UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL

DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN DE POSGRADO

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE TITULACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

MAGÍSTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

Proyecto de inversión y desarrollo de una empresa de consultoría para PYMES (Agroexportadoras) en la ciudad de Guayaquil

Autora:

ING. MARÍA ALEXANDRA SILVA PAGUAY

Tutor:

ING. MILTON A. VILLEGAS ALAVA, MBA

GUAYAQUIL-ECUADOR

2019

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO: PROYECTO DE INVERSION Y DESARROLLO DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA PARA PYMES (AGROEXPORTADORAS) EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL	
AUTOR: Ing. Silva Paguay María Alexandra	**TUTOR:** Ing. Villegas Alava Miltón Alexander, MBA
INSTITUCIÓN: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil	**Grado obtenido:** Magister en Contabilidad y Auditoría
MAESTRÍA: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA	**COHORTE:** II
FECHA DE PUBLICACIÓN: 2019	**N. DE PAGS:** 132
ÁREAS TEMÁTICAS: Educación Comercial y Administración	
PALABRAS CLAVE: Proyecto de inversión, consultoría, agroexportadoras, PYMES.	

RESUMEN:

El porcentaje de PYMES que tienen sistemas contables es bajo lo que no permite tener su información al día y exacta, esto se deriva en consecuencias como sanciones por incumplimiento a las exigencias legales de organismos como el SRI, Superintendencia de compañías y demás entes reguladores. Debido a que la tecnología juega un papel importante en el modelo globalizado de la economía actual las PYMES deberían invertir en maquinarias y software no solo para mejorar sus procesos productivos sino también sus procesos administrativos, contables y financieros.

Sin embargo, contar con sistemas informáticos de calidad también representa un obstáculo para las PYMES debido a que tienen que invertir miles de dólares en dichas adquisiciones y los empresarios no lo ven como una inversión sino como gastos. Sumado a lo anteriormente descrito, la falta de conocimiento en temas administrativos, contables y financieros hace más difícil el crecimiento y la consolidación en el mercado de una empresa PYMES. Por lo que se crea la necesidad de una empresa que proporcione asesorías en tales áreas, es por eso que con la consultoría se quiere brindar una visión diferente a través del aporte de herramientas administrativas y soluciones integrales que ayuden a maximizar los beneficios de estas empresas.

N. DE REGISTRO (en base de datos):	**N. DE CLASIFICACIÓN:**	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	**SI** [X]	**NO** [ ]
CONTACTO CON AUTOR: Silva Paguay María Alexandra	**Teléfono:** # 0998459020	**E-mail:** marie88_asp@hotmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	**PhD. Eva Guerrero López, Msc.** **Teléfono:** 042596500 **Ext.** 313 **E-mail:** eguerrerol@ulvr.edu.ec **MAE Msc. Ec. Inés Arroba Salto** **Teléfono:** 042596500 **Ext.** 313 **E-mail:** iarrobas@ulvr.edu.ec	

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS ALEXANDRA SILVA.docx (D45514560)
Submitted: 12/11/2018 12:30:00 AM
Submitted By: villegasmilton@hotmail.com
Significance: 1 %

Sources included in the report:

http://infonegocios.biz/enfoque/refuerzan-el-papel-de-las-pymes-para-el-desarrollo-de-uruguay-y-de-america-latina
http://www.ruizdiaz.com.mx/omp/index.php/editada/catalog/download/18/12/48-1?inline=1
http://agricultura.gencat.cat/web/.content/de_departament/de02_estadistiques_observatoris/27_butlletins/02_butlletins_nd/documents_nd/fitxers_estatics_nd/2016/0182_2016_MercatsMundials_OMC-2016-PIMES-Exportacio.pdf

Instances where selected sources appear:

3

Ing. Milton A. Villegas Alava, MBA

C.C. 1705271680

CERTIFICACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Guayaquil, 15 de mayo de 2019

Yo, María Alexandra Silva Paguay declaro bajo juramento, que la autoría del presente trabajo me corresponde totalmente y me responsabilizo con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedo mis derechos de autor a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y normativa Institucional vigente.

María Alexandra Silva

María Alexandra Silva Paguay

c.c. 0924841224

CERTIFICACIÓN DEL TUTOR DE LA TESIS

Guayaquil, 15 de mayo de 2019

Certifico que el trabajo titulado **Proyecto de inversión y desarrollo de una empresa de consultaría para Pymes (Agroexportadoras) en la ciudad de Guayaquil** ha sido elaborado por **María Alexandra Silva Paguay** bajo mi tutoría, y que el mismo reúne los requisitos para ser defendido ante el tribunal examinador que se designe al efecto.

Ing. Milton A. Villegas Alava, MBA

c.c.1705271680

Dedicatoria

A mis padres, Pilar Paguay y Julio Silva por su amor y ejemplo de perseverancia,

Y a mi esposo Joffre Rodríguez por su amor, apoyo y compañía durante este proceso.

Agradecimiento

Agradezco primero a Dios por darme vida, salud y permitirme cumplir una meta más en mi vida profesional, así como también por los nuevos amigos que conocí.

Resumen Ejecutivo

El porcentaje de PYMES que tienen sistemas contables es bajo lo que no permite tener su información al día y exacta, esto se deriva en consecuencias como sanciones por incumplimiento a las exigencias legales de organismos como el SRI, Superintendencia de compañías y demás entes reguladores. Debido a que la tecnología juega un papel importante en el modelo globalizado de la economía actual las PYMES deberían invertir en maquinarias y software no solo para mejorar sus procesos productivos sino también sus procesos administrativos, contables y financieros.

Sin embargo, contar con sistemas informáticos de calidad también representa un obstáculo para las PYMES debido a que tienen que invertir miles de dólares en dichas adquisiciones y los empresarios no lo ven como una inversión sino como gastos. Sumado a lo anteriormente descrito, la falta de conocimiento en temas administrativos, contables y financieros hace más difícil el crecimiento y la consolidación en el mercado de una empresa PYMES. Por lo que se crea la necesidad de una empresa que proporcione asesorías en tales áreas, es por eso que con la consultoría se quiere brindar una visión diferente a través del aporte de herramientas administrativas y soluciones integrales que ayuden a maximizar los beneficios de estas empresas.

Palabras Claves: Proyecto de inversión, Consultoría, Agroexportadoras, Pymes.

Abstract

The percentage of SMEs that have accounting systems is low which does not allow their information to be up-to-date and accurate, this results in consequences such as penalties for non-compliance with the legal requirements of organizations such as the SRI, Superintendence of companies and other regulatory bodies. Because technology plays an important role in the globalized model of today's economy, SMEs should invest in machinery and software not only to improve their production processes but also their administrative, accounting and financial processes.

However, having quality computer systems also represents an obstacle for SMEs because they have to invest thousands of dollars in these acquisitions and entrepreneurs do not see it as an investment but as expenses. In addition to the aforementioned, the lack of knowledge in administrative, accounting and financial matters makes the growth and consolidation in the market of a PYMES company more difficult. So the need for a company that provides advice in such areas is created, that is why the consultancy wants to provide a different vision through the contribution of administrative tools and comprehensive solutions that help maximize the benefits of these companies.

Key words: Investment project, Consulting, Agroexports, PYMES.

Contenido

Capítulo I Marco General de la Investigación 1
1.1 Tema 1
1.2 Planteamiento del problema 1
1.3 Formulación del problema 4
1.4 Sistematización del problema 4
1.5 Delimitación del Problema de investigación 4
1.6 Limitaciones de la Investigación. 5
1.7 Objetivos de la Investigación. 5
1.7.1 Objetivo General. 5
1.7.2 Objetivos Específicos 5
1.8 Justificación de la Investigación 6
1.9 Idea a defender 8
1.10 Variable Dependiente. 8
1.11 Variable Independiente. 8
Capítulo II Marco Teórico 9
2.1 Marco teórico 9
2.1.1 Antecedentes de la investigación 9
2.1.2 Las PYMES 12
2.1.3 Proyecto de inversión 16
2.1.4 Consultoría 26
2.1.5 Productividad 33
2.1.6 Agro exportación 34
2.2 Marco conceptual 35
2.3 Marco legal 38

2.4 Bases científicas 45
Capítulo III Marco Metodológico 48
3.1 Enfoque de la investigación 48
3.2 Alcance de la investigación 48
3.3 Técnicas de investigación 49
3.4 Población 50
3.5 Muestra no probabilística 51
3.6 Operacionalización de las variables 52
3.7 Análisis de los resultados 53
3.8 Análisis financiero del sector 65
Capítulo IV Propuesta/Desarrollo de Tema 69
4.1 Propuesta para la solución del problema 69
4.2 Justificación 69
4.3 Objetivos de la propuesta 70
4.3.1 Objetivo general 70
4.3.2 Objetivos específicos 70
4.4 Plan de marketing 70
4.4.1 Estudio de oportunidad de negocio 70
4.4.2 Análisis del macro entorno (PEST) 71
4.4.3 Análisis del micro entorno 73
4.4.4 Marketing Mix 75
4.5 Plan administrativo 79
4.5.1 Estructura organizacional 79
4.5.2 Dimensiones del entorno físico 83
4.6 Gestión financiera del proyecto 85

4.6.1 Inversión inicial 85

4.6.2 Proyección de ventas 87

4.6.3 Proyección de gastos 89

4.6.4 Evaluación del proyecto 92

Conclusiones 93

Recomendaciones 94

Bibliografía 95

Anexos 105

Índice de tablas

Tabla 1. Clasificación del tamaño de las empresas 14

Tabla 2. Población de empresas 51

Tabla 3. Operacionalización de las variables 52

Tabla 4. Estructura contable 53

Tabla 5. Obligaciones tributarias y contables 54

Tabla 6. Manejo efectivo de los impuestos 55

Tabla 7. Temas contables y auditoría en las Pymes 56

Tabla 8. Falta de conocimiento en temas contables 57

Tabla 9. Crecimiento empresarial 58

Tabla 10. Asesoría contable 59

Tabla 11. Actividades contables 60

Tabla 12. Métodos a emplear 61

Tabla 13. Gastos de la empresa 62

Tabla 14. Asesoría externa 63

Tabla 15. Disposición de aceptar asesoría externa 64

Tabla 16. Indicadores de Liquidez de las PYMES del sector agroexportador 65

Tabla 17. Indicadores de Gestión del sector PYMES agroexportador 66

Tabla 18. Indicadores de rentabilidad del sector PYMES agroexportador 67

Tabla 19. Indicadores de endeudamiento del sector PYMES agroexportador 68

Tabla 20. Paquete de consultoría básico 76

Tabla 21. Paquete de consultoría Premium 76

Tabla 22. Presupuesto de marketing 79

Tabla 23. Equipos de oficina 85

Tabla 24. Capital de trabajo 86

Tabla 25. Inversión inicial 86

Tabla 26. Plan de financiamiento 87

Tabla 27. Plan de financiamiento-pago de intereses 87

Tabla 28. Punto de equilibrio paquete básico 88

Tabla 29. Punto de equilibrio paquete premium 88

Tabla 30. Detalle de ventas anual 88

Tabla 31. Proyección de ventas 89

Tabla 32. Gastos de venta proyectadas 89

Tabla 33. Gastos Administrativos proyectados 90

Tabla 34. Estado de Resultados 90

Tabla 35. Flujo de efectivo 91

Tabla 36. TMAR 92

Tabla 37. TIR y VAN 92

Índice de figuras

Figura 1. Pymes por provincias 3

Figura 2. Objetivos generales de la consultoría 27

Figura 3. Proceso de consultoría 28

Figura 4. Estructura contable 53

Figura 5. Obligaciones tributarias y contables 54

Figura 6. Manejo efectivo de los impuestos 55

Figura 7. Temas contables y auditoría en las Pymes 56

Figura 8. Falta de conocimiento en temas contables 57

Figura 9. Crecimiento empresarial 58

Figura 10. Asesoría contable 59

Figura 11. Actividades contables 60

Figura 12. Métodos a emplear 61

Figura 13. Gastos de la empresa 62

Figura 14. Asesoría externa 63

Figura 15. Disposición de aceptar asesoría externa 64

Figura 16. FODA de la empresa 73

Figura 17. Matriz de Porter 74

Figura 18. Organigrama de la empresa 79

Figura 19. Entorno físico 84

Índice de anexos

Anexo 1. Formato de encuesta 105

Anexo 2. Detalle de inversión inicial 108

Anexo 3. Tabla de amortización 109

Anexo 4. Cotizaciones 110

Anexo 5. Proformas Honorarios servicios contables 114

Capítulo I

Marco General de la Investigación

1.1 Tema

Proyecto de Inversión y desarrollo de una empresa de Consultoría para PYMES (Agroexportadoras) en la ciudad de Guayaquil.

1.2 Planteamiento del problema

En la mayoría de los países en vías de desarrollo, los gobiernos enfrentan los desafíos del bajo crecimiento, la debilidad del comercio, la inversión, y una desigualdad creciente o persistentemente alta. También se enfrentan a una creciente insatisfacción entre los ciudadanos con el estado actual de los bienes, que también se manifiesta en forma de una reacción contra la globalización y el cambio tecnológico. En este contexto, es necesario crear las condiciones que permitan los beneficios de los mercados abiertos y avances tecnológicos que se mejorarán y compartirán más ampliamente en toda la economía y la sociedad.

Las PYMES son actores clave en la economía y en el ecosistema más amplio de las empresas. Permitirles adaptarse y prosperar en un entorno más abierto y participar más activamente en la transformación digital es esencial para impulsar el crecimiento económico y ofrecer una globalización más inclusiva. En todos los países y en todos los niveles de desarrollo, las PYMES tienen un papel importante para alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible de cada gobierno, promoviendo un crecimiento económico incluyente y sostenible, proporcionando empleo y trabajo decente para todos, promoviendo la industrialización sostenible y fomentando la innovación, y reduciendo desigualdades de ingresos.

Sin embargo, aumentar el potencial de las PYMES para participar y cosechar los beneficios de una economía globalizada y digital depende en gran medida de unas condiciones marco favorables y de una competencia sana. Debido a las limitaciones internas de la empresa, las PYMES se ven desproporcionadamente afectadas por las fallas del mercado y las barreras e ineficiencias en el entorno empresarial y en el ámbito de las políticas.

Las contribuciones de las PYMES también dependen en su acceso a recursos estratégicos, como habilidades, redes de conocimiento y finanzas, y en inversiones públicas en áreas tales como educación y capacitación, innovación e infraestructura. Además, para un gran número de PYMES, un entorno propicio para la transferencia de la propiedad o gestión empresarial representa una condición importante para garantizar la viabilidad comercial en el tiempo, con implicaciones para el empleo, inversión y crecimiento.

En América Latina el 99% de las empresas son PYMES (Revista Líderes, 2015), su aporte PYMES es considerable. En el "Segundo Encuentro de Acceso de Pymes al Mercado de Valores" organizado por CAF –banco de desarrollo de América Latina- y la Agencia Nacional de Desarrollo en donde expertos internacionales analizaron la realidad empresarial en varios países latinoamericanos (Mundo Marketing, 2018), se destacó que el 60% del total de empleos en Latinoamérica es proporcionado por las PYME. Por otro lado, según información de la Organización de las Naciones Unidas (Ramos, 2018) las PYME aportan aproximadamente el 50% del PIB de Latinoamérica.

En el Ecuador las PYMES tienen un papel relevante en la economía del país. Según el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo (INEC, 2017) para el año 2016 el Ecuador registró 843.745 empresas a nivel nacional, de las cuales el 90,5% son microempresas; le sigue la pequeña empresa con el 7,5%.

Las pequeñas y medianas empresas contribuyen al desarrollo económico del país, cada día hay nuevos negocios de varios sectores productivos que aportan a la consolidación de la economía ecuatoriana y a la generación de nuevas plazas de trabajo. Estas empresas representan el 26% del PIB, en el 2016 reportaron ingresos por $ 25.962 millones y generaron utilidades de $ 1.366 millones. Su mayor participación está en el sector del comercio, al por mayor y por menor, también en la industria manufacturera, en la agricultura, ganadería, selvicultura y pesca (El Telégrafo, 2017).

Por otro lado, el INEC (2016) menciona la cantidad de PYME existentes en el territorio guayaquileño la cual se ubica en la cantidad de 16.959 empresas. Las contribuciones de las Pymes al PIB del país se han convertido en un importante motor para la economía, por esta razón el Gobierno Nacional ha tomado medidas como el cambio de la matriz productiva como aspecto importante para su desarrollo. La siguiente figura muestra la cantidad de PYMES en las principales provincias del Ecuador.

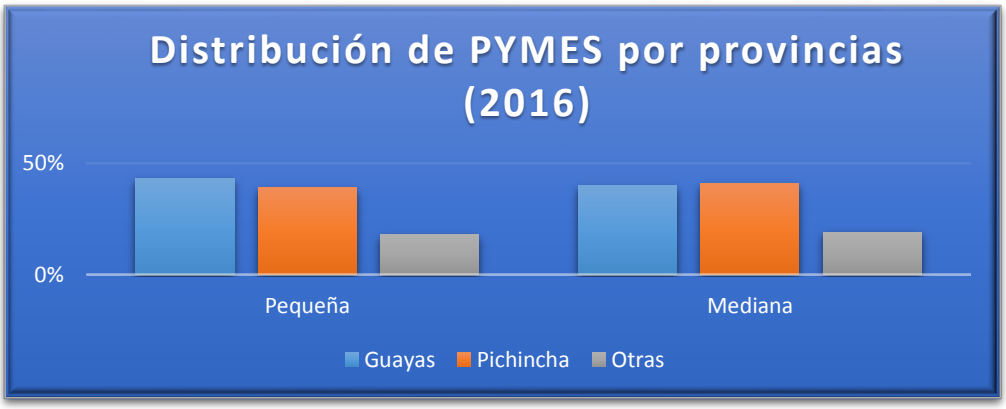

Figura 1. Pymes por provincias
Fuente: (Diario El Telégrafo, 2017)
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Es evidente que las pymes cumplen un papel importante tanto a nivel mundial, continental y nacional, por lo que las PYMES muestran la necesidad de estar preparados para asumir los nuevos

retos que se derivan del creciente mercado competitivo, la cultura tributaria implementada por el Servicio de Rentas Internas SRI, la globalización y por la búsqueda de procesos económicos y financieros eficientes, del cual depende mucho el futuro y desarrollo de la empresa.

1.3 Formulación del problema

¿Cómo contribuye al desarrollo empresarial de las PYMES del sector agroexportador de Guayaquil la creación de una empresa de consultoría en temas administrativos, contables y financieros?

1.4 Sistematización del problema

¿Cuáles son las bases teóricas necesarias para el diseño de la inversión y desarrollo de una empresa de consultoría en temas administrativos, contables y financieros dirigida a las PYMES del sector agroexportador de la ciudad de Guayaquil?

¿Cuál es la situación actual referente a estructura y conocimientos administrativos, contables y financieros de las PYMES del sector agroexportador de la ciudad de Guayaquil?

¿Cuál es el diseño, los costos y la factibilidad financiera de la inversión y desarrollo de una empresa de consultoría en temas administrativos, contables y financieros dirigida a las PYMES del sector agroexportador de la ciudad de Guayaquil?

1.5 Delimitación del Problema de investigación

Campo: Contable - Financiero

Área: PYMES sector Agroexportador

Tema: Proyecto de inversión y desarrollo de una empresa consultoría para PYMES (agroexportadoras) en la ciudad de Guayaquil

Problema: Problemas internos en temas administrativos, contables y financieros en las PYMES del sector agroexportador.

Delimitación Espacial: Guayaquil

Delimitación Temporal: 2018

1.6 Limitaciones de la Investigación.

Falta de datos actualizados al año 2018 del número exacto de las empresas PYMES del sector agroexportador en la ciudad de Guayaquil.

Falta de concientización por parte de ciertos directores y/o empresarios de la necesidad de asesoría administrativa, contable y financiera.

1.7 Objetivos de la Investigación.

1.7.1 Objetivo General.

Diseñar un proyecto de inversión de una empresa de consultoría en temas administrativos, contables y financieros dirigida a las PYMES del sector agroexportador de la ciudad de Guayaquil.

1.7.2 Objetivos Específicos

- Analizar los fundamentos teóricos necesarios para el diseño de la inversión y desarrollo de una empresa de consultoría en temas administrativos, contables y financieros dirigida a las PYMES del sector agroexportador de la ciudad de Guayaquil.

- Evaluar la situación actual referente a estructura y conocimientos administrativos, contables y financieros de las PYMES del sector agroexportador de la ciudad de Guayaquil.
- Establecer la factibilidad financiera de la inversión y desarrollo de una empresa de consultoría en temas administrativos, contables y financieros dirigida a las PYMES del sector agroexportador de la ciudad de Guayaquil.

1.8 Justificación de la Investigación

La contribución de las PYMES a la dinámica de la innovación ha aumentado en las últimas décadas, ya que el crecimiento del ingreso, la mayor demanda del mercado y las tecnologías cambiantes han permitido a las PYMES fortalecer sus ventajas comparativas y reducir las desventajas estructurales derivadas de las limitaciones de recursos y la capacidad limitada para obtener economías de escala.

Si bien no todas las PYMES son innovadoras, las empresas nuevas y pequeñas a menudo son la fuerza impulsora del tipo de innovaciones radicales que son importantes para el crecimiento económico, ya que pueden trabajar fuera de los paradigmas dominantes, explotar las oportunidades tecnológicas o comerciales que han sido descuidadas por empresas establecidas o permitir la comercialización de conocimientos que de lo contrario permanecerían sin comercializar. Las PYMES también contribuyen a la creación de valor adoptando la innovación generada en otros lugares y adaptándola a diferentes contextos a través de cambios incrementales, y suministrando productos nuevos o de nicho que responden a las diversas necesidades de los clientes. También contribuyen sirviendo ubicaciones que no tienen una escala lo suficientemente grande como para atraer firmas más grandes.

A pesar de la importancia de las PYMES para el desarrollo de la economía y los esfuerzos por parte del Gobierno Nacional por mejorar su productividad y rentabilidad, muchas enfrentan crisis económicas o cierres en pocos años luego de su apertura por falta de visión y planificación de sus procesos administrativos, contables y financieros. Es por ello que con la creación de esta empresa de consultoría para PYMES se pretende brindar servicios y asesoramiento de calidad en el área administrativa, contable, y financiera de las organizaciones con precios accesibles tanto a los nuevos emprendedores como a los existentes.

De esta manera los principales beneficiarios serán las PYMES puesto que contarán con los conocimientos necesarios para llevar una gestión efectiva de sus principales actividades comerciales, logrando el crecimiento corporativo y el cumplimiento de los objetivos empresariales. A su vez, al fortalecer su estructura, estas empresas contribuirán al desarrollo económico del país y al cambio de la matriz productiva puesto que estarán en la capacidad de incrementar sus ingresos a causa de una efectiva gestión administrativa, contable y financiera.

Al mismo tiempo, la participación de las PYMES en la transición a patrones de producción y consumo más sostenibles es crucial para el reverdecimiento del desarrollo económico ecuatoriano. Aunque la huella ambiental individual de las pequeñas empresas puede ser baja, sus impactos agregados pueden, en algunos sectores, exceder el de las grandes empresas. Reducir el impacto ambiental de las PYMES logrando y yendo más allá del cumplimiento ambiental con las reglas y regulaciones existentes tanto en la fabricación como en los servicios, es un factor clave para el éxito en la transformación ecológica. Por lo que a parte de los beneficios económicos también se tiene beneficios ambientales que contribuyen al desarrollo económico del país.

Por otro lado, el desarrollo de la presente investigación contribuye al conocimiento en la comunidad científica, puesto que marca las bases para un correcto desarrollo en proyectos de

inversión y desarrollo en la creación de empresas de consultorías. Está investigación será un modelo y referente en los estudios futuros sobre proyectos de inversión, puesto que se contribuye con la metodología empleada para el levantamiento de la información y su análisis.

Finalmente, este estudio tiene relevancia social, puesto que se considera el fortalecimiento de la estructura administrativa, contable y financiera de las PYMES de tal manera que estas puedan experimentar un crecimiento en su economía, proporcionando fuentes de empleo, contribuir al desarrollo social y a los objetivos del buen vivir que el gobierno ha diseñado para la eliminación paulatina de la pobreza a nivel nacional. Considerando el hecho de que las PYMES son una de las principales fuentes de empleo en el Ecuador, el desarrollo de este proyecto tendrá un impacto social beneficioso para la comunidad que se desarrolla alrededor del ambiente de las PYMES.

