UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE LICENCIADAS EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FIRMA CONSULTORA EN GESTIÓN EMPRESARIAL Y SERVICIOS ADMINISTRATIVOS EN LA CIUDAD GUARANDA, PROVINCIA DE BOLÍVAR, AÑO 2025.

AUTORAS:

AMBAR NOHELIA ROCAFUERTE ARISTEGA
SARA MICHELLE RAMIREZ PILCO

DIRECTOR:

ECON: RENÉ VILLACRÉS PHD

PARES ACADÉMICOS:

ECON: SERGIO FIERRO

ECON: CARMITA BORJA

GUARANDA- ECUADOR

2025

TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FIRMA CONSULTORA EN GESTIÓN EMPRESARIAL Y SERVICIOS ADMINISTRATIVOS EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PROVINCIA DE BOLÍVAR, AÑO 2025"

AGRADECIMIENTO

“Expreso mi más sincero agradecimiento a la Facultad de Administración de Empresas por su compromiso constante con mi formación profesional y personal. Su dedicación, esfuerzo y guía han sido pilares fundamentales a lo largo de este proceso académico. De manera especial, extiendo mi gratitud a mi tutor, por su valioso acompañamiento, orientación oportuna y consejos que marcaron una diferencia significativa en el desarrollo de esta tesis. Agradezco también a los pares académicos, cuyas observaciones y sugerencias enriquecieron enormemente este trabajo, aportando una mirada crítica y constructiva en cada etapa. Asimismo, no podría dejar de mencionar a mi compañera de tesis, con quien compartí no solo responsabilidades y desafíos, sino también aprendizajes, perseverancia y metas comunes. Su apoyo constante, compromiso y colaboración fueron clave para alcanzar los objetivos propuestos. A toda mi familia, gracias por haber sido parte esencial de este camino, por brindar su tiempo y conocimientos, y por con tribuir de manera tan significativa a la culminación de esta etapa académica”

Ambar Rocafuerte

En primer lugar, agradezco a Dios por haberme dado la fortaleza, sabiduría y perseverancia para culminar esta etapa tan importante de mi vida. Expreso también mi sincero agradecimiento a la Universidad Estatal de Bolívar, especialmente a mis profesores, tutor y pares académicos, por su valiosa guía durante el proceso de titulación. A mi compañera de tesis, gracias por su apoyo, compromiso y colaboración en el desarrollo de este trabajo. Finalmente, a mi familia y pareja, les agradezco profundamente por estar a mi lado en todo momento y brindarme su amor, comprensión y apoyo incondicional a lo largo de estos años de estudio.

Sara Ramirez

DEDICATORIA

“Dedico este trabajo con profundo cariño y gratitud a todas aquellas personas que han sido parte esencial en mi camino académico y personal. A mi familia, por ser mi mayor fuente de motivación, por su amor incondicional, paciencia y constante apoyo en cada paso que he dado; sin su fortaleza y confianza en mí, nada de esto habría sido posible. A mi compañera de tesis, por caminar a mi lado con entrega, responsabilidad y compañerismo, compartiendo cada logro, cada desafío y cada aprendizaje con entusiasmo y determinación. Su presencia fue un pilar fundamental durante este proceso. Y a todos quienes, de una u otra forma, aportaron con su tiempo, conocimiento y aliento en este importante capítulo de mi vida, les dedico este logro con profundo respeto y agradecimiento. Este esfuerzo no solo representa una meta alcanzada, sino también el reflejo del acompañamiento y la fe que depositaron en mí”

Ambar Rocafuerte

“Dedico este trabajo con profundo amor y gratitud a mis padres y hermanos, quienes han sido mi pilar en cada etapa de este proceso. De manera muy especial, lo dedico a mi ángel en el cielo mi querido abuelito Rafael Pilco, que desde allí me acompaña con su bendición. Su ejemplo de esfuerzo y sus palabras de aliento siguen siendo mi mayor inspiración para superarme y crecer, tanto personal como profesionalmente. Agradezco también a la Universidad Estatal de Bolívar, que se convirtió en mi segundo hogar durante estos años de formación académica, guiándome con sabiduría y valores hacia la culminación de este sueño”

Sara Ramirez

CERTIFICADO DE DERECHOS DE AUTOR

UEB UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

BIBLIOTECA GENERAL

DERECHOS DE AUTOR

Nosotras ROCAFUERTE ARISTEGA AMBAR NOHELIA y RAMIREZ PILCO SARA MICHELLE portadoras de la Cédula de Identidad No 120842493-5 y 185056342-8 en calidad de autoras y titulares de los derechos morales y patrimoniales
del Trabajo de Titulación:

" PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FIRMA CONSULTORA EN GESTIÓN EMPRESARIAL Y SERVICIOS ADMINISTRATIVOS EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PROVINCIA BOLÍVAR, AÑO 2025." modalidad Proyecto de Investigación, de conformidad con el Art. 114 del CÓDIGO ORGÁNICO DE LA ECONOMÍA SOCIAL DE LOS CONOCIMIENTOS, CREATIVIDAD E INNOVACIÓN, concedemos a favor de la Universidad Estatal de Bolívar, una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservamos a mi/nuestro favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizamos a la Universidad Estatal de Bolívar, para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de titulación en el Repositorio Digital, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Las autoras declaran que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Ambar Rocafuerte.
Rocafuerte Aristega Ambar Nohelia

Ramirez Pilco Sara Michelle

CERTIFICACIÓN DE VALIDACIÓN

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR

UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE CIENCIA ADMINISTRATIVAS GESTIÓN EMPRESARIA E INFORMÁTIC

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN

Econ. ***René Villacres Borja,*** **Econ.** ***Sergio Fierro Barragán*** *y* **Econ.** ***Carmita Borja Borja,*** en su orden Director y Pares Académicos del Trabajo de Titulación **"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FIRMA CONSULTORA EN GESTIÓN EMPRESARIAL Y SERVICIOS ADMINISTRATIVOS EN LA CIUDAD DE GUARANDA, PROVINCIA DE BOLÍVAR, AÑO 2025"** desarrollado por las señoritas Ambar Nohelia Rocafuerte Aristega y Sara Michelle Ramirez Pilco.

CERTIFICAN

Que, luego de revisado el Trabajo de Titulación en su totalidad, cumple con las exigencias académicas de la **Carrera de Administración de Empresa**, por lo tanto, autorizamos presentación y defensa.

Guaranda, septiembre del 2025

Eco. René Villacrés Borja
Director

Eco. Sergio Fierro Barragán
Par Académico

Eco. Carmita Borja Borja
Par Académico

Dirección: Av. Ernesto Che Guevara y Gabriel Secaira
Guaranda-Ecuador
Teléfono: (593) 3220 6059
www.ueb.edu.ec

ÍNDICE DE CONTENIDO

TEMA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN II
AGRADECIMIENTO III
DEDICATORIA IV
ÍNDICE DE TABLAS XII
ÍNDICE DE FIGURAS XIVV
ÍNDICE DE ANEXOS XV
INTRODUCCIÓN 1
RESUMEN 2
ABSTRACT 3
CAPITULO I. 4
FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO 4
1.1 Descripción del Problema 4
1.2 Formulación del problema 6
1.3 Preguntas de investigación 6
1.4 Justificación 7
1.5 Objetivos: General y Específicos 8
1.5.1 Objetivo General 8
1.5.2 Objetivos Específicos 8
1.6 Idea a defender 8
CAPITULO II. 9
MARCO TEÓRICO 9
2.1 Antecedentes 9
2.2 Marco Científico 20
Estudio de Mercado 21
2.3 Marco Conceptual 28
2.4 Marco Legal 29
2.5 Marco Georreferencial 33
CAPITULO III. 34

