, el 20% determina que no cuenta con una estructura organizacional, el 17.9% no cuenta con conocimientos acerca de normativas legales, y el 11.7% dice que conoce de la administración pero no es suficiente. Es por tal motivo que DARK BLUE identifica estos resultados como una oportunidad para aportar al crecimiento desde varios puntos que conforman la estructura organizacional.

4. ¿Tiene conocimientos de consultorías existentes en la ciudad?

Tabla 3-4: Preguntar 4

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	119	31,5%
NO	260	68,5%

TOTAL	379	100%
--------------	------------	-------------

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021
Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

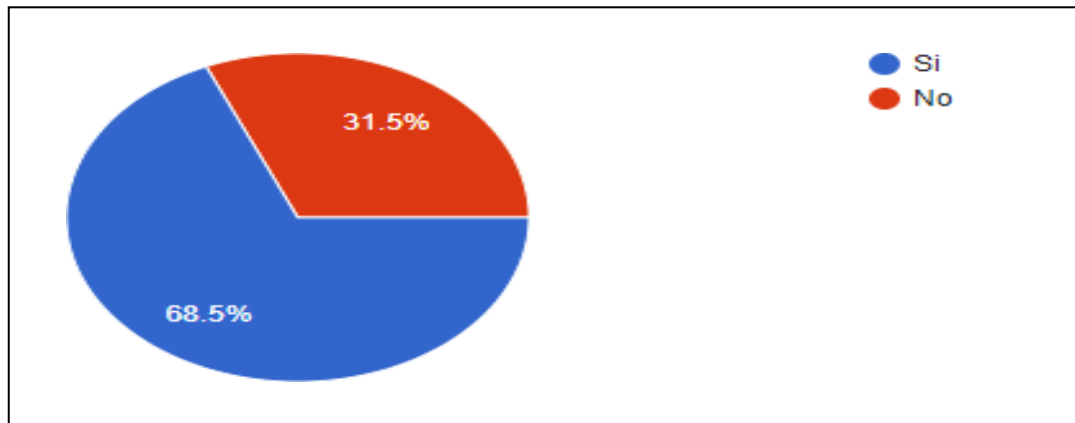


Gráfico 3-4: Pregunta 4

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021
Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

A pesar de que el 68.5% de los emprendedores si conocen de la existencia de empresas que ofertan un servicio similar al de DARK BLUE, es destacable que podemos generar un servicio que se ajuste a los requerimientos del emprendimiento, poder adquisitivo, por medio de la indagación de su entorno para otorgar propuestas de acuerdo con su realidad.

5. ¿Considera importante que las empresas cuenten con estudios administrativos y técnicos?

Tabla 3-5: Pregunta 5

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	338	89,3%
NO	41	10,7%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021
Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

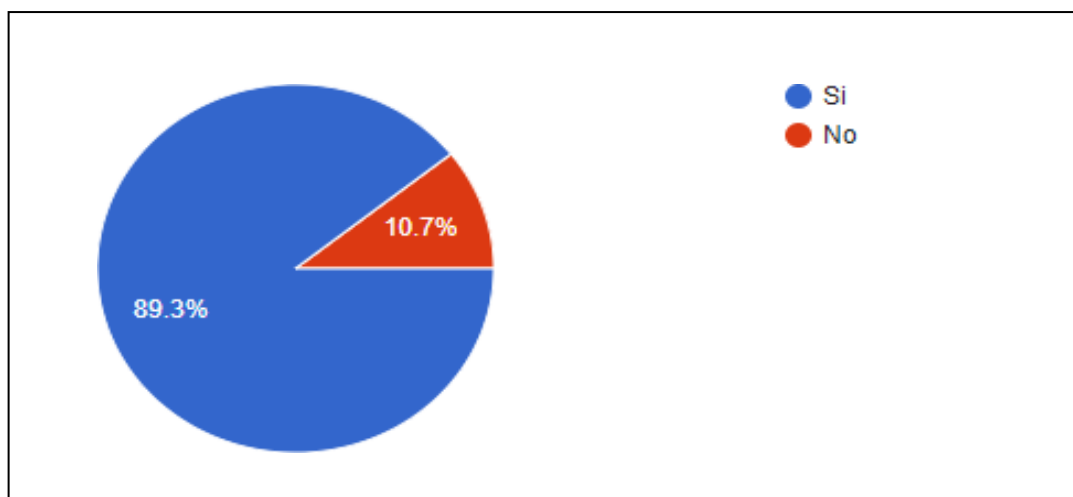


Gráfico 3-5: Pregunta 5

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

El 89,3% de los emprendedores encuestados realiza la importancia de tener conocimientos administrativos y técnicos que les permitiría tener una óptica diferente en cuanto al manejo de sus activos, pasivos, personal; en general tener las herramientas para gestionar una microempresa y en el proceso poder generar ganancias, aprendizaje y lo más importante la retroalimentación para mejorar los aspectos que ameriten.

6. Entre los servicios que propone nuestra organización, ¿cuál estaría dispuesto a contratar?

Tabla 3-6: Pregunta 6

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Diagnóstico organizacional	68	17,9%
Capacitación	104	27,5%
Propuesta de valor	50	13,3%
Seguimiento y monitoreo de las actividades organizacionales	104	27,5%
Investigación de mercado	36	9,3%
Servicio de logística	17	4,5%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

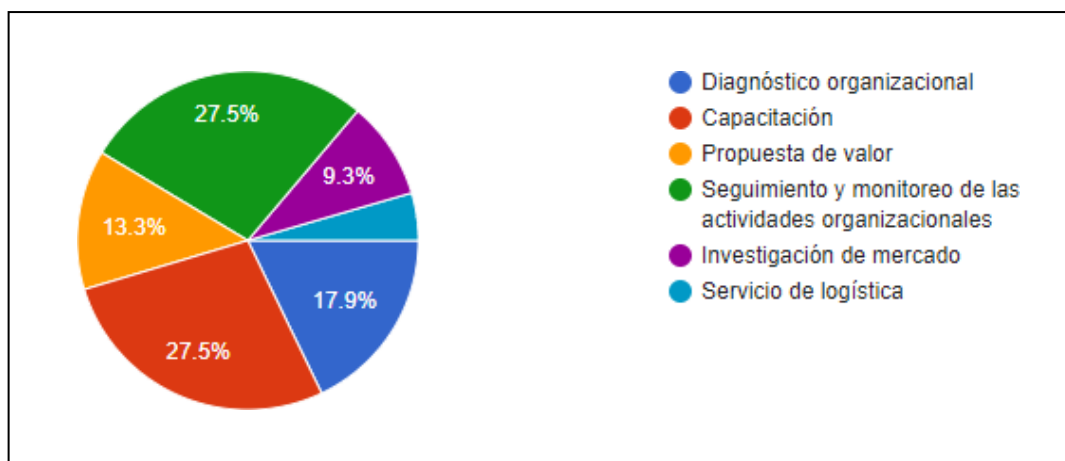


Gráfico 3-6: Pregunta 6

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

El abanico de servicios que ofertamos determina las necesidades básicas para consolidar empresas que puedan permanecer a través del paso del tiempo y las fluctuaciones económicas, por tal motivo al realizar la cosecha de la información por medio del método empleado tenemos que un 17.9% escogerían el servicio de diagnóstico organizacional, un 27.5% el servicio de capacitación, 13.3% el servicio de propuesta de valor, el 27.5% prefieren el seguimiento y monitoreo de las actividades organizacionales, el 9.3% la investigación de mercado y el 4.5% el servicio de logística.

7. ¿Estaría dispuesto a pagar por cada hora de trabajo o fracción de la asesoría \$6,00?

Tabla 3-7: Pregunta 7

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
SI	328	86,6%
NO	51	13,4%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

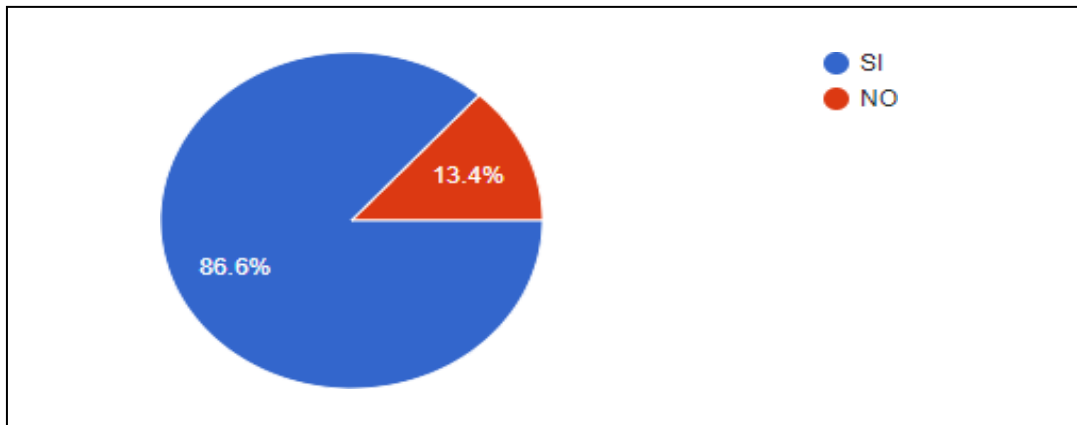


Gráfico 3-7: Pregunta 7

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

El precio estipulado tuvo la aceptación de un 86.6%, ya que por cada hora de trabajo o fracción es accesible y permite que los emprendedores puedan acceder a un servicio que permita identificar los puntos a mejorar y proyectarse para adaptarse al mercado, generar el retorno de su inversión. A más de ello es evidente que las consultoras de la competencia oferta un servicio a un target diferente, con rubros que por el momento no pueden ser costeados por los emprendedores.

8. ¿Con qué frecuencia utilizaría los servicios de consultoría?

Tabla 3-8: Pregunta 8

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
De 1 a 6 meses	163	42,9% %
De 7 a 12 meses	73	19,2% %
De 12 a 24 meses	67	17,9%
De 24 meses en adelante	76	20%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

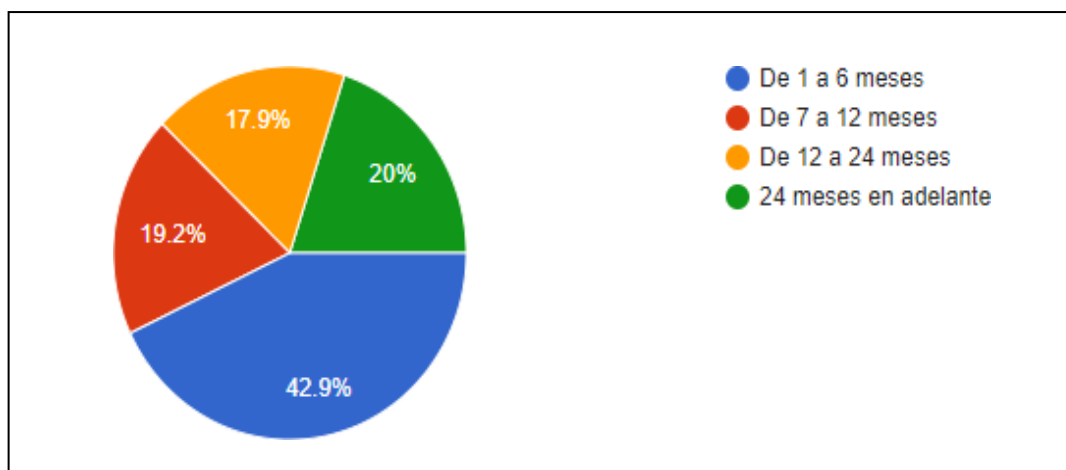


Gráfico 3-8: Pregunta 8

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

Para cada emprendedor los requerimientos serán diferentes, pero es notorio que un análisis de su gestión es necesario para detectar errores, corregirlos, por tal motivo los encuestados definieron que un 42.9% utilizaría el servicio de 1 a 6 meses, el 20% utilizara el servicio desde 24 meses en adelante, por otra parte, para el 19.2% la frecuencia de uso es de 7 a 12 meses, mientras que el 17.9% de los emprendedores creen necesario utilizar el servicio únicamente entre 12 a 24 meses.