1.9 Idea a defender

El diseño de una inversión y desarrollo de una empresa de consultoría en temas administrativos, contables y financieros contribuye a la mejora en los sistemas de contabilidad y estructura organizacional de las PYMES del sector agroexportador de la ciudad de Guayaquil.

1.10 Variable Dependiente.

Desarrollo administrativo, contable y financiero de las PYMES del sector agroexportador.

1.11 Variable Independiente.

Inversión y desarrollo de una empresa de consultoría

Capítulo II

Marco Teórico

En este capítulo se fundamenta los argumentos y aportaciones para el diseño de un proyecto de inversión y desarrollo de una empresa de consultoría para pymes del sector agroexportador en la ciudad de Guayaquil. Además, se reúne información relevante que sirve de sustento conceptual y legal.

2.1 Marco teórico

2.1.1 Antecedentes de la investigación

El número de PYMES tanto a nivel mundial, como a nivel local han ido en aumento. No obstante, existe la tendencia de aquellos quienes han optado por invertir en la creación de negocios y lo hacen de manera apresurada, sin antes haber realizado un estudio de mercado para determinar su factibilidad, sin haber seleccionado el mercado al cual estarán dirigidos o los potenciales clientes, colocando en riesgo la funcionalidad del mismo y la capacidad del retorno de la inversión, provocando la falta de dirección del negocio iniciado.

Es de fácil reconocimiento el grado de importancia que tienen las PYMES en relación de su aportación a la economía del país. En la mayoría de los países las PYMES representan una proporción significativa del empleo, a nivel mundial según es por eso que, la CEPAL (CEPAL, 2017) afirma que constituyen el 99% del tejido industrial, generan la mayoría de los empleos. Para superar esta situación, esta organización propone se preste atención a las pequeñas y medianas empresas para conseguir reducir la heterogeneidad de las economías. Contribuyendo al mejoramiento de la productividad, las condiciones laborales y aspectos salariales.

Es por eso que en el estudio realizado por Silva y Baker (2013), se llegan a conclusiones tales como que las exigencias para la logística y el mejoramiento de la calidad en los productos no tradicionales, se fomenta un cambio de los pequeños agricultores al implementar mayor volumen, explotando su producción. Las materias primas y productos para exportación presentan atributos de mejoramiento en su calidad, lo que representa nuevas estrategias y mejoramiento en sus procesos de producción, el mayor control en la gestión de la cadena de abastecimiento.

De lo cual este análisis considera la escasez del conocimiento por parte de los emprendedores en zonas rurales, para aplicar estos mejoramientos a estos negocios. Los indicadores claves destacados serán el valor añadido a estos productos y la eficiencia en el agro procesamiento, la contribución al PIB y la participación dentro del sector manufacturero. La utilidad que se asigna para el presente trabajo investigativo es la confirmación de una tendencia a nivel mundial en la falta de dirección administrativa y asesoría para que este tipo de sector pueda ser explotado.

Un segundo estudio internacional tomado como referencia, es el realizado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2014) se detalla el papel importante que cumple el sector agroindustrial:

> El comienzo del proceso de distribución inicia en el agricultor, incluidos sus proveedores de insumos o servicios, ya sea de semillas o productos que sirvan para la transformación. A partir de estos, se desarrolla su vinculación con las organizaciones de productores que realizan actividades de acopio y, en algunos casos, generación de valor agregado mediante procesos de limpieza, pesaje, empaque primario y negociación con los compradores mayoristas. (p.70)

Es de suma importancia el reconocimiento el papel en los procedimientos y ejecuciones gerenciales administrativos, en busca del alcance del éxito en el desarrollo del intercambio comercial. Para lo cual considerar el concepto amplio del mercado, método y técnicas aplicadas

en los procesos entre la oferta y la demanda, donde la aplicación de precios, el control de costos y transmitir la información, son fundamentales para la toma de decisiones.

Aspectos determinantes de esta investigación son la no existencia de legislación de mercados a nivel nacional, el porcentaje de negocios que opera sin conocimientos administrativos, la no clara relación entre el mercado y la agroindustria. Los sistemas de administración, en especial los contables no son bien manejados debido a la manera informal de los negocios. Lo que se rescata aquí es la implementación inmediata de agentes que presten servicios con conocimiento y experiencia en estos campos, lo cuales son las entidades privadas de asesoría que brindaran un avance en la formación administrativa, obteniendo procesos competitivos y más eficientes.

Por otro lado, el trabajo investigativo desarrollado por Alvarado y Chiquito (2015) se estudiaron la situación de la gestión administrativa y su efecto en el desarrollo organizacional de las PYMES agroindustriales ubicadas en Guayaquil. Para la realización de encuestas del trabajo investigativo citado, se tomó una muestra de 35 PYMES pertenecientes a las cuidad de Guayaquil. De acuerdo a los resultados de las encuestas efectuadas a los colaboradores de las pymes Agroindustriales, se identificó que en el área de procesos hay mayores problemas con el 83% que corresponde al área administrativa, un 11% al área tecnológica y el 6% se refieren a las áreas financieras y marketing.

Generando como consecuencia de no prestar mayor atención a la parte administrativa y brindar un enfoque, al aspecto tecnológico y el financiero. Se presentan obstáculos en las mejoras de los procesos de producción, causando como efecto problemas de desarrollo. Adicionalmente, Baquero y Paredes (2010) relatan cómo el sector agroexportador ha sido por años el motor no petrolero de la economía del país y crear el empleo de mano de obra contribuyendo significantemente en el crecimiento del PIB. Y el reconocer que algunos negocios no se industrializan su producción, estancados en la cultura del pasado, dedicados solo a la venta de materia prima. Son casos

palpables generados por la falta de asesoría, una asesoría que les permita el desarrollo del margen de riqueza de este sector, para continuar explotando.

2.1.2 Las PYMES

Definición

En esta sección se revisa algunos temas importantes sobre las PYMES. Comienza con una revisión de las diversas definiciones de PYME. Esto es seguido por una discusión sobre los roles y características de las PYMES. Luego considera las contribuciones de las PYMES al desarrollo económico y las limitaciones para el desarrollo de estas empresas.

La cuestión de qué constituye una pequeña o mediana empresa es una preocupación importante en la literatura de las PYMES. Los autores generalmente han dado diferentes definiciones de este tipo de negocio. De hecho, a las PYMES no se les ha ahorrado el problema de definición que generalmente se asocia con conceptos que tienen muchos componentes. La definición de empresas por tamaño varía entre los investigadores y entre los países. Algunos autores intentan usar los activos de capital; otros usan habilidades de trabajo y nivel de rotación. Algunos incluso definen a las PYMES en términos de su estado legal y método de producción (Saavedra & Hernández, 2008).

Los autores Ibarra, González y Demunder (2017) intentan resumir el peligro de usar el tamaño para definir el estado de una empresa al afirmar que en algunos sectores todas las empresas pueden considerarse pequeñas, mientras que en otros sectores posiblemente no haya empresas que sean pequeñas. La Comisión Europea (2015) formuló una definición económica y estadística de una pequeña empresa. Bajo la definición económica, se dice que una empresa es pequeña si cumple con los tres criterios siguientes:

- Tiene una porción relativamente pequeña de su mercado;
- Es administrado por propietarios o propietarios de partes de una manera personalizada, y no a través del medio de una estructura de gestión formalizada;
- Es independiente, en el sentido de no formar parte de una gran empresa.

Bajo la definición estadística, se propuso lo siguiente en términos de:

- El tamaño del sector de las pequeñas empresas y su contribución al PIB, el empleo, las exportaciones, etc.;
- El grado en que la contribución económica del sector de la pequeña empresa ha cambiado a lo largo del tiempo;
- Aplicación de la definición estadística en una comparación entre países de las pequeñas empresas y su contribución económica.

Adicionalmente, la Comisión Europea (CE) definió a las PYMES en gran medida en términos del número de empleados como sigue:

- Empresas con 0 a 9 empleados - microempresas;
- 10 a 99 empleados - pequeñas empresas;
- 100 a 499 empleados - empresas medianas.

Por lo tanto, para la CE el sector de las PYMES está compuesto por empresas que emplean a menos de 500 trabajadores. En efecto, las definiciones de la CE se basan únicamente en el empleo en lugar de una multiplicidad de criterios. En segundo lugar, el uso de 100 empleados como el límite superior de la pequeña empresa es más apropiado, dado el aumento de la productividad. Finalmente, la definición de EC no asumió que el grupo de las PYMES es homogéneo; es decir, la definición hace una distinción entre empresas micro, pequeñas y medianas. Sin embargo, la

definición de la CE es demasiado amplia para ser aplicada a varios países (Saavedra & Saavedra, 2014).

En el Ecuador se mantienen conceptos similares para la definición de las PYMES. El concepto actual de las PYMES comienza con la resolución de la Comunidad Andina (CAN) N° 1260 del 21 de agosto de 2009 en la cual se integra los factores para determinar el concepto de las PYMES. Dichos factores serían aceptados cómo referencia en los países que integran la CAN (Araque, 2015).

Para el 2010 la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros acogió la resolución de la CAN. Según la mencionada resolución, a las empresas se las puede clasificar por el número de trabajadores o el valor de las ventas. Es válido escoger el parámetro del número de trabajadores para clasificar a las empresas por su tamaño cuando, en cada tramo de clasificación, no existen mayores diferencias entre las empresas analizadas (Araque, 2015).

Por otro lado, acerca del parámetro de las ventas promedio anuales, se indica que se puede considerar válida la aplicación como referente clasificatorio de las empresas nacionales puesto que se puede acceder a datos financieros más confiables. Esto a causa de que las autoridades tributarias y financieras han mejorado en su gestión y en el cruce de información para que el público obtenga acceso (Araque, 2015). Los parámetros de la CAN se muestran en la tabla siguiente.

Tabla 1.

Clasificación del tamaño de las empresas

(Monto de activos expresado en dólares)

Variables	**Micro Empresas**	**Pequeña Empresa**	**Mediana Empresa**	**Grandes Empresas**
Personal ocupado	De 1 - 9	De 10 - 49	De 50 - 199	≥ 200
Valor bruto de ventas anuales	≤ 100.000	100.001 - 1'000.000	1'000.000 - 5'000.000	> 5'000.000
Monto de activos $$	Hasta 100.000	De 100.001 hasta 750.000	De 750.001 hasta 3'999.999	≥ 4'000.000

Nota: Se considera los parámetros para la clasificación del tamaño de las empresas.

Fuente: Cámara de Comercio (2015).

Características generales

Orlandi (2015) enumera una serie de características de las PYMES en los países en desarrollo bajo los títulos generales: características laborales, sectores de actividad, género del propietario y eficiencia. Dado que la mayoría de las pymes son empresas unipersonales, la categoría de empleo más grande es la de propietarios que trabajan. Este grupo representa más de la mitad de la fuerza de trabajo de las PYMES en la mayoría de los países en desarrollo; sus familias, que tienden a ser no remuneradas pero activas en la empresa, representan aproximadamente otro cuarto.

La porción restante de la fuerza de trabajo se divide entre los trabajadores contratados y los aprendices o pasantes. Las PYMES requieren más mano de obra que las empresas más grandes y, por lo tanto, tienen costos de capital más bajos asociados con la creación de empleos. En términos de actividad, se dedican principalmente a la venta al por menor, el comercio o la fabricación. Si bien es común la percepción de que la mayoría de las PYMES pertenecerán a la primera categoría, la proporción de actividad de las PYMES que tiene lugar en el sector minorista varía considerablemente entre los países, y entre las regiones rurales y urbanas dentro de los países (OIT, 2015).

El comercio minorista se encuentra principalmente en las regiones urbanas, mientras que la manufactura se puede encontrar en centros rurales o urbanos. Sin embargo, el grado de participación de un país en la fabricación dependerá de una serie de factores, incluida la disponibilidad de materias primas, los patrones de consumo de los consumidores nacionales, y el nivel de desarrollo de la exportación mercados (Aghón, 2016).

Estas se pueden subdividir en empresas organizadas y no organizadas. Los organizados en su mayoría tienen empleados asalariados con una oficina registrada, mientras que la categoría no

organizada está compuesta principalmente por artesanos que trabajan en espacios abiertos, estructuras de madera temporales, o en el hogar, y emplean pocos o en algunos casos no asalariados (Araque, 2015).

Se basan principalmente en miembros de la familia o aprendices. Las empresas rurales están formadas en gran parte por grupos familiares, artesanos individuales, mujeres dedicadas a la producción de alimentos de cultivos locales. Las medidas de eficiencia de la empresa (por ejemplo, la productividad laboral o la productividad total de los factores) varían en gran medida tanto dentro como a través de las industrias (Ramírez, 2012).

El tamaño de la empresa puede estar asociado con algunos otros factores que están correlacionados con la eficiencia, como las habilidades administrativas y la tecnología, y los efectos del entorno de políticas. La mayoría de los estudios en países en desarrollo indican que las empresas más pequeñas son las menos eficientes, y hay cierta evidencia de que tanto las empresas pequeñas como las grandes son relativamente ineficientes en comparación con las empresas medianas (Olivos & Orue, 2015).

2.1.3 Proyecto de inversión

El contexto de la implementación de los proyectos de inversión, es para el desarrollo de la creación de bienes y servicios que puedan satisfacer las necesidades de la población. Con la ayuda de estudios preliminares, utilizados como herramientas, para promover e identificar la responsabilidad de prevenir riesgos, en las tomas de decisiones.

Las inversiones requieren consideraciones en muchas áreas para entregar cambios beneficiosos. Aquí es donde se debe incluir los aspectos de proyectos, carteras, costos, riesgos, beneficios comerciales tangibles e intangibles, cambio organizacional, administración de tecnología y capacidades de innovación para la evaluación general de los proyectos de inversión. El éxito de un

proyecto de inversión depende del hecho de que haya un cambio deseado en la métrica o las métricas que se utilizan para evaluar el rendimiento de la inversión. (Silva, Baker, Shepherd, Jenane, & Miranda, 2013)

Existen diversas definiciones de proyecto de inversión, del cual se cita el que recoge mayores aspectos del referido concepto, según (Pimentel, 2008) describe:

> Es el plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social. Esto implica desde el punto de vista económico, proponer la producción de algún bien o la prestación de algún servicio, con el empleo de ciertas técnicas y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social. (p.8)

Es decir, marca la pauta y la manera adecuada de hacia dónde dirigirse, el primer paso a seguir en el momento de capitalizar alguna idea o proyecto. Dentro de estas se encuentran las técnicas necesarias para medir el avance de la inversión y los resultados esperados para el cumplimiento de los objetivos planteados al inicio de la inversión. Por otro lado, en palabras de (Pacheco & Pérez, 2018):

> El proyecto de inversión se puede describir como u plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o servicio útil al ser humano o a la sociedad en general. (p.2)

Es decir, un proyecto es un conjunto de actividades coordinadas e interconectadas dirigidas al cumplimiento de un fin específico. En general, un período de tiempo y un presupuesto se determinan para lograr este objetivo, por qué un proyecto es un plan o un programa. Una inversión,

además, es la colocación de capital para ganancias futuras. En otras palabras, al invertir, renuncia a los beneficios inmediatos con un beneficio incierto (Maldonado, 2014).

Dicho esto, un proyecto de inversión es una propuesta de acción que, desde el uso de los recursos y medios disponibles, considera que es posible obtener ganancias. Estos beneficios, que no son ciertos, se pueden lograr a corto, mediano o largo plazo. Todos los proyectos de inversión incluyen la recopilación y evaluación de factores que influyen directamente en la oferta y la demanda de un producto. Esto es lo que se llama investigación de mercado que determina en qué segmento del proyecto de mercado se centrará, así como la cantidad de producto que se comercializará (OVE, 2017).

Estos conceptos aportan significativamente a la investigación, puesto que indica qué está implicado en el desarrollo de un proyecto de inversión con el fin de poder encaminar este estudio hacia el diseño de un proyecto de inversión que resulte en el diseño de una empresa de consultoría dirigida hacia las pymes del sector agroexportador con el fin de otorgar asesoría en temas administrativos, contables y financieros.

Inversión estratégica

Existen diferentes enfoques de inversión. Las inversiones financieras consideran carteras que consisten en diferentes clases de activos, como acciones, valores de renta fija y activos reales. Los resultados de la inversión financiera se cuantifican fácilmente sobre la base monetaria, ya que se relacionan con los activos financieros. La ausencia de una inversión puede llevar a una empresa a perder una oportunidad comercial, lo que calificaría los beneficios de la inversión como estratégicos.

Haro y Rosario (2017) simplemente definen la inversión como una pérdida inicial de algo a cambio del beneficio anticipado de obtener más de lo que se invierte. Adicionalmente, se considera

a las decisiones de inversión como la decisión de comprometer los recursos de la empresa (capital, personas, etc.) a proyectos particulares con la intención de lograr mayores y otros beneficios en los próximos años. Los recursos, o activos, comprometidos pueden ser tangibles (tierra, edificios, plantas, equipos e inventarios) o intangibles (patentes, marcas, conocimientos y personas).

La toma de decisiones de inversión estratégica en una empresa debe considerar los aspectos de estrategia, finanzas y riesgo. Estas áreas se pueden subrayar como críticas; dejarlas fuera de consideración podría hacer que la inversión fracase. Las áreas problemáticas comunes relacionadas con las decisiones de inversión incluyen que a menudo se hacen en silos, se conducen con intuición, se politizan mucho o su efecto es muy efímero ya que después de la decisión la inversión no se ejecuta de acuerdo con la decisión real. (Amladana, 2016)

El proceso de inversión estratégico proporciona medios a la administración de la empresa para aumentar el control de las inversiones. Se pueden encontrar muchas descripciones de procesos paso a paso diferentes en la literatura. El siguiente proceso paso a paso a presentar adapta los elementos del proceso de inversión y relaciona el proceso de inversión con el contexto marco de las preocupaciones de los interesados y las expectativas de beneficios.

Paso 1: Identificación de oportunidad de inversión

La primera fase comienza analizando las diferentes opciones de inversión y las necesidades comerciales subyacentes. Se deben formar suposiciones realistas para usar como justificación de inversión. Durante la fase preliminar, los métodos relevantes para hacer investigación de antecedentes incluyen, análisis de partes interesadas y entrevistas con expertos. En este punto, se debe saber cuánto hay disponible para gastar. Las implementaciones de proyecto piloto y prueba de concepto a menudo se pueden usar para probar la justificación de la inversión (Meza & Cervantes, 2017).

Paso 2: Formulación del caso comercial, incluidos los costos y beneficios

Se elaborará un caso de negocios sobre las necesidades mercado. Los principales factores comerciales que se incluirán en el caso incluyen, las proyecciones de ingresos, ahorro de costos y número de clientes. También deben evaluarse las proyecciones de crecimiento para estos controladores. Existe un conjunto de diferentes metodologías para el propietario del proyecto, incluyendo técnicas de enfoque financiero (métodos de flujo de efectivo descontados, ROI, tiempo de amortización, etc.), métodos de análisis de riesgo (análisis de sensibilidad, criterios de riesgo, prueba de estrés, etc.) o técnicas de simulación (simulación análisis de ruta, etc.) (Haro & Rosario, 2017).

Paso 3: Decisión de inversión (ir, no ir o aplazar)

En este punto, la parte que tiene el poder para aprobar, desaprobar y diferir la implementación del proyecto evalúa la factibilidad de diferentes alternativas en términos de riesgos, costos y beneficios. Las decisiones a menudo se toman de manera interfuncional para garantizar la propiedad y el escrutinio requerido de las inversiones. Esta es la razón por la cual el caso de negocio debe considerar a diferentes partes interesadas en organizaciones (Pacheco & Pérez, 2018).

Paso 4: Monitoreo de la implementación de la inversión

Durante la implementación del proyecto de inversión, se puede usar una gran variedad de métodos y métricas para fines de monitoreo. Los propietarios del proyecto deben rastrear el éxito y los problemas del proyecto en curso. Los proyectos a largo plazo pueden incluir puntos de control e hitos que implican una mayor toma de decisiones (por ejemplo, invertir más o incluso cancelar el proyecto) (Soto, 2017).

Los beneficios no aparecen necesariamente de manera instantánea después de la inversión, por lo que la realización se puede dividir en fases de implementación de inversión, aceleración y beneficios completos. Los resultados del proyecto de inversión se evalúan en función de los cambios observados y la documentación proporcionada por el propietario del proyecto (Martínez, 2017).

Paso 5: Aumento de los beneficios comerciales

Durante la fase de arranque, la organización adopta gradualmente los cambios incorporados en la inversión en cuestión. Cambios organizativos, políticos y de proceso afectan el ritmo de adopción. En esta etapa, se puede establecer un porcentaje específico para el beneficio realizado (Soto, 2017).

Paso 6: Realización completa del beneficio comercial

A medida que pasa el tiempo, el 100% de los beneficios comerciales estratégicos deberían realizarse según el éxito de la implementación del proyecto de inversión y si los riesgos relevantes se concretizaron. En esta etapa, la supervisión de la inversión sigue siendo esencial ya que a menudo el entorno organizacional cambia y los costos se siguen acumulando (Haro & Rosario, 2017).

Características y clasificación de los proyectos de inversión

Las inversiones se pueden considerar desde diferentes puntos de vista. De acuerdo con la perspectiva orientada al flujo de efectivo, un proyecto de inversión puede caracterizarse por una corriente de flujos de efectivo que comienza con un desembolso de inversión inicial: una salida de efectivo. La tarea básica para la toma de decisiones de inversión será determinar si los beneficios futuros de la inversión harán que el desembolso inicial valga la pena (Díaz, 2016).

Un proyecto de inversión es una serie de entradas y salidas de efectivo, que generalmente comienza con una salida de efectivo (el desembolso de inversión inicial) seguido de entradas de efectivo y / o salidas de efectivo en períodos posteriores (años). Este enfoque, por un lado, conduce a soluciones relativamente fáciles mediante el uso de cálculos que permiten que el flujo de efectivo se convierta en (una o más) medidas de la rentabilidad del proyecto de inversión. Por otro lado, limita el análisis de los beneficios y los rendimientos a los efectos de los flujos de efectivo (Pacheco & Pérez, 2018).

Existen otras formas de ver las inversiones. La conexión de las inversiones con el balance de la empresa (dado que las inversiones transforman el capital en activos) hace hincapié en la inmovilización del capital. Esta perspectiva del presupuesto de capital implica un enfoque sistemático para evaluar una inversión como un activo a largo plazo (o capital). El beneficio de un proyecto de inversión se considera como el valor monetario adquirido por la empresa a través de la adquisición de un activo a largo plazo en forma de mayores ganancias futuras y flujos de efectivo atribuibles a ese activo a largo plazo (Aponte & Muñoz, 2017).

De acuerdo con la definición utilizada, un proyecto de inversión requiere una perspectiva y un compromiso de capital a largo plazo. Los métodos de evaluación de inversiones difieren principalmente en la forma en que transforman los flujos de efectivo de diferentes años, la(s) medida(s) objetivo(s) que utilizan como criterio de decisión y las suposiciones que hacen. Siguiendo la misma línea de argumentación, una alternativa de financiación puede considerarse de manera similar, es decir, es un proyecto que comienza con un flujo de entrada generalmente seguido de salidas y / o flujos de entrada. Esto refleja la estrecha conexión entre las alternativas de inversión y financiación y los métodos utilizados para evaluar cada uno de ellos (Cañar, 2017).

Los proyectos de inversión pueden tomar muchas formas. Una forma de clasificarlos es según el tipo de inversión. Las inversiones financieras pueden ser especulativas o no especulativas e incluyen, por ejemplo, depósitos de accionistas, la compra de certificados de inversión y fondos inmobiliarios. Las inversiones en activos se pueden subdividir en aquellas relacionadas con activos físicos (por ejemplo, bienes, máquinas, equipos) y aquellas relacionadas con activos "intangibles" (por ejemplo, educación, publicidad, investigación y desarrollo) (Díaz, 2016).

La siguiente clasificación muestra una diferenciación de los proyectos de inversión física, clasificándolos según las posibles causas de las inversiones:

1. Inversión fundacional

2. Inversión actual a) Inversión de reemplazo b) Reparación mayor o inversión general de reacondicionamiento

3. Inversión suplementaria a) Inversión de expansión b) Inversión de cambio (por ejemplo, racionalización, diversificación)

c) Inversión de certeza

La distinción entre inversiones fundacionales, actuales y suplementarias se refiere a las diferentes fases de productos o compañías. Las inversiones fundacionales están vinculadas con una nueva empresa y pueden ser inversiones en una nueva empresa o en una nueva sucursal de una empresa existente en una nueva ubicación. Las inversiones actuales son reemplazo, reparaciones mayores o inversiones generales de reacondicionamiento: una inversión de reemplazo simple se caracteriza por la sustitución de equipos sin un cambio en sus características (Soto, 2017).