METODOLOGÍA 34
3.1 Tipos de Investigación 34
3.2 Enfoque de Investigación 35
3.3 Métodos de Investigación 35
3.4 Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos 36
3.5 Universo, Población y Muestra 37
3.6 Procesamiento de la información 38
CAPITULO IV 39
RESULTADOS Y DISCUSIÓN 39
4.1 Análisis e Interpretación y Discusión de Resultados 39
CAPITULO V 58
PROPUESTA 58
5.1 TEMA: 58
5.2 Objetivo de la propuesta 58
5.3 Estudio de Mercado 60
5.3.1 Definición del Servicio 60
5.3.1.1 Tipos de Consultoría 60
A. Consultoría en Estrategia Empresarial 60
B. Consultoría en Gestión del Talento Humano 61
C. Consultoría en Optimización de Procesos 62
D. Asesoría Financiera 63
5.3.2 Análisis de la Demanda 68
5.3.3 Proyección de la demanda 70
5.3.4 Análisis de la Oferta 71
5.3.5 Proyección de la oferta 71
5.3.6 Demanda Insatisfecha 72
5.3.7 Análisis de Precios 73
5.3.8 Análisis de la Comercialización 73
5.3.9 Medios de Comunicación 74
5.4 Estudio Técnico 75

5.4.1 capacidad de producción de la empresa 75
5.4.2 Localización 75
5.4.4 Diagrama de Bloques 78
5.4.5 Flujograma del Proceso Productivo 79
5.4.6 Requerimiento de Maquinaria 80
5.4.7 Distribución y Diseño de la Planta 81
5.5 Estudio Administrativo Organizacional 84
5.5.1 Nombre de la Empresa 84
5.5.2 Giro 84
5.5.3 Misión 84
5.5.4 Visión 85
5.5.5 Nombre de la marca 85
5.5.6 Objetivo de la empresa 85
5.5.7 Transmite de la constitución 85
Requisitos para la creación del Registro Único de Contribuyentes (RUC) 85
Aspectos Tributarios 86
Requisitos para constituir la sociedad de responsabilidad limitada (Cía. Ltda.) . 86
5.5.8 Socios y sus Aportes 88
5.5.9 Organigrama estructural 89
5.5. 10 Funciones del organigrama estructural 89
5.6 Estudio Económico 91
5.6.1 Costo Total 91
5.6.2 Inversión 92
5.6.3 Depreciación 93
5.6.4 Amortización De Intangibles 93
5.6.5 Estructura del Financiamiento 94
5.6.6 Tabla de Amortización de la Deuda 95
5.6.7 Estructura de Costos 96
5.6.9 Punto de Equilibrio Económico. 97
5.6.10 Estado de Resultados 99

5.6.11 Estado de Situación Financiera 100
5.6.12 Flujo de fondos de efectivo 102
5.6.13 Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable (TREMA) 104
5.6.14 Valor Actual Neto (VAN) 105
5.6.15 Tasa Interna de Retorno (TIR) 106
5.6.16 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) 108
CONCLUSIONES 111
RECOMENDACIONES 112
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 113

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Modelos de Estudio 21
Tabla 2: Capacidad de producción 22
Tabla 3: Costos 23
Tabla 4: Tasas internas 24
Tabla 5: ¿Utiliza usted los servicios de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos? 39
Tabla 6: ¿En qué áreas de su empresa utiliza la asesoría de una firma consultora? 40
Tabla 7: ¿Ha tenido su empresa una experiencia negativa previa con servicios de consultoría? 41
Tabla 8: ¿Qué empresa le brinda asesoría? 42
Tabla 9: ¿Cada que tiempo usted contrata los servicios de la firma consultora? 43
Tabla 10: ¿Qué nivel de participación espera tener en un proceso de consultoría? 44
Tabla 11: En caso de contratar una firma consultora, ¿por cuánto tiempo consideraría ideal mantener la relación de trabajo? 45
Tabla 12: ¿Está satisfecho con el servicio que le brinda la consultora que usted contrato? 46
Tabla 13: ¿Qué le gustaría que se mejore? 47
Tabla 14: ¿Usted consideraría cambiarse de empresa consultora? 48
Tabla 15: ¿Cuánto paga anualmente por los servicios de consultoría? 49
Tabla 16: En su opinión, ¿cuál de estos factores es más importante al elegir una firma consultora? 50
Tabla 17: ¿Cuál considera que sería el mayor beneficio de contar con una firma consultora para su empresa? 51
Tabla 18: ¿Qué tan importante es para su empresa que una firma consultora esté localizada físicamente en la ciudad de Guaranda? 52
Tabla 19: ¿Qué tipo de comunicación prefiere utilizar al interactuar con una firma consultora? 53

Tabla 20: ¿Qué tan dispuesto está a cambiar sus procesos internos si una firma consultora propone nuevos métodos para optimizar su empresa? 54
Tabla 21: ¿Qué barreras considera que impiden contratar servicios de consultoría en su empresa? 55
Tabla 22: ¿Qué tanto cree que su equipo está abierto a recibir asesoría externa? 56
Tabla 23: ¿Utiliza usted los servicios de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos? 68
Tabla 24: ¿En qué áreas de su empresa utiliza la asesoría de una firma consultora? 69
Tabla 25: ¿Cada que tiempo usted contrata los servicios de la firma consultora?..... 69
Tabla 26: ¿Cuál considera que sería el mayor beneficio de contar con una firma consultora para su empresa?..... 70
Tabla 27: Proyección de la demanda 70
Tabla 28: Análisis de la oferta 71
Tabla 29: Proyección de la oferta 71
Tabla 30: Demanda insatisfecha 72
Tabla 31: Análisis de precios 73
Tabla 32: Medios de comunicación 74
Tabla 33: Capacidad de producción de la empresa 75
Tabla 34: Proceso de la firma consultora 77
Tabla 35: Flujograma del proceso productivo 79
Tabla 36: Requerimiento de Maquinaria 80
Tabla 37: Socios y sus aportes 88
Tabla 38: Cuadro general de los costos 91
Tabla 39: Inversión 92
Tabla 40: Depreciación 93
Tabla 41: Amortización de intangibles 94
Tabla 42: Financiamiento 94
Tabla 43: Amortización de la deuda 95
Tabla 44: Estructura de costos 96

Tabla 45: Ingresos 97
Tabla 46: Punto de equilibrio 97
Tabla 47: Estado de resultados 99
Tabla 48: Estado de situación financiera 100
Tabla 49: Flujo de efectivo 97
Tabla 50: TREMA 104
Tabla 51: 105
Tabla 52: Tasa interna de retorno 106
Tabla 53: Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) 108

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Ubicación del plan de negocios para la implementación de la firma consultora 33
Figura 2: Uso de Servicios de Consultoría 39
Figura 3: Áreas de Asesoría 40
Figura 4: Experiencia 41
Figura 5: Empresas que brindan Asesoría 42
Figura 6: Contratación de la firma consultora 43
Figura 7: Nivel de Participación 44
Figura 8: Tiempo de traba con la consultora 45
Figura 9: Satisfacción 46
Figura 10: Mejoras en la Consultora 47
Figura 11: Cambio de consultora 48
Figura 12: Pago por los servicios de Consultoría 49
Figura 13: Factor de Importancia 50
Figura 14: Beneficio Principal 51
Figura 15: Ubicación 52
Figura 16: Preferencia de Comunicación 53
Figura 17: Disposición al Cambio 54
Figura 18: Barreras 55
Figura 19: Apertura de Equipo 56
Figura 20: Diagrama de bloques 78
Figura 22: Distribución de las instalaciones de planta en secciones 81
Figura 23: Diseño de las instalaciones de planta en metros cuadrados 82
Figura 24: Imagotipo 84
Figura 25: Organigrama Estructural 89
Figura 26: Punto de equilibrio 97

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Cronograma tentativo GANT 122
Anexo 2: presupuesto 127
Anexo 3: Formato de la Encuesta 128
Anexo 4: Formato de Entrevista 132
Anexo 5: Mano de obra 133
Anexo 6: Sueldos y Salarios 133
Anexo 7: Materiales 134
Anexo 8: Insumos 134
Anexo 9: Útiles de Aseo 135
Anexo 10: Servicios Básicos 135
Anexo 11: Útiles de oficina 135
Anexo 12: publicidad 136
Anexo 13: Equipos de Computación 136
Anexo 14: Mobiliario de Oficina 136
Anexo 15: Herramientas Tecnológicas 137
Anexo 16: Fotos de la Encuesta 137
Anexo 17: Fotos de la Entrevista 138
Anexo 18: Certificado del Turnitin……...133
Anexo 19: Captura del Turnitin…….134

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de investigación se enfoca en el desarrollo de un plan de negocios para la creación de una firma consultora especializada en gestión empresarial y servicios administrativos, ubicada en la ciudad de Guaranda, provincia de Bolívar, durante el período 2025. Esta iniciativa busca establecer una empresa dedicada a brindar asesoramiento integral a pequeñas y medianas empresas (PYMES) locales, con el fin de fortalecer su estructura organizacional, mejorar su eficiencia operativa y optimizar sus procesos financieros y contables. La propuesta surge a partir de la identificación de múltiples necesidades no satisfechas dentro del tejido empresarial de la zona, así como del potencial de crecimiento que presentan los servicios de consultoría profesional en contextos territoriales emergentes.