9. ¿Para usted qué es lo más importante en la adquisición de nuestros servicios?

Tabla 3-9: Pregunta 9

OPCIÓN	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Cumplimiento en cuanto a tiempo estimado de trabajo	138	36,5%
Efectividad en el trabajo	208	54,9%
Otros aspectos relevantes	33	8,5%
TOTAL	379	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

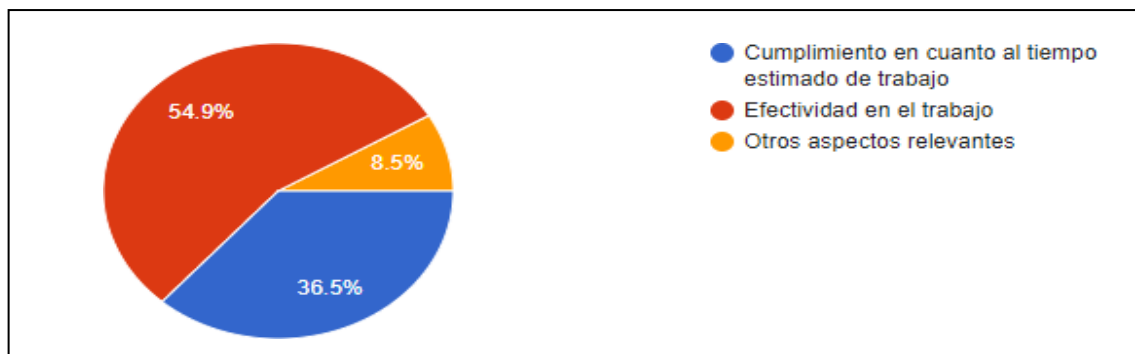


Gráfico 3-9: Preguntar 9

Fuente: Encuesta aplicada a los moradores del barrio San Juan bajo, en Cumbayá, 2021

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

Para el proyecto de factibilidad de la consultoría DARK BLUE es necesario definir que requerimientos tendría el emprendedor en cuanto a nuestras competencias y la importancia que otorga a cada aspecto, es por ello por lo que los encuestados hacen referencia que el 54.9% cree importante adquirir nuestros servicios por la efectividad en el trabajo, para el 36.5% prima el cumplimiento sobre el tiempo estimado de trabajo, mientras que el 8.5% otorga mayor importancia a otros aspectos relevantes.

3.2 Propuesta

3.2.1 *Análisis administrativo*

El estudio administrativo de la Consultora DARK BLUE representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que es la estructura administrativa. Para hacer el estudio se debe elaborar la idea de negocio contando con la misión, visión, valores corporativos, un análisis FODA, su estructura organizacional y una descripción detallada de la empresa, nombrando razón y objeto social, los permisos requeridos con sus respectivos tramites de constitución.

3.2.1.1 *Filosofía empresarial*

La filosofía empresarial de DARK BLUE engloba todos los elementos necesarios que se utiliza para administrar un negocio, como un manual de funciones de cada departamento, dando prioridad al cumplimiento de sus objetivos comerciales, ayudando a fortalecer las relaciones con los emprendedores y el entorno.

3.2.1.2 *Idea*

Subsisten un gran número de empresas pequeñas y medianas, las cuales no cuentan con el manejo adecuado en el área administrativa y operacional, en la actualidad existen muchos emprendedores o empresarios que crean empresas sin tener una evaluación del riesgo financiero que se puede presentar. Por tal motivo la creación de la empresa consultora es para generar un servicio de calidad que satisfaga las necesidades de los futuros clientes, identificar cuáles son sus errores. Generando ventaja en las entidades, que les permita despuntar la capacidad y el crecimiento del comercio local. Es por ello que fundar una consultora de asistencia administrativa permite velar las inoperancias en áreas de atención al cliente y gestión empresarial que poseen las organizaciones de San Juan de Cumbayá.

3.2.1.3 Nombre de la empresa y logo

Consultoría Dark Blue



Gráfico 3-10: Logo

Fuente: Canva

Realizado por: Tovar, M. & Saravia, A. 2021

3.2.1.4 Explicación del logo

DARK BLUE, representa la tranquilidad que transmitimos al momento de brindar nuestros servicios de asesoría administrativa por medio de la satisfacción de nuestros clientes.

Los colores que son nuestra representación son el blanco y el azul ya que es un complemento que muestra confianza, solidez, seriedad, elegancia y espiritualidad.

3.2.1.5 Eslogan

“GENERANDO SOLUCIONES EN TU EMPRESA “

3.2.1.6 Misión

Generar servicios de consultoría estratégica y de gestión que aporten a la innovación y el desarrollo de las organizaciones por medio de la satisfacción de necesidades y expectativas empresariales y el conjunto de colaboradores que integran la empresa para alcanzar la deseada rentabilidad, liderazgo de mercado y aprecio social.

3.2.1.7 Visión

Ser una consultora fuerte, integrada por profesionales capacitados con una mentalidad de apoyo, brindando servicios bajo estándares de calidad que promuevan el desarrollo y eficiencia de nuestros usuarios.

3.2.1.8 Objetivos

General

- Otorgar el servicio de asesoría administrativa y técnica a los emprendedores.

Específicos

- Guiar a los emprendedores en la toma de decisiones y el manejo óptimo de la administración del emprendimiento, de esta manera, promoviendo sus recursos de forma eficaz y eficiente por medio del análisis de su estructura organizacional.
- Determinar la situación financiera real de los emprendimientos, teniendo en cuenta el balance y estados de resultados para encaminar los esfuerzos en la mitigación de errores y posibles pérdidas.
- Capacitar en las áreas de posible conflicto de los emprendimientos, haciendo uso de la metodología adecuada para la detección de puntos críticos, que no permitan la consecución del desarrollo y generación de beneficios pretendido.

3.2.1.9 Valores

A continuación, se detallan los valores que se aplican en DARK BLUE

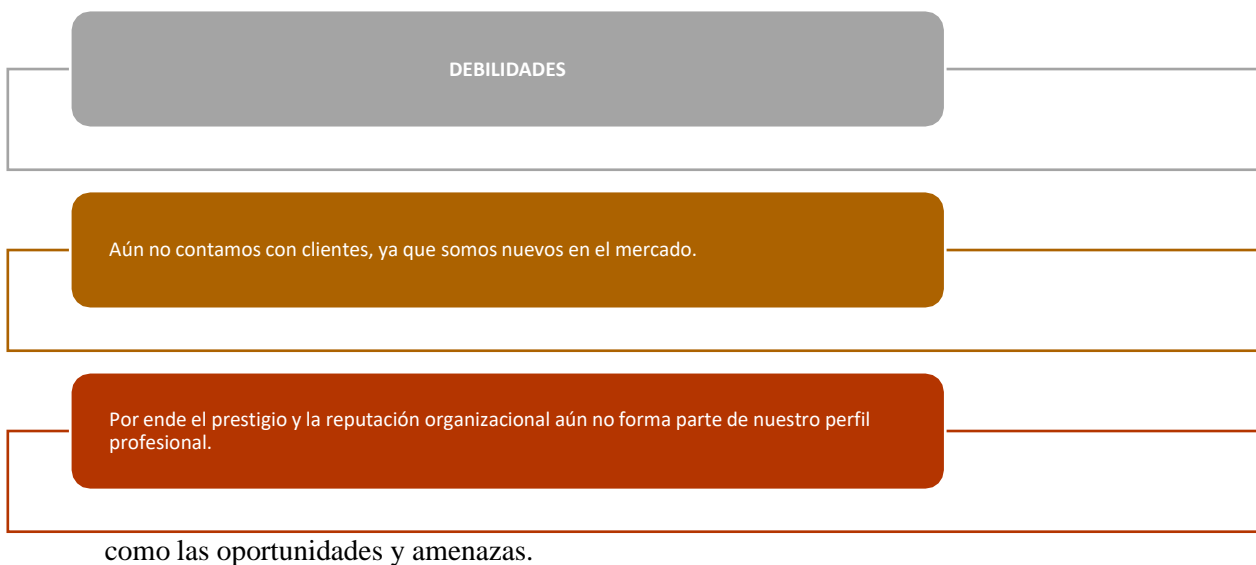
- Liderazgo
- Actitud positiva
- Trabajo en equipo
- Integridad
- Credibilidad
- Innovación
- Excelencia
- Orientación al logro

3.2.1.10 Estrategia genérica de negocio

Centramos en los errores que las organizaciones incurren en cuanto al manejo administrativo u operacional para reformar el manejo en áreas específicas, dicho trabajo se fundamenta en el asesoramiento de acuerdo con sus necesidades organizacionales por parte de la consultora.

3.2.1.11 Análisis FODA

El siguiente análisis FODA sirvió como un instrumento de planificación estratégica que permitió con toda la información obtenida de los factores externos e internos de la consultora DARK BLUE siendo útil para examinar, identificar y evaluar las fortalezas y debilidades de la organización, así



Consultoría Dark Blue

Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Gráfico 3-11: Debilidades



Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

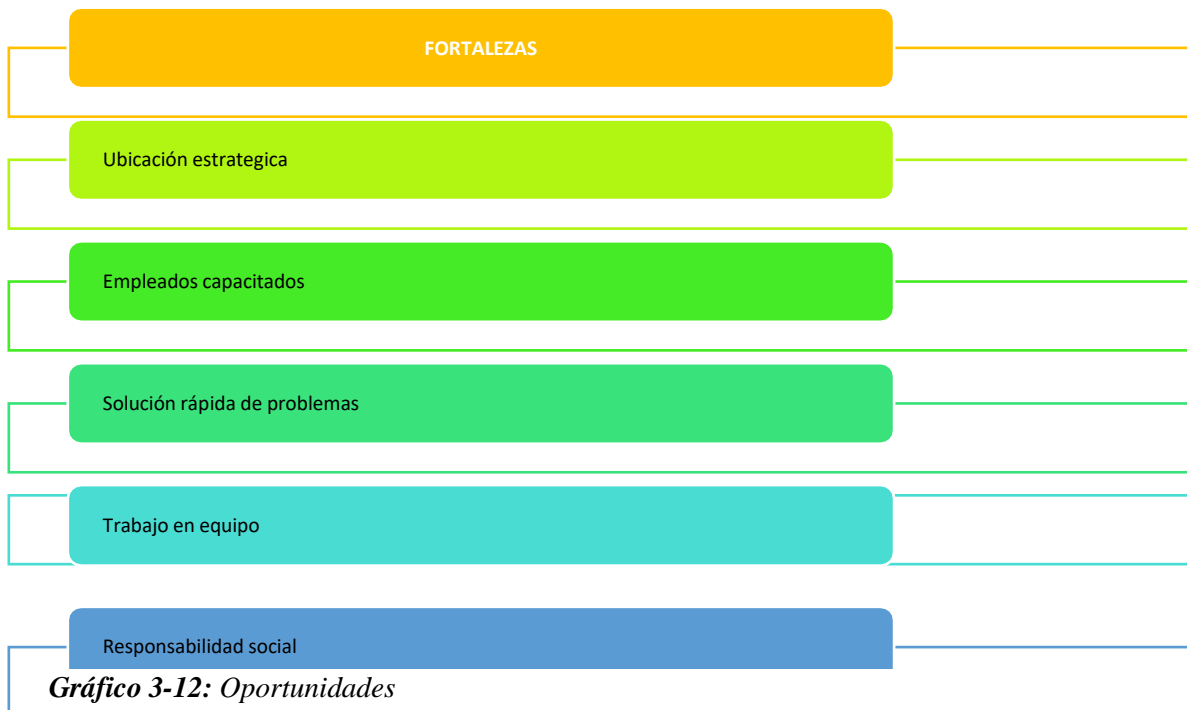


Gráfico 3-13: Fortalezas

Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021



Gráfico 3-14: Amenazas

Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.1.12 Servicios ofertados

El servicio de consultoría es una actividad dirigida a partir del análisis de los flujos de información en la empresa a diagnosticar los problemas de la organización en la gestión administrativa e identificar sus recursos. Por lo que DARK BLUE muestra a continuación los servicios que oferta para los emprendedores.