Con frecuencia, sin embargo, el sustituto es un activo mejorado, no idéntico. En este caso, la sustitución también podría verse como una inversión de racionalización y / o expansión, lo que hace que su clasificación sea potencialmente ambigua. Las inversiones suplementarias se refieren

a inversiones en equipos en ubicaciones existentes y pueden clasificarse como inversiones de expansión, cambio o certeza. El primer tipo (expansión) conduce a un aumento en la capacidad o el potencial de una empresa (Pacheco & Pérez, 2018).

Las inversiones de cambio se caracterizan por la modificación de ciertas características de la empresa por diversos motivos. Dentro de esta categoría, las inversiones de racionalización están impulsadas principalmente por un requerimiento de reducción de costos (por ejemplo, causado por el cambio en los volúmenes de ventas de productos existentes), mientras que las inversiones de diversificación surgen de la necesidad de prepararse para cambiar los programas de producción. La demarcación entre las inversiones de expansión y cambio puede ser problemática, ya que un aumento en la capacidad a menudo va acompañado de un cambio en las características propias de la empresa (Haro & Rosario, 2017).

Finalmente, las inversiones en certidumbre son aquellas que apuntan a reducir el riesgo en un sentido más amplio. Los ejemplos pueden incluir comprar acciones en proveedores de materia prima o en compañías de investigación y desarrollo. Otro posible criterio de clasificación es el área operativa que impulsa la inversión. Por ejemplo, las inversiones se pueden categorizar como adquisiciones, producción, ventas, administración o investigación y desarrollo. Esta puede ser una clasificación útil cuando los proyectos de inversión están aislados dentro de un área operativa y tienen poco o ningún impacto en otras áreas (Meza J. , 2016).

El criterio de clasificación final, muy importante, es el nivel de incertidumbre que conlleva una inversión. Una situación de certeza perfecta respecto a los efectos de las inversiones raramente existe, ya que las inversiones generalmente muestran efectos a largo plazo en el futuro. Sin embargo, la incertidumbre puede variar sustancialmente y es posible diferenciar entre proyectos de inversión relativamente seguros o inciertos (Gonzáles & Chávez, 2017).

Por ejemplo, una inversión financiera en bonos de rendimiento fijo puede considerarse que implica poca incertidumbre. Por el contrario, las inversiones para fabricar productos nuevos suelen implicar una considerable incertidumbre en cuanto al potencial de ventas, el éxito del mercado y los procesos de producción que aún no están bien establecidos. Otro ejemplo son las inversiones en investigación y desarrollo, para las cuales los requisitos y resultados de recursos futuros (en términos de resultados utilizables) son extremadamente inciertos. Para tales inversiones, la previsión necesaria de flujos de efectivo inciertos es difícil e inexacta (Gonzáles & Chávez, 2017).

Aunque es común categorizar proyectos de inversión como se describe anteriormente (en función de la causa, el área operativa o el nivel de incertidumbre), algunas otras características del proyecto pueden ser relevantes para la forma en que deben evaluarse. El primero de ellos se refiere a si los resultados de la inversión son fácilmente cuantificables. Los proyectos con resultados cualitativos sustanciales requieren diferentes métodos de evaluación para aquellos con resultados exclusivamente cuantitativos / financieros (Apaza, 2013).

Además, pueden existir diferencias relacionadas con el tiempo. Un proyecto podría implicar un horizonte temporal limitado o ilimitado (por ejemplo, para una inversión financiera), lo que afectará la forma en que debe evaluarse. Otras diferencias pueden resultar de si un proyecto es una inversión independiente o enlaces a proyectos posteriores. En resumen, las inversiones existen en múltiples formas: de uso único o multipropósito; cierto o incierto; aislado o interdependiente; con horizontes temporales limitados o ilimitados; independiente o conectado con proyectos posteriores (Alvarez, 2014).

Todos deben considerarse utilizando métodos apropiados de evaluación de inversiones. Estos se aplican dentro de un enfoque de toma de decisiones y control que se centra principalmente en proyectos o programas, es decir, toma decisiones sobre un solo proyecto de inversión o un conjunto

de proyectos interrelacionados. El proceso de decisión generalmente se denomina presupuesto de capital y se relaciona con los programas y proyectos de inversión de capital a largo plazo que deben evaluarse mediante la evaluación de la inversión (Alvarez, 2014).

2.1.4 Consultoría

Las consultoras aportan un papel relevante en la supervivencia de las empresas, en prestación de servicios para la solución de problemas que puedan presentar los distintos departamentos dentro de las organizaciones. Llegar a conocer y tener claro el concepto, beneficia la compresión e interpretación del funcionamiento en materia de servicios.

Para Kurb (2002) la consultaría de empresas es un servicio de asesoramiento profesional independiente que ayuda a los gerentes y a las organizaciones a alcanzar los objetivos y fines de la organización mediante la solución de problemas gerenciales y empresariales, el descubrimiento y la evaluación de nuevas oportunidades, el mejoramiento del aprendizaje y la puesta en práctica de cambios. Es decir, el propósito de las asesoras es aportar un apoyo y soluciones a sus clientes asesorados para la obtención de ventajas competitivas.

Cinco razones genéricas para recurrir a los consultores

Todos tenemos ese interés por adquirir información y conocimientos que permita tener una mayor visión de los pasos a seguir en la toma de decisiones para la empresa. Una de las más comunes de estas diversas formas es el presentado por Kurb, (2002) que describe las siguientes cinco razones:

- Alcanzar los fines y objetivos de la organización;
- Resolver los problemas gerenciales y empresariales;

- Descubrir y evaluar nuevas oportunidades;
- Mejorar el aprendizaje;
- Poner en práctica los cambios.

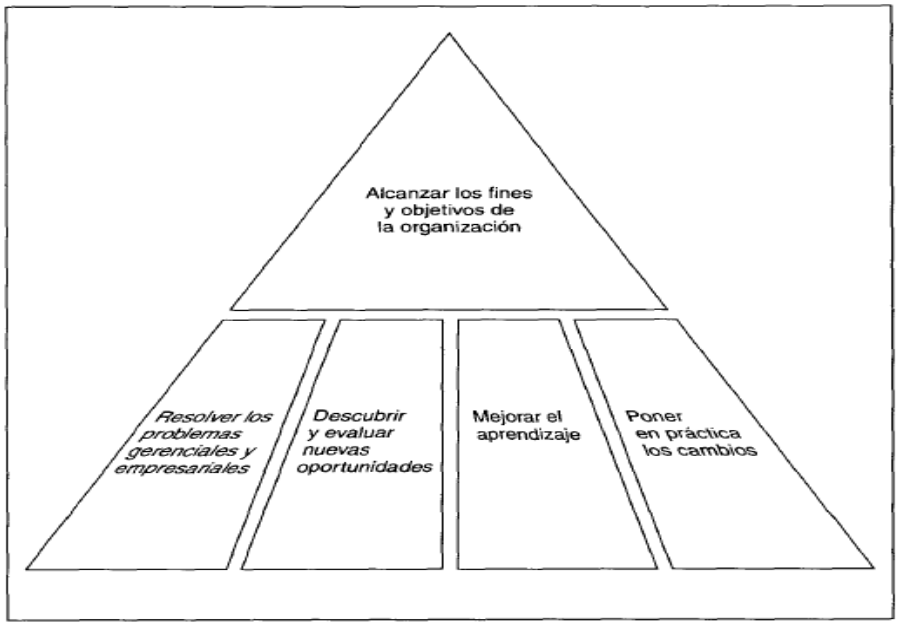

Figura 2. Objetivos generales de la consultoría

Fuente: (Kurb, 2002, pág. 9)

Es decir, la relación costo-beneficio de contar con los servicios de asesoría para la solución de estas cinco razones y no dejar que la empresa siga su propio ritmo, mejoraría los resultados del desarrollo de la empresa. Por lo tanto, es muy cierto la existencia de empresas altamente desarrolladas, pero en su mayoría las empresas no tienen asesoría y permitir que estas sigan bajo su mismo curso produciría un avance muy lento en su desarrollo (Lecuona, 2013).

Utilización de consultoría en PYMES

En las PYMES resulta de manera complicada tomar la decisión sobre adquirir la prestación de servicio de un consultor. Los propietarios pueden considerar que el costo del servicio profesional puede resultar costoso, o dada la situación, el incluir una persona ajena a la empresa. De tal manera,

el número de PYMES es mayor que solicitan la intervención de los servicios de consultores, especialmente con temas relacionados a la administración, estructuración organizacional y gestión de la productividad en la empresa, con la finalidad de incluir métodos y técnicas de dirección. Algunos de los prestadores de servicio de consultoría no se especializan en problemas de las PYMES. (Azanza & García, 2014)

Proceso de consultoría

Durante una intervención de consultoría típica, el consultor y el cliente emprenden un conjunto de las actividades requeridas para lograr los propósitos y cambios deseados. Estas las actividades se conocen normalmente como el proceso de consulta. Este proceso tiene un claro comienzo y final. Entre estos dos puntos, el proceso puede subdividirse en varias fases, lo que ayuda tanto al consultor como al cliente a ser sistemático y metódico, pasando de fase a fase, y de operación a operación.

Muchas formas diferentes de subdividir el proceso de consulta, o ciclo, en grandes las fases se pueden encontrar en la literatura. Varios autores sugieren modelos que van desde tres a diez fases. Después de haber consultado distintas fuentes bibliográficas, se muestra un modelo simple de cinco fases, que comprende entrada, diagnóstico, planificación de acción, implementación y finalización (Kaffury, 2015).

Figura 3. Proceso de consultoría
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Entrada

En la fase de entrada, el consultor comienza a trabajar con un cliente. Para Fernández (2008) esta fase incluye sus primeros contactos, discusiones sobre lo que el cliente desea lograr o cambiar en su organización y cómo el consultor podría ayudar, la aclaración de sus respectivos roles, la preparación de un plan de asignación basado en el análisis preliminar del problema, y la negociación y el acuerdo de un contrato de consultoría.

Lo anterior está de acuerdo con Durán y González (2017) quiénes afirman que esta es una fase de preparación y planificación. A menudo se enfatiza que esta fase sienta las bases de todo lo que seguirá, ya que las fases posteriores estarán fuertemente influenciadas por la calidad del trabajo conceptual realizado y por el tipo de relación que el consultor establece con el cliente desde el principio. En esta fase inicial, también puede suceder que una propuesta de asignación no esté preparada para la satisfacción del cliente y no se acuerde ningún contrato, o que se contacte a varios consultores e invitados a presentar propuestas, pero solo uno de ellos es seleccionado para la tarea.

Diagnóstico

La segunda fase es un diagnóstico en profundidad del problema a resolver. Para González y Rodríguez (2015) durante esta fase, el consultor y el cliente cooperan para identificar el tipo de cambio requerido, definiendo en detalle los propósitos que se lograrán mediante la asignación y evaluando el desempeño, los recursos, las necesidades y las perspectivas del cliente. Se intenta determinar si el problema fundamental de cambio es tecnológico, organizacional, informativo, psicológico u otro. Si presenta todas estas dimensiones, y cuál de ellas es la más crucial.

En palabras de Lozano (2009) los resultados de la fase de diagnóstico se sintetizan y se extraen conclusiones sobre cómo orientar el trabajo sobre las propuestas de acción para que se resuelvan los problemas reales y se logren los objetivos deseados. Algunas posibles soluciones pueden comenzar a surgir durante esta fase. La búsqueda de hechos y el diagnóstico de hechos a menudo reciben la menor atención. Sin embargo, las decisiones sobre qué datos buscar, qué datos omitir, qué aspectos del problema examinar en profundidad y qué hechos omitir predeterminan la relevancia y la calidad de las soluciones que se propondrán.

Además, al recopilar datos y hablar con las personas, el consultor ya está influyendo en el sistema del cliente, y las personas pueden comenzar a cambiar como resultado de la presencia del consultor en la organización. Por el contrario, la determinación de los hechos debe mantenerse dentro de límites razonables, determinados por la naturaleza y el propósito de la consultoría (Lozano, 2009).

Plan de acción

La tercera fase tiene como objetivo encontrar la solución al problema. Formento y Ramírez (2015) Incluyen el trabajo en una o varias soluciones alternativas, la evaluación de alternativas, la elaboración de un plan para implementar cambios y la presentación de propuestas al cliente para su decisión. El consultor puede elegir entre una amplia gama de técnicas, en particular si el cliente participa activamente en esta fase.

La planificación de acciones requiere imaginación y creatividad, así como un enfoque riguroso y sistemático para identificar y explorar alternativas viables, eliminar propuestas que podrían conducir a cambios triviales e innecesarios y decidir qué solución se adoptará. Una dimensión importante de la planificación de acciones es desarrollar estrategias y tácticas para implementar

cambios, en particular para tratar los problemas humanos que se pueden anticipar, y para superar la resistencia y obtener apoyo para el cambio (Contreras, 2014).

Implementación

La implementación, la cuarta fase del proceso de consultoría, proporciona una prueba de fuego para la relevancia y viabilidad de las propuestas desarrolladas por el consultor en colaboración con el cliente. Los cambios propuestos comienzan a convertirse en realidad. Las cosas comienzan a suceder, ya sea de manera planificada o diferente. Pueden surgir nuevos problemas y obstáculos imprevistos y pueden descubrirse suposiciones falsas o errores de planificación (Prieto & Bermejo, 2014).

La resistencia al cambio puede ser bastante diferente de lo que se asumió en las etapas de diagnóstico y planificación. El diseño original y el plan de acción pueden necesitar ser corregidos. Como no es posible prever exactamente y en detalle cada relación, evento o actitud, y la realidad de la implementación a menudo difiere del plan, el monitoreo y la administración de la implementación son muy importantes. Esta es también la razón por la cual los consultores profesionales prefieren estar asociados con la implementación de cambios que han ayudado a identificar y planificar (Contreras, 2014).

Este es un problema sobre el que ha habido muchos malentendidos. Muchas asignaciones de consultoría finalizan cuando se transmite un informe con propuestas de acción, es decir, antes de que comience la implementación. Probablemente, no más 50 por ciento de las tareas de consultoría incluyen la implementación. Si el cliente es completamente capaz de manejar cualquier fase del proceso de cambio solo, y está dispuesto a hacerlo, no hay ninguna razón por la que deba seguir

usando un consultor. El consultor puede irse tan pronto como después de la fase de diagnóstico (González & Rodríguez, 2015).

Desafortunadamente, la decisión de terminar una tarea después de la fase de diagnóstico o de planificación de la acción a menudo no refleja la evaluación del cliente de sus propias capacidades y la determinación de implementar las propuestas sin la ayuda adicional del consultor. Más bien refleja una concepción generalizada (o una idea errónea) de la consultoría según la cual los consultores no tienen que lograr más que recibir sus informes y propuestas aceptados por los clientes (González & Rodríguez, 2015).

Terminación

La quinta y última fase del proceso de consultoría incluye varias actividades. El desempeño del consultor durante la asignación, el enfoque adoptado, los cambios realizados y los resultados obtenidos deben ser evaluados tanto por el cliente como por la empresa consultora. Los informes finales son presentados y discutidos. Los compromisos mutuos se resuelven. Si hay interés en buscar la relación de colaboración, se puede negociar un acuerdo sobre seguimiento y contratos futuros. Una vez que se completan estas actividades, la tarea o el proyecto de consultoría se rescinde de mutuo acuerdo y el consultor se retira de la organización del cliente (Lozano, 2009).

Teoría organizacional

Organizar una PYMES, o alguna otra empresa, consiste en dotarla de todos los elementos que se requieren para el desarrollo de sus actividades y sus funciones, para lograr cumplir adecuadamente los objetivos propuestos. Según Daft (2011) “La teoría organizacional proporciona las herramientas para analizar y entender de qué manera una empresa grande y poderosa, puede

morir, y una empresa puede surgir casi de la noche a la mañana como un gigante en la industria" (p.6). Es de conocimiento toda empresa cuenta con sus recursos, pero hay que saber administrarlos y que función juegan dentro de la empresa.

2.1.5 Productividad

En la actualidad para que un negocio pueda generar valor, debe obtener productividad, utilizando métodos para crecer y aumentar su rentabilidad. Según Cruelles (2012) "La productividad es una ratio o índice que mide la relación existente entre la producción realizada y la cantidad de factores o insumos empleados en conseguirla" (p.25). Lo habitual es considerar esta relación como herramienta para obtener los índices, tales que permitan verificar la tasa en la que ha variado la producción y la manera en que se han empleado los insumos.

Desde el punto de vista técnico es lograr mayor resultado con la menor utilización de los recursos, entonces, productividad es generar valor en la cual las actividades donde se usa el mínimo absoluto requerido producen lo esperado. A diferencia de presentarse la situación de exceder de este mínimo, se vuelve desperdicio debido al requerimiento de más recursos (Kaffury, 2015).

Desde el Gobierno Central de la República del Ecuador se está impulsando el cambio de la matriz productiva, a través de Políticas Públicas, según la agroindustria alimentaria es uno de los sectores más potentes que contribuyen al cambio de la matriz productiva. El sector agroexportador es intensivo en empleo, y posee un alto potencial para promover encadenamientos productivos debido a que dinamiza otros sectores por el consumo de bienes intermedios nacionales producidos por otras industrias (Glas Espinel, Alvarado Espinel, Leon Abad, & Parra Fonseca, 2015-2016).

Por esta razón el presente proyecto de Inversión de la creación de una empresa de Consultoría para PYMES se dirige sus servicios al sector agroexportador, ya que representa el 43% del PIB y genera 32% de plazas de empleo (Kaffury, 2015).

2.1.6 Agro exportación

La crisis económica de los años ochenta y el cambio hacia una estrategia de desarrollo orientada al exterior encendieron el interés en la promoción de las exportaciones agrícolas en toda América Latina. Las estrategias de exportación continúan dominando el debate sobre el desarrollo agrícola en la región. En muchos países, se ha logrado un crecimiento de la agroexportación extraordinariamente rápido. Desde mediados hasta finales de los años ochenta, la producción agroexportadora no tradicional creció al 222 por ciento en Chile, al 78 por ciento en Guatemala y al 348 por ciento en Costa Rica (SEPSA, 2010).

Alrededor de estos auges de las exportaciones hay una literatura rica en estudios de productos que identifica y evalúa los nichos de los mercados de exportación. Si bien es un componente importante de las políticas de promoción de exportaciones que se han aplicado en la región, esta literatura es relativamente silenciosa con respecto al objetivo estratégico de apoyar el crecimiento económico de base amplia. La experiencia del crecimiento de la agroexportación es heterogénea; ni automáticamente ni necesariamente incluye grupos desfavorecidos. En algunos casos, los ha afectado negativamente (Paz J. , 2011).

En el caso del Ecuador, el proceso de integración al mercado mundial agropecuario se dio hace más de un siglo, con el auge bananero, del cacao, de arroz, flores, entre otros productos. Para la las décadas de los años 60 y 70 se produjo una serie de transformaciones en todos los sectores de la sociedad ecuatoriana referentes a la industrialización y urbanización y la conformación de una

clase social que aumentaba la demanda de productos alimenticios elaborados (Diario Expreso, 2018).

Para los siguientes años el sector agropecuario del Ecuador no dejó de crecer y de seguir en el aumento de sus exportaciones, llegando a niveles sin precedentes. Estos crecimientos se han visto impulsados por acuerdos internacionales como el realizado con la Unión Europea. Es tanto el crecimiento de las exportaciones en el mercado agroexportador, que para el año 2018 de enero a mayo, las exportaciones no petroleras de Ecuador registraron un crecimiento del 6.5% pasando de US$5,149 millones en el 2017 a US$5,484 millones en el 2018 (Ecuador Inmediato, 2017). En cuanto a volumen pasaron de 4,413 miles a 4,594 miles lo que representa un incremento del 4.1% en toneladas (Ecuador Inmediato, 2017).

Dentro de los destinos con mayores índices de exportación se ubica la Unión Europea y China, a los cuales se exporte productos como banano, plátano, pesca, flores, cacao entre otros, que en su totalidad representan un 80.8% de las exportaciones (Ecuador Inmediato, 2017).

2.2 Marco conceptual

Capital Inicial: Podemos definir el Capital Inicial como la inversión inicial o el dinero utilizado y necesario para comenzar un negocio (MytripleA, 2015).

Financiación: Se puede definir, según el diccionario como la acción o efecto de financiar, es decir, prestar dinero para llevar a cabo proyectos, actividades, etc. (MytripleA, 2015).

Rentabilidad financiera: Por otro lado, la rentabilidad financiera (ROE, return on equity) hace referencia al beneficio que se lleva cada uno de los socios de una empresa, es decir, el beneficio de haber hecho el esfuerzo de invertir en esa empresa. Mide la capacidad que posee la empresa de

generar ingresos a partir de sus fondos. Por ello, es una medida más cercana a los accionistas y propietarios que la rentabilidad económica (Block & Hirt, 2013).

Valor Actual Neto (VAN): El Valor Actual Neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como Valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN) (Córdoba, 2014).

Tasa Interna de Retorno (TIR): La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto (Economipedia, 2015).

Pyme – Pequeña y mediana empresa: Pyme es el acrónimo utilizado a la hora de hablar de pequeñas y medianas empresas. Estas, generalmente suelen contar con un bajo número de trabajadores y de un volumen de negocio e ingresos moderados en comparación con grandes corporaciones industriales o mercantiles (Economipedia, 2015).

Ingresos: Incrementos en los beneficios económicos, generados a lo largo del periodo en el que se informa, en forma de entradas o incrementos del valor de los activos, o bien como decrementos de los pasivos, que dan como resultado aumentos en el patrimonio, distintas de las relacionadas con las aportaciones de inversores de patrimonio (Morales & Alcocer, 2014).

Gastos: Los gastos son decrementos en el patrimonio neto de la empresa durante el ejercicio, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos, o de reconocimiento o aumento del valor de los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones, monetarias o no, a los socios o propietarios, en su condición de tales (Nunes, 2012).

Costo: El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio (Jiménez, 2015).

Producto Interno Bruto: Es una magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país o región durante un período determinado, normalmente de un año (Mankiw, 2012).

Muestra no probabilística: La muestra no probabilística es una técnica de muestreo, donde el investigador es el encargado de seleccionar muestras basadas en un juicio subjetivo en lugar de hacer la selección al azar (Walpole, Myers, & Ye, 2012).

Población: La población es un grupo de elementos, personas o animales que comparten una característica común y se desarrollan en un entorno geográfico específico. A partir de esta definición, la población es parte del problema de estudio, ya que se inicia allí el estudio del fenómeno (Zurita, 2010).

Investigación Descriptiva: Según Balestrini (2011) la investigación descriptiva consiste en llegar a establecer las situaciones, hábitos y convenciones predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, métodos y personas. El propósito no se limita a la recolección de información, sino a pronosticar e identificar las relaciones que existen entre dos o más variables.

Método de investigación Inductivo: Es una forma de razonar partiendo de una serie de observaciones particulares que permiten la producción de leyes y conclusiones generales. (Arrieta, s.f.)

Encuesta: Es un instrumento útil para la recopilación de opiniones mediante la aplicación de un cuestionario con el propósito de aclarar un asunto que es de interés para el encuestador (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014).

Enfoque Cuantitativo: Usa la recolección de datos para probar una hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

2.3 Marco legal

Uno de los aspectos legales de mayor importancia a considerar es (La Ley Orgánica para la Reactivación Económica, Fortalecimiento de la dolarización y Modernización de la Gestión Financiera), se publicó, el viernes 29 de diciembre del 2017, en el Registro Oficial para que entre en vigencia desde el 1 de enero del 2018.

Estableciendo leyes que beneficien al pequeño y mediano empresario Una es el incentivo de exoneración del impuesto a la renta (IR) durante los tres primeros años a las nuevas microempresas, siempre y cuando que generen empleo neto e incorporen valor agregado nacional en su proceso de producción. También, otro beneficio es la reducción de 10 puntos del IR por reinversión de utilidades, una vez en vigencia se aplicará para el sector productivo, turístico y los exportadores habituales.

La Política Industrial del Ecuador (2016), del Gobierno Nacional de la República del Ecuador. En el marco legal vigente de la Política Industrial y su implementación se enmarca en el cumplimiento de las disposiciones constitucionales, especialmente a lo establecido en el siguiente artículo:

En el Artículo 284.- De la política económica establece el siguiente objetivo:

Incentivar la producción nacional, la productividad y la competitividad sistémica, la acumulación del conocimiento científico y tecnológico, la inserción estratégica en la economía mundial y las actividades productivas complementarias en la integración regional.