El enfoque de la investigación incluye el análisis de la demanda actual y proyectada de servicios de consultoría, considerando el entorno económico, las capacidades productivas locales y las tendencias en la gestión empresarial moderna. Para ello, se aplicarán métodos cuantitativos y cualitativos, técnicas de recolección de datos, y se delimitará un universo, población y muestra representativa. El objetivo principal del proyecto es desarrollar un plan de negocios que sirva como hoja de ruta para la implementación exitosa de la firma consultora, evaluando su viabilidad técnica, financiera y comercial.

La estructura del documento se divide en varios capítulos. En el primer capítulo se plantea la formulación del problema, los objetivos, la justificación y las preguntas de investigación. El segundo capítulo comprende el marco teórico, sustentado en antecedentes y bases conceptuales relevantes sobre consultoría empresarial. El tercer capítulo expone la metodología utilizada, incluyendo el diseño de investigación, las técnicas de recolección de información y el tratamiento de los datos. En el cuarto capítulo se presentan los resultados del estudio de mercado, que permiten analizar la demanda potencial de los servicios ofrecidos. Finalmente, el quinto capítulo contiene la propuesta de negocio, así como las conclusiones y recomendaciones derivadas de la investigación, proporcionando una guía para la implementación efectiva del proyecto.

RESUMEN

El objetivo principal del presente trabajo fue elaborar un plan de negocios para la implementación de una firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos en la ciudad de Guaranda, provincia de Bolívar, durante el año 2025. Para ello, se aplicó una metodología que combinó el estudio de mercado a través de encuestas dirigidas a empresas locales, el análisis técnico de los servicios a ofrecer, la definición de la estructura organizativa, y una evaluación financiera detallada para determinar la viabilidad del proyecto. Los resultados obtenidos mostraron una apertura favorable por parte del sector empresarial hacia los servicios de consultoría, ya que el 67,27% ha utilizado estos servicios previamente, aunque el 45,94% lo hace solo ante problemas específicos, lo que evidencia la necesidad de fomentar una cultura de planificación estratégica. Las áreas más demandadas fueron finanzas, estrategia empresarial y marketing, destacando el valor de la mejora en la productividad y en la toma de decisiones, aunque aún existen barreras como los altos costos y la desconfianza. Las conclusiones del estudio indican que el proyecto es factible técnica y económicamente, ya que cuenta con una estructura organizacional eficiente, una inversión inicial de 11.736,12 dólares y un costo total en el primer año de 37.173,02 dólares. Los indicadores financieros muestran que obtendremos un proyecto altamente rentable.

Palabras clave: Plan de negocios, Firma consultora, Gestión empresarial, Servicios administrativos.

ABSTRACT

The main objective of this study was to develop a business plan for the implementation of a consulting firm specializing in business management and administrative services in the city of Guaranda, Bolívar province, during the year 2025. To achieve this, a methodology was applied that combined market research through surveys directed at local businesses, technical analysis of the services to be offered, the definition of the organizational structure, and a detailed financial evaluation to determine the project's viability. The results showed a favorable openness from the business sector toward consulting services, as 67.27% had previously used such services, although 45.94% did so only in response to specific problems. This highlights the need to promote a culture of strategic planning. The most in-demand areas were finance, business strategy, and marketing, emphasizing the value of improved productivity and decision-making. However, there are still barriers such as high costs and lack of trust. The conclusions of the study indicate that the project is technically and economically feasible, as it has an efficient organizational structure, an initial investment of $11,736.12, and a total cost of $37,173.02 in the first year. The indicators show that we will obtain a highly profitable project.

Keywords: Business plan, Consulting firm, Business management, Administrative services.

CAPITULO I.

FORMULACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

1.1 Descripción del Problema

Según (Guesth, 2019) Establece que Una firma consultora es una empresa especializada en brindar asesoramiento y servicios profesionales a otras organizaciones, con el objetivo de optimizar sus procesos y respaldar la toma de decisiones estratégicas, además se enfocan en áreas específicas como la gestión empresarial, los recursos humanos, la administración financiera, la planificación estratégica y la mejora de procesos", proporcionando a las empresas las herramientas necesarias para enfrentar desafíos y mejorar su competitividad. (pag. 8)

Acorde a (Riffo, 2024) durante el periodo de crecimiento experimentado por las grandes consultoras fue durante la pandemia, cuando las empresas necesitaron ayuda para enfrentar problemas en la cadena de suministro, el auge del teletrabajo y la impredecibilidad económica. Desde 2021, ha habido una desaceleración en el crecimiento de empresas como Bain, BCG, McKinsey, Deloitte, EY, KPMG, PwC y Accenture, estas firmas lograron un crecimiento del 20%, que se redujo a un 13% en 2022, con una estimación de solo un 5% en 2023. Kennedy Research atribuye esta caída a la disminución de la demanda de los clientes y a la falta de fusiones y adquisiciones, que normalmente impulsaban el trabajo en el sector. Además, la contratación masiva durante la bonanza de 2020 ha causado dificultades, reflejándose en despidos. (pag. 16)

En el Ecuador (Rodríguez, 2019) explica que existen consultoras de gestión administrativa encargadas de asesorar a las multinacionales reconocidas a nivel mundial, y son pocas las Pymes que han implementado este servicio en sus actividades, según los datos más recientes, las consultoras han reducido su personal en varias

ocasiones como parte de su ajuste a la nueva realidad económica, pero es preciso mencionar que, en la actualidad es importante adquirir nuevos conocimiento y habilidades para poder sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo, a pesar de los desafíos las firmas consultoras continúan jugando un papel crucial en el país, especialmente al colaborar en iniciativas públicas y privadas que buscan mejorar la competitividad y el desarrollo empresarial en Ecuador. (pag. 33)

Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), en 2020 existían en Ecuador 846.265 empresas, de las cuales el 91,9% eran microempresas, el 6,2% pequeñas y el 1,4% medianas lo que indican estas cifras que evidencian que las PyMEs constituyen una parte significativa del tejido empresarial ecuatoriano. (caribe, 2023).

Las empresas de Guaranda enfrentan diversos problemas que afectan su desarrollo y crecimiento, según (Guevara, 2023), la falta de apoyo en gestión empresarial y servicios administrativos impide que los empresarios cuenten con las herramientas necesarias para optimizar la administración de recursos, lo que genera una gestión ineficaz y decisiones erróneas, al igual que la falta de capacitación en áreas clave como planificación estratégica y gestión financiera dificulta aún más el progreso de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), limitando su capacidad para desarrollar estrategias que aseguren su éxito a largo plazo, además se suman otros desafíos como la escasa innovación tecnológica, la limitada infraestructura, el acceso restringido a financiamiento, la falta de una cultura empresarial sólida, la resistencia al cambio, el entorno económico inestable y las dificultades para acceder a mercados más amplios, lo que complica la adaptación y supervivencia de estas empresas en un entorno global cada vez más competitivo.

Las PyMEs en Ecuador, particularmente en Guaranda, enfrentan retos por la falta de apoyo en gestión empresarial y capacitación, lo que frena su crecimiento. La resistencia al cambio dificulta la adopción de estrategias efectivas, a pesar de la ayuda de consultoras en el País, además la limitada infraestructura y la inestabilidad económica complican aún más su desarrollo. Para sobrevivir, estas empresas deben adaptarse rápidamente a un mercado global cambiante.

1.2 Formulación del problema

¿Cómo incide el Plan de Negocios para la implementación de una firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos, en la ciudad de Guaranda, ¿Provincia de Bolívar, año 2025?

1.3 Preguntas de investigación

1. ¿Existe demanda insatisfecha para la implementación de una firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos?
2. ¿Existe una rentabilidad aceptable para el Plan de Negocios para la implementación de una firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos??
3. ¿Cuáles son las características del mercado al que se dirige?
4. ¿Cuáles son las estrategias competitivas para reducir los costos de la implementación de una firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos?