- E-commerce
- Asesoría administrativa financiera
- Asesoría y consultoría tributaria
- Servicio de logística
- Investigación de mercado
- Seguimiento y monitoreo de las actividades organizacionales
- Propuesta de valor
- Capacitación
- Diagnostico organizacional
- Asesoría y consultoría en organización empresarial
- Evaluación de capacidad administrativa y de operaciones
- Gestión administrativa
- Asesoría legal, laboral y talento humano para las organizaciones.

3.2.1.13 Beneficios de los servicios

Los diferentes beneficios que se generan al ofertar los servicios de consultoría se cumplen de acuerdo con los objetivos planteados con la premisa de alcanzar una meta en común y satisfacer a los clientes ya que ellos son la razón de ser de la organización.

3.2.1.14 Estructura organizacional

La estructura organizacional de la consultora DARK BLUE se conforma por un Gerente general, un asistente que será de apoyo para los departamentos de la organización; contamos con un departamento financiero, departamento contable, departamento comercial, talento humano y técnico, los cuales serán parte fundamental en las operaciones que realizara la empresa.

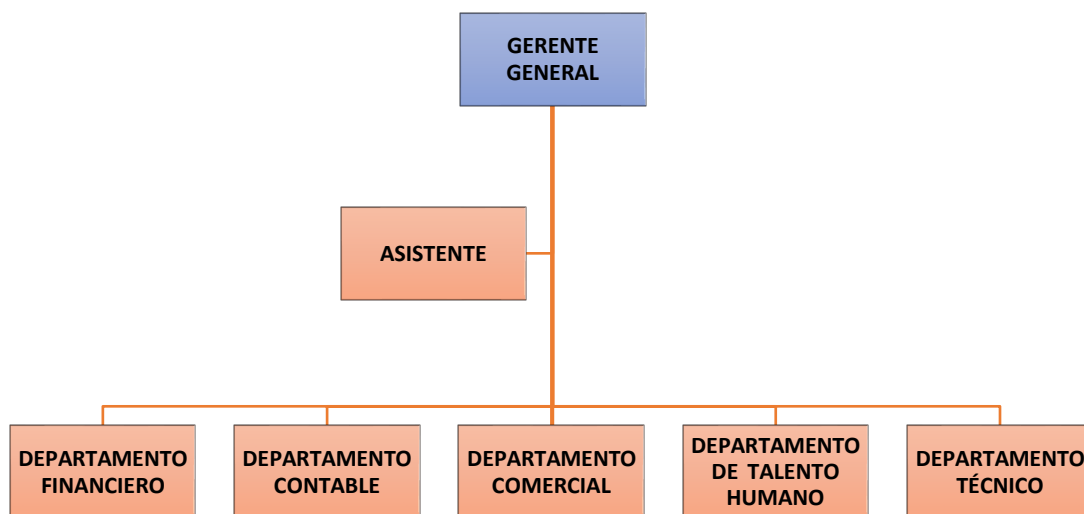


Gráfico 3-15: Estructura Organizacional

Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021


3.2.1.15 Análisis de cargos

En el análisis del cargo se cuenta con información detallada de cada puesto que integra los respectivos departamentos funcionales de la consultora DARK BLUE, dando paso a estudiar y conocer todos los requisitos, las responsabilidades comprendidas y condiciones que el cargo exige para poder desempeñarlo de manera adecuada. Este análisis es la base para la evaluación y la clasificación de los cargos.

Gerente general

A continuación, se presenta un análisis detallado del puesto de gerente general de la consultora DARK BLUE para determinar el grado académico y competencias en que se da cada uno de los factores de evaluación.

Tabla 3-10: Gerente General

Tabla 13 – 4 CONSULTORÍA DARK BLUE		
NOMBRE DEL PUESTO	Gerente General	
DEPENDE DE	Junta de Accionistas	
SUPERVISA A	Personal de la empresa	
NATURALEZA DEL PUESTO: Controla las actividades de la empresa y asesora a la administración.		
FUNCIONES:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Evalúa el control interno de la empresa 2. Velar por el cumplimiento de las leyes, normas, políticas y metas de la organización y recomendar los ajustes necesarios. 3. Realiza exámenes de Auditoría 4. Elabora el plan de actividades del departamento 5. Presenta informes 6. Asesora a la empresa 7. Realiza seguimiento a las recomendaciones 8. Delega funciones al personal subalterno 9. Reporta los resultados de sus informes a la junta de accionistas 10. Realizar reuniones con el equipo de auditoría para planificar y organizar el trabajo 11. Verificar los procesos relacionados con el manejo de los recursos, bienes y sistemas de información de la entidad y recomendar los correctivos que sean necesarios 12. Otras funciones a fines del departamento 		
REQUISITOS DEL PUESTO		
TÍTULO PROFESIONAL	Ingeniero de Empresas o Ingeniero de Contabilidad y Auditoría	
AÑOS DE EXPERIENCIA	5 años	
CURSOS A FINES	<ul style="list-style-type: none"> ● Actualización legal ● Manejo de paquetes informáticos sobre administración 	
CURSOS COMPLEMENTARIOS	<ul style="list-style-type: none"> ● Relaciones Humanas ● Liderazgo ● Cursos de idiomas 	

COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo bajo presión • Liderazgo • Confidencialidad
---------------------	---


Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Asistente

A continuación, se presenta un análisis detallado del puesto de asistente de la consultora DARK BLUE para determinar el grado académico y competencias en que se da cada uno de los factores de evaluación.

Tabla 3-11: Asistente

Tabla 14-4 CONSULTORÍA DARK BLUE	
NOMBRE DEL PUESTO	Asistente
DEPENDE DE	Gerente General
SUPERVISA A	-- -- -
NATURALEZA DEL PUESTO: Asistencia Administrativa los diferentes departamentos existentes	
FUNCIONES: <ol style="list-style-type: none"> 1. Maneja la agenda del personal del gerente general 2. Atención al cliente 3. Administra el archivo de información de la empresa 4. Mantener al día los archivos que le competen sin manchones, tachaduras y borrones 5. Enviar y contestar las correspondencias 6. Firmar con el presidente las actas aprobadas 7. Informar sobre cualquier irregularidad que encuentre en la empresa 8. Coordina los pagos y cobros 9. Recibir e informar asuntos que tengan que ver con la empresa 10. Recibir a las visitas 11. Otras funciones a fines del departamento 	
REQUISITOS DEL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	Ingeniera en Administración de empresas

AÑOS DE EXPERIENCIA	4 años
CURSOS A FINES	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente • Cursos de paquetes de software • Relaciones Humanas
CURSOS COMPLEMENTARIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de cafetería • Manejo de Archivos • Auditoría Interna • Cursos de idiomas
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> • Creatividad • Manejo de estrés • Manejo de conflictos • Puntualidad • Confidencialidad


Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Departamento financiero

A continuación, se presenta un análisis detallado del departamento financiero de la consultora DARK BLUE para determinar el grado académico y competencias en que se da cada uno de los factores de evaluación.

Tabla 3-12: Departamento financiero

Tabla 15-4 CONSULTORÍA DARK BLUE	
NOMBRE DEL PUESTO	Departamento Financiero
DEPENDE DE	Gerente General
SUPERVISA A	Personal Auxiliar del departamento
NATURALEZA DEL PUESTO: Verificar el uso o manejo adecuado de los Estados Financieros	

FUNCIONES:	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Asesorar y acompañar en los diferentes procesos de la implementación de los requisitos que exige la Norma 2. Suministrar información clara, veraz y completa 3. Prevenir errores y fraudes 4. Determinar la exactitud de los Estados Financieros de la empresa 5. Emitir informes al inmediato superior. 6. Asesorar a la empresa 7. Examinar la información financiera y contable de la empresa 8. Supervisar las prácticas operativas. 9. Revisar informes y demás documentación. 10. Garantizar que todos los activos estén debidamente justificados. 11. Otras funciones a fines del departamento. 	
REQUISITOS DEL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	Profesiones a fines administrativos y contables
AÑOS DE EXPERIENCIA	5 años
CUROS A FINES	<ul style="list-style-type: none"> • Auditoría Interna • Actualización Contable • Actualización Tributaria
CURSOS COMPLEMENTARIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Cursos de Ingles • Relaciones Humanas
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> • Creatividad • Manejo de estrés • Manejo de conflictos • Puntualidad

Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Departamento contable

A continuación, se presenta un análisis detallado del departamento contable de la consultora DARK BLUE para determinar el grado académico y competencias en que se da cada uno de los factores de evaluación.

Tabla 3-13: Departamento contable

Tabla 16-4 CONSULTORÍA DARK BLUE	
NOMBRE DEL PUESTO	Auditor General

DEPENDE DE	Gerente General
SUPERVISA A	Personal de Auditoría Interna
NATURALEZA DEL PUESTO: Controlar en el control y asesoría de las actividades del departamento.	
FUNCIONES: <ol style="list-style-type: none"> 1. Participa en la planificación y organización en la empresa 2. Asesora a la empresa 3. Controla trabajos de auditoría sub externos 4. Efectúa exámenes de Auditoría 5. Evalúa sistemas de Auditoría 6. Elaborar juntamente con la Administración la planificación 7. Supervisa funciones del personal Sub Alterno 8. Participa en las decisiones 9. Verifica que los bienes patrimoniales estén debidamente controlados 10. Representar al Auditor General en las reuniones internas y externas que éste disponga. 11. Brindar colaboración en situaciones de riesgo y siniestros que se presenten en la Auditoría y en la Empresa. 12. Realizar las labores administrativas que se derivan de su función. 13. Otras funciones a fines del departamento 	
REQUISITOS DEL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	Ingeniería de Administración de empresas o Ingeniería de Contabilidad y Auditoría y/o Profesionales a fines
AÑOS DE EXPERIENCIA	5 años
CUROS A FINES	<ul style="list-style-type: none"> ● Cursos de Auditoría Interna ● Cursos de paquetes Informáticos de Auditoría ● Actualización Legal
CURSOS COMPLEMENTARIOS	<ul style="list-style-type: none"> ● Cursos de Ingles ● Relaciones Humanas
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> ● Manejo de estrés ● Manejo de conflictos ● Puntualidad ● Confidencialidad ● Liderazgo


Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Departamento comercial

A continuación, se presenta un análisis detallado del departamento comercial de la consultora DARK BLUE para determinar el grado académico y competencias en que se da cada uno de los factores de evaluación.