A inicios del 2009, mediante Decreto Ejecutivo 1558, la institución toma el nombre de Ministerio de Industrias y Productividad MIPRO, correspondiéndole actuar como entidad rectora de las políticas y directrices que permitirán potenciar la industrialización del país bajo lineamientos del Gobierno Nacional.

Mediante Decreto Ejecutivo 1614 asume las atribuciones de Autoridad de Aplicación de la Decisión 608 de la CAN o autoridad investigadora, creándose dentro de su estructura la Subsecretaría de Competencia. Para promover el desarrollo de actividades y mercados competitivos, el Estado a través del Ministerio de Industrias y Productividad, impulsa la competencia en forma consistente, sistemática y técnica, así como fomentar una cultura leal y eficiente de competencia entre los agentes económicos y coordina la ejecución de planes de difusión, parte de esta competencia está encargada la. Subsecretaría de Micro, Pequeña y Mediana Empresa y Artesanías, cuya Misión es la siguiente: Impulsar el desarrollo y el fomento de las MIPYMES a través de políticas públicas y herramientas de apoyo para aprovechar las oportunidades de acceso a los mercados nacionales e internacionales, mejorando la integración de la estructura productiva de todas las regiones del país.

Las atribuciones y Responsabilidades son las siguientes:

- Diseña e implementa políticas y herramientas que apoyen el desarrollo competitivo de las MIPYMES y Artesanías y Emprendimientos productivos para el acceso a los mercados nacionales e internacionales.
- Genera políticas, programas y proyectos que faciliten el acceso a créditos destinados al desarrollo productivo, comercial y/o tecnológico de las MIPYMES, Artesanías y emprendimientos productivos.
- Motiva y apoya al sector de las MIPYMES, Artesanías y emprendimientos en procesos de certificación de calidad, mejoramiento continuo de la calidad y productividad u otros que busquen garantizar la calidad de los productos de estos sectores.
- Impulsa apoya y motiva la realización de proyectos, de asociatividad productiva, en sus diferentes formas, “clusters”, mecanismos de cooperación y redes empresariales; orientados

a mejorar la competitividad de sectores o regiones específicas permitiéndoles a éstas ganar competitividad, tanto en el mercado nacional como en el internacional.

- Propicia la creación de grupos técnicos itinerantes especializados, encargados de diagnosticar, identificar y realizar propuestas de intervención, para mejorar la calidad y competitividad de las artesanías.
- Promociona los productos elaborados por la MIPYMES y Artesanías, a través de exhibiciones permanentes, ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocios.
- Desarrolla programas transversales de inversión estatal a favor del emprendimiento productivo, que comprende desde el fomento al desarrollo de redes de incubación empresarial, hasta la transferencia de conocimientos y metodologías del proceso emprendedor, que permitan la creación de nuevas empresas.
- Articula con el resto de organismos públicos el desarrollo de estrategias estatales encaminadas al fomento del emprendimiento productivo.
- Preside y coordina el Consejo Superior para el Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (CODEPYME).
- Elabora y establece las políticas para el manejo y utilización del FONDEPYME.
- Coordinar con las Subsecretarías regionales la implementación de las políticas estratégicas, proyectos y programas de desarrollo de las MIPYMES y Artesanías a nivel nacional.

El impulso a las micro, pequeñas y medianas empresas potencian la productividad y competitividad.

El MIPRO a través de la Subsecretaría de la Micro, Pequeña, Mediana Empresa y Artesanías, y sus tres Unidades Técnicas: Dirección de Productividad y Calidad, Dirección de Accesos a Mercados y La Dirección de Acceso al Crédito y Emprendimiento, implementó el programa de

apoyo para el Desarrollo de las MIPYMES y Artesanías que tiene como objetivo mejorar la productividad y calidad, la asociatividad y los emprendimientos. Durante el 2008, se suscribieron 28 convenios firmados a nivel nacional.

Ley de Compañías

Art. 145.- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Las personas jurídicas nacionales pueden ser fundadoras o accionistas en general de las compañías anónimas, pero las compañías extranjeras solamente podrán serlo si sus capitales estuvieren representados únicamente por acciones, participaciones o partes sociales nominativas, es decir, expedidas o emitidas a favor o a nombre de sus socios, miembros o accionistas, y de ninguna manera al portador.

DE LA FUNDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que se inscribirá en el Registro Mercantil del cantón en el que tenga su domicilio principal la compañía. La compañía existirá y adquirirá personalidad jurídica desde el momento de dicha inscripción. La compañía solo podrá operar a partir de la obtención del Registro Único de Contribuyentes en el SRI. Todo pacto social que se mantenga reservado, será nulo

Art. 147.- Ninguna compañía anónima podrá constituirse sin que se halle suscrito totalmente su capital, el cual deberá ser pagado en una cuarta parte, por lo menos, una vez inscrita la compañía en el Registro Mercantil. Para que pueda celebrarse la escritura pública de fundación o de constitución definitiva, según el caso, será requisito que los accionistas declaren bajo juramento que depositarán el capital pagado de la compañía en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones sean en numerario.

Una vez que la compañía tenga personalidad jurídica será objeto de verificación por parte de la Superintendencia de Compañías y Valores a través de la presentación del balance inicial u otros documentos, conforme disponga el reglamento que se dicte para el efecto. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital pertenezca en su totalidad a una entidad del sector público.

En los casos de la constitución simultánea, todos los socios fundadores deberán otorgar la escritura de fundación y en ella estará claramente determinada la suscripción íntegra del capital social. Tratándose de la constitución sucesiva, la Superintendencia de Compañías y Valores, para aprobar la constitución definitiva de una compañía, comprobará la suscripción formal de las acciones por parte de los socios, de conformidad los términos del prospecto de oferta pública.

Art. 149.- Serán fundadores, en el caso de constitución simultánea, las personas que suscriban acciones y otorguen la escritura de constitución; serán promotores, en el caso de constitución sucesiva, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción.

Art. 151.- Otorgada la escritura de constitución de la Compañía, ésta se presentará en tres copias notariales, al Registrador Mercantil del cantón, junto con la correspondiente designación de los administradores que tengan la representación legal de la compañía, y los nombramientos respectivos para su inscripción y registro.

El Registrador Mercantil se encargará de certificar la inscripción de la compañía y de los nombramientos de los administradores, y remitirá diariamente la información registrada al Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías y Valores, la que consolidará y sistematizará diariamente esta información. La constitución y registro también podrán realizarse mediante el proceso simplificado de constitución por vía electrónica de acuerdo a la regulación que dictará para el efecto la Superintendencia de Compañías y Valores.

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

a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores; b) La denominación, objeto y capital social; c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores; d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series; e) El plazo y condición de suscripción de las acciones; f) El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción; g) El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y, h) El domicilio de la compañía

LEY DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES, RUC

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

Art. 3.- DE LA INSCRIPCION OBLIGATORIA. - Todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas, sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes.

Art. 4.- DE LA INSCRIPCION. - La inscripción a que se refiere el artículo anterior será solicitada por las personas naturales, por los mandatarios, representantes legales o apoderados de

entidades, organismos y empresas, sujetas a esta Ley, en las oficinas o dependencias que señale la administración preferentemente del domicilio fiscal del obligado.

Las personas naturales o jurídicas que adquieran la calidad de contribuyentes o las empresas nuevas, deberán obtener su inscripción dentro de los treinta días siguientes al de su constitución o iniciación real de sus actividades, según el caso, y de acuerdo a las normas que se establezcan en el Reglamento.

Permiso y Patente Municipal

La solicitud de la presente es un trámite que debe realizarse en el departamento de las patentes municipales antes de instalar un local, previa revisión del plano regulador de la municipalidad respectiva, y cuya obtención permite llevar a cabo la actividad comercial dentro de los límites de una comunidad. Requisitos:

Registro único de contribuyentes (RUC), copia de la cédula de identidad del presentante legal, copia del certificado de votación del representante legal, formulario de declaración para obtener la patente.

Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

Este permiso es emitido por el cuerpo de bomberos de la localidad, previa inspección de los encargados del respectivo establecimiento. Requisitos:

1. Solicite inspecciones de establecimiento comercial

Por primera vez, renovación, cambio de propietario, cambio razón social, traslado de establecimiento, copia certificado de funcionamiento año anterior, original/ copia cedula de propietario o Rep. Legal, Copia de RUC, original y copia de Carnet de Junta Nacional de Defensa

de Artesanos. (si es afiliado), realizada la inspección, cumplir con las recomendaciones dadas por los señores inspectores y agregar los siguientes requisitos:

- Presentar informe de la inspección.
- Original y copia de factura de compra o recarga de extintor(es) y otros.
- El permiso debe ser exhibido en un lugar visible al igual que los extintores de incendio u presentado cuando fuere requerido por las respectivas autoridades.

2.4 Bases científicas

Filosofía corporativa

Muchos propietarios de pequeñas empresas están introduciendo la filosofía corporativa como parte de su negocio. La filosofía corporativa ilustra a los clientes y empleados de la compañía sobre la intención de la organización, ayudando a construir relaciones más significativas. Por tal motivo hoy en día los propietarios de negocios deben dedicar tiempo a desarrollar una filosofía que sea coherente con sus objetivos y visión para su empresa. (Rose, 2017, pág. 1).

En este sentido la filosofía corporativa permite crear una cultura dentro de la empresa que fortalece la relación entre empleadores y empleados, y también contribuye a los clientes, es decir, crear una filosofía corporativa creará beneficios tanto internos como externos. Es importante que la propuesta realizada en este estudio cree una filosofía corporativa que ayude a determinar la dirección de la cultura organizacional, de modo que incluso pueda determinar si una persona puede encajar en esta cultura o no.

Proyectos de inversión

La identificación y selección de buenos proyectos de inversión es un elemento clave en el desarrollo de un futuro exitoso sostenible. La decisión de avanzar con proyectos buenos o malos, más que impactar el perfil económico de la empresa en el corto plazo, tenderá a tener un impacto duradero en la rentabilidad a largo plazo (Brun & Moreno, 2008). El análisis de un proyecto tiene tres dimensiones secuenciales muy diferentes. En primer lugar, una fase de recopilación y evaluación de los datos relacionados con el proyecto. En especial, los datos pronosticados (ingresos, costos, etc.) deben analizarse cuidadosamente, ya que se basará en los criterios que se utilizarán para evaluar el proyecto.

El solo uso de la metodología y las herramientas adecuadas para evaluar un proyecto dado no ayudará mucho a alcanzar una buena decisión de inversión si el análisis se basa en datos deficientes. La veracidad de los datos empleados es crucial en el proceso de evaluación. En segundo lugar, la etapa de evaluación, en la que se evalúa los méritos del proyecto para contribuir al valor de la firma. Finalmente, una tercera etapa, de análisis de riesgo, que compruebe la robustez de los resultados de la evaluación (Brun & Moreno, 2008).

El análisis de los proyectos se basará en sus flujos de caja. Al Comparar el efectivo invertido y el efectivo generado por el proyecto (Blank & Tarquin, 2006). Por lo tanto, no habrá ninguna característica contable o similar que pueda influir en la decisión. En la definición de los flujos de efectivo de los proyectos hay algunos principios que se tomarán en cuenta, especialmente.

Por ejemplo, el concepto de flujos de efectivo incrementales. Para evaluar un proyecto, se consideran los flujos de efectivo impulsados por el proyecto; por ejemplo, si el proyecto utilizará el personal disponible (que no se descartaría en ausencia del proyecto), este costo no debe incluirse

en el proyecto; por el contrario, si las ventas del proyecto producen una reducción en las ventas de otro producto, se debe tener en cuenta este efecto secundario (Arias, 2014).

La vida finita. El proyecto se ejecutará durante un período determinado. El criterio más común para establecer este horizonte temporal es la vida económica del componente principal de la inversión, pero se pueden usar otros criterios según las características del proyecto (por ejemplo, un período de concesión) (Hernández, 2005)

Disposiciones de activos

Por otro lado, suponiendo que el proyecto tenga una vida útil limitada, la venta de activos y la realización de saldos de capital de trabajo tendrán que ocurrir al final del proyecto, siendo sus flujos de efectivo finales. El valor de la venta de activos debería, sin embargo, ser estimado. Generalmente, y adoptando una visión conservadora, la disposición de activos se llevará a cabo en el año posterior a la última vez que se produzca el flujo de efectivo operativo (o se complete la actividad operacional) (Hernández, 2005).

Conforme a los puntos de vista de cada uno de los autores, este trabajo investigativo guía acciones que conducen al éxito de formar el proyecto de Inversión y desarrollo de una empresa Consultoría (Agroexportadora) para PYMES en la ciudad de Guayaquil.

Capítulo III

Marco Metodológico

Para la realización de la presente investigación con respecto a conocer de qué manera se contribuye el desarrollo empresarial de las PYMES del sector agroexportador de Guayaquil la creación de una empresa de consultorías en temas administrativos, contables y financieros, fue necesario llevar a cabo una metodología cuantitativa, esto se debe a que el presente trabajo mantendrá una investigación descriptiva relacionada con el método inductivo, con la finalidad de generar una resolución al problema que se ha presenciado en las PYMES, lo cual se verá reflejado a través de un enfoque cuantitativo, ya que se aplicará una encuesta con el objetivo de conocer cuáles pueden ser las posibles causantes ante dicha problemática y de esa manera poder generar una solución a la misma.

3.1 Enfoque de la investigación

El trabajo de titulación presenta un enfoque cuantitativo, el cual permite recopilar y analizar datos numéricos de bases de datos. Se menciona un enfoque cuantitativo en esta investigación porque el problema se define y la información se recopila a través de herramientas de investigación estandarizadas que permiten cuantificar las dimensiones de las variables por métodos estadísticos.

3.2 Alcance de la investigación

Investigación Descriptiva

El presente trabajo se realizará a través de una investigación descriptiva, debido a que desea reconocer cuál es la situación actual, costumbres y actitudes preponderantes de una situación. Para este trabajo se tomará en cuenta este tipo de investigación ya que se pretende diseñar un proyecto

de inversión y desarrollo de una empresa de consultoría en temas administrativos, contables y financieros dirigida a las PYMES del sector agroexportador de la ciudad de Guayaquil con la finalidad de generar solución a la problemática que se ha planteado en el presente trabajo de titulación.

Por tal razón será necesario el estudio de la información referente a las necesidades de consultoría en el sector agroexportador.

Tipo de investigación

EL tipo de investigación es documental debido a que se utilizará información financiera de las empresas PYMES Agroexportadores, registrada en la Superintendencia de Compañías.

Así también investigación de campo ya que se necesita realizar un estudio de mercado a las empresas PYMES del sector agroexportador a través de la técnica de investigación seleccionada.

Método de investigación inductivo

El método inductivo es confiar en afirmaciones singulares tales como descripciones de los resultados de observaciones y experiencias para hacer afirmaciones universales tales como hipótesis y teorías. Esto se menciona en el presente proyecto cuando se examina la encuesta realizada, ya que se ha llevado a cabo una investigación de hechos específicos para llegar a conclusiones y recomendaciones generales.

3.3 Técnicas de investigación

Para este estudio, la herramienta para obtener información fue la encuesta, pues demuestra ser favorable para una evaluación rápida y concreta.

Encuesta

El instrumento especificado se aplicó con 12 preguntas, en las cuales es recomendable que las mismas sean formuladas con agilidad y sencillez para que las respuestas sean concretas y centradas sobre el tema que comprende el presente trabajo de investigación. Con respecto al desarrollo de este trabajo de titulación, la encuesta será aplicada para las empresas PYMES del sector agroexportador de la ciudad de Guayaquil.

3.4 Población

Para el proceso de investigación, se consideró como población a las PYMES del sector agroexportadoras dedicadas a la exportación, donde se cuenta con 23 empresas en la ciudad de Guayaquil, tales como:

Tabla 2.

Población de empresas

	Empresas
1	Agrícola Palmeiras Agripal S.A.
2	Alimentos el sabor alimensabor C.LTDA.
3	Biofuels del Ecuador S.A.
4	Compañía azucarera Valdez S.A.
5	Congelados ecuatorianos Ecuacongela S.A.
6	Ecuador Ship Supply S.A. PLYSHIP
7	Ecuatoriana de sal y productos químicos C.A. ECUASAL
8	El secreto de la abuelita S.A. BULMUR.
9	Family Food Ecuador S.A. FAMODECSA
10	Industria de alimentos listos INDALIST S.A.
11	Industrial lingesa S.A.
12	Kyrzner S.A.
13	Macías Ulloa Gabriela María.
14	Montelia S.A.
15	Parefer S.A.
16	Pilot S.A.
17	Pita Aguayo Digna Rina.
18	Productos elaborados Bolívar S.A. (PEBSA)
19	Productos MAN-ZHI, alimentos industrializados S.A.
20	Siquality S.A.
21	Sociedad agrícola e industrial San Carlos S.A.
22	Tradexmega S.A.
23	Veconsa S.A

Nota: Se consideran 23 empresas que forman parte de la población.

Fuente: PRO ECUADOR (2018)

Elaborado por: Silva Paguay, M (2018)

3.5 Muestra no probabilística

Dado que se tiene una población finita, y se tiene acceso a cada elemento, se considera a la población como la muestra de estudio, por lo que el levantamiento de información será realizado a todas empresas de la población.

Además, se realizará un análisis de los indicadores financieros del sector agroexportador, donde constará la necesidad para la creación de una empresa de consultoría dirigidas a este sector económico.

3.6 Operacionalización de las variables

Tabla 3.

Operacionalización de las variables

Variables		Conceptualización	Indicadores	Instrumento
Independiente	Inversión y desarrollo de una empresa de consultoría	Proyecciones estimadas de los montos invertidos en el diseño y desarrollo de una empresa.	Factibilidad financiera: TIR, TMAR, VAN	Análisis de Datos Encuesta
Dependiente	Desarrollo administrativo, contable y financiero de las PYMES del sector agroexportador	Situación económica y estructural de una empresa a un periodo determinado	Políticas Contables Normativa Fiscal NIIF Sistemas de Información y Control	- Análisis de Datos - Encuesta

Nota: Variables de la investigación
Elaborado: Silva Paguay, M. (2018)

3.7 Análisis de los resultados

Encuesta a los representantes legales de PYMES agroexportadoras de Guayaquil

1. **¿Considera que la estructura contable de su empresa es estable y contribuye al progreso corporativo?**

Tabla 4.

Estructura contable

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	4	17%
De Acuerdo	10	43%
En desacuerdo	7	30%
Muy en desacuerdo	2	9%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias

Elaborado por: Silva Paguay M. (2018)

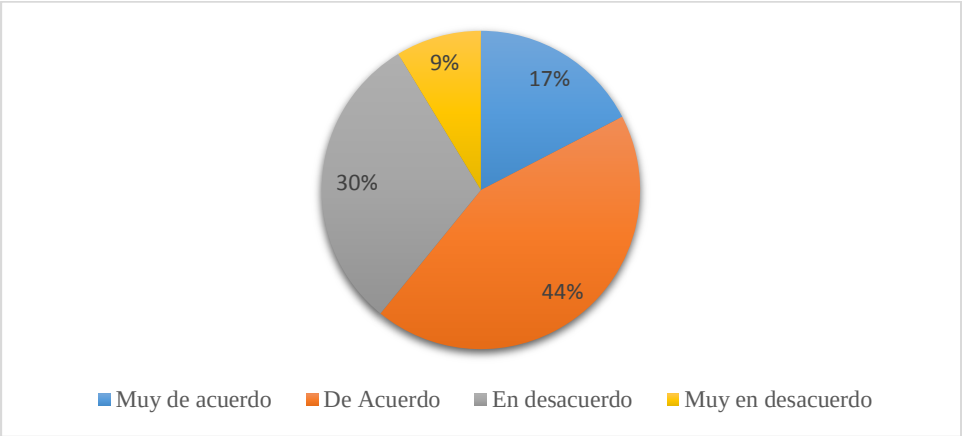

Figura 4. Estructura contable

Elaborado por: Silva Paguay M. (2018)

Análisis:

Según la encuesta que se realizó se puede determinar que la mayor parte de las empresas Pymes indicaron con un 43% estar de acuerdo al referirse de que la estructura contable que presenta su empresa es estable y la misma contribuye al progreso corporativo, mientras que otros mencionaron con un 30% que se encuentran en desacuerdo con lo estipulado. Por ello, se considera que no en todas las Pymes se lleva una buena estructura contable.

2. ¿Ha presentado problemas en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y contables? Por ejemplo, atraso en las declaraciones, pago de multas e intereses.

Tabla 5.

Obligaciones tributarias y contables

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Muy frecuente	12	52%
Frecuente	3	13%
Poco frecuente	6	26%
Nada frecuente	2	9%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

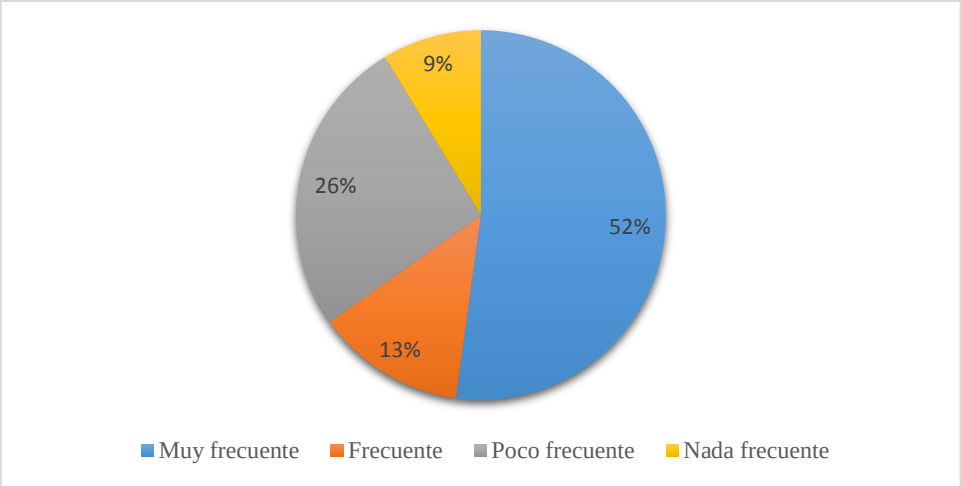

Figura 5. Obligaciones tributarias y contables

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Análisis:

La mayor parte de la población indica que es muy frecuente con un 52% que presentan problemas al momento de cumplir con sus obligaciones tributarias y contables, por ello es que se han presentado multas e intereses que deben pagar por dicho incumplimiento, mientras que otro porcentaje con un 9% que no se presenta con mucha frecuencia. Esto da a conocer que los representantes de las Pymes no conocen cual es el procedimiento adecuado para realizar sus deberes formales.

3. ¿Cree usted que realiza un manejo efectivo de los impuestos generados por la empresa agro exportadora?

Tabla 6.

Manejo efectivo de los impuestos

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	4	17%
De Acuerdo	6	26%
En desacuerdo	7	30%
Muy en desacuerdo	6	26%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

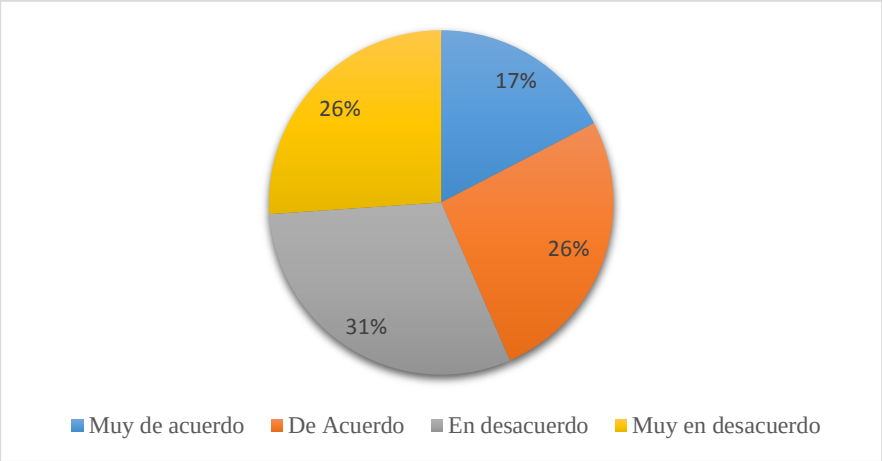

Figura 6. Manejo efectivo de los impuestos
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Análisis:

Según los datos obtenidos a través de la encuesta, se pudo determinar que los representantes de las Pymes indican con un 26% estar de acuerdo y otros con un 30% indican estar en desacuerdo con respecto a considerar que su empresa está realizando un manejo efectivo de los impuestos generados por la empresa agro exportadora, esto nos da a concluir que no todas las empresas manejan un adecuado proceso de impuestos.