1.4 Justificación

Este proyecto propone la creación de una firma consultora especializada en servicios de asesoría integral a las PYMEs de Guaranda. Esta firma se enfocaría en ofrecer capacitación en áreas críticas como planificación estratégica, gestión financiera y optimización de recursos. Además, se proporciona un acompañamiento personalizado a los empresarios para desarrollar herramientas y estrategias que mejoren la toma de decisiones y, en consecuencia, la eficiencia operativa de sus empresas.

La creación de una firma consultora es de suma importancia para el desarrollo económico de las empresas ya que con el apoyo en gestión empresarial y una capacitación que permitirá a las PyMEs enfrentar de manera efectiva los desafíos mencionados y mejorar sus resultados a corto y largo plazo. Esta propuesta radica en que se ajusta a las necesidades específicas del contexto local, proporcionando soluciones adaptadas a las características y problemáticas particulares de las empresas de la ciudad.

La creación de una firma consultora para las PYMEs de Guaranda se inspira en experiencias según (Chimbo, 2022) exitosas en otras ciudades del Ecuador como Quito, donde la asesoría integral ha incrementado la competitividad, rentabilidad y adaptabilidad, estas empresas reciben apoyo en áreas como planificación estratégica y gestión financiera logran tomar decisiones más informadas y optimizar sus operaciones, garantizando su sostenibilidad a largo plazo.

> “Los principales beneficiarios que determina (Avecillas, 2016) serán los propietarios de PYMES, quienes recibirán capacitación y acompañamiento personalizado para mejorar su gestión y eficiencia operativa, los empleados también se beneficiarán al tener un entorno más organizado y estable”.

1.5 Objetivos: General y Específicos

1.5.1 Objetivo General

- Elaborar un Plan de Negocio para la implementación de una firma de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos, en la ciudad de Guaranda, Provincia Bolívar, año 2025.

1.5.2 Objetivos Específicos

- Identificar la oferta y demanda, para la implementación de una firma de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos, en el cantón Guaranda, año 2025.
- Conocer el tamaño, localización para la implementación de una firma de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos.
- Determinar el nombre de la empresa, los socios y la estructura orgánica de la empresa.
- Establecer costos, inversiones, financiamiento, ingresos, puntos de equilibrio, estados financieros, para la implementación de una firma de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos, en el cantón Guaranda, año 2025.
- Calcular la rentabilidad a través de indicadores financieros para la implementación de una firma de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos, en el cantón Guaranda, año 2025.

1.6 Idea a defender

El Plan de Negocio direccionado a la implementación de una firma de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos, ofrece una oportunidad de negocio rentable y sostenible en el mercado, para la capacidad de generar ingresos a través de diversas fuentes.

CAPITULO II.

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes

Se ha tomado en consideración las diferentes investigaciones que aportan de manera significativa al desarrollo del presente trabajo en cuanto hace referencia al "Plan de Negocios para la Implementación de una firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos en la ciudad de Guaranda, Provincia Bolívar, año 2025", de las cuales se detallan a continuación:

"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA EN GESTIÓN EMPRESARIAL", AUTOR JULIO CÉSAR ARBOLEDA CHAMORRO, AÑO 2010, EDITORIAL FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS.

> "En el presente trabajo de (CHAMORRO, 2020) presenta una problemática ¿Cuál es la cantidad de empresas que requieren contratar servicios de consultoría y capacitación en gestión empresarial en la ciudad de Quito"? (pag. 47).
>
> "Planteándonos así un objetivo general determinar la demanda de servicios de consultoría y capacitación en temas de gestión empresarial en las empresas del sector urbano de la ciudad de Quito". (pag. 47):

- Identificar las necesidades, preferencias, frecuencia y montos de inversión en servicios de consultoría y capacitación en las empresas del sector urbano de la ciudad de Quito.
- Cuantificar la demanda insatisfecha de estos servicios en el sector empresarial.
- Cuantificar la oferta de servicios de consultoría en gestión empresarial en la ciudad.

Las conclusiones de la investigación a las que arriba el autor son las siguientes:

1. La crisis brinda oportunidades para las empresas de consultoría y capacitación debido a que los empresarios consideran de vital importancia buscar apoyo de especialistas para sortear las dificultades; Las condiciones altamente competitivas afectan cada vez en todos los niveles empresariales por lo que se hace necesario obtener a través de la consultoría herramientas que permitan a las organizaciones crear ventajas competitivas sobre otras similares.
2. La demanda aparente de consultoría en la ciudad de quito según la pregunta 11 de la investigación corresponde a 10126 empresas de distintas dimensiones por lo que Instituto Consulting Group orientara su oferta a las empresas cuyo presupuesto para actividades de consultorías sea superior a los 3000 dólares obteniendo un total de 6295 empresas en el segmento, la demanda real en números de consultoría se obtiene del producto entre el número de empresas del segmento y el promedio de consultorías contratadas por año(2) lo que nos da como resultado 12.590 consultorías considerando que la oferta 142 aparente en número de consultorías es de 6060(año base) tenemos una demanda insatisfecha de 6530 consultorías para el año base lo que nos demuestra que existe oportunidad en el mercado de la ciudad de Quito.
3. El tamaño de la empresa se estima en función a la cobertura de la demanda, la demanda que el negocio espera atender en el primer año es de treinta consultorías; en cuanto al espacio físico, la operación administrativa no requiere de mucho espacio, ya que la mayor parte de las actividades se desarrollan en las instalaciones del cliente y para el caso de la capacitación usualmente se alquila la infraestructura más adecuada a otras empresas; en cuanto a la mano de obra necesaria para el funcionamiento de la empresa; la contratación del personal se realizará bajo lo descrito en el código de trabajo y bajo la figura de relación de dependencia.

La mano de obra a contratar son plazas de trabajo directas que se generará con la creación del negocio; sin embargo, la operación regular del negocio requerirá la contratación "ad hoc" de especialistas tanto para la ejecución de las consultorías como de la capacitación derivada de dichos procesos.

4. En el presente estudio se pudo determinar que la estructura organizacional de la empresa será jerárquica, distribuida en tres 143 niveles: nivel Directivo, nivel Gerencial, nivel Operativo, Los procesos son parte vital para el funcionamiento de la organización y se los ha clasificado en tres: Estratégicos, Productivos y de Apoyo.
5. El estudio financiero determina la factibilidad de la creación de la empresa de consultoría Insituto Consulting Group. El proyecto se determinó en función a la demanda insatisfecha así todas las proyecciones financieras se estiman a 5 años tomando como base el año 2010. El flujo neto de caja muestra que la empresa mantiene una liquidez constante durante los cinco años de proyección, el valor actual neto del proyecto se considera rentable y viable por tener un VAN (37.594,92 USD)>0; la TIR es la tasa que iguala el Valor Actual Neto del proyecto a 0 El retorno del proyecto es suficiente para compensar la tasa de descuento, determinado que el proyecto es factible para el accionista, considerando que la TIR es de 56.15% y la TMAR es de 20.35%. Según los resultados obtenidos los inversionistas recuperan el capital invertido en el negocio al tercer año de operación. Los criterios de evaluación como el valor presente neto, Tasa interna de retorno, el periodo de recuperación de la inversión demuestra que el proyecto es rentable y viable. (pag. 141, 142, 143)

"PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CONSULTORA DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA ENFOCADA A LA INDUSTRIA PLÁSTICA DE LA REGIÓN COSTA." AUTOR DIEGO ARTURO MUÑOZ PAZMIÑO, AÑO 2012, EDITORIAL UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL.

Según (ROMÁN, 2022) menciona Administrar una empresa en un escenario cuyo ambiente macroeconómico y microeconómico no sea estable afecta la correcta gestión de una empresa, incluso empresarios experimentados no son capaces de conseguir soluciones idóneas en un ambiente lleno de cambios inesperados. Empresas sucumben a una tendencia presente en el mercado nacional e internacional, la cual, asegura que el 80 por ciento de las empresas que inician sus actividades fracasaran en el primer año y un 50 por ciento en el segundo período. Es necesario evaluar el entorno empresarial para determinar el factor de fracaso, para lo cual se utiliza cuatro puntos referenciales que son fundamentales para toda empresa: la estrategia, la estructura, la cultura y el capital humano. (pag. 23).