Tabla 3-14: Departamento comercial

Tabla 17-4 CONSULTORÍA DARK BLUE		
NOMBRE DEL PUESTO		Departamento Comercial
DEPENDE DE		Gerente General
SUPERVISA A		Personal Auxiliar del departamento
NATURALEZA DEL PUESTO: Verificar que las actividades de la empresa se cumplan con eficiencia y eficacia		
FUNCIONES:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseñar estrategias junto con los diferentes departamentos 2. Análisis de mercados y estrategias de introducción. 3. Diseñar plan ventas, productos que demanda el mercado. 4. Establecer objetivos de ventas. 5. Organizar al equipo de ventas. 6. Diseñar programas de formación e incentivos. 7. Diseñar campañas promocionales. 8. Preparar las visitas del equipo comercial. 9. Diseñar servicio post venta. 10. Control y Evaluación de la red comercial. 11. Otras funciones a fines del departamento 		
REQUISITOS DEL PUESTO		
TÍTULO PROFESIONAL	Administración de Empresas / Comercio	
AÑOS DE EXPERIENCIA	5 años	
CUROS A FINES	<ul style="list-style-type: none"> • Actualización de bases del comercio • Actualización de Leyes 	
CURSOS COMPLEMENTARIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Cursos de Ingles • Cursos de computación 	
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> • Creatividad • Puntualidad • Confidencialidad • Liderazgo • Trabajo bajo Presión 	


Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Departamento de talento humano

A continuación, se presenta un análisis detallado del departamento de talento humano de la consultora DARK BLUE para determinar el grado académico y competencias en que se da cada uno de los factores de evaluación.

Tabla 3-15: Departamento de TTHH

Tabla 18-4 CONSULTORÍA DARK BLUE		
NOMBRE DEL PUESTO	Departamento de Talento Humano	
DEPENDE DE	Gerente General	
SUPERVISA A	Personal Auxiliar del departamento	
NATURALEZA DEL PUESTO: Verificar que las actividades de la empresa se cumplan con eficiencia y eficacia		
FUNCIONES:		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluar la estructura organizativa de la empresa. 2. Verificar la existencia de objetivos y planes coherentes y realistas 3. Vigilar la existencia de políticas adecuadas y el cumplimiento de estas 4. Comprobar la confiabilidad de la información y de los controles establecidos 5. Verificar la existencia de métodos o procedimientos adecuados de operación y la eficiencia de estos 6. Comprobar la utilización adecuada de los recursos. 7. Reclutamiento del personal 8. Formación del personal 9. Desarrollo profesional 10. Evaluación del desempeño de los colaboradores 11. Modos de Compensación a los trabajadores <p>Otras funciones a fines del departamento</p>		
REQUISITOS DEL PUESTO		
TÍTULO PROFESIONAL	Administración de Empresas	
AÑOS DE EXPERIENCIA	5 años	
CUROS A FINES	<ul style="list-style-type: none"> ● Actualización de manejo del personal ● Actualización de liderazgo 	
CURSOS COMPLEMENTARIOS	<ul style="list-style-type: none"> ● Cursos de Inglés ● Cursos de computación 	
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> ● Puntualidad ● Confidencialidad 	


Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Departamento técnico

A continuación, se presenta un análisis detallado del departamento técnico de la consultora DARK BLUE para determinar el grado académico y competencias en que se da cada uno de los factores de evaluación.

Tabla 3-16: Departamento técnico

Tabla 19-4 CONSULTORÍA DARK BLUE		
NOMBRE DEL PUESTO	Departamento Técnico	
DEPENDE DE	Gerente General	
SUPERVISA A	Personal Auxiliar del departamento	
NATURALEZA DEL PUESTO: Supervisar, controlar y evaluar que funcionen correctamente los sistemas informáticos de la empresa.		
FUNCIONES: <ol style="list-style-type: none">1. Verificar los Software y Hardware de la empresa2. Comprobar el cumplimiento de las licencias informáticas3. Verificar el correcto uso de los Password de la empresa4. Velar por el correcto uso oportuno de los recursos informáticos5. Verificar si existe un respaldo de la información6. Analizar los riesgos informáticos7. Verificar si se mantiene un registro de cambios en los programas que indique la fecha en que se realizo8. Suministrar información clara, veraz y completa9. Consensuar un cronograma en el auditado o cliente10. Análisis de la integridad, fiabilidad y certeza de la información11. Otras funciones a fines del departamento		
REQUISITOS DEL PUESTO		
TÍTULO PROFESIONAL	Ingeniería en Sistemas	

AÑOS DE EXPERIENCIA	5 años
CUROS A FINES	<ul style="list-style-type: none"> • Auditoría Interna • Técnico Administrativo • Gestión Tecnológica
CURSOS COMPLEMENTARIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Cursos de Ingles
COMPETENCIAS	<ul style="list-style-type: none"> • Creatividad • Manejo de estrés • Manejo de conflictos • Puntualidad • Confidencialidad • Liderazgo

Fuente: Investigación

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.2 Análisis técnico

Para efectuar el estudio técnico es necesario reconocer la tendencia y localización de la empresa, para examinar y predecir el movimiento del mercado, tomando en cuenta datos históricos y estadísticos del sector.

3.2.2.1 Localización

La localización de DARK BLUE se trata de una decisión importante, ya que determina que el sector detallado a continuación está en crecimiento en cuanto a los emprendimientos, los costos que se generen y efectivamente las posibles ganancias. Así, podemos indicar que hay una serie de factores que influyen en la localización.

Macro localización

La empresa se ubicará en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, sus características son: San Francisco de Quito está ubicada sobre la hoya de Guayllabamba en las laderas orientales del estratovolcán activo Pichincha, en la parte occidental de Los Andes, con altitud promedio de 2850 metros sobre el nivel del mar. La ciudad está dividida en 32 parroquias, mismas que se subdividen en barrios. La población es de aproximadamente 2011 millones de habitantes.

El corazón de la ciudad es el centro histórico que intercala la visión arquitectónica con el trajín de vendedores ambulantes, desembocando en un museo vivo, conocido por sus tres lados norte, sur y oriente, siendo una moderna sucesión de barrios que conciertan el cristal y cemento

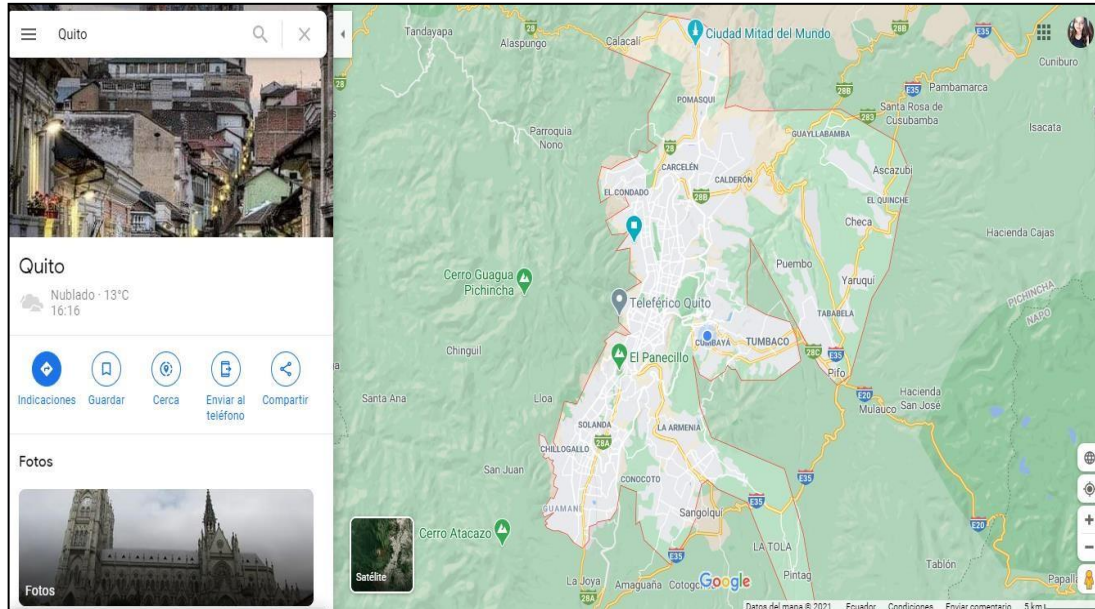


Gráfico 3-16: Macro localización

Fuente: Google Maps

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Micro localización

La empresa se ubicará en el valle de Cumbayá, aledaño a la meseta de Quito, siendo este una parroquia rural del Distrito Metropolitano de Quito, la dirección exacta es Calle Juan León Mera y Joaquín Gallegos Lara, zona comercial de San Juan bajo.

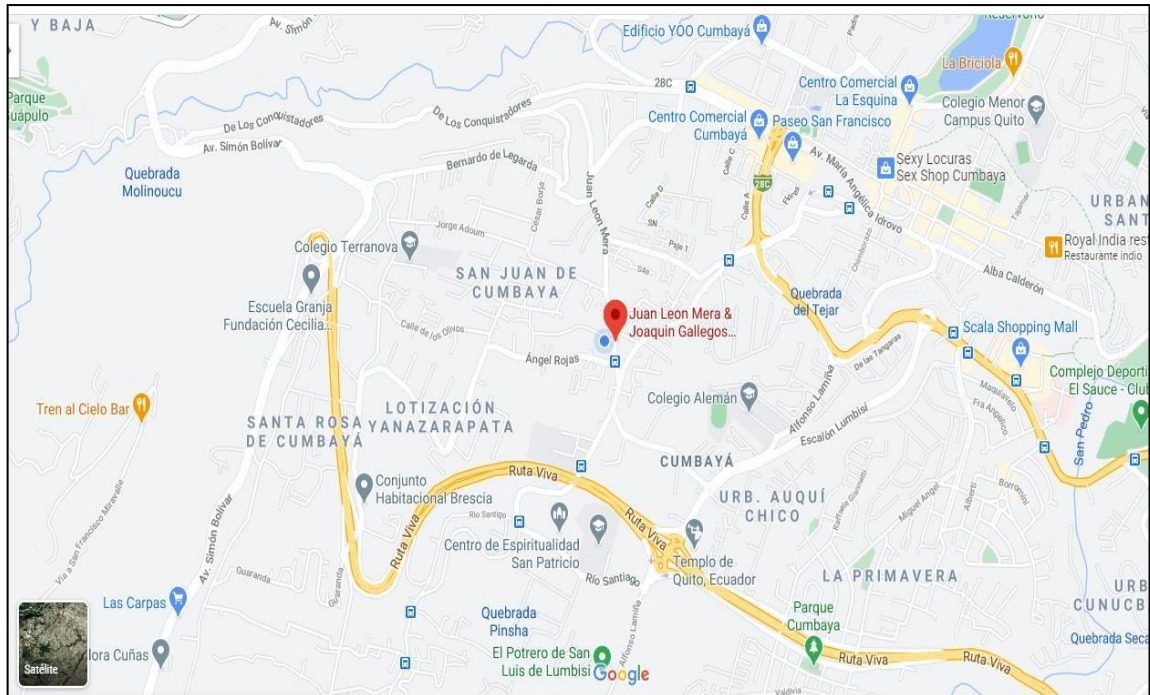


Gráfico 3-17: Micro localización

Fuente: Google Maps

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Factores para considerar la micro localización

El sector en el que establecerá el proyecto cuenta con acceso a servicios de primera necesidad como electricidad, agua potable, alcantarillado y acceso a transporte público, debido a que nos encontramos en una vía principal donde existe gran afluencia de vehículos.

3.2.2.2 Mapa de procesos

Es la gráfica donde se demuestra la estructura de procesos que integran el proyecto de factibilidad, siendo la forma más simbólica de reflejar los procesos identificados y sus interrelaciones.