4. ¿Cuál de los siguientes factores cree usted que es la causa de la falta de conocimiento en temas contables y de auditoría en las pymes Agroexportadoras?

Tabla 7.

Temas contables y auditoría en las Pymes

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Falta de personal calificado	5	22%
Falta de asesoría profesional	14	61%
Falta de experiencia empresarial	3	13%
Poco interés por parte de los directivos	1	4%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

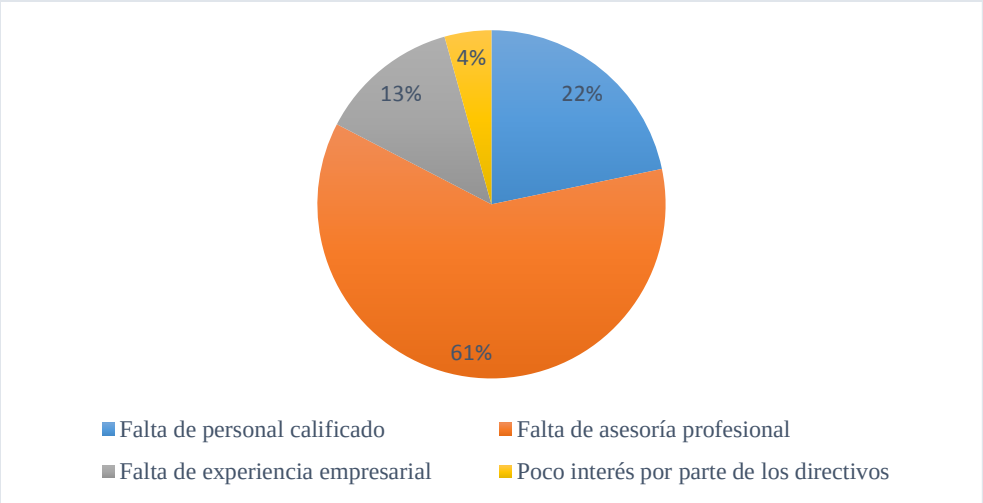

Figura 7. Temas contables y auditoría en las Pymes
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos de la encuesta, se puede identificar que la mayor parte de la población indica con un 61% que la falta de conocimiento en temas contables y de auditoría en la pymes Agroexportadoras se da por la falta de asesoría profesional, por otra parte otros indican con un 22% que se da por la falta de personal calificado.

5. ¿Considera usted que la falta de conocimiento en temas contables y de auditoría aumenta en nivel de fraude en las pymes agroexportadoras?

Tabla 8.

Falta de conocimiento en temas contables

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Si	14	61%
No	9	39%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

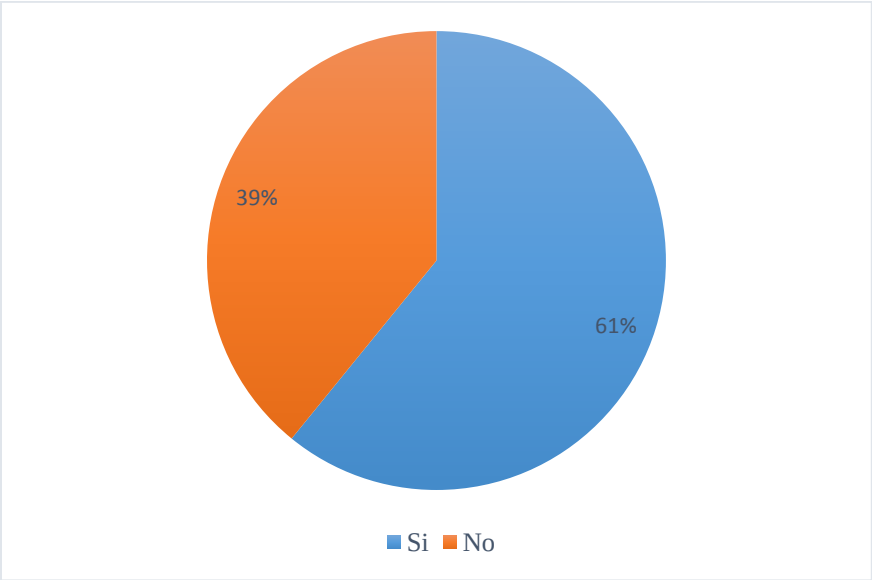

Figura 8. Falta de conocimiento en temas contables
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Análisis:

Se puede determinar que la mayoría de las empresas Pymes, consideran que con la falta de conocimiento en temas contables y de auditoría aumenta el nivel de fraude en las pymes agroexportadoras, indicándolo con un 61%, mientras que un 39% de las Pymes mencionan que no afecta del todo.

6. ¿Cree usted que existe una relación entre el crecimiento empresarial de una empresa con la gestión contable que se realice en ella?

Tabla 9.

Crecimiento empresarial

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Relación alta	14	61%
Relación media	7	30%
Relación baja	2	9%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

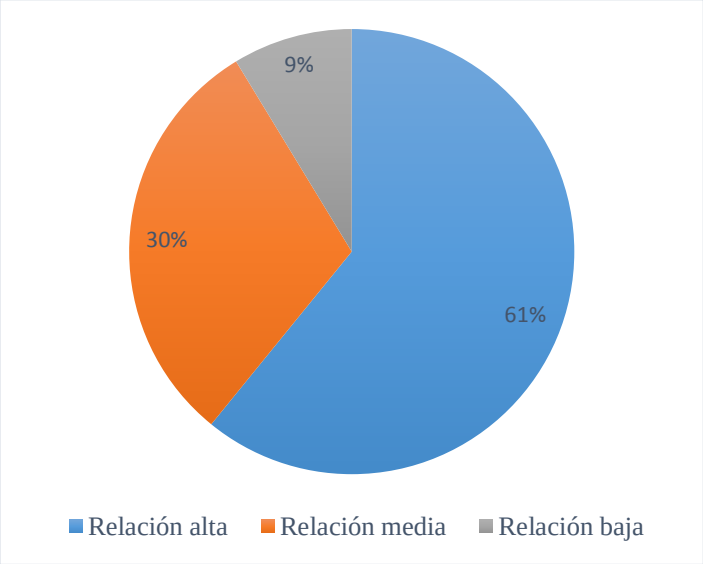

Figura 9. Crecimiento empresarial
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Análisis:

Con la realización de la presenta encuesta, se puede identificar que las Pymes en su mayoría indican con un 61% que existe una alta relación en cuanto al crecimiento empresarial de una empresa con la gestión contable que se realice en ella, mientras que una pequeña parte de la población se muestra con un 9% que existe una relación baja con lo mencionado.

7. De los siguientes niveles mostrados ¿Cuál considera usted que definen la importancia de una adecuada asesoría contable y en temas de auditoría?

Tabla 10.

Asesoría contable

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Importancia alta	19	83%
Importancia media	4	17%
Importancia baja	0	0%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias
Elaborado por: Silva Paguay, M (2018)

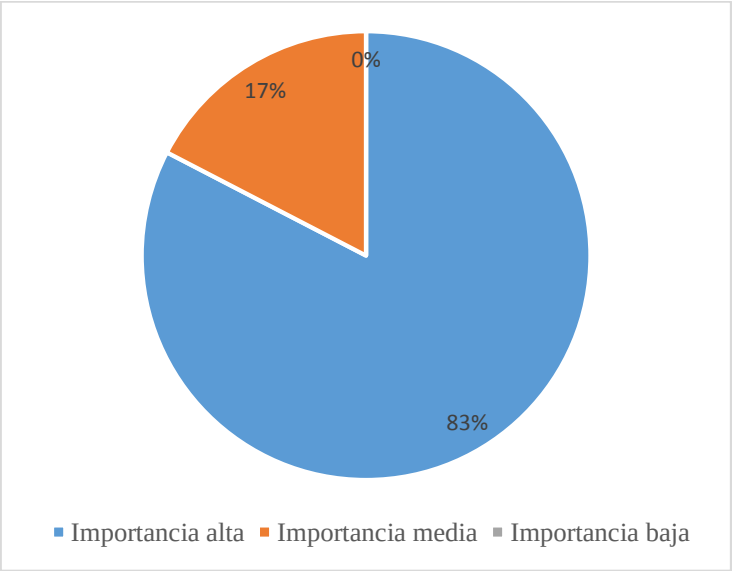

Figura 10. Asesoría contable

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Análisis:

De la población encuestada un 83% consideran de alta importancia llevar una adecuada asesoría contable y en temas de auditoría en sus empresas, por otra parte, una minoría de población con un 17% no lo considera tan importante, esto quiere decir que los representantes de las Pymes en su mayoría están de acuerdo que es importante una adecuada asesoría contable y en temas de auditoria.

8. De las siguientes opciones ¿Cuál utiliza para el registro de sus actividades contables?

Tabla 11.

Actividades contables

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Software contable	4	17%
Excel	15	65%
Cuadernos físicos	4	17%
No lleva registros	0	0%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

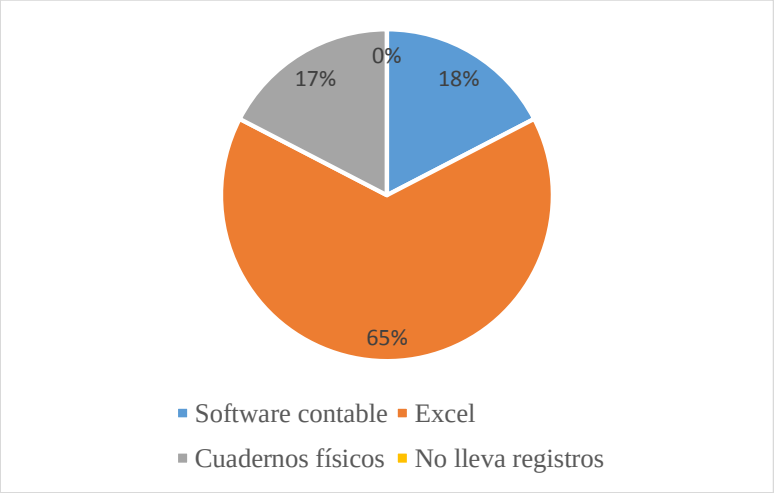

Figura 11. Actividades contables

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Análisis:

Con un 65% la mayoría de los representantes indican que hacen uso de Excel para llevar el registro de sus actividades contables, mientras que otros se muestran con un 17% que lo hacen a través de cuadernos físicos, y unos con 17% hacen uso de un software contable.

9. Ante las reformas tributarias que se están dando en el país, ¿qué métodos emplea para estar actualizado en tales cambios y cumplir con la ley?

Tabla 12.

Métodos a emplear

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Asesoría externa	15	65%
Auto estudio de los cambios	8	35%
No existe actualización	0	0%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

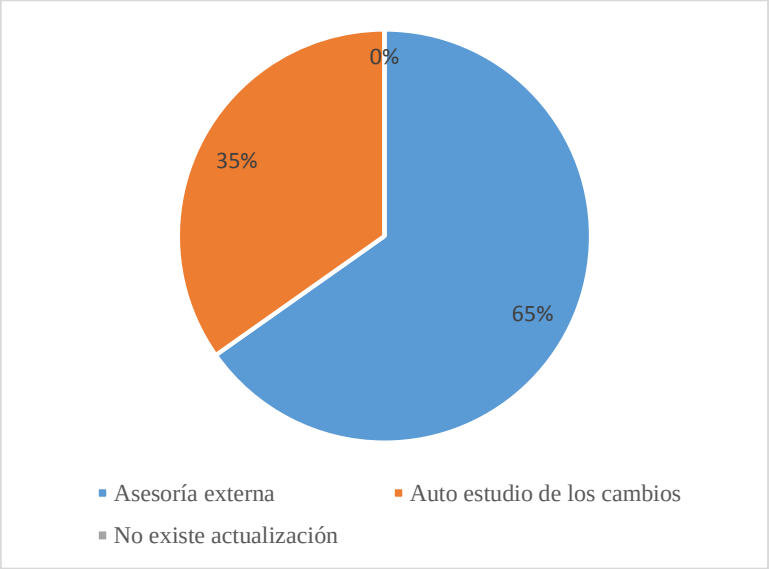

Figura 12. Métodos a emplear

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Análisis:

Según los datos obtenidos de la encuesta, se puede determinar que la mayor parte de las Pymes en Guayaquil emplean el método de asesoría externa con el fin de actualizar cambios y cumplir con la ley, por otra parte, un 35% muestra que lo hacen mediante auto estudio de los cambios. Esto quiere decir que no todas llevan un mismo o adecuado método ante las reformas tributarias que se están dando en el país.

10. ¿Cuánto es el gasto aproximado que la empresa realiza para atender temas contables y de auditoría para el manejo de su empresa?

Tabla 13.

Gastos de la empresa

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
$388 - $400	0	0%
$401 - $500	1	4%
$501 - $600	2	9%
$601 - $700	8	35%
$701 - $800	9	39%
$801 en adelante	3	13%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

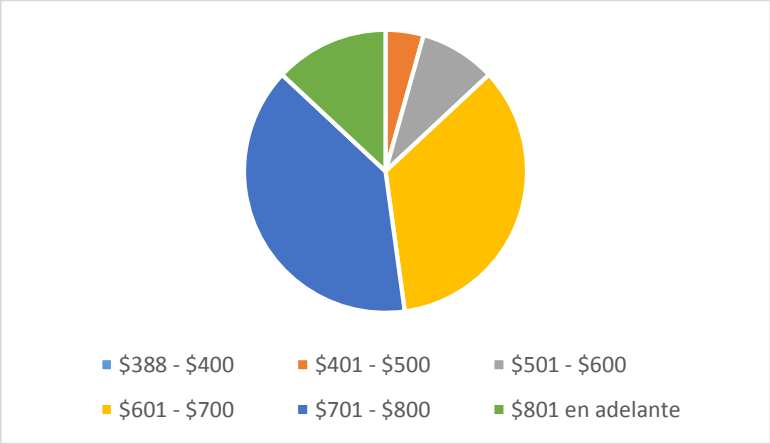

Figura 13. Gastos de la empresa

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Análisis:

A través de la encuesta que se realizó, se puede conocer los gastos que las Pymes han obtenido con respecto a la atención sobre los temas contables y de auditoría para el manejo de su empresa que saben realizar, dando a mostrar que gastan apropiadamente entre $500,00 a $800,00 en adelante. Con ello, se concluye que la mayoría genera gastos altos.

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una asesoría externa en temas contables y de auditoría para el manejo de su empresa?

Tabla 14.

Asesoría externa

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
$388 - $400	2	9%
$401 - $500	2	9%
$501 - $600	2	9%
$601 - $700	5	22%
$701 - $800	7	30%
$801 en adelante	5	22%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

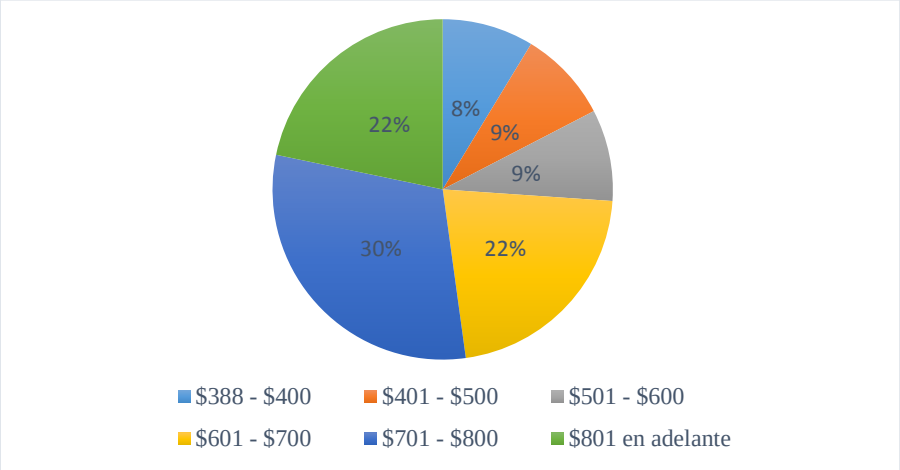

Figura 14. Asesoría externa

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Análisis:

La mayor parte de la población indica con un 52% que están dispuestos a pagar entre $601,00 - $800,00 por una asesoría externa en temas contables y de auditoría para el manejo de su empresa, por otra parte, otros mencionan con un 27% que pagarían $388,00 –$600,00 esto quiere decir que los representantes de las Pymes consideran que pagarían una cifra muy alta por una asesoría. Finalmente 22% de las Pymes encuestadas prefieren un valor de 800 en adelante.

12. ¿Estaría de acuerdo en recibir asesoría externa en temas contables y de auditoría para el manejo de su empresa?

Tabla 15.

Disposición de aceptar asesoría externa

Indicadores	Frecuencia	Porcentaje
Muy de acuerdo	19	83%
De Acuerdo	3	13%
En desacuerdo	1	4%
Muy en desacuerdo	0	0%
Total	**23**	**100%**

Nota: Matriz de frecuencias

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

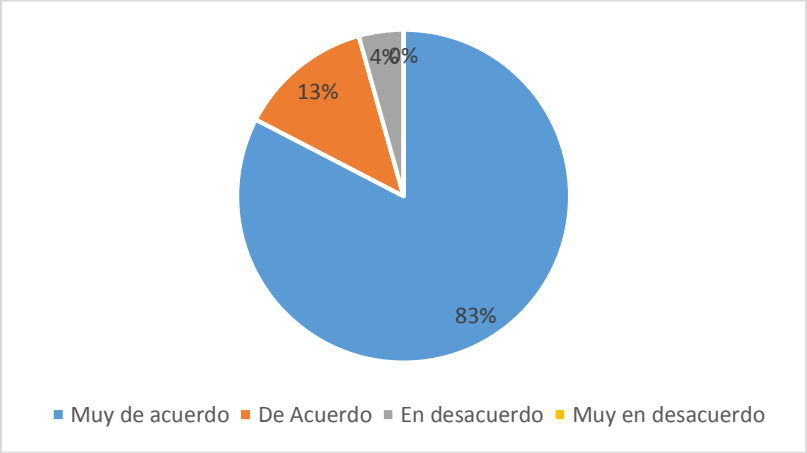

Figura 15. Disposición de aceptar asesoría externa

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Análisis:

Según los datos obtenidos de la encuesta, se puede conocer que la mayoría de la población indica estar muy de acuerdo con un 83% con respecto a querer recibir asesoría externa en temas contables y de auditoría para el manejo de su empresa, de la misma manera se cuenta con un 4% de la población indicando todo lo contrario. Por lo tanto, se puede decir que los representantes legales de las Pymes si desean conocer más acerca de los adecuados manejos que debería llevar su empresa.

3.8 Análisis financiero del sector

Para el análisis financiero se consideraron 18 de las 23 empresas registradas en el PRO ECUADOR, debido a que 5 de ellas no cuentan con registros de balances en la página de la Superintendencia de Compañías.

Tabla 16.

Indicadores de Liquidez de las PYMES del sector agroexportador

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

EMPRESAS	INDICADORES DE LIQUIDEZ			
	RAZÓN CORRIENTE		PRUEBA ÁCIDA	
	2016	2017	2016	2017
AGRIPAL	1,02	0,57	1,02	0,20
EL SABOR	1,66	2,14	1,27	1,71
VALDEZ	1,47	1,72	0,43	0,44
ECUACONGELA	1,29	0,57	0,82	0,57
PLYSHIP	1,39	1,04	1,31	0,92
ECUASAL	0,97	1,34	0,59	0,79
BULMUR	0,44	0,64	0,40	0,36
FAMODECSA	1,26	1,17	0,96	0,93
LINGESA	1,01	1,02	0,68	0,81
MONTELIA	0,34	0,42	0,33	0,39
PAREFER	1,09	8,03	1,09	8,03
PILOT	1,59	1,85	1,53	1,85
PEBSA	2,10	2,72	1,56	1,97
MAN-ZHI	1,22	0,87	0,98	0,39
SIQUALITY	0,99	1,00	0,65	0,55
SAN CARLOS	2,92	2,24	0,87	0,60
TRADEXMEGA	1,67	1,47	0,85	0,84
VECONSA	1,67	1,34	0,90	0,88
PROMEDIO	**1,34**	**1,67**	**0,90**	**1,23**
PROMEDIO TOTAL		**1,51**		**1,07**

Nota: Tabla de indicadores de liquidez

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

La liquidez general del sector es positiva, debido a que cuenta con efectivo suficiente para cubrir sus responsabilidades a corto plazo, existiendo claro, empresas como Bulmur y Montelia las cuales presentan los niveles más bajos de índices del sector. Las demás empresas cuentan con una liquidez variable entre año y año, sin embargo, son capaces de cubrir sus obligaciones corrientes.

Tabla 17.

Indicadores de Gestión del sector PYMES agroexportador

EMPRESAS	INDICADORES DE GESTIÓN									
	CTAS POR COBRAR		DIAS VENTA INVENTARIO		ROTACION INVENTARIO		CTAS POR PAGAR		ROTACION ACT. TOTALES	
	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017
AGRIPAL	-	1	-	223	-	2	-	325	-	1
EL SABOR	107	100	79	67	5	5	251	174	1	1
VALDEZ	14	19	211	188	2	2	98	106	1	1
ECUACONGELA	20	47	19	-	19	-	39	178	3	3
PLYSHIP	201	65	32	15	11	24	540	174	1	5
ECUASAL	48	46	119	101	3	4	100	63	1	1
BULMUR	30	19	5	46	69	8	94	166	3	4
FAMODECSA	48	50	20	19	18	19	87	101	4	4
LINGESA	75	77	75	77	50	38	7	10	193	249
MONTELIA	105	152	37	48	10	7	3.176	2.415	0	0
PAREFER	24	27	-	-	-	-	78	8	6	1
PILOT	55	34	5	-	68	-	69	30	2	10
PEBSA	38	58	42	45	8	8	85	44	1	1
MAN-ZHI	104	18	42	29	9	13	178	34	3	6
SIQUALITY	50	28	33	39	11	9	135	121	3	4
SAN CARLOS	13	15	275	265	1	1	69	102	1	0
TRADEXMEGA	1	1	11	15	33	24	3	27	16	10
VECONSA	119	95	3	-	-	113	-	113	1	1
PROMEDIO	**58**	**47**	**56**	**65**	**18**	**15**	**278**	**233**	**13**	**17**
PROMEDIO TOTAL		**53**		**61**		**16**		**256**		**15**

Nota: Indicadores cuentas por Cobrar, Cuentas por pagar, Días de inventario se consideran el promedio en días, los indicadores de gestión Rotación de Inventario y Rotación activos totales se considera el promedio en número de veces.
Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

En este sector, las empresas en promedio presentan índice de gestión de las cuentas por cobrar y pagar aceptables, sin embargo, si se analiza de manera individual varias empresas presentan problemas en cuanto a la recuperación de cartera y capacidad para realizar pagos de sus cuentas, esto puede deberse a las políticas de cobro y pago establecidas con clientes y proveedores, a pesar de que puedan cubrir sus obligaciones corrientes el promedio de las cuentas por cobrar a clientes es mayor que el de las cuentas por pagar, lo que a futuro puede generar problemas, el promedio de cobro es de 51 días, mientras que el pago de las deudas corrientes es de 256 días promedio. Realizado el análisis de los indicadores de gestión se refleja la necesidad de implementar estrategias de mejoramiento de la gestión.

Por otro lado, en promedio las empresas demoran 61 días en poder vender su inventario, lo que refleja un nivel aceptable debido a que la venta de productos al extranjero se ve restringida por los días de transporte internacional. Mientras que los costos de ventas demoran 16 días en promedio volverse efectivo para el sector, lo cual es aceptable.

Tabla 18.