"Cuyo objetivo principal es realizar un estudio de factibilidad económica y determinar la aceptación de una consultora de administración estratégica y evaluar la necesidad de la XXVIII implementación de estrategias de desarrollo empresarial por medio de consultores especializados". (pag. 27).

- Analizar la industria de la consultoría en Ecuador, su crecimiento y demanda del mercado. Proyectar la tendencia en el mercado ecuatoriano.
- Conocer la percepción del empresario sobre la implementación de estrategias en su modelo de negocios y cadena de valor.
- Descubrir las exceptivas y la percepción sobre las estrategias competitivas y no competitivas, planificación estratégica y cuadro de mando integral.
- Analizar el modelo de negocios de la industria de la consultoría y como adaptarlo al plan de negocios para obtener una gran eficiencia.
- Determinar la aceptación de una consultora para la industria plástica en la región costa. Analizar los costos de las herramientas y equipo necesario para el funcionamiento de una consultora.
- Evaluar la viabilidad financiera de la puesta en marcha de una consultora dedicada al apoyo de la gestión empresarial. (pag. 28).

Dicho esto, las conclusiones a las que llegó el autor fueron las siguientes:

1. A través de todos los análisis realizados se concluye que la implantación de una consultora de administración estratégica es completamente viable. La necesidad por los servicios y la aceptación del consumidor genera un escenario óptimo para su establecimiento.
2. Especializarse en la industria plástica es eficiente, debido a que es una industria que presenta variaciones en sus índices IAE e IVI, lo que determina que sin la correcta implementación de estrategias la industria pueda saturar su mercado. Según la investigación de mercado, esta industria acepta la introducción de estrategias por un agente externo como un consultor.
3. Las consultoras no generan un entorno competitivo, incluso no se utiliza estrategias para bloquear la entrada a nuevas consultoras. La oferta de servicios de apoyo empresarial que se genera no es lo suficiente amplia para captar toda la demanda. La demanda insatisfecha proyectada genera un crecimiento del 7,49%, lo que permite laborar eficientemente.
4. Las hipótesis que evaluaban la aceptación de la consultora al consumidor fueran aceptadas, e igualmente fueron aceptadas las hipótesis de una buena percepción por las estrategias y las herramientas de administración. Quiere decir que el mercado está en capacidad de valorar y utilizar los servicios proyectados.
5. La inversión inicial es de $80.000 con un periodo pre-operativo de 3 meses. Los ingresos promedios de los cinco años proyectados son de $400.000 mientras que los egresos operacionales son de $375.000, lo cual genera una utilidad en todo el periodo proyectado.
6. Se evaluó la viabilidad en tres diferentes escenarios con variaciones de ventas, precios de materiales, arriendo y equipos de oficina. En los tres escenarios la consultora presenta utilidades que generan una TIR pesimista de 59%, proyectada de 72% y optimista de 84%. Los índices financieros son favorables en todos los escenarios.

7. Es concluyente que las variables que interfieren en el éxito de las consultoras son positivas en la industria plástica de la región costa. Se ha demostrado su viabilidad financiera y social. (pag. 138)

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE LOJA", AUTOR JORGE ISRAEL TANDAZO VERA, AÑO 2013, EDITORIAL UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

> "Lo elaborado por (Emilio, 2019) para esta investigación identifica la problemática ¿Qué tipo de características y complementos se deberia incluir al servicio de valoración de las empresas, para volverlo atractivo al cliente"? (pag. 15)
>
> "Esta investigación tiene como objetivo determinar la viabilidad y factibilidad de la creación de una firma consultora especializada en la valoración de empresas por el método de flujo de caja para PYMES en la ciudad de Quito".

- Determinar el perfil de las empresas que estarían interesados en adquirir este servicio.
- Conocer los servicios que los clientes prefieren al momento de elegir una consultora, y determinar los complementos que darán un mayor valor al cliente.
- Determinar la mejor manera de definir el precio en base a las preferencias del mercado y el cliente.
- Identificar los posibles factores que brinden atributos de diferenciación a la consultora, y brinden un valor agregado al cliente.
- Encontrar el medio de comunicación más eficiente, para generar nuevos clientes e informarlos del servicio.
- Identificar la ubicación óptima para la comodidad del cliente. (pag. 15)

Las conclusiones alcanzadas en este trabajo referente a la creación de una consultoría:

1. El análisis externo se puede concluir que el promedio de crecimiento de la industria actividades de consultoría de gestión empresarial es de 13,48% a pesar de existir de crecimiento en el año 2016 debido a la disminución del crecimiento del PIB y la aparición de la desolación lo que generó por falta de consumo en el país la industria retoma su crecimiento para el año 2018 y se muestra prometedora gracias a la creación de leyes y proyectos que fomentan la inversión de las pymes como la Ley Orgánica de fomento productivo apertura tratados internacionales Mejora y decide de libertad y democracia y disminución de riesgo país.
2. Debido a la poca cantidad de capital inicial requerido La amenaza de nuevos competidores es alta, así como también la amenaza de los competidores existentes en la industria y existen varias empresas que brindan servicios de consultoría sin embargo la cantidad de clientes tentativos de alto permitiendo no así adquirir un porcentaje de participación en el mercado por otro lado la gran cantidad de proveedores muestra buena oportunidad para la industria.
3. Base al análisis del cliente se terminó que el servicio agrega más valor si es que viene acompañada de algún otro servicio relacionado con la gestión empresarial Además del 72% de la empresas encuestadas estarían interesadas en adquirir el servicio de valoración de empresa el precio para las pymes debe considerarse las limitaciones y vender mejor combinación de servicio para escribir clientes los consultores deben estar preparados para poder dar un análisis completo de la empresa y la constante investigación de los mercados algo que el cliente considera relevante.

4. Investigación de Mercado permite diseñar la mejor estrategia de marketing y servicios y ofrecerá por paquetes que completen la valoración de las empresas las consultoras estarán en constante investigación de los mercados y capacitados para brindar el valor más confiable a los clientes el posicionamiento de una empresa planteó ofrecer un servicio en el esquema de Majo por menos la fijación de precios de la realiza con el fin de entender las limitaciones de la firma Y ser más competitivos que la competencia pero sin dejar de ser rentable se va a adquirir por medio del manejo de redes sociales del marketing una gran presión en atraer clientes por medio de publicidad de imágenes de promoción.
5. La propuesta es filosofía de la empresa Sebastián dentro de la mayor cantidad de valores del cliente el diseñador organización se realiza buscando perfiles que tengan experiencia necesaria y manejar la ayuda requerida empresa Busca empoderarse empleado para mejorar su productividad en la organización.
6. La construcción del modelo financiero se la realizó en base a premisas reales del Ecuador y mercado financiero internacional de esta manera se proyecta los ingresos y los gastos para concluir que el proyecto es rentable por lo tanto se recomienda aceptarlo los flujos de caja del proyecto tienen un VPN positivo de 26,796 con un retorno de 0,54 centavos por cada dólar invertido y un periodo de recuperación de 4,83 años mientras que para los inversionistas el ppn tiene un valor de 15 1795 con un retorno de 0,53 centavo por cada dólar invertido y un período de recuperación de 4,77 años. (pag. 56,57,58)

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA Y ASESORÍA EN TEMAS ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y TRIBUTARIOS PARA LAS PYMES UBICADAS EN EL CENTRO HISTÓRICO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AUTOR VIVIANA ELIZABETH CRUZ COFRE, AÑO 2023, EDITORIAL PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR – MATRIZ FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES.

Desde la perspectiva de (COFRE, 2023) al nivel nacional e internacional la enfermedad del Covid-19 en todo el mundo, así como la modificación perenne de las políticas económicas y prácticas tributarias en el Ecuador, ha ocasionado que varias compañías, principalmente las medianas y pequeñas empresas llamadas también como PYMES, conciban algunas dificultades a la hora de dirigir sus negocios y generar utilidades, a causa de estas rectificaciones que deben cumplir por lo mencionado antes, se ven obligados a despedir a sus colaboradores, o efectuar medidas más radicales como 5 la interrupción de sus actividades económicas, o tener que vender sus activos para cancelar deudas y por lo tanto cerrar sus negocios.