El mapa de procesos de la empresa DARK BLUE expone la distribución que se ha categorizado en tres grupos de proceso de tal forma que, se genere un sistema de gestión que permita obtener resultados planificados para la consultora.

Los procesos se han dividido de la siguiente forma:

Procesos de dirección

Gestión estratégica, aquellos que aportan directrices y están ayudando a cumplir con sus metas.

Procesos operativos

Gestión de comercialización

- Comercializar los servicios
- Gestionar los contratos

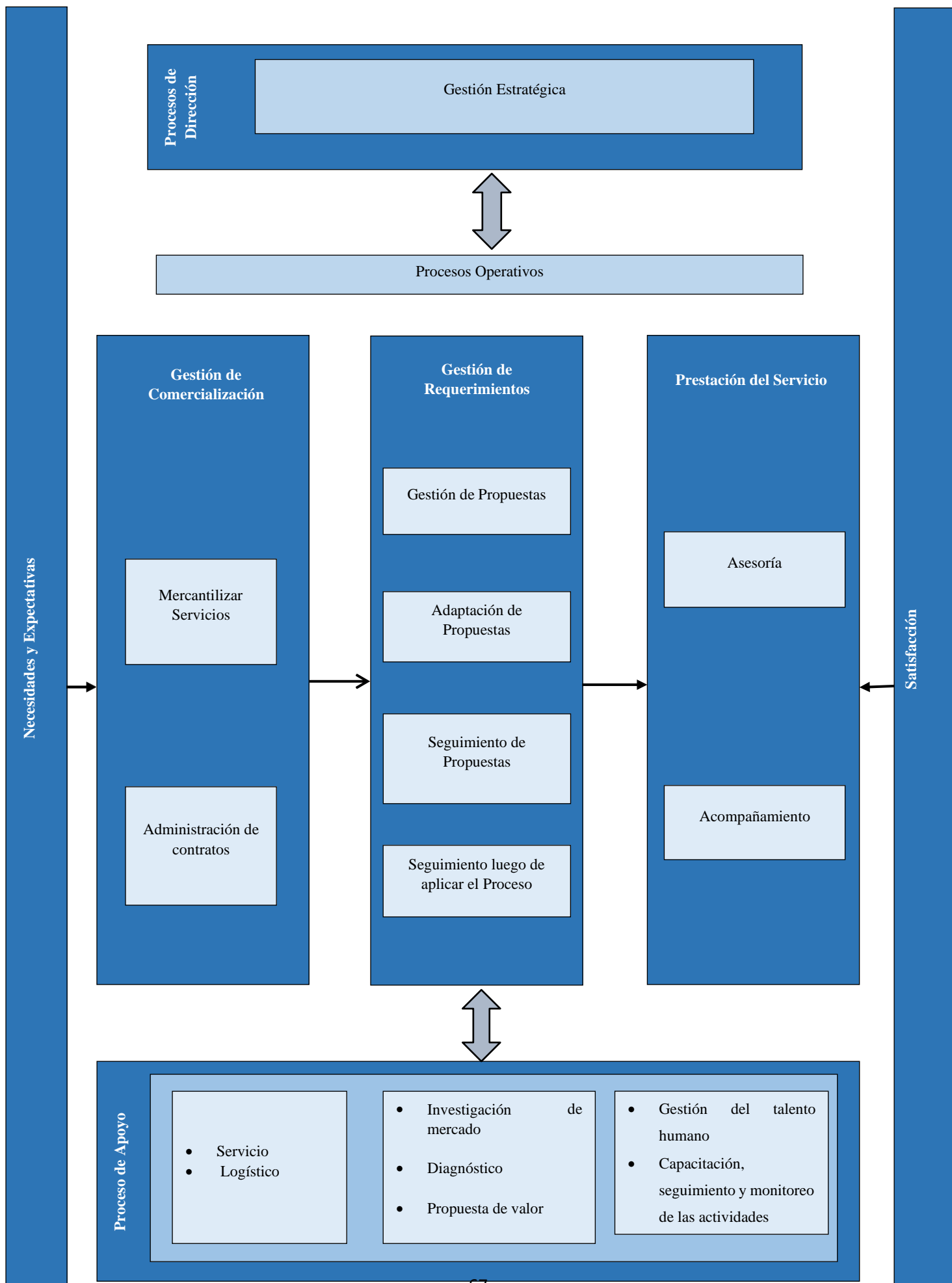
Gestión de requerimientos

- Creación de la propuesta
- Ejecución de la propuesta
- Monitoreo de la propuesta
- Seguimiento luego de aplicar el proceso

Prestación del servicio

- Asesoría
- Acompañamiento

Procesos de apoyo



Somos una empresa de consultoría de pequeñas y medianas empresas que realizamos intervenciones de consultoría en cuanto al área administrativa y técnica de las organizaciones.

El trabajo que desarrollamos es el resultado de una serie de pasos, que desemboca en la realización del servicio de consultoría. Se obtiene cuando las mejoras necesarias que permite al cliente estar preparado para alcanzar resultados de forma directa, y a su vez le permite proyectarse en las situaciones futuras generando una ventaja.

Los pasos que mencionamos son:

Análisis; es la realización de un informe que es preparado por un profesional, con experiencia y conocimientos en el área de gestión empresarial, quien tiene por objeto analizar los procesos principales del negocio y la situación de la empresa para evidenciar sus fortalezas y debilidades. El análisis se ejecuta aparte de información obtenida por medio de indagación con él personas y principales miembros de la organización, de la revisión de los datos de los ejercicios fiscales pasados y el monitoreo del sistema de gestión que implementa el cliente en la actualidad.

Por ende, se emite un informe final donde se resumirá los resultados del análisis y el profesional emitirá recomendaciones sobre los aspectos a mejorar o potenciar.

Si la situación lo amerita se diseñará y valorará el proyecto estableciendo objetivos claros y económicos del mismo.

Proyecto; este paso requiere un equipo de trabajo que se encuentre acorde a las características del proyecto y de la empresa.

El equipo de trabajo desempeñara sus actividades relacionándose directamente con los miembros de la organización contratante, según los objetivos perseguidos, incluyendo los económicos, otorgando información de los avances a la gerencia de la empresa.

El proyecto se divide en cuatro fases

Diagnostico en profundidad: evidentemente es la primera fase del proyecto donde se estipula una planificación concreta para alcanzar objetivos, lo cual genera un compromiso mutuo que deberá ser revisado de forma periódica.

En el transcurso de las primeras semanas del proyecto, las mejoras potenciales serán analizadas más a fondo entre los supervisores del proyecto y la gerencia. En esta fase.

3.2.3 Estudio económico financiero

La empresa DARK BLUE ha realizado un análisis de los diferentes factores económicos teniendo en cuenta cuál será su inversión inicial para poder desarrollar día con día sus actividades y conocer cómo se proyectará el servicio teniendo en cuenta sus activos pasivos y su patrimonio, tratando de devolver la inversión que se realizó al inicio del ejercicio económico.

3.2.3.1 Inversión

En la consultora DARK BLUE se tiene como inversión inicial en activos fijos, se muestran a continuación en la ilustración 20.

Tabla 3-17: Inversión

CONSULTORIA DARK BLUE								
INVERSIONES	INICIO ACTIVIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VIDA ÚTIL	(%) Amort
ACTIVO NO CORRIENTE (A)								
TERRENO								
MOBILIARIA	25.000,00						5	10%
EQUIPOS DE COMPUTO	18.000,00						3	33%
EDIFICIOS							20	2%
VEHICULOS	5.000,00						5	20%
OTROS	10.000,00						3	10%
TOTAL NO CORRIENTE	58.000,00							
ACTIVO CORRIENTE (B)								
Existencias iniciales								
Tesorería (Caja Bancos)	4.000,00							
TOTAL CORRIENTE	4.000,00							
TOTAL INVERSIÓN (A + B)	62.000,00							

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Para comenzar con las actividades de la consultora DARK BLUE es necesario contar con activos y dinero en efectivo o bancos, que dará la pauta para establecer una oficina que cumpla con los estándares para operar, por tal motivo el rubro total asciende a \$62.000,00, mismos que se distribuirán de acuerdo con los materiales, equipo, vehículo, entre otros.

3.2.3.2 Amortizaciones

En la adquisición de activo fijo de la mano va el desgaste de estos por su utilización, para lo cual es imperante ejecutar una tabla de amortización que permita el tiempo de vida útil de cada uno, para planificar su remplazo y que la empresa pueda operar con equipos y material en las condiciones más óptimas, por ende, a continuación, se detalla la amortización de cada activo fijo a lo largo de los primeros cinco años de funcionamiento, información englobada en la ilustración #21.

Tabla 3-18: Amortizaciones

CÁLCULOS INTERMEDIOS						
TOTAL, ACTIVO NO CORRIENTE	INICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERRENO						
MOBILIARIA	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
EQUIPOS DE COMPUTO	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00	18.000,00
EDIFICIOS						
VEHICULOS	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
OTROS	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00
TOTAL	58.000,00	58.000,00	58.000,00	58.000,00	58.000,00	58.000,00
DOTACIÓN AMORTIZACIONES	INICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERRENO						
MOBILIARIA		2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00
EQUIPOS DE COMPUTO		5.940,00	5.940,00	5.940,00		
EDIFICIOS						
VEHICULOS		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
OTROS		1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00
TOTAL		10.440,00	10.440,00	10.440,00	4.500,00	4.500,00
AMORTIZACIÓN ACUMULADA	INICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
TERRENO						
MOBILIARIA		2.500,00	5.000,00	7.500,00	10.000,00	12.500,00
EQUIPOS DE COMPUTO		5.940,00	11.880,00	17.820,00	17.820,00	17.820,00
EDIFICIOS						
VEHICULOS		1.000,00	2.000,00	3.000,00	4.000,00	5.000,00
OTROS		1.000,00	2.000,00	3.000,00	4.000,00	5.000,00
TOTAL		10.440,00	20.880,00	31.320,00	35.820,00	40.320,00

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.3.3 Financiación

La empresa consultora DARK BLUE realiza un préstamo con un monto de \$26.000,00 dólares en el Banco de Guayaquil que cuenta con un interés del 9% anual a los emprendimientos o nuevos negocios por tiempo determinado de 4 años, a continuación, se visualizaran en la ilustración 22 consolidada.

Tabla 3-19: Financiación

FINANCIACIÓN		CONSULTORÍA DARK BLUE					
		INICIO ACTIVIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
RECURSOS PROPIOS		36.000,00					
PRESTAMOS		26.000,00					
Condiciones	Tipo de interés	9%					
	Años	4					
TOTAL FINANCIACIÓN		62.000,00					
COMPARACIÓN	INVERSIÓN	62.000,00					
	FINANCIACIÓN	62.000,00					

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Devolución del financiamiento

Para la devolución del dinero adquirido en Banco Guayaquil es necesario realizar cálculos con proyección a cuatro años, el mismo se detallará en tres rubros: el primero es el capital vivo, el cual únicamente se trata del dinero que el banco desembolsó; el segundo rubro está dirigido al gasto financiero por la utilización de este; y como último es la devolución del préstamo, revisar la ilustración 23.