Indicadores de rentabilidad del sector PYMES agroexportador

EMPRESAS	INDICADORES DE RENTABILIDAD			
	RENDIMIENTO/ACTIVOS TOT.		RENDIMIENTO/PATRIM.	
	2016	2017	2016	2017
AGRIPAL	0,00%	-12,27%	0,00%	106,75%
EL SABOR	6,44%	2,30%	11,29%	3,52%
VALDEZ	3,90%	1,94%	7,49%	3,71%
ECUACONGELA	4,30%	6,01%	88,02%	99,92%
PLYSHIP	0,48%	2,80%	251,87%	72,85%
ECUASAL	21,30%	21,73%	33,80%	31,19%
BULMUR	-16,04%	15,58%	-1719,34%	1139,38%
FAMODECSA	9,86%	6,11%	73,96%	38,88%
LINGESA	218,85%	191,57%	12,97%	4,35%
MONTELIA	-6,24%	-0,70%	-18,09%	-2,28%
PAREFER	3,58%	0,69%	24,22%	16,86%
PILOT	0,54%	-4,53%	16,89%	-21,32%
PEBSA	2,42%	0,93%	3,15%	1,13%
MAN-ZHI	12,16%	11,62%	52,72%	65,94%
SIQUALITY	-4,58%	2,15%	-28,65%	12,23%
SAN CARLOS	3,66%	1,65%	6,27%	3,01%
TRADEXMEGA	5,77%	0,58%	11,79%	1,49%
VECONSA	0,93%	3,77%	2,00%	11,60%
PROMEDIO	**0,1485**	**0,1400**	**-0,6498**	**0,8829**
PROMEDIO TOTAL		**14,42%**		**11,65%**

Nota: Indicadores de rentabilidad

Elaborado: Silva Paguay, M. (2018)

El rendimiento del sector es bajo, debido a que para ser un sector de venta de productos al extranjero debe de tener un rendimiento alto para poder cumplir con las exigencias de los clientes. Sin embargo, el rendimiento sobre los activos es del 14.42% y el 11.65% para el rendimiento sobre el patrimonio, lo cual no resulta atractivo frente a futuros inversionistas, ya que las tasas de rendimiento son equiparables a las tasas de préstamos bancarios para creación de empresas. Por tanto, el rendimiento general de las pymes de este sector requiere de asesorías para su mejoramiento.

Tabla *19.*

Indicadores de endeudamiento del sector PYMES agroexportador

EMPRESAS	INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO			
	APALANC. PATRIMONIAL		ENDEUDAMIENTO C/P	
	2016	2017	2016	2017
AGRIPAL	81,17	(9,70)	98%	69%
EL SABOR	0,75	0,53	37%	30%
VALDEZ	0,92	0,91	23%	19%
ECUACONGELA	19,49	15,61	31%	89%
PLYSHIP	253,87	25,06	36%	96%
ECUASAL	0,59	0,44	23%	15%
BULMUR	106,20	72,15	99%	99%
FAMODECSA	6,50	5,36	72%	79%
LINGESA	3,54	4,83	78%	83%
MONTELIA	1,90	2,25	50%	54%
PAREFER	5,77	23,56	85%	1%
PILOT	30,29	3,70	43%	54%
PEBSA	0,31	0,22	13%	9%
MAN-ZHI	3,33	4,68	77%	82%
SIQUALITY	5,26	4,69	84%	82%
SAN CARLOS	0,71	0,82	15%	17%
TRADEXMEGA	1,04	1,58	51%	61%
VECONSA	1,16	2,08	36%	54%
PROMEDIO	**29,04**	**8,82**	**53%**	**55%**
PROMEDIO TOTAL		**18,93**		**54%**

Nota: El índice de Apalancamiento Patrimonial se expresa en dólares de los Estados Unidos de Norte América y el índice de Endeudamiento a corto plazo se expresa de manera porcentual.

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

En estos indicadores se refleja la necesidad de mejorar el nivel de compromiso de la inversión de los socios a la empresa, ya que en general por cada dólar invertido el patrimonio se compromete 18 veces, lo que puede ser un indicador para no invertir en las empresas. Por otro lado, las empresas se encuentran apalancadas en un 54.05%, siendo algunas apalancadas más del 70% de sus recursos por terceros. Motivo que puede generar que las empresas requieran adquirir algún tipo de préstamo.

En conclusión, se indica que las PYMES agroexportadoras a pesar de que puedan contar con liquidez en el corto plazo, no gestionan adecuadamente sus deudas por cobrar o pagar, lo que puede generar problemas a largo plazo, de igual manera, con los demás indicadores que muestran que el sector puede no ser atractivo a los inversionistas o las entidades financieras para realizar préstamos. Lo que demuestra la necesidad de una empresa de asesorías para las pymes de este sector.

Capítulo IV

Propuesta/Desarrollo de Tema

4.1 Propuesta para la solución del problema

Diseño de un plan de negocios para la creación de una empresa de consultoría dirigida a las PYMES agroexportadoras de la ciudad de Guayaquil.

4.2 Justificación

El sector PYMES agroexportador es un sector dentro de la economía ecuatoriana, en ella pequeños productores exportan sus productos a nichos internacionales en los que existen gran demanda que a nivel nacional no tienen. Sin embargo, al ser empresas que inicialmente se fundaron como empresas familiares o emprendimientos empíricos, con el tiempo al crecer presentan problemas con la gestión documental, administrativa, operativa y financiera, que por sí solos no saben afrontar, debido a que los gerentes o dueños en su mayoría desconocen. Dentro de los principales problemas que existen son:

- Bajos niveles de índices de gestión de cobros y pagos, debido a que presentan promedios de días de cobro superiores a los de pago, que a futuro pueden crear conflictos con el cumplimiento de obligaciones con proveedores.
- El alto costo de compromiso de la inversión de socios que pueden llegar a perder debido a la mala gestión, lo que provoca que los negocios agroexportadores del sector PYMES sean poco atractivos para la inversión.

Por ello ante lo expuesto, surge la necesidad de una empresa consultora especializada en las empresas agroexportadoras para ofrecer una oportunidad a las PYMES de este sector de mejorar sus procesos administrativos, contables y operativos, y mejorar su desempeño económico y

financiero a fin de ser empresas atractivas para los inversionistas y más eficientes y productivas. Además, de ser una oportunidad para los emprendedores de este plan de negocios de obtener beneficios económicos y sociales con la generación de puestos de trabajo.

4.3 Objetivos de la propuesta

4.3.1 Objetivo general

Diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa de consultoría dirigida a las PYMES agroexportadoras de la ciudad de Guayaquil.

4.3.2 Objetivos específicos

Realizar una evaluación del micro y el macro entorno de la empresa a crear.

Analizar estrategias de segmentación del mercado y marketing para atender al cliente objetivo.

Realizar una evaluación de los ingresos y costos proyectados de la empresa para determinar si el proyecto es financieramente viable.

4.4 Plan de marketing

4.4.1 Estudio de oportunidad de negocio

Objetivos estratégicos

- Plantear la estructura corporativa de una empresa que brinde asesoría administrativa, financiera y contable a las pymes agroexportadoras de la ciudad de Guayaquil.
- Emplear estrategias de promoción de los servicios que la empresa ofrecerá.

- Establecer la empresa a nivel local y nacional como referente en servicios de asesoría administrativa, financiera y contable a las pymes agroexportadoras de la ciudad de Guayaquil.

Objetivos de marketing

- Emplear estrategias de marketing para posicionar a la empresa dentro del mercado de las asesorías.
- Promocionar un servicio de alta calidad con personal profesional capacitado en el asesoramiento administrativo, financiero y contable.
- Estrategias de fidelización al cliente.

Objetivos de venta

- Obtener un incremento anual del 10% en las ventas de los servicios.
- Posicionar a la empresa entre las principales compañías prestadoras de servicios de asesoría administrativa, financiera y contable.

4.4.2 Análisis del macro entorno (PEST)

Político

La situación actual del sistema político del Ecuador se encuentra estable. No existe tendencia de obstáculos para la creación de empresas nuevas, todo lo contrario, el Estado promueve la inversión ofreciendo beneficios tributarios a las nuevas compañías que se constituyan. En la ciudad

de Guayaquil no se ha detectado mayores obstáculos para la creación de la empresa que brinde asesorías.

Económico

A pesar de las diversas fluctuaciones que la economía ecuatoriana ha experimentado, como por ejemplo con índices crecientes para el 2008 pero decrecientes para el 2015 (BCE, 2018). El sistema económico actual del Ecuador ha mostrado una tendencia a la mejora, siendo así que para junio del 2018 el INEC (2018) publicó el índice de precios al consumidor de -0,27% mientras que el índice inflacionario de -0,71%. Por lo que el aspecto económico se muestra favorable para la creación de la empresa de asesoría.

Social

El aspecto social se identifica con las personas que han mostrado interés en la aceptación de servicios de asesoría en temas administrativos, financieros y contables. Por lo que se ha identificado una tendencia aprobatoria ante tales tipos de servicio.

Tecnológico

Los avances tecnológicos que se están dando en el presente brindan mejores herramientas para la prestación de servicios de asesoría.

4.4.3 Análisis del micro entorno

Análisis FODA

FORTALEZAS

- Disposición inmediata de servicios.
- Los servicios que se van a ofrecer son demandados en su mayoría por empresas de la región y de requerimiento legal
- Demanda de los medianos comerciantes.
- Precios competitivos en el mercado.

OPORTUNIDADES

- Proyecto enfocado a las pymes, muchas veces descartados por empresas de la competencia.
- Actualmente las empresas buscan integridad en todas las áreas, no basta con obtener excelentes resultados solo en una de ellas, pues todo hace parte de un trabajo conjunto.

DEBILIDADES

- Por ser una empresa nueva no es reconocida en el mercado
- No se tiene experiencia en el mercado local como negocio.
- Tiempo que demorará la compañia de consultoria en ser reconocida en el mercado.
- Poca diversidad en los servicios ofrecidos.

AMENAZAS

- Ingreso al mercado de nuevos competidores.
- Los precios establecidos por las empresas competidoras.
- Posibles cambios políticos, legales y tributarios del sistema nacional que pudieran influir en la empresa
- Falta de cultura en las pymes para optar a servicios externos de consultoría comercial.

Figura 16. FODA de la empresa

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Matriz de Porter

1. Poder de negociación de los clientes	2. Poder de negociación de los proveedores	3. Amenaza de nuevos competidores	4. Amenaza de productos sustitutos	5. Rivalidad entre competidores
Los clientes adquiren un alto poder de negociación ante la presencia de gran cantidad de empresas que pueden darle el mismo servicio y a un precio más bajo.	El nivel de dependencia de proveedores en el sector de la consultoría es baja, quedando reducida a materiales de oficina, software, etc. en los cuales existe gran cantidad de proveedores por lo que su poder de negociación es mínimo.	Las barreras de entradas de nuevos competidores son casi nulas, por lo que la cantidad de nuevos competidores en el mercado está en aumento.	Tendencia de los clientes a la autocapacitación, es decir, los clientes comienzan a realizar sus trámites por su cuenta, en lugar de buscar a profesionales de asesorías. Las nuevas tecnologías hacen más fácil el acceso a la información administrativa y contable.	El sector esá altamente poblado por competidores. Los cuales emplean diversas estrategias de publicidad para generar ingresos entre los cuales se encuentra la publicidad por correo y por redes sociales. Sumado a ello, la presencia de nuevos competidores provoca que algunos bajen los precios.

Figura 17. Matriz de Porter

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

4.4.4 Marketing Mix

Producto o Servicio

Si bien es cierto muchos empresarios tienen claro que las consultorías son de gran beneficio para construir su competencia actual y futura, y para ello tiene a su disposición una amplia oferta de consultores. En este sentido es donde se busca ofrecer un servicio de consultoría a las empresas agroexportadoras, enfocándose en el sector de las PYMES, con amplio portafolio de servicios, flexibilidad en tiempo y precios asequibles.

Por ello se debe considerar que para que la consultoría resulte eficaz se debe realizar un trabajo arduo, sistemático y disciplinado basado en el análisis de los hechos reales y en una búsqueda de soluciones imaginativas, pero factibles en las pymes que deseen contratar los servicios de la empresa. Para conseguir resultados es muy importante direccionarse en mejorar el rendimiento de la organización y una eficaz colaboración cliente – consultor como la calidad del asesoramiento técnico de éste.

Se establece como tal posicionar a la empresa a través de un portafolio de servicios que será personalizado y adecuado a las necesidades puntuales del cliente, esto con el fin de hacerla atractiva. Dentro de los principales servicios que la empresa va a ofrecer, se encuentra la consultoría general y avanzada temas contables como elaboración de estados financieros, aplicación de las NIIF, outsourcing contable y servicios tributarios, esto por el lado de servicios contable.

En el lado de los servicios administrativos, se ofrecerá el levantamiento de la estructura organizacional de las empresas agroexportadoras, administración de equipos de trabajo, diseño de cultura organizacional, capacitación personal de mercadeo, entre otros servicios relacionados con la administración de empresas. Para, finalmente, en los servicios financieros se ofrecerá la

evaluación y diagnóstico de la salud financiera de la empresa, así como la valoración de inversiones para determinar si son financieramente viable, entre otros servicios financieros.

Se diseñaron dos paquetes de consultoría destinados a las PYMES agroexportadoras.

Tabla 20.

Paquete de consultoría básico

Paquete Básico (Consultoría general)
* Duración 12 horas
* Diagnóstico general (2 horas)
* Elaboración del plan de consultoría (6 horas)
* Back office para la puesta en marcha del plan de consultoría (2 horas)
* Evaluación y retroalimentación (2 horas)

Nota: Tabla de paquetes de consultoría básico

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Tabla 21.

Paquete de consultoría Premium

Paquete Premium (consultoría especializada)
* Duración 24 horas
* Diagnóstico del área o áreas requeridas por el cliente (2 horas)
* Elaboración del plan de consultoría (6 horas)
* Back office para la puesta en marcha del plan consultor (2 horas)
* Capacitación al personal del área o áreas (8 horas)
* Seguimiento de la aplicación del plan consultor (4 horas)
* Evaluación y retroalimentación (2 horas)

Nota: Tabla de paquetes de consultoría premium

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Precio

El precio está relacionado con los precios de referencia de otras empresas que ofrecen el mismo servicio en la ciudad de Guayaquil. Respecto a la encuesta que se realizó a las empresas Agroexportadoras la mayoría de las empresas gasta en servicios de asesoría desde $ 500 en adelante.

El precio determinado para el paquete básico de 12 horas es de $800, mientras que el paquete de consultoría Premium de 24 horas es de $1000 los cuales se encuentran dentro de los precios de la competencia.

Plaza

Las instalaciones están diseñadas para satisfacer las necesidades de los clientes que pasarán su tiempo en la empresa.

Promoción

Ventas personales

Los servicios de ventas personales se realizarán en las siguientes áreas:

A) Dependiendo de la ubicación:

- La empresa a la que se pretende vender servicios.
- Otros lugares (mercados, vías públicas).

B) Según la forma de comunicación.

- Personalmente
- Teléfono.

Relaciones públicas

Se debe realizar persuasiones no personales de las necesidades para recibir noticias sobre el negocio, en cualquier medio o de alguna manera, para obtener un buen desempeño.

Para ellos se debe contar con un personal profesional para manejar la relación con los medios de comunicación, cuidar la imagen y patrocinar la información beneficiosa a través de los medios de comunicación, y ganarnos la confianza del público.

Las estrategias a utilizar para promocionar los servicios de asesoría y capacitación son:

- Redes sociales.
- Publicidad Online,

Es importante resaltar que se emplearan campañas publicitarias a través de cuñas en las principales estaciones de radio de la ciudad de Guayaquil, así como también se emplearán como medio de comunicación la distribución de volantes que contengan toda la información de los servicios de asesoría que ofrezca la empresa. Se incrementará la publicidad en temporadas especiales con promociones atractivas para los clientes, a fin de que puedan optar por nuestros servicios.

Promover ventas

En general, el objetivo es agregar valor a los servicios ofrecidos y estimular directamente a los clientes y clientes potenciales para que adquieran los servicios, por lo que proporcionaremos la información necesaria sobre la compañía para convencer a los consumidores y obtener su atención.

Otras formas de publicidad que se utilizará a mediano plazo serán:

- Crear boletines tradicionales o electrónicos.
- Participar en ferias.
- Crear actividades o eventos.
- Auspiciar eventos.
- Colocar anuncios en vehículos de transporte público.

- Crear afiches, carteles, volantes, paneles, folletos o calendarios publicitarios.

Tabla 22.

Presupuesto de marketing

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

Rubro	Unidades	Costo unitario	Total
Tarjeta de presentación	500	0,45	225
Volantes	2.000	0,35	700
Diseñadora publicitaria	1	500	500
Publicidad en redes sociales	1	300	300
Publicidad medios escritos	1	289	289
Personal de volanteo	1	386	386
Total			**2.400**

Nota: Se consideran los gastos de marketing correspondientes a un año.

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

4.5 Plan administrativo

4.5.1 Estructura organizacional

Figura 18. Organigrama de la empresa

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Funciones asignadas a los colaboradores

Gerente

Objetivo del cargo

Planear, dirigir, organizar y controlar los procesos administrativos de la organización, con el fin de cumplir los objetivos establecidos con toma de decisiones apropiadas.

Funciones

- Planificar cada uno de los objetivos generales y específicos que se direcciona llevar a cabo.
- Dirigir la empresa, tomar decisiones, tomar decisiones supervisar y ser un líder dentro de ésta.
- Controlar las actividades planificadas, detectar diferencias
- Establecer objetivos a corto o largo plazo para el éxito organizacional
- Definir constantemente estrategias para el cumplimiento de objetivos.
- Analizar las dificultades de la empresa en el aspecto administrativo, financiero, del personal y contable
- Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal
- Deducir o concluir los análisis efectuados anteriormente.

Funciones concretas

- Firma autorizada para aprobar la inspección de diferentes cuentas bancarias, documentos legales y estados financieros de la empresa.
- Revisar estados financieros para analizar la situación económica de la organización.
- Aprobar clientes y talentos que trabajen para la empresa.
- Aprobar aumentos salariales, préstamos y descuentos para empleados.

- Responsabilidad
- Dirigir, controlar, coordinar y evaluar diferentes partes de la organización para lograr el éxito de la organización.

Asistente Administrativa Contable

Funciones

- Atención al cliente.
- Tomar notas o notas sobre las instrucciones dadas por los superiores.
- Escribir listas, certificados y otros documentos de varias áreas de la empresa.
- Recibir documentación que llegue a la empresa, excepto la que se va a gestionar.
- Redactar cartas, certificados y otros documentos de las diferentes áreas de la empresa.
- Dar soporte a gestores externos.
- Archivar los documentos más importantes en cada área del almacén.
- Realizar el registro contable de las transacciones de la empresa de consultoría.

Asesor Comercial (Ventas)

- Celebrar acuerdos en función de los requisitos de la empresa.
- Preparar y brindar apoyo técnico a todas las áreas en proyectos basados en necesidades y políticas institucionales para obtener financiamiento adicional de acuerdo con la ley pertinente.
- Crear y gestionar las tecnologías necesarias para la modernización y sistematización de la empresa.
- Coordinación y control de la investigación, diseño, desarrollo, ejecución, mantenimiento, seguridad de los documentos de la empresa.

- Crear un banco de proyectos institucionales que aborden las necesidades que no se pueden lograr a través de los canales regulares.
- Asesorar a nuestros clientes sobre los problemas estructurales y administrativos que puedan tener.
- Realizar otras actividades y funciones que el Director General le encomiende.
- Armar estrategias de rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.
- Coordinación general con autoridades para crear proyectos.
- Colaboración con el gerente general para la toma de decisiones.
- Proporcionar una imagen institucional transparente y única.
- Gestión de promoción y publicidad de la empresa.

Consultores

- Preparar y brindar soporte técnico a las empresas.
- Planificar y de desarrollar proyectos de mejora en función de las necesidades de las empresas.
- Examinar las ineficiencias de las pymes.
- Realizar mediación con emprendedores.
- Ayudar a las pymes agroexportadoras a identificar las barreras para lograr los objetivos propuestos.
- Estar en constante preparación durante la preparación del proyecto.

4.5.2 Dimensiones del entorno físico

La estrategia se centra en el servicio al cliente y en la personalización del servicio en función de las necesidades del cliente. Específicamente, las condiciones ambientales que brindamos a nuestros clientes internos son:

- Cada una de las oficinas tendrá la iluminación adecuada para crear un mejor ambiente para nuestro equipo asociado.
- La empresa debe estar envuelta en un ambiente de amabilidad, cordialidad, respeto y consideraciones.
- Los trabajadores deben responder inmediatamente y con muy buena actitud, deben saber que cuando un cliente pide atención es porque requiere una solución inmediata.

La siguiente figura muestra la descripción del entorno físico en el cual se desarrollaría el negocio de la empresa de consultoría. Se tiene como descripción, que el local tendrá un lugar de recepción de los clientes, en la cual la secretaria los atenderá y recibirá su requerimiento. Además, se observa que la empresa tendrá una sala de espera dotada con una mesa de centro y los muebles para la espera. Adicional con un centro de copiado. Se tendrán dos oficinas. La primera oficina servirá como lugar de reunión entre miembros del equipo de trabajo y clientes, mientras que la oficina restante será utilizada por el Gerente de la empresa para atender a los requerimientos de la empresa.

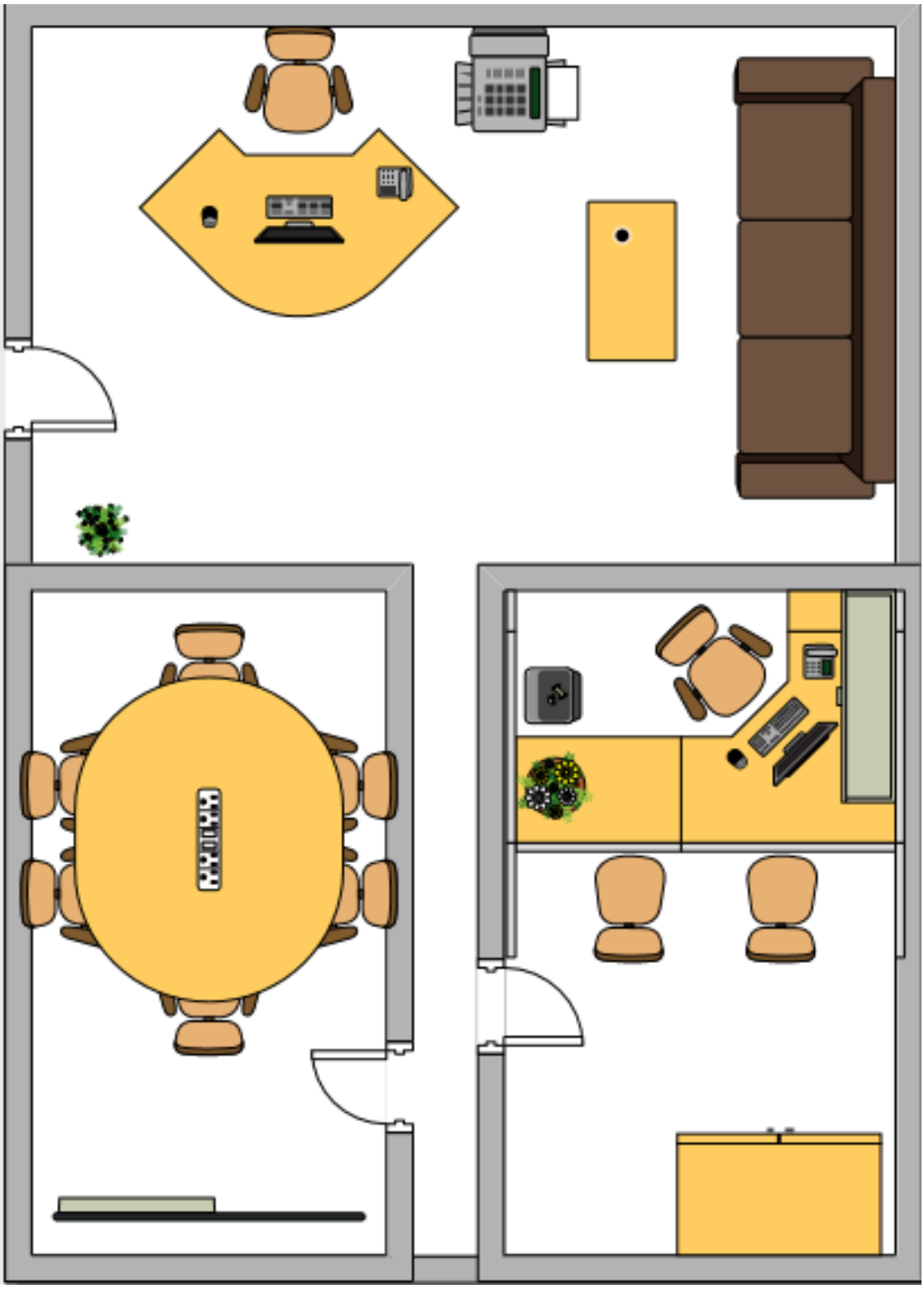

Figura 19. Entorno físico

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

4.6 Gestión financiera del proyecto

En la presente sección se realizará la evaluación financiera de la inversión y desarrollo de una empresa de consultoría. Dentro del desarrollo de la presente sección se procederá con la determinación de los supuestos bajo los cuales se realizarán las proyecciones, la inversión inicial a necesitar, así como la proyección de los costos y gastos y los ingresos que se esperan obtener. Finalmente, se realizará la evaluación financiera del proyecto con el empleo de herramientas de ingeniería económica. En primer, lugar se procede con la determinación de los supuestos bajo los cuales se realizarán las proyecciones.