Es por dichas razones que se percibe la oportunidad de analizar la factibilidad para generar un emprendimiento que pueda otorgar un servicio personalizado en cuanto al asesoramiento en temas administrativos, financieros y tributarios que contribuyan a la obtención de conocimientos que sean puestos en práctica por parte de quienes se favorezcan de este servicio, dichos beneficiarios serán los dueños de pequeños y medianos comercios localizados en el Centro Histórico del Distrito Metropolitano de Quito.

Destacando además que en este sitio representa al comercio como una substancial fuente dinamizadora de la economía del sector, no obstante, muchos de estos negocios siguen en la informalidad, es decir no cuentan con todos los permisos que debería tener un negocio legalmente establecido, o si bien están regulados, no cuentan con los conocimientos ya sea en tecnología aplicada a la contabilidad, tributación y finanzas y gestión empresarial, entre otros; agregándole a ello la falta de apoyo gubernamental para la instauración de tácticas que le otorguen a estos negocios el desarrollarse de forma sostenible y generar mejores ganancias, así mismo la aplicación de trabas y demasía de burocracia por parte de las instituciones financieras al momento en el que a los comerciantes les piden soporte de capital mediante créditos micro empresariales.

Por tanto, se requiere de la elaboración de un estudio de factibilidad que permita que esta idea de negocio se pueda cumplir, en este trabajo se va a analizar aspectos de tipo legal, administrativo, técnico, financiero y económico del proyecto.

Es necesario tener estas proyecciones para así determinar factores como el tiempo de recuperación del capital invertido, la liquidez que tendrá el negocio, las utilidades, las normativas legales a aplicar, la parte logística, los procesos de gestión administrativa, entre otros elementos que son de relevancia para conocer si este emprendimiento se puede ejecutar. Por lo cual es preciso contar con las herramientas apropiadas tales como: un esquema detallado de un Plan de Negocios donde se involucre el modelo del negocio con sus oportunidades y ayudas externas, el proceso para construir la misión, visión, objetivos, la estructura organizacional con las funciones y ventajas competitivas de la empresa, así como también la aplicabilidad del estudio, investigación y participación del mercado, los posibles consumidores, la demanda potencial y conocer que estrategias de mercado se van a aplicar (marketing mix, Mercado digital, fijación de políticas de precios) y el orden respectivo de la organización ubicando el contexto de la misma, su proceso de producción, detallando la tecnología, equipos e instalaciones, capacidad instalada, talento humano, el manejo de la contabilidad y finanzas para la puesta en marcha del plan de trabajo de la empresa, que tiene como fin la prestación de un servicio profesional que contribuya de cierta manera a optimizar la economía de las personas de su comunidad, siendo a la vez competitiva y reconocida en el mercado local, nacional e internacional. (pag. 4,5,6)

La autora expone con los siguientes objetivos a desarrollar:

> "Se plantea los siguientes objetivos estratégicos para la creación de la empresa de consultoría y asesoría de PYMES en el Centro Histórico del Distrito Metropolitano de Quito, los cuales son: Establecer una sólida presencia en el mercado local". (pag. 13)

- Desarrollar una cartera de servicios especializados que se adapten a las necesidades específicas de las empresas locales.
- Ofrecer servicios de alta calidad contando con un equipo altamente capacitado y experimentado en la prestación de servicios de calidad.
- Establecer una comunicación efectiva con los clientes.

- Mantener la calidad y relevancia de los servicios por medio de la capacitación y el desarrollo constante de los empleados.

Posterior a la investigación se llegó a concluir los siguientes enunciados:

1. Del análisis de la matriz FODA se puede concluir que es factible la realización del proyecto ya que se plantea desarrollar productos que sugiere el uso de herramientas tecnológicas para automatizar tareas administrativas.
2. Del capítulo de gestión de marketing se determinó que el 88% de encuestados desea recibir información acerca de los servicios que el plan de negocios pretende ofertar usando páginas web; por ello, se plantearon una estrategia de marketing digital enfocada principalmente en la creación de la página web de la empresa, uso de redes sociales y anuncios en línea, contemplando invertir en este un total de $1.550,00.
3. Del capítulo de gestión operativa se concluye que se contará con equipos y tecnología necesaria para implementar los servicios de consultoría y asesoría en temas administrativos, financieros y tributarios.
4. Del análisis de la gestión financiera se establece que se necesitará realizar una inversión inicial de $51.755,14 dólares americanos, de los cuales el 50% será cubierto con recursos propios y el 50% restante con un préstamo realizado a BANECUADOR.
5. Los indicadores financieros muestran la factibilidad del proyecto determinando que la implementación de este es viable y rentable, donde el VAN luego de medir el flujo de egresos e ingresos y descontando el valor inicial de inversión da una ganancia que indica la viabilidad de este; el TIR reflejó un valor mayor al porcentaje de factor de actualización indicando que se puede llevar a cabo; finalmente, la relación beneficio costo arrojó una ganancia de $0,67. (pag. 72)

2.2 Marco Científico

Un plan de negocios de firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos es un documento que describe un negocio en desarrollo e incluye aspectos como sus metas, estrategias, proceso de producción, inversión necesaria y rentabilidad esperada, no existe un formato estándar, permitiendo que el plan se adapte según los objetivos, siempre asegurando una estructura lógica y comprensible para cualquier lector.

Para un efectivo Plan de Negocio de una firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos, tomamos en referencia el libro de evaluación de proyectos del Libro de (Urbina, 2019) el mismo que profundiza en el estudio de mercado, técnico, administrativo, económico y evaluación de factibilidad, el mismo que nos permitirá saber cuándo se recuperará la inversión, qué método se tendrán que implementar para que sea efectivo el Plan de Negocios.

Plan de negocios por modelos de estudio

Estudio de Mercado

Tabla 1:

Modelos de Estudio

Definición producto	Es la descripción clara y detallada de los bienes o servicios que se planea desarrollar o proporcionar como parte del proyecto.
Análisis de la Demanda	El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto.
Resumen de Demanda	Proporciona datos y evidencia respalda la magnitud de la demanda estableciendo una justificación sólida y concisa incluye información sobre cómo la resolución de la demanda impactará a los interesados.
Proyección de la Demanda	Es una estimación anticipada que los consumidores comprarán en el futuro determinara la situación conveniente del mercado al que se quiere ingresar con determinado bien o servicio.

Elaborado por: Rocafuerte Ambar, Ramirez Sara.

Nota: (Urbina, Evaluación de Proyectos Séptima Edición, 2019, pág. 56;96;170;247;320/371)

Estudio Técnico

Tabla 2:

Capacidad de producción

Capacidad producción de la Empresa	Se refiere a la cantidad máxima de bienes que una empresa puede producir o proporcionar en un período de tiempo determinado es esencial para comprender si una empresa está preparada para satisfacer la demanda proyectada por los consumidores.
Localización	El objetivo general de este punto es, por supuesto, llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta.
Distribución y diseño de planta	Es distribuir las áreas en el terreno disponible, de forma que se minimicen los recorridos de materiales y que haya seguridad y bienestar para los trabajadores.

Elaborado por: Rocafuerte Ambar, Ramirez Sara.

Nota: (Urbina, Evaluación de Proyectos Séptima Edición, 2019, pág. 56;96;170;247;320/371)

Estudio Económico

Tabla 3:

Costos

Determinación de costos	Se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual.
Inversión total inicial	Comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.
Depreciaciones y amortizaciones	El término depreciación tiene exactamente la misma connotación que amortización, pero el primero sólo se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos; es decir, se deprecian; en cambio, la amortización sólo se aplica.
Punto de equilibrio	El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos.
Estado de resultados	La finalidad es calcular la utilidad y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta.
Flujo de fondo de efectivo	Se refiere al movimiento de efectivo dentro y fuera de una empresa durante un período de tiempo determinado.
Costo de capital	El capital que forma esta inversión puede provenir de varias fuentes: sólo de personas físicas (inversionistas), de éstas con personas morales (otras empresas), de inversionistas e instituciones de crédito (bancos) o de una mezcla de inversionistas, personas morales y bancos.
Balance General	Capital significa los activos, representados en dinero o en títulos, que son propiedad de los accionistas o propietarios directos de la empresa.

Elaborado por: Rocafuerte Ambar, Ramirez Sara.