Tabla 3-20: Devolución del financiamiento

CÁLCULOS INTERMEDIOS						
CAPITAL VIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Préstamos año0	26.000,00	20.314,61	14.117,54	7.362,74		
Préstamos año1			—	—	—	—
Préstamos año2				—	—	—
Préstamos año3					—	—
Préstamos año4						—
Préstamos año5						
TOTAL Préstamos	26.000,00	20.314,61	14.117,54	7.362,74		
GASTOS FINANCIEROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Préstamos año0		2.340,00	1.828,32	1.270,58	662,65	—
Préstamos año1			—	—	—	—
Préstamos año2				—	—	—
Préstamos año3					—	—
Préstamos año4						—
TOTAL Préstamos		2.340,00	1.828,32	1.270,58	662,65	
DEVOLUCIÓN PRESTAMOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Préstamos año0		5.685,39	6.197,07	6.754,81	7.362,74	—
Préstamos año1			—	—	—	—
Préstamos año2				—	—	—
Préstamos año3					—	—
Préstamos año4						—
TOTAL Préstamos		5.685,39	6.197,07	6.754,81	7.362,74	

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.3.4 Servicios

La empresa consultora DARK BLUE brinda su servicio el primer año en un total de 15 mil horas, debido a que el servicio que presta la misma se realiza por horas y dependiendo del tipo de servicio a un costo de \$6 dólares la hora, para los siguientes años se establece un crecimiento del 2% en cuanto al número de horas y el costo, es importante establecer el crédito que le otorgamos a los clientes, con un periodo máximo de quince días, esto permite que los clientes acceden a nuestros servicios, datos que arrojó el estudio realizado en la ilustración 24.

Tabla 3-21: Servicios

CONSULTORÍA DARK BLUE						
VENTAS / INGRESOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRODUCTO / SERVICIO 1	servicio/hora	15.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
	precio	6,00	7,00	8,00	9,00	9,00
	ingresos	90.000,00	140.000,00	160.000,00	180.000,00	180.000,00
PRODUCTO / SERVICIO 2	unidades					
	precio					
	unidades					
	precio					
	unidades					
	precio					
	ingresos					
TOTAL INGRESOS		90.000,00	140.000,00	160.000,00	180.000,00	180.000,00
Periodo medio de cobro (días)	<input type="text" value="15"/>					
Crédito a clientes	3.698,63	5.753,42	6.575,34	7.397,26	7.397,26	

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.3.5 Costos de consumo

Tabla 3-22: Costos de consumo

COMPRAS /SUMINISTROS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRODUCTOS	unidades	1.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
	precio	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
	costes	20.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
PRODUCTOS	unidades					
	precio					
	costes					
TOTAL COSTES		20.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Crédito de proveedores (días)		21				
Crédito de proveedores		1.150,68	3.452,05	3.452,05	3.452,05	3.452,05

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

El costo de los insumos para que DARK BLUE ejecute operaciones en su primer año se estima en \$20.000,00, dicho valor se conforma por insumos de oficina, suministros tales como cartuchos para la impresora, papel, esferos, adhesivos, entre otros artículos primordiales para las actividades, en este apartado se especifica que tendría crédito por parte de los proveedores de aproximadamente 21 días, tiempo en el cual puede generar los ingresos para saldar dichas obligaciones de forma mensual. Lo antes mencionado se visualiza en la ilustración 25.

3.2.3.6 Gastos

En cuanto a los gastos que DARK BLUE tiene que solventar se estima pago a colaboradores, iniciando con un salario mensual de \$500,00, seis colaboradores, valores antes mencionados tendrán un crecimiento anual del 2%, arrojando valores anuales de \$36.000,00 para el año uno, a

ello se suma valores por seguridad social, renta mensual de las instalaciones, servicios básicos, entre otros valores se visualiza en la ilustración 26.

Tabla 3-23: Gastos

		CONSULTORIA DARK BLUE				
		CÁLCULOS INTERMEDIOS				
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PERSONAL						
Salario medio mensual	500,00	36.000,00	43.696,80	44.570,74	51.956,74	59.620,36
Incremento salarial anual	2,00%					
N° de empleados año 1	6					
N° de empleados año 2	7					
N° de empleados año 3	7					
N° de empleados año 4	8					
N° de empleados año 5	9					
% coste Seguridad Social	11,15%	4.014,00	4.872,19	4.969,64	5.793,18	6.647,67
Total gastos de personal		40.014,00	48.568,99	49.540,37	57.749,92	66.268,03
ALQUILER						
Alquiler mensual	700,00	8.400,00	8.568,00	8.739,36	8.914,15	9.092,43
Subida anual prevista en %	2,00%					
OTROS GASTOS						
Electricidad	200,00	2.400,00	2.436,00	2.472,54	2.509,63	2.547,27
Teléfono	100,00	1.200,00	1.218,00	1.236,27	1.254,81	1.273,64
Internet	100,00	1.200,00	1.218,00	1.236,27	1.254,81	1.273,64
Insumos y Suministros	100,00	1.200,00	1.218,00	1.236,27	1.254,81	1.273,64
Agua Potable	75,00	900,00	913,50	927,20	941,11	955,23
Seguros	80,00	960,00	974,40	989,02	1.003,85	1.018,91
OTROS	50,00	600,00	609,00	618,14	627,41	636,82
Subida media anual en %	1,50%					
TOTAL OTROS GASTOS		8.460,00	8.586,90	8.715,70	8.846,44	8.979,14
TOTAL GASTOS		56.874,00	65.723,89	66.995,44	75.510,51	84.339,60

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.3.7 Estado de resultados

Consultora DARK BLUE estima ventas que inician en \$90.000,00, valor que le permite saldar valores por pago a colaboradores, alquiler, préstamos, entre otros rubros y a más de ello generar pago de impuestos, utilidades y reservas, por tal motivo a continuación en la ilustración 27 se detalla cada rubro de los cinco primeros años de funcionamiento. Hasta este punto es evidente que el proyecto de factibilidad es ejecutable.

Tabla 3-24: Estado de resultados

CONSULTORÍA DARK BLUE					
¿Impuesto sobre beneficios?	25,00%				
¿% distribución de beneficios?	15,00%				
CUENTA DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	90.000,00	140.000,00	160.000,00	180.000,00	180.000,00
Aprovisionamiento	20.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
Variación de existencias					
Margen	70.000,00	80.000,00	100.000,00	120.000,00	120.000,00
Gastos de personal	40.014,00	48.568,99	49.540,37	57.749,92	66.268,03
Alquileres	8.400,00	8.568,00	8.739,36	8.914,15	9.092,43
Otros gastos	8.460,00	8.586,90	8.715,70	8.846,44	8.979,14
EBITDA	13.126,00	14.276,11	33.004,56	44.489,49	35.660,40
Amortizaciones	10.440,00	10.440,00	10.440,00	4.500,00	4.500,00
EBIT	2.686,00	3.836,11	22.564,56	39.989,49	31.160,40
Gastos financieros	2.340,00	1.828,32	1.270,58	662,65	
BAI	346,00	2.007,79	21.293,98	39.326,85	31.160,40
Impuesto sobre beneficios	86,50	501,95	5.323,50	9.831,71	7.790,10
Resultado	259,50	1.505,84	15.970,49	29.495,13	23.370,30
DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS					
DIVIDENDO	38,93	225,88	2.395,57	4.424,27	3.505,55
RESERVAS	220,58	1.279,97	13.574,92	25.070,86	19.864,76

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

En notable que el resultado del ejercicio es eficiente, ya que al saldar obligaciones financieras y fiscales aún puede obtener ganancias para distribuir entre sus colaboradores, socios y reservas para incrementar el patrimonio de la empresa, por ende, detalla las cantidades anuales como son los dividendos, las reservas y sobre todo el resultado financiero de cada año como han ido creciendo cada uno de los valores.

3.2.3.8 Tesorería

En el apartado que consolida el rubro por Tesorería para DARK BLUE durante cinco años de funcionamiento ingresos y egresos que debe solventar para ejecutar sus actividades, por tal motivo revisar la ilustración 28, donde se detalla uno a uno los valores de forma anual.

Tabla 3-25: Tesorería

CONSULTORIA DARK BLUE					
TESORERÍA AL FINAL DE CADA AÑO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo inicial	4.000,00	6.427,24	12.196,72	28.634,91	50.021,12
+ Beneficio	259,50	1.505,84	15.970,49	29.495,13	23.370,30
+ Amortizaciones	10.440,00	10.440,00	10.440,00	4.500,00	4.500,00
+ Prestamos obtenidos					
+ Ampliaciones de capital					
+ Crédito de proveedores	1.150,68	2.301,37			
- Crédito a clientes	3.698,63	2.054,79	821,92	821,92	
- Dividendos	38,93	225,88	2.395,57	4.424,27	3.505,55
- Devoluciones de préstamos	5.685,39	6.197,07	6.754,81	7.362,74	
- Inversiones					
- Existencias					
Saldo final	6.427,24	12.196,72	28.634,91	50.021,12	74.385,87

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.3.9 Balance general

Para este paso DARK BLUE realiza la revisión del proceso fiscal que deberá realizar en los cinco primeros años de gestión, en este proceso deberá comparar sus activos, pasivos y patrimonio para evaluar su gestión, ejecutar procesos correctivos que amerite la gestión, todo encaminado al rendimiento del capital, es decir la sumaria de este proceso le permitirá emitir conclusiones y recomendaciones encaminadas a la toma de decisiones gerenciales. Para ello se recomienda revisar la ilustración #29.

Tabla 3-26: Balance General

CONSULTORÍA DARK BLUE						
BALANCE PREVISIONAL	INICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
Inmovilizado	58.000,00	58.000,00	58.000,00	58.000,00	58.000,00	58.000,00
Amortizaciones		10.440,00	20.880,00	31.320,00	35.820,00	40.320,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	58.000,00	47.560,00	37.120,00	26.680,00	22.180,00	17.680,00
Existencias						
Clientes		3.698,63	5.753,42	6.575,34	7.397,26	7.397,26
Tesorería	4.000,00	6.427,24	12.196,72	28.634,91	50.021,12	74.385,87
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	4.000,00	10.125,87	17.950,14	35.210,25	57.418,38	81.783,13
TOTAL ACTIVO	62.000,00	57.685,87	55.070,14	61.890,25	79.598,38	99.463,13
PASIVO						
Recursos propios	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00	36.000,00
Reservas		220,58	1.500,54	15.075,46	40.146,32	60.011,08
Resultados negativos						
Prestamos	26.000,00	20.314,61	14.117,54	7.362,74		
TOTAL NO CORRIENTE	62.000,00	56.535,19	51.618,09	58.438,20	76.146,32	96.011,08
Proveedores		1.150,68	3.452,05	3.452,05	3.452,05	3.452,05
Tesorería negativa						
TOTAL CORRIENTE		1.150,68	3.452,05	3.452,05	3.452,05	3.452,05
TOTAL PASIVO	62.000,00	57.685,87	55.070,14	61.890,25	79.598,38	99.463,13

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.3.10 Análisis del balance, punto de equilibrio y rentabilidad

Los valores expuestos a continuación en la ilustración 30 está conformado por indicadores financieros que buscan medir la gestión en DARK BLUE, valores como el ratio de endeudamiento que guía al gerente hasta que porcentaje de su capital puede ser solventado por terceros y que de esta forma el proyecto sea viable, por otra parte el indicador de liquidez es fundamental porque expone que una organización debe poder convertir sus activos en efectivo para solventar obligaciones o reinvertir ese dinero en la misma, y demás indicadores que generan una pauta óptima para la gestión del proyecto, a continuación se evidencia que Dark Blue se encontraría al aplicar sus operaciones óptimas condiciones, generando beneficios para ellos y su entorno.