4.6.1 Inversión inicial

Para empezar, se procede a determinar la inversión inicial a utilizar para el desarrollo de la empresa de consultoría. Los valores fueron determinados al realizar consultas directas a las empresas comercializadoras de muebles de oficina y equipo de computación. Se acudió a 3 proveedores distintos, preguntando sobre los mismos productos o con características similares y, en base a los resultados obtenidos, se procedió a realizar un promedio de aquellos montos obtenidos. El resumen de los valores para la inversión inicial se muestra en las siguientes tablas y el respectivo detalle, se evidencia en el *Anexo 2*.

Tabla 23.

Equipos de oficina

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

Inversión en activos fijos	Valor
Muebles de Oficina	2.070
Equipos de computacion	2.890
INVERSIÓN ACTIVO FIJO	**4.960**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Tabla 24.

Capital de trabajo

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

Capital de Trabajo	Valor
Materiales directos	1.600
Mano de obra directa	30.000
Materiales indirectos	120
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	**31.720**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Tabla 25.

Inversión inicial

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

Inversion Inicial	Valor
Activo Fijo	4.960
Capital de Trabajo	31.720
TOTAL INVERSION INICIAL	**36.680**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Los datos que se muestran en las tablas precedentes evidencian los valores a invertir por concepto de activos fijos y de capital de trabajo. Dentro de los activos fijos, se encuentran principalmente las computadoras que serán empleadas dentro de la oficina, un software contable, así como las mesas de reunión y los escritorios del gerente y de la asistente administrativa-contable. En base a la cantidad de inversión necesitada, se procede a realizar un plan de financiamiento. Este plan fue realizado entrando a la página web de un banco local y ejecutando la simulación de un préstamo para pymes, el cual arrojó como resultado una tasa de interés de 11,23%. La tabla de amortización se muestra en el *Anexo 3*.

Tabla 26.

Plan de financiamiento

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

PLAN DE FINANCIAMIENTO	
Valor a Financiar	18.530,00
Tasa	11,23%
Tiempo	60
Pago	405,02

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Tabla 27.

Plan de financiamiento-pago de intereses

Valor expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

INTERESES PAGADOS POR AÑO	
AÑO	**$ MONTO**
1	1.933
2	1.587
3	1.200
4	767
5	283
TOTAL	**5.771**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

El valor total del interés correspondiente al financiamiento con una entidad del sistema financiero al culminar los 5 años será de $ 5.771

4.6.2 Proyección de ventas

Para realizar la proyección de las ventas, se consideró el punto de equilibrio operativo en dólares. Esto se realizó con el fin de determinar la venta de servicios que la empresa debe de realizar para poder cubrir el monto de su inversión. El cálculo del punto de equilibrio, considera los costos fijos, el precio, y los costos variables unitarios. Para realizar este cálculo, se procedió a tomar los costos fijos, variables y las ventas totales presupuestadas. Los resultados se muestran a continuación.

Tabla 28.

Punto de equilibrio paquete básico

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

PUNTO DE EQUILIBRIO PAQ. BÁSICO	
COSTOS FIJOS	18.473
COSTO VARIABLES	28.534
VENTAS TOTALES	48.000
PE	**45.550**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Tabla 29.

Punto de equilibrio paquete premium

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

PUNTO DE EQUILIBRIO PAQ. PREMIUM	
COSTOS FIJOS	18.473
COSTO VARIABLES	30.934
VENTAS TOTALES	60.000
PE	**38.132**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Para alcanzar el punto de equilibrio, es decir que la utilidad de la empresa sea cero, tienen que vender $45.550 para el paquete básico y $38.132 para el paquete Premium.

Se espera contar con ventas que permitan obtener un precio promedio de $900, por lo que las ventas y su proyección se realizaran esperando tener un 10% de crecimiento anual. Lo resultados se muestran a continuación.

Tabla 30.

Detalle de ventas anual

PRODUCTO	PRECIO UNIT ($)	VENTA ANUAL (Q)	VENTA ANUAL ($)
PAQUETE BÁSICO	800	60	48.000
PAQUETE PREMIUM	1.000	60	60.000

Nota: Se estima que cada empresa realizará al menos 5 consultorías en el año.

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Tabla 31. *Proyección de ventas*

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

PRODUCTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PAQUETE BÁSICO	48.000	52.800	58.080	63.888	70.277
PAQUETE PREMIUM	60.000	66.000	72.600	79.860	87.846

Nota: Incremento anual del 10% en las ventas

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Donde en el año 1, se alcanzaría el punto de equilibrio del paquete básico y del paquete Premium.

4.6.3 Proyección de gastos

Para obtener los valores de los gastos del año 1 se consideró un promedio en base a un estudio de 3 locales con similares características, se tomaron sus valores y se les realizó un promedio. Para los siguientes años, los gastos fueron proyectados considerando un incremento del 2% anual como se muestran a continuación.

Tabla 32.

Gastos de venta proyectadas

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

GASTOS DE VENTAS PROYECTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ARRENDAMIENTO	6.000	6.120	6.242	6.367	6.495
SERVICIOS BÁSICOS	2.400	2.448	2.497	2.547	2.598
PUBLICIDAD	2.400	2.448	2.497	2.547	2.598
SUELDOS	10.800	11.016	11.236	11.461	11.690
TOTAL	**21.600**	**22.032**	**22.473**	**22.922**	**23.381**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Tabla 33.

Gastos Administrativos proyectados

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
DETALLE	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Gerente general	15.346	15.653	15.966	16.285	16.611
TOTAL	**15.346**	**15.653**	**15.966**	**16.285**	**16.611**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Tabla 34.

Estado de Resultados

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL

	Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingresos	**108.000**	**118.800**	**130.680**	**143.748**	**158.123**
Costos de Prestación de Servicio	59.467	60.657	61.870	63.107	64.369
Utilidad Bruta	**48.533**	**58.143**	**68.810**	**80.641**	**93.754**
Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	**15.346**	**15.653**	**15.966**	**16.285**	**16.611**
Gastos De Ventas	**21.600**	**22.032**	**22.473**	**22.922**	**23.381**
Gastos Financieros	**1.933**	**1.587**	**1.200**	**767**	**283**
Depreciacion	1.170	1.170	1.170	207	207
Total Gastos Operacionales	**40.049**	**40.442**	**40.809**	**40.181**	**40.481**
Utilidad Operativa	**8.484**	**17.701**	**28.002**	**40.460**	**53.272**
Participacion de trabajadores (15%)	1.273	2.655	4.200	6.069	7.991
Impuesto a la Renta (25%)	1.803	3.762	5.950	8.598	11.320
Utilidad Neta	**5.408**	**11.285**	**17.851**	**25.793**	**33.961**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

El estado de resultados presenta utilidad desde el año 1, sin embargo, se debe realizar la evaluación económica para conocer si el proyecto es financieramente viable.

Por lo tanto, el flujo de efectivo proyectado queda de la siguiente manera.

Tabla 35.

Flujo de efectivo

Expresado en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica

PERíODOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Inicial	**-$ 36.680**					
Ingresos		108.000	118.800	130.680	143.748	158.123
Costos		59.467	60.657	61.870	63.107	64.369
(=) Margen Bruto		**48.533**	**58.143**	**68.810**	**80.641**	**93.754**
Gastos Operacionales						
Gastos Administrativos		15.346	15.653	15.966	16.285	16.611
Gastos de Venta		21.600	22.032	22.473	22.922	23.381
Gastos Financieros		1.933	1.587	1.200	767	283
Depreciación		1.170	1.170	1.170	207	207
Total gastos Operacionales		**40.049**	**40.442**	**40.809**	**40.181**	**40.481**
Margen Operacional		**8.484**	**17.701**	**28.002**	**40.460**	**53.272**
Part. Trabajadores 15 %		1.273	2.655	4.200	6.069	7.991
Impuesto a la Renta 25 %		1.803	3.762	5.950	8.598	11.320
Margen Neto		**5.408**	**11.285**	**17.851**	**25.793**	**33.961**
(+) Depreciación		1.170	1.170	1.170	207	207
(-) Pago de Capital Préstamo		2.927	3.273	3.660	4.093	4.577
Flujo Neto	**-$36.680**	**3.652**	**9.182**	**15.361**	**21.907**	**29.591**
Valor Actual neto		**3.408**	**8.000**	**12.492**	**16.628**	**20.964**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

4.6.4 Evaluación del proyecto

La evaluación económica es la fase final del análisis de la factibilidad de un proyecto, para esto se utilizan herramientas financieras de cálculo como la TMAR y la TIR.

En base a la teoría de ingeniería económica, se procedió a calcular la TMAR en base al costo promedio ponderado de capital, por lo que se realizó una ponderación entre la participación del capital, la tasa del retorno de los accionistas, el préstamo y su tasa de interés.

Tabla 36.

TMAR

Fuente	Inversión	Peso	Tasa	Ponderación
Capital Propio	$18.150	49,48%	15,00%	7,42%
Préstamo Bancario	$18.530	50,52%	11,23%	5,67%
Tasa Mínima aceptable de rendimiento (TMAR)				**13,10%**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Mediante el cálculo realizado se obtuvo una Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento de 13.10%

Tabla 37.

TIR y VAN

Evaluación	
Total Valor Actual del Flujo de Efectivo	$ 61.492
Inversión Inicial	($ 36.680)
Valor Actual Neto	**$ 24.812**
*Tasa requerida (TMAR)	13,10%
Tasa Interna de retorno (TIR)	**23,66%**

Elaborado por: Silva Paguay, M. (2018)

Se tiene que la TIR supera a la TMAR, por lo que el proyecto se justifica financieramente. Lo cual es confirmado por el VAN que es positivo.

Conclusiones

Al finalizar el presente documento y, después de haber levantado y procesado toda la información, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

Las evaluaciones del micro y macro entorno de la empresa permitieron observar que no existe mayores obstáculos para la inserción de la empresa en el mercado, y que lo factores tecnológicos, sociales, políticos y económicos muestran tendencias favorables.

Las pymes en su etapa de crecimiento empresarial presentan una tenencia a dar más importancia a las ventas que a su estructura organizacional, por lo que temas como la administración eficiente, los registros contables y financieros quedan relevados a segundo plano. La presente investigación se basó en la necesidad de que las pymes agroexportadoras no cuentan con empresas consultoras especializadas en su sector económico.

La creación de una empresa para asesorías a pymes agroexportadora de la ciudad de Guayaquil, bajo los parámetros y condiciones expuestas en el documento, se considera financieramente factible, puesto que las herramientas de valuación económica, es decir, la TIR fue superior a la TMAR, siendo confirmado por el VAN positivo del proyecto.

Existe un alto nivel de aceptación a la creación de una empresa de asesoría en temas administrativos, financieros y contables.

.

Recomendaciones

Implementar el proyecto de inversión de una empresa de consultoría para PYMES agroexportadoras en la ciudad de Guayaquil debido a que el proyecto es factible.

Se recomienda emplear a profesionales externos en calidad de servicios prestados, con el fin de atender a la demanda que se esté dando en el momento.

Realizar un plan de capacitación el personal que labora en la empresa, con el fin de que cuenten con los conocimientos necesarios para la prestación del servicio y que contribuya a la imagen corporativa de la empresa.

La estructura organizacional presentada en el proyecto, es un lineamiento básico, por lo que se recomienda que esté sujeta a revisión constante para determinar si se sigue ajustando a las necesidades de la empresa o si tiene que ser modificada de acuerdo a las nuevas circunstancias.

Se sugiere, finalmente, la implementación de nuevas líneas de negocios, pensadas en otros servicios corporativos que permitan aumentar los ingresos de la empresa.

Bibliografía

Aghón, G. (2016). *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: Análisis comparativo.* Santiago de Chile: CEPAL/GTZ.

Alvarado, K., & Chiquito, O. (Diciembre de 2015). *Universidad de Guayaquil.* Obtenido de Análisis de la gestión administrativa de las PYMES agroindustriales en Guayaquil: http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/11249/1/%E2%80%9CAN%C3%81LISIS%20DE%20LA%20GESTI%C3%93N%20ADMINISTRATIVA%20DE%20LAS%20PYMES%20AGROINDUSTRIALES%20EN%20GUAYAQUIL.%E2%80%9D%20PERIODO%202013.pdf

Alvarez, A. (24 de Octubre de 2014). *es.slideshare.net*. Obtenido de Clasificación de proyectos: https://es.slideshare.net/loreeleeii/clasificacin-de-proyectos1

Amladana, S. (2016). *DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS Y COMPENSACIÓN TOTAL .* Malaga: Universidad de Malaga.

Apaza, R. (11 de Julio de 2013). *Clasificacion de Proyectos*. Obtenido de www.rubenapaza.com: https://www.rubenapaza.com/2013/07/clasificacion-de-proyectos.html

Aponte, R., & Muñoz, F. (2017). La evaluación financiera de proyectos y su aporte en la generación de valor corporativo. *Ciencia y poder aéreo*, 144-155.

Araque, W. (2015). Caracterización de la PYME ecuatoriana. *Gestión*, 64-67.

Arias, F. (2014). Las entidades financieras a lo largo del ciclo de negocios: ¿está el ciclo financiero sincronizado con el ciclo de negocios? *Ensayos sobre POLÍTICA ECONÓMICA,* , 28-40.

Arrieta, E. (s.f.). *Diferenciador*. Obtenido de Método deductivo e inductivo: https://www.diferenciador.com/diferencia-entre-metodo-inductivo-y-deductivo/

Asamblea Nacional de la Republica del Ecuador. (2017). La Ley Orgánica para la Reactivación Económica, Fortalecimiento de la dolarización y Modernización de la Gestión Financiera. http://www.elciudadano.gob.ec/wp-content/uploads/2017/11/Ley-de-Reactivacio%CC%81n-Econo%CC%81mica.pdf.

Atalaya, M. (12 de Marzo de 2013). *http://www.eoi.es*. Obtenido de Satisfacción Laboral y productividad: http://www.eoi.es/blogs/madeon/2013/03/12/satisfaccion-laboral-y-productividad/

Azanza, R., & García, C. (2014). *PLAN DE EMPRESA PARA UN SPA-PELUQUERÍA.* Valencia.

Baena, G. (2014). *Metodología de la investigación.* México: Grupo Editorial Patria.

Bajaña, K. (2018). Exportaciones del camarón frente a las exportaciones del banano ecuatoriano en la Unión Europea periodo 2017. *Universidad de Guayaquil*.

Balestrini, M. A. (2011). *Como se elabora el proyecto de investigacion.* Caracas: Consultores Asociados, Servicio Editorial.

Banco Central del Ecuador. (2018). *Informe de Inflación*. Obtenido de https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/317-informe-de-inflaci%C3%B3n

Baquero, M., & Paredes, A. (2010). La Agroindustria ecuatoriana: un sector importante que requiere de una ley que promueva su desarrollo. *Redalyc*, 45-50.

BCE. (29 de Marzo de 2018). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Ecuador creció 3.0% en 2017 y confirma el dinamismo de su economía: https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1080-ecuador-crecio-30-en-2017-y-confirma-el-dinamismo-de-su-economia

Blank, L., & Tarquin, A. (2006). *Ingeniería Económica.* México: McGraw-Hill Interamericana.

Block, S., & Hirt, G. (2013). *Fundamentos de Administración Financiera.* México: McGraw-Hill Interamericana.

Brun, X., & Moreno, M. (2008). *Análisis y selección de inversiones en mercados financieros.* Barcelona: Editorial Profit.

Cámara de Comercio de Quito. (2015). *CLASIFICACION DE LAS PYMES, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.* Quito: Juridico.

Cañar, M. (2017). *Universidad Técnica de Machala.* Obtenido de Proyecto de inversión en base a la aplicación de Payback y Van: http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/11493/1/ECUACE-2017-CA-DE00704.pdf

CEPAL. (2017). *Micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME)*. Obtenido de https://www.cepal.org/es/temas/pymes

Comisión Europea. (2015). *Comisión Europea.* Obtenido de Guía del usuario sobre la definición del concepto de pyme: http://publications.europa.eu/resource/cellar/79c0ce87-f4dc-11e6-8a35-01aa75ed71a1.0006.03/DOC_1

Contreras, E. (2014). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Revista científica Pensamiento y Gestión*, 154-178.

Córdoba, M. (2014). *Análisis Financiero.* Bogotá: Ecoe Ediciones.

Cruelles, J. (2012). *Productividad e Incentivos: Cómo hacer que los tiempos de fabricación se cumplan* (Primera ed.). Barcelona: Marcombo S.A.

Daft, R. (2011). *Teoría y diseño organizacional.* Santa Fe: Cengage Learning Editores, S.A.

Diario El Telégrafo. (28 de 09 de 2017). El 42% de las compañías registradas en el país son Pymes. Obtenido de https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/el-42-de-las-companias-registradas-en-el-pais-son-pymes

Diario Expreso. (25 de Febrero de 2018). Agroexportación más de una década sin diversificación. *Diario Expreso*, págs. 3-15.

Díaz, G. (23 de Marzo de 2016). *¿Cómo se clasifican los Proyectos?* Obtenido de www.creaciondeproyectos.com: http://www.creaciondeproyectos.com/como-se-clasifican-los-proyectos/

Durán, A., & González, Á. (2017). Consultoría integral en una empresa fabricante de mobiliario para restaurantes típicos mexicanos en el municipio de Tonalá, Jalisco. *Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente*, 4-40.

Economipedia. (2015). Obtenido de http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html

Economipedia. (2015). *Economipedia*. Obtenido de http://economipedia.com/definiciones/pyme.html

Ecuador Inmediato. (17 de Septiembre de 2017). Ecuador registra crecimiento de 6,5% de exportaciones no petroleras. *Ecuador Inmediato*.

El Telégrafo. (09 de Septiembre de 2017). *Diario El Telégrafo*. Obtenido de El 42% de las compañías registradas en el país son Pymes: https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-42-de-las-companias-registradas-en-el-pais-son-pymes

Fernández, A. (2008). *Manual del consultor de dirección.* México: Díaz de Santos.

Formento, H., & Ramírez, G. (2015). Buenas prácticas de consultoría. *Cuaderno Tecnológico*, 45-55.

Gaona, H., & Cázares, D. (2015). Implementación del modelo de la consultoría integral colaborativa en la empresa AVOCADO Export. *Inceptum*, 85-105.

Glas Espinel, J., Alvarado Espinel, V., Leon Abad, S., & Parra Fonseca, J. (2015-2016). Politica Industrial del Ecuador 2016-2025. *Politica Industrial del Ecuador 2016-2025*. Ecuador. Obtenido de http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/2017/01/politicaIndustrialweb-16-dic-16-baja.pdf

Gonzáles, F., & Chávez, R. (2017). Selección e inversión del capital humano en la incertidumbre. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración*, 293-310.

González, J., & Rodríguez, M. (2015). Necesidades de consultoría en las MIPYMES del Valle de Sugamuxi en Boyacá. *Cuadernos de Administración* , 68-80.

Guercio, B., & Vigier, H. (2017). Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de altatecnología. *Estudios Gerenciales*, 3-12.

Haro, A., & Rosario, J. (2017). *Dirección financiera: Inversión.* Almería: Universidad de Almería.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (Quinta Edición ed.). México: Mc Graw Hill. Obtenido de http://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf

Hernández, A. (2005). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión.* México: Thomson.

Hernandez, A., & Salgado, M. (2017). La Auditoría Forense en el espacio social de la ciencia y la tecnología. *Revista Publicando, 4(11 (2))*, 698-716.

Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, M. (2014). *Metodología de la Investigación.* México: McGraw-Hill.

Ibarra, M., González, L., & Demunder, M. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios fronterizos, 18(35)*, 107-130.

IICA. (2014). *Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.* Obtenido de Desarrollo de los agronegocios en Ámerica Latina y el Caribe. Conceptos, instrumentos, proyectos de cooperación técncia: http://repiica.iica.int/docs/B3255e/B3255e.pdf

INEC. (2016). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censo*. Obtenido de Directorio de Empresas: http://produccion.ecuadorencifras.gob.ec/geoqlik/proxy/QvAJAXZfc/opendoc.htm?document=empresas_test.qvw&host=QVS%40virtualqv&anonymous=true

INEC. (31 de Octubre de 2017). *Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censo*. Obtenido de Ecuador registró 843.745 empresas en 2016: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-registro-843-745-empresas-en-2016/

INEC. (05 de Julio de 2018). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censo*. Obtenido de INEC publica las cifras de inflación de Junio 2018: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-publica-las-cifras-de-inflacion-de-junio-2018/

Jiménez, W. (2015). *Contabilidad de Costos.* Bogotá: Editorial Fundación para la Educación Superior San Mateo.

Kaffury, M. (2015). La administración financiera y el control total de la calidad: algunos elementos de importancia. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 39-46.

Kunt, A., & Maksimivic, V. (2011). Small vs. young firms across the world: contribution to employment, job creation, and growth. *World Bank Policy Reserch Working Paper*.

Kunt, D., & Levine, R. (2015). SMEs, growth, and poverty: Cross-country evidence. *Journal of Economic Growth*, 199-229.

Kurb, M. (2002). *La consultorio de empresas: guía para la profesión.* Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

Lecuona, M. (27 de Mayo de 2013). *Ventajas y desventajas de tercerizar*. Obtenido de http://www.buenosnegocios.com: http://www.buenosnegocios.com/ventajas-y-desventajas-tercerizar-n391

Lozano, M. (2009). Elementos para la consultoría en empresas familiares. *Pensamiento & Gestión, (26)*, 214-237.

Maldonado, J. (1 de Agosto de 2014). *www.gestiopolis.com.* Obtenido de Estrategia empresarial. Formulación, planeación e implantación: https://www.gestiopolis.com/estrategia-empresarial-formulacion-planeacion-e-implantacion/

Mankiw, G. (2012). *Principios de Economía. Sexta Edición.* México: Cengage Learning Editores.

Martínez, R. (23 de Mayo de 2017). *MONITOREO Y EVALUACIÓN DE POLÍTICAS Y PROGRAMAS DE PROTECCIÓN SOCIAL*. Obtenido de www.cepal.org.

Meza, J. (2016). *Evaluación financiera de proyectos.* Colombia: ECOE Ediciones.

Meza, M., & Cervantes, R. (Diciembre de 2017). *Universidad Católica San Pablo.* Obtenido de Proyecto de inversión para la ampliación de la planta productora de oxido de calcio de calquipa S.A.C.: http://repositorio.ucsp.edu.pe/bitstream/UCSP/15552/1/MEZA_CASTRO_MAR_PRO.pdf

Ministerio de Industrias y Productividad. (2016). Política Industrial del Ecuador. http://www.industrias.gob.ec/politica-industrial-del-ecuador/.

Montoya, D. (19 de Julio de 2011). *overblog.* Obtenido de overblog.com: https://es.over-blog.com/Que_servicios_oferta_una_consultoria_comercial-1228321767-art237160.html

Morales, A., & Alcocer, F. (2014). *Administración Financiera.* México: Editorial Patria.

Mundo Marketing. (Abril de 2018). *¿Cuál es el papel de las PYME en América Latina?* Obtenido de https://www.mundomarketing.com/cual-es-el-papel-de-las-pymes-en-america-latina/

MytripleA. (2015). *MytripleA*. Obtenido de https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/capital-inicial/

MytripleA. (2015). *MytripleA*. Obtenido de https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/financiacion/

Nunes, P. (26 de 08 de 2012). *Knoow.net*. Obtenido de http://www.old.knoow.net/es/cieeconcom/contabilidad/gastos.htm

OIT. (2015). Conferencia internacional del trabajo 104 reunión. *Pequeñas y medianas empresas y creación de empleo decente y productivo* (págs. 1-85). Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.

Olivos, P., & Orue, F. (2015). Modelo de gestión logística para pequeñas y medianas empresas en México. . *Contaduría y administración, 60(1)*, 181-203.

Orlandi, P. (2015). *Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador CEDEX.* Obtenido de Las Pymes y su rol en el Comercio Internacional : http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf

OVE. (2017). *Estudio Comparativo de las Inversiones de Capital de Instituciones Financieras de Desarrollo.* Mexico.

Pacheco, C., & Pérez, G. (2018). *El proyecto de inversión como estrategia gerencial.* México: IMCP.

Parra, E., & Madero, M. (2005). *Estrategias de ventas y negociación.* México: Panorama Editorial S.A.