Nota: (Urbina, Evaluación de Proyectos Séptima Edición, 2019, pág. 56;96;170;247;320/371)

Evaluación Económico

Tabla 4:

Tasas internas

Tasa interna rendimiento (TIR).	Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.
Periodo interno recuperación	Es el lapso necesario para que un negocio recupere el capital inicial invertido se pueden calcular los años, meses y días que requiere este proceso, lo que facilita la evaluación de la rentabilidad de un Proyecto.
Relación beneficio costo	Toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

Elaborado por: Rocafuerte Ambar, Ramirez Sara.

Nota: (Urbina, Evaluación de Proyectos Séptima Edición, 2019, pág. 56;96;170;247;320/371)

Marco Lógico

Modelo CANVAS

El Modelo Canvas según lo que establece (Gonzales, 2025) es una herramienta estratégica que permite representar de manera visual los elementos clave de un modelo de negocio, facilitando el análisis y la planificación para la implementación de una firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos en la ciudad de Guaranda, Provincia de Bolívar, en el año 2025.

1. Propuesta de Valor

Solución que ofrecerá la firma consultora: Brindar servicios especializados en gestión empresarial y servicios administrativos para pequeñas y medianas empresas (PyMEs) en Guaranda. El objetivo es mejorar la eficiencia operativa, optimizar recursos y aumentar la competitividad de las PyMEs en un entorno económico cambiante.

> **"Beneficios clave**: Capacitación empresarial, asesoría financiera, planificación estratégica, y optimización de procesos administrativos, con el fin de garantizar un crecimiento sostenible y una mejor toma de decisiones".

2. Segmento de Clientes

> **"PyMEs de Guaranda**: Empresas pequeñas y medianas que requieren servicios de asesoría en gestión empresarial y administración de recursos".
>
> **"Emprendedores locales**: Personas que están comenzando nuevos proyectos de negocio y necesitan orientación estratégica y administrativa".
>
> **"Empresas que desean mejorar su eficiencia operativa**: Aquellas que buscan optimizar su estructura organizativa y sus procesos".

3. Canales

> **"Presencia física**: Oficina en Guaranda donde los clientes pueden acceder a consultas y asesoría directa".
>
> **"Plataforma en línea**: Servicios virtuales, como videoconferencias y asesorías por correo electrónico, para ampliar el alcance del servicio".

“Redes sociales y marketing digital: Utilización de plataformas como Facebook, Instagram y LinkedIn para atraer clientes y promover los servicios ofrecidos”.

4. Relación con los Clientes

“Asesoría personalizada: Atención individualizada, brindando soluciones específicas a las necesidades de cada cliente”.

“Soporte continuo: Seguimiento periódico a los proyectos de los clientes para asegurar que se estén cumpliendo los objetivos del Plan de Negocios”.

“Capacitación y formación: Ofrecer talleres y cursos de formación en gestión empresarial y servicios administrativos”.

6. Fuentes de Ingresos

“Consultorías personalizadas: Ingresos por servicios de asesoría empresarial, financiera y administrativa a medida”.

“Talleres y cursos de capacitación: Cobro por participación en talleres, seminarios y cursos especializados”.

“Servicios de implementación de estrategias: Ingresos adicionales por la implementación práctica de estrategias desarrolladas en los planes de negocio”.

6. Recursos Clave

“Equipo de consultores expertos: Profesionales en áreas de gestión empresarial, finanzas y administración”.

“Infraestructura tecnológica: Software de gestión empresarial, plataformas de videoconferencia y herramientas para la capacitación en línea”.

“Red de alianzas: Colaboración con instituciones educativas, organismos gubernamentales y otras empresas consultoras que puedan ofrecer servicios complementarios”.

7. Actividades Clave

“Desarrollo de planes de negocio: Creación de estrategias personalizadas para cada cliente en función de sus necesidades”.

“Capacitación y formación: Preparación y entrega de programas educativos sobre gestión empresarial y administración”.

“Marketing y promoción: Difusión de los servicios mediante campañas publicitarias, presencia en redes sociales y eventos locales”.

8. Socios Clave

“Entidades educativas locales: Colaboración con universidades o centros de formación para mejorar la oferta de capacitación y cursos”.

“Asociaciones de empresarios locales: Red de apoyo con otras organizaciones empresariales que permitan acceder a un mayor número de clientes potenciales”.

“Proveedores de tecnología: Empresas que suministren software y herramientas necesarias para la gestión empresarial y la capacitación”.

9. Estructura de Costos

“Costos operativos: Alquiler de oficina, pago de sueldos al personal, adquisición de software y herramientas tecnológicas”.

“Costos de marketing: Gastos asociados a campañas publicitarias en línea y eventos presenciales”.

“Costos de capacitación: Inversión en la creación de materiales de formación y en la contratación de expertos para los talleres y seminarios”.

2.3 Marco Conceptual

Plan de negocios: Un plan de negocio se le denomina según (Nora E. González, 2007) un documento en el que se describe la idea básica que fundamenta una empresa y en el que se describen consideraciones relacionadas con su inicio y su operación futura, otro concepto menciona que es una forma de pensar sobre el futuro del negocio: a donde ir, cómo ir rápidamente, o que hacer durante el camino para disminuir la incertidumbre y los riesgos.

Firma Consultora: "Empresas de firma de consultoría o empresas consultoras de acuerdo con (Ramos, 2022), son aquellas que se encargan de ofrecer servicios de asesorías, auditorías, administración y otros, a compañías de todo tipo".

Gestión Empresarial: La gestión empresarial o management según (Report, 2021) se define como el proceso que dirige y guía las operaciones de una organización para hacer realidad los objetivos establecidos. Es decir, esta área de actuación se encarga de organizar todos los recursos existentes para diseñar y poner en marcha acciones que permitan alcanzar las metas de la empresa.

Servicios Administrativos: "Para (Ander, 2020) "Es la prestación y coordinación de todos los recursos a través del proceso de planeación, dirección y control, a fin de lograr objetivos establecidos".

Demanda: "Según (Cordova, 2011) La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pue-den ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda colectiva)".

Costos: "Los costos para (Malthus, 2018) en contabilidad hacen referencia al momento en el que una empresa invierte dinero en la producción de un bien o servicio".

Inversión: La inversión puede ser definida según (Vargas, 2021) como la compra de cualquier activo real o financiero, que ofrece una utilidad en forma de capital, ganancia, interés o dividendo. Asimismo, la inversión se conoce como el sacrificio que se hace de dinero actual para obtener más en el futuro.

> **Valor Actual Neto (VAN):** (Vela, 2024) "determina la rentabilidad de un proyecto de inversión con la consiguiente utilidad de este para orientar a los inversionistas e involucrados en la asignación o no de recursos para un proyecto, asimismo, para la toma de decisiones empresariales y de inversión".

TIR: Para (Fernandez, 2023) la TIR es un indicador de rentabilidades de proyectos o inversiones, de manera que cuanto mayor sea la TIR mayor será la rentabilidad. Realizando el cálculo de la tasa interna de rentabilidad de diferentes proyectos se facilita la toma de decisiones sobre la inversión a realizar.

2.4 Marco Legal

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR (2008)

> "La Constitución (Ecuador, 2008) establece los principios y derechos fundamentales que deben ser respetados por cualquier entidad o empresa en Ecuador. Algunos artículos clave relacionados con la actividad empresariales son":

Artículo 33: Reconoce el derecho de las personas a la libertad económica, el ejercicio libre de la actividad económica, y la obligación de las personas jurídicas de cumplir con las leyes nacionales.

Artículo 66, numeral 15: Derecho a la libre iniciativa económica y a la libertad de empresa, con el compromiso de actuar con responsabilidad y en beneficio del bienestar colectivo.

Artículo 282: El Estado debe promover la creación de empresas y el desarrollo económico, garantizando la equidad y la inclusión en el ámbito empresarial.

LEY DE EMPRESAS Y SOCIEDADES

"La Ley de Empresas y Sociedades (Guerrero, 2009) establece los marcos legales para la creación y funcionamiento de empresas en Ecuador. Esta ley regula la constitución, organización y disolución de sociedades".

Artículo 3: Dispone que las personas jurídicas tienen capacidad para ejercer derechos y obligaciones dentro del marco legal.

Artículo 19: Establece los requisitos para la constitución de una sociedad mercantil, sus capitales, socios y las obligaciones legales pertinentes.