Tabla 3-27: Punto de equilibrio

		CONSULTORIA DARK BLUE						
		INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	LIMITES
ANALISIS DEL BALANCE								
Fondo de maniobra	?	4.000,00	8.975,19	14.498,09	31.758,20	53.966,32	78.331,08	>0,00
Tesorería	?	4.000,00	6.427,24	12.196,72	28.634,91	50.021,12	74.385,87	>0,00
Ratio de Tesorería	?	=	8,80	5,20	10,20	16,63	23,69	>0,50
Ratio de Liquidez	?	=	8,80	5,20	10,20	16,63	23,69	>1,50
Ratio de Endeudamiento	?	0,42	0,37	0,32	0,17	0,04	0,03	<0,60
PUNTO DE EQUILIBRIO								
Ventas (V)	?		90.000,00	140.000,00	160.000,00	180.000,00	180.000,00	
Coste variables (C)	?		20.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	
Margen (M)	?		70.000,00	80.000,00	100.000,00	120.000,00	120.000,00	>CF
% Margen s/ventas	?		78%	57%	63%	67%	67%	
Costes fijos (CF)	?		56.874,00	65.723,89	66.995,44	75.510,51	84.339,60	<M
Umbral Rentabilidad	?		73.123,71	115.016,81	107.192,70	113.265,76	126.509,40	<V
RENTABILIDAD								
Económica								
Rotación	?		1,56	2,54	2,59	2,26	1,81	>0
Margen	?		0,03	0,03	0,14	0,22	0,17	>0
Financiera								
Apalancamiento	?		0,21	0,77	1,14	1,03	1,04	>=1
Efecto fiscal	?		0,75	0,75	0,75	0,75	0,75	
ROE								
ROE	?		0,01	0,04	0,31	0,39	0,24	>0
ROE en %			0,72%	4,02%	31,27%	38,73%	24,34%	>0

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.3.11 Evaluación del proyecto

Esta sección detalla la gestión del proceso en DARK BLUE para obtener la proyección en cuanto al indicador del valor neto que es un criterio de inversión del flujo de caja y la tasa interna de retorno que mide la rentabilidad que ofrece una inversión, valores que se presentan a continuación.

Tabla 3-28: Evaluación del proyecto

ANÁLISIS VAN Y TIR							
DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS							
DOTACION AMORTIZACIONES	INICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR DE SALVAMENTO
TERRENO	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
MOBILIARIA	25.000,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	12.500,00
EQUIPOS DE COMPUTO	18.000,00	5.940,00	5.940,00	5.940,00	0,00	0,00	180,00
VEHICULOS	5.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	0,00
OTROS	10.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	5.000,00
TOTAL	58.000,00	10.440,00	10.440,00	10.440,00	4.500,00	4.500,00	17.680,00
FLUJO DE CAJA							
DENOMINACION	AÑO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Inversiones	62.000,00						
VALOR DE SALVAMENTO						17.680,00	
CAPITAL DE TRABAJO						85.235,19	
UTILIDAD NETA		259,50	1.505,84	15.970,49	29.495,13	23.370,30	
DEPRECIACIONES		10.440,00	10.440,00	10.440,00	4.500,00	4.500,00	
FLUJO DE CAJA	-62.000,00	10.699,50	11.945,84	26.410,49	33.995,13	27.870,30	
FACTOR DE ACTUALIZACION	1,00	0,95	0,91	0,86	0,82	0,78	
FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO	-62.000,00	10.190,00	10.835,23	22.814,37	27.967,88	21.837,11	
TOTAL			21.025,23	43.839,61	71.807,49	93.644,60	

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.3.12 Tasa interna de retorno y Valor actual neto

Tabla 3-29: VAN, TIR, B/C

TASA DE DESCUENTO	10%
VAN	\$16.333,10
TIR	19%
B/C	1,51

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

Al determinar la consecuencia del valor actual neto tenemos que el proyecto es rentable y brindara una utilidad teniendo en cuenta los diversos flujos de caja que se van generando con un valor de \$16.333,10 de beneficio.

Calcular la tasa interna de retorno del plan, muestra que es conveniente implementar el negocio y realizar las actividades diarias que se propongan ya que la tasa interna de retorno es mayor a la tasa de descuento.

Se tiene como resultado del beneficio que se ganara \$1,51 dólares por cada 1 dólar que se invierta se cuentan con este resultado debido a que el servicio se ofrece por horas.

3.2.4 Estudio legal

3.2.4.1 Constitución legal

Se realizó la valoración de los posibles nombres que podría ser idoneos para la organización, de los cuales fueron:

1. CONSULTORA DARK BLUE
2. CONSULTORA LLAVE MAESTRA
3. CONSULTORA FRAGMENTADOS

La elección fue DARK BLUE , por ende el siguiente paso será reservar una cita en la Superintendencia de compañías para obtener el respectivo certificado de constitución.

Al poseer el certificado original de la reserva del nombre emitida por la Super de compañías, se debe anexar las copia de cédula de identidad de los socio y carta del representante legal dirigida al banco, para solicitar la apertura de una cuenta con el monto de aportación, para acceder al certificado.

Para obtener las escrituras de la copañía será necesario anexar la copia de cédula y votación de cada socio, la minuta emitida por un abogado, el certificado original de la cuenta bancaria organizacional y el certificado original de la resrva del nombre emitida por la Super de compañías, para gestionar el proceso en una de las notarías del cantón Quito.

Una vez completado con éxito el proceso antes mencionado se aprobará la constitución y con ello una publicación en un diario donde conste el domicilio de la organización.podrá afiliarse a una de las cámaras de producción, procediendo a obtener el Registro Único de Contribuyentes.

Es importante publicar el extracto de la escritura de constitución por medio de la prensa escrita de mayor circulación.

3.2.4.2 Aportación de los socios

Tabla 3-30: Aporte de los socios

SOCIOS	APORTACIÓN EN DINERO
Socio A	\$15.000,00
Socio B	\$15.000,00
TOTAL	\$30.000,00

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.4.3 Porcentaje para utilidades

Al ser una organización con ánimo de lucro las utilidades se repartirán de acuerdo al porcentaje de aportación de cada socio.

Tabla 3-31: Porcentaje de utilidades

SOCIOS	APORTACIÓN EN DINERO
Socio A	50%
Socio B	50%
TOTAL	\$30.000,00

Fuente: Excel

Realizado por: Tovar, M & Saravia, A. 2021

3.2.4.4 Registro del nombre comercial

Cuando se completó la constitución legal de la compañía es necesario registrar el nombre comercial en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual y Servicio de Rentas Internas, será fundamental contar con los servicios de un abogado para dicho proceso.

Es fundamental realizar una búsqueda con antelación a la solicitud del registro del nombre que se eligió. A través de esta búsqueda podremos conocer si el nombre que se ha seleccionado ya ha sido registrado, si obtenemos un resultado favorable se procese a solicitar el registro pertinente. Se debe presentar la documentación requerida por el estudio jurídico para que emitan la resolución favorable del registro por parte del IEPY y del SRI se solicita la emisión del título.

3.2.4.5 Registro del signo distintivo

1. Formulario impreso a doble cara emitido por el IEPI, con dos ejemplares para ser presentados.
2. Denominación del signo.
3. Naturaleza del signo (denominativo, figurativo, mixto, sonoro, olfativo o táctil)
4. Tipo de signo (marca de producto, marca de servicio, nombre comercial, lema comercial, indicación geográfica, apariencia distintiva, marca colectiva, marca de certificación, rótulo o enseña comercial)
5. Nombre, domicilio, nacionalidad del solicitante.
6. Nacionalidad del signo (país donde se produce o presta servicios)
7. Si el representante legal firma se debe añadir los nombres, apellidos, dirección, teléfono, entre otros datos personales.
8. Debe existir la descripción clara y completa del signo, es decir, si se tratase de un signo denominativo, enunciar que palabras lo conforman, si es figurativo, describir las formas, colores y demás características.
9. Enumerar los productos, servicios o actividades que protege, de acuerdo con la clasificación Niza 9na Edición.
10. Numero de la clasificacion de acuerdo con los productos o servicios que ampara.
11. En el caso de solicitud un Lema Comercial, debe indicarse la ,arca a la que acompaña, enunciandose la denominación, número de solicitud o registro, fecha, clase internacional de la marca a la que acompaña el lema.
12. Toda solicitud de registro debe ser patrocinada por un Abogado, enunciandose su nombre, casillero IEPI o judicial.
13. Los documentos que se denominan anexos a incorporar son:
 - a. Comprobante original de pago de tasa. El comprobante deberá constar a nombre del solicitante o abogado patrocinador.
 - b. Pagar el caso de marcas figurativas o mixtas, seis etiquetas en papel adhesivo de 5*5cm.
 - c. Copia de cédula de ciudadanía, para el caso de que el solicitante sea persona natural.

14. Firma del msolicitante.

15. Firma del abogado patrocinador, número de matrícula.

3.2.4.6 Permisos

Aspectos tributarios

Aquellos considerados para ejercer el proyecto será la adquisición del RUC, permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Quito y el permiso de funcionamiento de la Municipalidad de Quito.

RUC

Se deberá gestionar el registro único para contribuyentes para personas jurídicas, la documentación pertinente para dicho proceso son original y copia certificada de la escritura pública de constitución, nombramiento del representante legal que debe constar en el registro mercantil, cédula de identidad y certificado de sufragio electoral del último proceso, adicionalmente se debe adjuntar original y copia de una planilla de servicio eléctrico, telefónico o agua potable de los últimos tres meses a la fecha de realización del trámite. Cabe recalcar que las declaraciones de impuesto a la renta por parte de la persona jurídica deberán ser anuales, mientras que las declaraciones del IVA serán de forma mensual.

Permisos de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Para adquirir este documento es necesario solicitar previamente una inspección en la que deberá la empresa cumplir con requisitos tales como adquirir extintores de incendio que serán instalados por los miembros de la institución según las dimensiones y distribución física de las instalaciones de la oficina.

La documentación primordial para el proceso son: Original y copia del RUC actualizado, una copia de la escritura de constitución de la empresa, copia membretada del representante legal de

la institución, copia a color de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del representante legal de la empresa y la factura original de la compra de extensores contra incendios, mismos que deben ser recargados cada año y cuya factura es indispensable para la renovación del permiso pertinente.

Permiso municipal de funcionamiento

Para proceder al permiso se requiere: Formulario y tasa de habilitación, RUC actualizado, copia de la escritura de constitución de la empresa, copia del nombramiento del representante legal de la empresa, copia a color de la cédula de identidad del representante, original y copia del permiso de los bomberos, croquis de las oficinas.

CONCLUSIONES

- El resultado de la aplicación del proceso para la verificación de la factibilidad de una consultora administrativa y técnica es viable su creación, puesto que, tuvo acogida en el sector, el presupuesto es realista y los beneficios son coherentes con la inversión estimada.
- Se concluye que, después de realizar una búsqueda exhaustiva de información en fuentes primarias y secundarias, se estableció el marco teórico que es de gran ayuda en el desarrollo de la investigación, puesto que, se contó con datos relevante y actualizados que va de la mano con la tecnología.
- Finalmente la evidencia que se presentó en la investigación demuestra que, en los emprendimientos del sector San Juan de Cumbayá hay aceptación de más del 60%, los emprendedores reconocen la importancia de acceder al servicio de consultoría administrativa y técnica para crear, eliminar o mejorar sus procesos, todo ello de acuerdo a precios coherentes.

RECOMENDACIONES

- Una vez realizado el estudio pertinente se aconseja que los emprendimientos del sector deberían utilizar el servicio de asesoría administrativa y técnica por lo menos una vez al año para generar retroalimentación de sus operaciones.
- Es fundamental realizar una investigación, la cual debe ser guiada de fuentes bibliográficas confiables, para obtener conocimiento óptimos, actualizados y coherentes al momento de utilizarlos, para generar resultados que se apeguen a la realidad.
- Se recomienda que los emprendedores debiesen implementar un área administrativa para fundamentar la toma de decisiones, que les permita mejorar los servicios que prestan a los clientes, para lograrlo deberían seleccionar personal calificado, en constante capacitación, primando la calidad en sus procesos y generar la ventaja competitiva en el mercado.