Paz, G. (2014). *Metodología de la Investigación.* México: Gupo Editorial Patria.

Paz, J. (2011). La época cacaotera en Ecuador. *Taller de Historia Económica*, 1-10.

Pimentel, E. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyecto de Inversión Aspectos Teóricos y Prácticos.*

Pombo, J. (2017). *Contabilidad General. Curso práctico. 2. ª edición.* España: Ediciones Paraninfo S.A.

Prieto, J., & Bermejo, J. (2014). *Universidad Nacional de Educación a Distacia.* Obtenido de El servicio y proyectos de consultoría para la empresa: https://www2.uned.es/master-consultoria/parcial_TEXTO_M1_.pdf

PRO ECUADOR . (2018). *Director de exportadores .*

Ramírez, D. (12 de Agusto de 2012). *www.ictsd.org/*. Obtenido de Productividad agrícola de la mujer rural en Centroamérica y México: https://www.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/productividad-agr%C3%ADcola-de-la-mujer-rural-en-centroam%C3%A9rica-y-m%C3%A9xico

Ramos, K. (27 de Junio de 2018). *Fundación BBVA MicroFinanzas*. Obtenido de MiPymes: columna vertebral de la economía de América Latina: http://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/las-mipymes-la-columna-vertebral-la-economia-america-latina/

Revista Líderes. (15 de Julio de 2015). *En América Latina el 99% de las empresas son pymes*. Obtenido de https://www.revistalideres.ec: https://www.revistalideres.ec/lideres/america-latina-cifras-empresas-pymes.html

Rose, J. (2017). *La voz de Houston.* Obtenido de La voz de Houston: http://pyme.lavoztx.com/ejemplos-de-filosofa-corporativa-6371.html

Saavedra , M., & Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad Contable Faces, 11*(17), 122-134. Obtenido de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25711784011

Saavedra, M., & Saavedra, M. (2014). La PYME como generadora de empleo en México. *Clío América*, 153-172.

Salas, M., & Martínez, R. (2018). Evolución de las PYMES en la ciudad de Riobamba, crecimiento y aporte económico. *Observación de la Economía Lationoamericana*, 1-19.

Seco, M. (2007). *Riesgos Económicos y Financieros de la Empresa.* EOI Esucela de Negocios.

SEPSA. (2010). *Situación y tendencias del Sector Agropecuario.* Obtenido de http://www.infoagro.go.cr/SiteCollectionDocuments/S%C3%ADntesis%20anal%C3%ADtica%20SA%2018-03-10(VF).pdf

Silva, C., & Baker, D. (2013). *Agroindustrias para el desarrollo.* Roma: FAO.

Silva, C., Baker, D., Shepherd, A., Jenane, C., & Miranda, S. (2013). *Agroindustrias para el desarrollo.* Roma.

Soto, C. (2017). Perspectivas de los criterios de evaluación financiera, una selfie al presupuesto de proyectos de inversión. *INNOVA Research Journal*, Vol. 2, No. 8.1.

Walpole, R., Myers, R., & Ye, K. (2012). *Probabilidad y estadística para ingeniería y ciencias .* México: Pearson.

Wikipedia. (s.f.). *Wikipedia*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Producto_interno_bruto

Zurita, G. (2010). *Probabilidad y Estadística Fundamentos y Aplicaciones.* Guayaquil: ESPOL.

Anexos

Anexo 1. Formato de encuesta

UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
DEPARTAMENTO DE FORMACIÓN DE POSGRADO
MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

OBJETIVO: Con la finalidad de recaudar información para verificar la viabilidad del proyecto de inversión y desarrollo de una empresa Consultora para PYMES (Agroexportadoras) en la ciudad de Guayaquil.

1. **¿Considera que la estructura contable de su empresa es estable y contribuye al progreso corporativo?**

   Muy de acuerdo ☐
   De Acuerdo ☐
   En desacuerdo ☐
   Muy en desacuerdo ☐

2. **¿Ha presentado problemas en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y contables? Por ejemplo, atraso en las declaraciones, pago de multas e intereses.**

   Muy frecuente ☐
   Frecuente ☐
   Poco frecuente ☐
   Nada frecuente ☐

3. **¿Cree usted que realiza un manejo efectivo de los impuestos generados por la empresa exportadora?**

   Muy de acuerdo ☐
   De Acuerdo ☐
   En desacuerdo ☐
   Muy en desacuerdo ☐

4. **¿Cuál de los siguientes factores cree usted que es la causa de la falta de conocimiento en temas contables y de auditoría en la pymes Agroexportadoras?**

   Falta de personal calificado ☐
   Falta de asesoría profesional ☐
   Falta de experiencia empresarial ☐
   Poco interés por parte de los directivos ☐

5. **¿Considera usted que la falta de conocimiento en temas contables y de auditoría aumenta en nivel de fraude en las pymes agroexportadoras?**

   Si ☐
   No ☐

6. **¿Cree usted que existe una relación entre el crecimiento empresarial de una empresa con la gestión contable que se realice en ella?**

   Relación alta ☐
   Relación media ☐
   Relación baja ☐

7. **De los siguientes niveles mostrados ¿Cuál considera usted que definen la importancia de una adecuada asesoría contable y en temas de auditoría?**

   Importancia alta ☐
   Importancia media ☐
   Importancia baja ☐

8. **De las siguientes opciones ¿Cuál utiliza para el registro de sus actividades contables?**

   Software contable ☐
   Excel ☐
   Cuadernos físicos ☐
   No lleva registros ☐

9. **Ante las reformas tributarias que se están dando en el país, ¿qué métodos emplea para estar actualizado en tales cambios y cumplir con la ley?**

   Asesoría externa ☐
   Auto estudio de los cambios ☐
   No existe actualización ☐

10. **¿Cuánto es el gasto aproximado que la empresa realiza para atender temas contables y de auditoría para el manejo de su empresa?**

    $388 - $400 ☐
    $401 - $500 ☐
    $501 - $600 ☐
    $601 - $700 ☐
    $701 - $800 ☐
    $801 en adelante ☐

11. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una asesoría externa en temas contables y de auditoría para el manejo de su empresa?

- $388 - $400 ☐
- $401 - $500 ☐
- $501 - $600 ☐
- $601 - $700 ☐
- $701 - $800 ☐
- $801 en adelante ☐

12. ¿Estaría de acuerdo en recibir asesoría externa en temas contables y de auditoría para el manejo de su empresa?

- Muy de acuerdo ☐
- De Acuerdo ☐
- En desacuerdo ☐
- Muy en desacuerdo ☐

Anexo 2. Detalle de inversión inicial

Muebles de oficina

Descripcion	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Esquinerio recepción	1	$250,00	$250,00
Silla oficina	6	$50,00	$300,00
Mueble sala de espera	1	$250,00	$250,00
Archivador	1	$150,00	$150,00
Mesa de centro	1	$120,00	$120,00
Escritorio Ejecut Habano-BLCO	1	$350,00	$350,00
Mesa ovalada pare reunión	1	$650,00	$650,00
TOTAL	**12**	**$1.820,00**	**$2.070,00**

Equipos de oficina

Descripcion	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Computadora all in one HP Core I5 Windows 10	2	$400,00	$800,00
Copiadora	1	$850,00	$850,00
Teléfonos de oficina	2	$20,00	$40,00
Software contable	1	$1.200,00	$1.200,00
TOTAL	**6**	**$2.470,00**	**$2.890,00**

Adecuaciones oficina

Descripcion	Cantidad	Precio unitario	Precio Anual
Depósito arriendo	2,00	$500,00	$1.000,00
Adecuaciones oficina	1,00	$600,00	$600,00
TOTAL			**$1.600,00**

Mano de obra directa

Descripcion	Cantidad	Precio unitario	Precio Anual
Secretaria	1	$400,00	$4.800,00
Marketing y ventas	1	$500,00	$6.000,00
Consultores	2	$800,00	$19.200,00
TOTAL			**$30.000,00**

Suministros de oficina

Descripcion	Cantidad (unidades)	Precio unitario	Precio Anual
Ütiles de oficina varios	1	$120,00	$120,00
TOTAL			**$120,00**

Anexo 3. Tabla de amortización

PERIODO	PAGO	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				$18.530,00
1	$405,02	$173,41	$231,61	$18.298,39
2	$405,02	$171,24	$233,77	$18.064,62
3	$405,02	$169,05	$235,96	$17.828,66
4	$405,02	$166,85	$238,17	$17.590,49
5	$405,02	$164,62	$240,40	$17.350,09
6	$405,02	$162,37	$242,65	$17.107,44
7	$405,02	$160,10	$244,92	$16.862,53
8	$405,02	$157,81	$247,21	$16.615,32
9	$405,02	$155,49	$249,52	$16.365,79
10	$405,02	$153,16	$251,86	$16.113,93
11	$405,02	$150,80	$254,22	$15.859,72
12	$405,02	$148,42	$256,60	$15.603,12
13	$405,02	$146,02	$259,00	$15.344,12
14	$405,02	$143,60	$261,42	$15.082,70
15	$405,02	$141,15	$263,87	$14.818,84
16	$405,02	$138,68	$266,34	$14.552,50
17	$405,02	$136,19	$268,83	$14.283,67
18	$405,02	$133,67	$271,34	$14.012,33
19	$405,02	$131,13	$273,88	$13.738,44
20	$405,02	$128,57	$276,45	$13.462,00
21	$405,02	$125,98	$279,03	$13.182,96
22	$405,02	$123,37	$281,65	$12.901,32
23	$405,02	$120,73	$284,28	$12.617,04
24	$405,02	$118,07	$286,94	$12.330,09
25	$405,02	$115,39	$289,63	$12.040,47
26	$405,02	$112,68	$292,34	$11.748,13
27	$405,02	$109,94	$295,07	$11.453,06
28	$405,02	$107,18	$297,83	$11.155,22
29	$405,02	$104,39	$300,62	$10.854,60
30	$405,02	$101,58	$303,43	$10.551,17
31	$405,02	$98,74	$306,27	$10.244,89
32	$405,02	$95,88	$309,14	$9.935,75
33	$405,02	$92,98	$312,03	$9.623,72
34	$405,02	$90,06	$314,95	$9.308,77
35	$405,02	$87,11	$317,90	$8.990,86
36	$405,02	$84,14	$320,88	$8.669,99
37	$405,02	$81,14	$323,88	$8.346,11
38	$405,02	$78,11	$326,91	$8.019,20
39	$405,02	$75,05	$329,97	$7.689,23
40	$405,02	$71,96	$333,06	$7.356,17
41	$405,02	$68,84	$336,17	$7.020,00
42	$405,02	$65,70	$339,32	$6.680,68
43	$405,02	$62,52	$342,50	$6.338,18
44	$405,02	$59,31	$345,70	$5.992,48
45	$405,02	$56,08	$348,94	$5.643,54
46	$405,02	$52,81	$352,20	$5.291,34
47	$405,02	$49,52	$355,50	$4.935,84
48	$405,02	$46,19	$358,82	$4.577,02
49	$405,02	$42,83	$362,18	$4.214,84
50	$405,02	$39,44	$365,57	$3.849,27
51	$405,02	$36,02	$368,99	$3.480,27
52	$405,02	$32,57	$372,45	$3.107,83
53	$405,02	$29,08	$375,93	$2.731,89
54	$405,02	$25,57	$379,45	$2.352,44
55	$405,02	$22,01	$383,00	$1.969,44
56	$405,02	$18,43	$386,59	$1.582,86
57	$405,02	$14,81	$390,20	$1.192,66
58	$405,02	$11,16	$393,85	$798,80
59	$405,02	$7,48	$397,54	$401,26
60	$405,02	$3,76	$401,26	$0,00

Anexo 4. *Cotizaciones*

DISTRIBUCIONES ESCOBAR BORJA SA

RUC: 0991515836001
Dirección: FRANCISCO DE PAULA ICAZA # 738 ENTRE GARCÍA AVILES Y BOYACA
Teléfono: 042301641 - 042305241
E-mails: debsagye@debsa.com.ec

Cotización
2018-00591

Teléfono	Cliente	Contacto	Fecha	Ciudad
0998459020	ALEXANDRA SILVA	ALEXANDRA SILVA	20/11/2018	Guayaquil
Dirección		Email	Descuento (%)	T. Pago
MAPASINGUE ESTE		marie88_asp@hotmail.com	0	Contado

Ítem	Código	Descripción	Cantidad	U/M	Vr. Unitario	Subtotal
1	434320	SIL. OPTIMA-ADJ MF-6051B-ADJ	10	UP4	$62,50	625,00
2	454553	MUEBLE/ ESPERA FM-W 19	1	UP4	$401,79	401,79
3	0515197	MESA TULIP/CENTRO	1	UP4	$107,14	107,14
4	454671	ESQUINERO/RECEP	1	UP4	$223,21	223,21
5	547378	HABANO BLCO	1	UP4	$580,36	580,36
6	12572	MESA OVALADA	1	UP4	$312,50	312,50
7	050506	ARCHIVADOR	1	UP4	$196,43	196,43

Condiciones de PagoCrédito
Válidez de la oferta: 0 Día(s)
Plazo de entrega: 0 Día(s)

Mil ciento setenta dólares con 00/100

Subtotal	2.446,43
Descuento	-
Base Imponible	2.446,43
IVA (12%)	293,57
Valor total	2.740,00

Mega Mobilier
...excelencia en mobiliarios

GUAYAQUIL - QUITO - DURÁN
MEGAMOBILIER S.A. / RUC 0992715189001

Fabricación, Importación y Distribución de Muebles para Oficina, Peluquería y Spa, Restaurantes, Hogares, Instituciones Educativas y Hospitales

Empresa: **PROFORMA**

Atención: ALEXANDRA SILVA

E-Mail: **Ruc Cliente:**

Telfs.: 998459020 **Asesor:** **Carlos Infante**

Dirección: GUAYAQUIL **Telf. Asesor:** ***0991541437***

"Permítanos complacerlo/a con mobiliario acorde a su presupuesto, poniendo como prioridad la calidad. No busque más, escoja Megamobilier"

No	Cant.	Imagen	Descripción	Precio U.	Desc.	Precio Desc.	Total con Desc.
			SILLAS CON GARRUCHAS				
1	1		SILLA TERRY Silla ergonómica. Espaldar de malla con marco posterior. Asiento tapizado en tela doble malla color negro. Brazos plásticos de polipropileno. Mecanismo semi-reclinable con elevacón mediante neumático de alta resistencia. Araña metálica con garruchas en nylon de alta resistencia. Ancho 57 cm - alto 96 cm - profundidad 49 cm	$ 102.58	20%	$ 82.06	$ 82.06
2	1		SILLA KUNIS Silla ergonómica. Espaldar de malla con marco posterior. Asiento tapizado en tela doble malla color negro. Brazos plásticos de polipropileno. Mecanismo semi-reclinable con elevacón mediante neumático de alta resistencia. Araña metálica con garruchas en nylon de alta resistencia. Ancho 57 cm - alto 93 cm - profundidad 54 cm	$ 107.44	20%	$ 85.95	$ 85.95

			SILLAS DE VISITA				
3	1		SILLA ISO MALLA. Silla ergonómica con asiento inyectado de esponja y tapizada. Estructura de tubo acerado acabado en pintura electroestática. Ancho 50 cm - alto 73 cm - profundidad 45 cm	$ 55.46	20%	**$ 44.37**	**$ 44.37**
4	1		SILLA DIMMER DS Silla ergonómica, asiento inyectado de esponja y tapizada. Estructura de tubo acerado acabado cromado.	$ 69.51	20%	**$ 55.61**	**$ 55.61**
5	1		SILLA FISHER VISITA (NEGRO) Espaldar y asiento inyectado de esponja y tapizado en expandible reforzado. Brazos metálicos cromados. Estructura metálica reforzada con acabado cromado con topes en nylon de alta resistencia. Ancho 55 cm - alto 90 cm - profundidad 52 cm	$ 138.65	20%	**$ 110.92**	**$ 110.92**
			ESCRITORIOS				
6	1		ESCRITORIO PLEK 1.30 (ARTURITO) Escritorio en L de 1,30 x 1,30. Tablero rh de 25 mm melamínico y bordeado en canto duro. Patas telescópicas de soporte y arturito metálico de dos gavetas, primer cajon con seguro. Acabado en pintura electroestática resistente al rayado. Colores a elegir.	$ 426.38	20%	**$ 341.10**	**$ 341.10**
7	1		MESA DE TRABAJO MONACO 1,60 X 0.60 Mesa auxiliar de 1,60 x 0,60. Tablero de mdf de 25 mm formicado y bordeado en canto duro. Patas telescopicas como soporte, acabado en pintura electroestática resistente al rayado.	$ 217.13	20%	**$ 173.70**	**$ 173.70**

FORMA DE PAGO: 70% ANTICIPO / 30% PREVIA ENTREGA FINAL	**TOTAL SIN DSCT.**	**$ 1,117.15**
VALIDEZ DE LA OFERTA: 10 DÍAS LABORABLES	**DESCUENTO**	**$ 223.43**
TIEMPO DE ENTREGA: 20 DÍAS LABORABLES	**SUBTOTAL**	**$ 893.72**

Cridegcom COPIADORAS

DENSI KATUN Teriostar RICOH savin LANIER Smart at Wor

VENTAS - ARRIENDO - INSUMOS - SERVICIO TÉCNICO - REPUESTOS

Señora
Alexandra Silva

Ciudad.-

El presente documento tiene por objeto saludarlos (as), y a la vez presentar nuestra propuesta de venta de **COPIADORA DIGITAL REMANUFACTURADA,** **marca RICOH MP-301** modelos que a continuación ponemos a vuestra consideración.

Especificaciones Técnicas RICOH **modelo MP-301**

- Copiadora/Impresora RICOH de 30 Pág.
- Copias por minuto b/n.
- Sistema de Impresión
- Sistema DF y Dúplex
- Una Gavetas de Papel para 250 hojas
- Bypass de 50 hojas.
- Tamaño máximo de original / copia A4
- Ampliación-reducción *Del 25% al 400% en pasos de 1%).*
- Copiado Continuo: hasta 999.
- Copia en Acetatos, Transparencias.
- Scanner a color

Tiempo de Entrega: 3 hasta 5 DIAS LABORABLES

PRECIO CON GARANTIA DE CONTADO: $ 850.00 de 1 año o 10.000 copias.

ESTO INCLUYE:

- Transportación, Instalación y configuración del Equipo a domicilio, sin costo dentro de la ciudad de Guayaquil.
- Tóner nuevo

:CridegcomGye

MATRIZ:
Av. 6 de Diciembre N 26-66 y San Ignacio (esq)
Teléfonos: (5934) 2556-655 / (5934) 255490
E-mail: ventas.uio@cridegcom.com
QUITO-ECUADOR

www.cridegcom.com

SUCURSAL 1:
Quisquis 1605 y Tungurahua
Telf: (5934) 291823 / 295607
E-mail: ventas.gye@cridegcom.com
GUAYAQUIL-ECUADOR

:@Cridegcom1

SUCURSAL 2:
Telf: 5982-9017181
E-mail: vtasuruguay@cridegcom.com
URUGUAY-MONTEVIDEO

Anexo 5. Proformas Honorarios servicios contables

AUDIEMP

ALCANCE DE SERVICIOS **Anexo I**

Nuestro objetivo será que ECUAMUNDOCORP S.A. cumpla con sus obligaciones tributarias y laborales de manera eficiente y oportuna, al igual que con la emisión de los Estados Financieros en las fechas requeridas por la gerencia, para lo cual llevaremos a cabo las siguientes actividades:

- Asesoría Contable
- Asesoría Tributaria
- Elaboración de declaraciones tributarias
- Elaboración de anexos tributarios
- Cálculo y análisis del anticipo del Impuesto a la Renta
- Cálculo y análisis de la conciliación tributaria
- Asesoría y manejo del portal del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), la misma que incluye la funcionalidad del aviso de entrada, avisos de salida, Generación de planillas de Aportes al IESS, entre otras opciones disponible en el sistema y pagina web del IESS, y
- Asesoría y manejo del portal del Ministerio de Relaciones Laborales (MRL), la misma que incluye la funcionalidad de la elaboración y presentación del formulario sobre el décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, utilidades, legalización de contratos, entre otras OPCIONES disponible en el sistema y pagina web del MRL.

AUDITORES Y ASESORES EMPRESARIALES CIA. LTDA.

AUDIEMP

HONORARIOS **ANEXO III**

Nuestros Honorarios profesionales se detallan a continuación:

DESCRIPCION	ECUAMUNDOCORP S.A.
	US dólares
Asesoría Contable-Tributaria y Laboral	1.200,00

Los mencionados Honorarios Profesionales serán facturados más IVA de manera mensual

Forma de pago:

Hasta el 10 del mes siguiente.

Quedamos en espera de su análisis y decisión, y a vuestra disposición para la revisión de la presente propuesta cuando usted lo considere oportuno.

QUIENES SOMOS

Accounting And Tax Services Controltax S.A., es una compañía legalmente constituida en el Ecuador, cuyo objeto social es la prestación de servicios de contables, financieros tributarios y control interno. En la actualidad el tema tributario y la adopción de las Normas Internacional de Información Financiera (NIIF), ha tomado mucha importancia en el ámbito contable y financiero de las empresas, exigen la conformación de grupos interdisciplinarios especializados en su área, en coordinación con las Normas Internacionales de Contabilidad. En atención a esa necesidad Accounting And Tax Services Controltax S.A., interrelaciona estas disciplinas y normas asegurando a sus clientes, una correcta orientación en el cumplimiento de sus obligaciones, ante las entidades de control y la emisión de informes para la adecuada administración de sus negocios.

NUESTRA FILOSOFÍA DE TRABAJO

La integridad y valores de la compañía, la confidencialidad de la información del cliente, dando siempre un valor agregado a nuestro trabajo, ofreciendo un servicio personalizado y dinámico que se sustenta en la actualización permanente de las Normas y Regulaciones, así como un equipo de profesionales altamente calificados y orientados hacia el mejoramiento continuo de nuestra firma, brindando un plus a nuestros servicios.

Servicios Contables Tributarios, IESS y MRL

Estamos en tiempos de cambio, y debido a esto nuestra estrategia de negocios se basa en ofrecer a nuestros clientes un servicio 100% integral y personalizado, con más de 10 años de experiencia en el mercado

- Asesoria Contable y tributaria,
- Declaraciones de impuestos tributarios,
- Elaboración y presentación de anexos tributarios,
- Cálculo y análisis del Anticipo de Impuesto a la renta,
- Cálculo y análisis de la Conciliación Tributaria,
- Asesoria y manejo del portal del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), la misma que incluye la funcionalidad del aviso de entrada, avisos de salida, Generación de planillas de Aportes al IESS, entre otras opciones disponible en el sistema y pagina web del IESS, y
- Asesoria y manejo del portal del Ministerio de Relaciones Laborales (MRL), la misma que incluye la funcionalidad de la elaboración y presentación del formulario sobre el décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, utilidades, legalización de contratos, entre otras OPCIONES disponible en el sistema y pagina web del MRL.

AV. JUAN TANCA MARENGO Y JOAQUIN ORRANTIA, EDIFICIO EQUILIBRIUN PISO 1 OFICINA 105
TEL: (593 -4) 2230203
(593) 0991340498
(593) 0996334450
(593) 0968726259
Email: buendialuis_0223@hotmail.es / marcelo.yepez.by@gmail.com

HONORARIOS

Los honorarios por nuestro servicio se basan exclusivamente en el tiempo que demanda la ejecución de un trabajo, de acuerdo con nuestra escala de tarifas vigentes por las distintas categorías del personal asignado para su ejecución y supervisión. En este sentido, para tal determinación hemos realizado una cuidadosa revisión del tiempo a ser incurrido, así como de nuestros costos internos actuales.

Hemos estimado nuestros honorarios de forma mensual por el servicio de Outsourcing, declaración de impuestos, manejo de la página del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y todo lo relacionado con el Ministerio de Relación Laborales (MRL) en **US$800** más el IVA. Los gastos de transporte del personal, alimentación y otros varios están incluidos dentro de los honorarios.

FORMA DE PAGO

Proponemos facturar y cobrar estos honorarios de la siguiente manera: el 100% del valor pactado (primeros 5 días del siguiente mes) una vez emitida todas las declaraciones SRI, análisis contable y/o informe financiero.

AV. JUAN TANCA MARENGO Y JOAQUIN ORRANTIA, EDIFICIO EQUILIBRIUM PISO 1 OFICINA 105
TEL: (593 -4) 2320303
(593) 0991340498
(593) 0996234450
(593) 0958725259
Email: buendialuis_9223@hotmail.es / marcelo.vasco.bv@gmail.com