GLOSARIO

Amortización: En economía, se denomina amortización a la depreciación o disminución de valor de un activo o pasivo (Pedrosa, 2016).

Consultoría administrativa: Tiene como finalidad resolver una necesidad o problema específico dentro de la organización, lo cual se le denominará asistencia (Arias E. , 2020).

Control: Registrar los resultados obtenidos de un proceso o actividad para medir con los resultados esperados (Arboleda, 2017).

Manual de funciones: Documento que contiene información relevante para efectuar de forma correcta las actividades de cada puesto de trabajo que integran un departamento y estos a su vez que integran a la empresa (Agullo S. , 2016).

Plan de negocios: Documento que permite identificar y planificar los objetivos y la viabilidad de una empresa (Iza, 2018).

BIBLIOGRAFÍA

- Agullo, S. (2016). *El Asesoramiento Empresarial*. España.
- Agullo, S. (Silvia Agullo de 2016). *Repositorio Institucional* . Obtenido de El asesoramieto empresarial:
<http://dspace.umh.es/bitstream/11000/4082/1/AGULL%C3%93%20L%C3%93PEZ%20SILVIA.pdf>
- Andrade, S. (1996). *Diccionario de Economía*. Editorial Andrade.
- Arboleda, J. (2017). *Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa Consultora en Gestión Empresarial*. Ibarra.
- Arias, E. (2020). *Economipedia.com*. Obtenido de Economipedia.com:
<https://economipedia.com/definiciones/factibilidad-legal.html#:~:text=La%20factibilidad%20legal%20realiza%20un,jur%C3%ADdicos%20necesarios%20para%20su%20funcionamiento.&text=Esto%20la%20diferencia%20de%20otras,se%20centra%20en%20aspectos%20econ%C3%B3micos>
- Arias, J. (2016). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría enfocada*. Antioquia.
- Baca, G. (2001). *Evaluación de Proyectos*. Editorial McGraw Hill: Mexico.
- Basantes, Y. G. (2013). *Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Empresa Consultora Especializada en Temas de Gestión de Marketing, Comercialización y Comunicación Corporativa en Servicio de la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura*. Riobamba Ecuador.
- Becerra, V. (21 de febrero de 2013). *Emprende PYME.net* . Obtenido de Emprende PYME.net :
https://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio?fbclid=IwAR0AMve9CeH_JS2IF2ENf1_u-15P4fleQgWGp1pckgfrsxiAToGbZPY7ba8
- Benjumea, E. (2015). *Estudio de Factibilidad de una Empresa de Consultoría*. Colombia.
- Blanco, A. (2007). *Formulacion y Evaluacion de proyectos*. Caracas : Universidad Catolica Andres Bello.
- Chiavenato, I. (2004). *ntroducción a la Teoría General de la Administración*. Septima Edicion.

- Cordoba, M. (2006). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. . Bogota: Ecoe ediciones.
- Coulter, S. (2005). *Administracion*. Pearson Educación: octava edicion.
- Cuevas, R. (17 de Marzo de 2016). *Definición de Consultoría*. Obtenido de Definición de Consultoría: <http://contenidosabiertos.academica.mx/jspui/handle/987654321/122>
- Fajardo, M. (2016). *Diseño de la creacion de una consultora administrativa, financiera tributaria en la universidad politecnica salesianas*. Guayaquil.
- Fleitman, j. (09 de Abril de 2012). *Gestiopolis*. Obtenido de Gestiopolis: <https://www.gestiopolis.com/consultoria-profesional-definicion-caracteristicas-importancia/>
- Garcia, S. (1994). *Introduccion a la economia de empresas* . España: ediciones Diaz de Santos S.A.
- Gutierrez, C. (2003). *Como elaborar proyectos: Diseño, ejecución y evaluación de proyectos sociales y educativos*. Bogota : Cooperativa Editorial Magisterio.
- Hernandez, J. (2020). *la importancia de la consultoria*.
- Huerta, I. (2016). *Blog Sonftware*. Obtenido de Blog Sonftware: <http://nube.villanett.com/2016/01/26/estudio-de-mercado-en-las-empresas/#:~:text=Para%20Kotler%2C%20Bloom%20y%20Hayes,espec%C3%ADfica%20que%20afrenta%20una%20organizaci%C3%B3n%E2%80%9C>.
- INEC. (2010). *Ecuador el Cifras*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-de-poblacion-y-vivienda/>
- Iza, M. (06 de Diciembre de 2018). *Gestion Digital*. Obtenido de Gestion Digital: <https://revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/quito-concentra-su-economia-en-los-servicios>
- Lamb Charles, H. J. (2002). *Mercadotecnia*. Compañía Editorial Continental.
- Marketing, D. d. (1999). *Diccionario de Marketing de cultura S.A*.
- Mejia, C. (s.f.). *Los Valores Corporativos* . Medellin: Documentos Planning.
- Mendoza, M. (2020). *La importancia de la función de Consultoria*. Mexico.
- Milan, K. (2002). *La consultoria de empresas* . Limusa: tercera edicion .

- Miranda, J. (2005). *Gestión de proyectos: Identificación, formulación evaluación evaluación financiera, económica social ambiental*. Bogota: Ed. Guadalupe.
- Montealegre, M. (2008). *Definición de proyecto. Servicio Nacional de Aprendizaje centro de Servicios Administrativos*. Bogota: Regional Distrito Capital.
- Morato, L. (2017). *Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Asesoría Contable, Tributaria y Financiera a nivel Público y Privado en la Ciudad de Chiquinquirá*. Chiquinquirá.
- Moya, D. d. (2002). El Proyecto Factible: una modalidad de investigación. *Sapiens.*, 3(2), 0.
- Murcia, J. (2009). *PROYECTOS: Formulación y criterios de evaluación*. Bogota: Alfaomega.
- Negocios, T. d. (15 de julio de 2017). *Tiempo de Negocios*. Obtenido de Tiempo de Negocios: https://tiempodenegocios.com/nombre-de-empresa/?fbclid=IwAR1VjO6KETbRUJNOV4WVfuVfeIwWn9pSxA_E1S8q6jNzdPVBnMEG-9oA_Ps
- Peña, J. (2007). *Planeación del Efectivo*. Santo Domingo : Universidad Autónoma De Santo Domingo.
- Perez, P. (2019). *Estudio de Factibilidad para la Creación de una Oficina de Consultoría Tributaria Contable en la Ciudad de Huaca*. Huaca.
- Porter, M. (2009). *Estrategia Competitiva*. ediciones Piramide.
- Pursell, S. (15 de Noviembre de 2020). *Hubspot*. Obtenido de Hubspot: https://blog.hubspot.es/marketing/analisis-foda/?fbclid=IwAR1zkvwyLJBjuA25OXbnrm_MSX-7c24ix6VWoeFiMNKtSxvxZb7GUC_oSQg
- Rivas, G. (16 de Octubre de 2019). *Oink*. Obtenido de Oink: https://oinkmygod.com/blog/que-es-logo/?fbclid=IwAR1HZmT2qj_H8-muCvf3KbEpUFDAnIj_IA3pPpVGTBpbLS3rKj3faKdKA1g
- Roca, R. (13 de Noviembre de 2018). *Taller Consultor*. Obtenido de Taller Consultor : <https://www.tallerconsultor.com/generales-consultor/fases-del-proceso-de-consultoria/>
- Roncancio, G. (17 de Abril de 2019). *Pensemos*. Obtenido de Pensemos : https://gestion.pensemos.com/que-son-la-mision-y-vision-en-la-planeacion-estrategica-ejemplos?fbclid=IwAR26xYaSX-SQCHIVRCd98PsKPX0oiEp7QMz9mwTF_aOl5Xns592viIOGmhl

Sanin, A. (2007). *Diapositivas Curso de Identificación y Formulación de Proyectos*. COLOMBIA.

School, O. B. (2013). *Etapas de un proyecto*. Financial Times.

Universidad de España, E. d. (NA). *Business School*. Obtenido de Business School:
<https://obsbusiness.school/es/blog-project-management/administracion-de-proyectos/que-es-un-proyecto-una-definicion-practica>

Valdez, A. (2016). *Que es un proyecto*. Mexico.

Vara, R. (2017). *Normas de Auditoria Generalmente Aceptas*. Bogota.

Varas, A. (2019). *Evaluacion de Proyectos* .

Vega, D. (Marzo de 2016). *¿Qué es la consultoría?* Obtenido de *¿Qué es la consultoría?*:
<http://administracionyconsultoria.blogspot.mx/2011/02/que-es-la-consultoria.html>



DIRECCION DE BIBLIOTECAS
Y RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE
Y LA INVESTIGACION
Ing. Jonathan Darrojo Ugullas MBA
ANALISTA DE BIBLIOTECA I

ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA APLICADA A LA POBLACIÓN OBJETIVO

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

La presente encuesta está orientada a las PYMES de la parroquia San Juan de Cumbaya en la provincia de Chimborazo.

Objetivo: Recopilar información acerca del tipo de asesoría que reciben las PYMES en Quito-Cumbayá

INSTRUCCIÓN GENERAL: Por favor elija una o más de las opciones de acuerdo a su criterio.

INSTRUCCIONES: el siguiente cuestionario tiene 9 preguntas con sus respectivas alternativas al responder considere cual es la más acertada.

Los datos obtenidos son de carácter confidencial y su uso es solo para realizar la investigación el cual no necesita una identificación.

1. ¿Utiliza los servicios de asesoría administrativa y técnica para gestionar su organización? Si su respuesta es "NO" diríjase directamente a la pregunta tres.

SI

NO

2. ¿Su empresa cuenta con un área específica de administración?

SI

NO

3. ¿Identifique cuál sería la causa por la que su empresa necesita servicios de consultoría?

- Cuenta con una planificación poco eficiente o carece de la misma.
- Colaboradores poco comprometidos o calificados
- Estructura organizacional inexistente
- Desconocimiento de normativas legales
- Conocimientos administrativos deficientes

4. ¿Tiene conocimientos de consultorías existentes en la ciudad?

- SI
- NO

5. ¿Considera importante que las empresas cuenten con estudios administrativos y técnicos?

- SI
- NO

6. ¿Entre los servicios que propone nuestra organización, cual estaría dispuesto a contratar?

- Diagnóstico organizacional
- Capacitación
- Propuesta de valor
- Seguimiento y monitoreo de las actividades organizacionales
- Investigación de mercado
- Servicio de logística

7. ¿Estaría dispuesto a pagar por cada hora de trabajo o fracción de la asesoría \$6,00?

- SI

NO

8. ¿Con qué frecuencia utilizaría los servicios de consultoría?

- De 1 a 6 meses
- De 7 a 12 meses
- De 12 a 24 meses
- 24 meses en adelante

9. ¿Para usted qué es lo más importante en la adquisición de nuestros servicios?

- Cumplimiento en cuanto al tiempo estimado de trabajo
- Efectividad en el trabajo
- Otros aspectos relevantes



esPOCH

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: 01 / 06 / 2022

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: MARILYN GIOMARA TOVAR GUERRERO ANDREA TAMARA SARAVIA REINO
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Título a optar: LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS INGENIERA DE EMPRESAS
f. Analista de Biblioteca responsable: Ing. CPA. Jhonatan Rodrigo Parreño Uquillas. MBA.



01-06-2022

0866-DBRA-UTP-2022