CÓDIGO DE COMERCIO (2015)

"El (Comercio, 2020) regula los actos de comercio y las actividades empresariales en Ecuador, desde la constitución de una empresa hasta su funcionamiento. Algunos artículos clave":

Artículo 1: Define el comercio y regula las actividades comerciales en el país.

Artículo 5: Regula la constitución de las sociedades comerciales y su inscripción en el Registro Mercantil.

Artículo 14: Establece la responsabilidad de los administradores de las sociedades mercantiles.

LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO

(LEY DE REGIMÉN TRIBUTARIO INTERNO, 2018) "Regula los aspectos fiscales de las empresas en Ecuador, los tributos que deben pagar y las obligaciones fiscales de las mismas. Algunos artículos clave":

Artículo 1: Establece la obligación de las personas naturales y jurídicas de cumplir con las obligaciones tributarias.

Artículo 10: Define las categorías de contribuyentes, como los responsables directos de impuestos y contribuciones fiscales.

Artículo 51: Regula la declaración y pago de impuestos, como el Impuesto a la Renta, IVA, y otros.

LEY ORGÁNICA DEL TRABAJO (LOT)

> "La Ley Orgánica del (trabajo, 2020) regula las relaciones laborales y las condiciones de los empleados en las empresas. Es crucial en el marco de una firma consultora, ya que establece los derechos de los trabajadores y las obligaciones del empleador. Algunos artículos clave":

Artículo 5: Establece los derechos fundamentales de los trabajadores.

Artículo 33: Regula los contratos de trabajo, su duración, términos y condiciones.

Artículo 169: Dispone la organización de las jornadas laborales y descansos para los trabajadores.

LEY DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR

> "La Ley de Defensa del (Consumidor, 2021) establece las normas que las empresas deben seguir para proteger los derechos de los consumidores. Aunque una firma consultora no suele tener productos físicos, puede estar sujeta a esta ley si presta servicios a consumidores finales".

Artículo 1: Dispone los derechos de los consumidores, tales como el acceso a información clara sobre los servicios.

Artículo 13: Obliga a las empresas a garantizar la calidad y cumplimiento de los servicios prestados.

LEY DE PROPIEDAD INTELECTUAL (2021)

> "Si tu firma consultora tiene productos o servicios que involucran propiedad intelectual (por ejemplo, metodologías de consultoría, software, publicaciones, etc.), la Ley de Propiedad Intelectual es crucial para proteger los derechos de autor y otros derechos relacionados". (Consumidor, 2021)

Artículo 1: Establece que la propiedad intelectual es el derecho exclusivo sobre los productos de la mente, como obras literarias, artísticas, científicas, etc.

Artículo 96: Regula los derechos de autor sobre las obras protegidas por la ley.

8. **LEY DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES**

Si tu firma consultora maneja datos personales de clientes, empleados o proveedores, es importante cumplir con la Ley de Protección de Datos Personales, que regula la recolección, almacenamiento y procesamiento de datos personales.

Artículo 1: Establece el derecho de las personas a la protección de sus datos personales.

Artículo 7: Regula el consentimiento informado para la recolección y tratamiento de datos personales.

LEY DE PARTICIPACIÓN Y CONTROL SOCIAL (2010)

> "Aunque no se aplica de manera directa a todas las empresas, esta ley establece los mecanismos para la rendición de cuentas y la transparencia en la gestión de recursos públicos y privados, por lo que puede ser relevante para consultoras que trabajen con el Estado". (Badillo, 2018)

Artículo 2: Establece los principios de transparencia y control social sobre la gestión pública y privada.

Artículo 22: Regula las audiencias públicas para la participación de la ciudadanía en la fiscalización de las actividades económicas.

10. **REGLAMENTO GENERAL A LA LEY DE COMERCIO EXTERIOR (2020)**

Si tu firma consultora tiene actividades internacionales, como la prestación de servicios a empresas extranjeras, es necesario tener en cuenta este reglamento para el comercio exterior.

Artículo 1: Regula el intercambio de servicios y bienes en el ámbito internacional.

Artículo 6: Establece las condiciones para el registro y autorización de las actividades comerciales internacionales.

2.5 Marco Georreferencial

Figura 1:
Ubicación del plan de negocios para la implementación de la firma consultora



***Nota**: Elaborado por Rocafuerte Ambar, Ramirez Sara. (Google mapas 2025)*

CAPITULO III.

METODOLOGÍA

3.1 Tipos de Investigación

Dentro de la presente investigación utilizaremos métodos y técnicas para obtener información.

Investigación Descriptiva

> Nos permitirá establecer un informe detallado sobre la habilidad para desarrollar las características de un Plan de Negocios y como realizar su aplicación dirigida a la implementación de la firma consultora en Gestión Empresarial y Servicios Administrativos y así tener una visión clara para entender la naturaleza de un Plan de Negocio. (Stewart, 2021)

Esta investigación nos permitirá ofrecer una descripción detallada de cómo desarrollar un Plan de Negocios efectivo para la implementación de una firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos. Nos ayudará a comprender las características y los elementos esenciales de dicho plan, proporcionando una visión clara sobre su aplicación en el contexto de Guaranda.

Investigación teórica

> Según (Ayala, 2020) Nos facilitara obtener la información de diferente naturaleza sobre el Plan de Negocios para la implementación de la firma consultora en gestión Empresarial y Servicios Administrativos, estos conocimientos son para tener conocimiento general, las fuentes pueden incluir libros, revistas, informes, estudios de caso y publicaciones académicas.

A través de este enfoque, obtendremos información clave sobre los principios y fundamentos del Plan de Negocios, así como ejemplos y estudios previos que guiarán el desarrollo de la consultora en gestión empresarial. Las fuentes, como libros y publicaciones académicas, serán cruciales para enriquecer el conocimiento general sobre la creación de este tipo de proyectos.

Investigación Exploratoria

> "Para (Cazau, 2020) esta se utilizará para investigar el problema que no está claramente definido sobre la implementación de un Plan de Negocios, se realizará para tener una mejor comprensión del problema existente".

Este tipo de investigación será útil para abordar y clarificar cualquier incertidumbre sobre la implementación de un Plan de Negocios en Guaranda. Permite explorar el problema de manera abierta, recopilando información inicial para entender mejor las dificultades y oportunidades que pueden surgir en el proceso.

3.2 Enfoque de Investigación

Enfoque cualitativo

> "El enfoque cualitativo nos dice (Weber, 1920) es el más adecuado para este proyecto, ya que se centrará en describir detalladamente el proceso de elaboración y ejecución de un Plan de Negocios"

Permitiéndonos captar las perspectivas, necesidades y dinámicas de los empresarios en Guaranda para crear una consultora efectiva en gestión empresarial y servicios administrativos.

3.3 Métodos de Investigación

Método cualitativo

> La investigación cualitativa nos ayudara a buscar la importancia de un Plan de Negocios para la implementación de la firma consultora en Gestión Empresarial y Servicios Administrativos, para obtener un mejor entendimiento de la información, pues recolecta datos de experiencias vividas, emociones o comportamientos. (Vasilachis, 2022)

Este método nos permitirá entender a fondo las experiencias y perspectivas de los empresarios de Guaranda, lo que será crucial para identificar la importancia de un Plan de Negocios al implementar una firma consultora en gestión empresarial. Nos proporcionará datos valiosos sobre sus necesidades, emociones y comportamientos frente a la implementación de dicho servicio.

Método Deductivo

Mediante este método para (Álvarez Esteven, 2023) se podrá establecer las relaciones que existen entre los principios y características de un Plan de Negocios y la implementación de la firma consultora en Gestión Empresarial y Servicios Administrativos, permitiéndonos realizar un análisis minucioso de la información recolectada.

> "A través de este enfoque, podremos analizar de manera lógica cómo los principios y características de un Plan de Negocios se relacionan con la implementación de una consultora en la ciudad. Esto facilitará la identificación de los factores clave para el éxito del proyecto".

Método Inductivo

> "Este método nos permitirá según (Boida, 2018) tener un panorama amplio sobre la información recolectada, nos servirá de ayuda para el análisis y permitirá el establecimiento de conclusiones y recomendaciones del Plan de Negocios".

Este método nos proporcionará un panorama amplio sobre la información recolectada, permitiendo observar patrones y tendencias en las necesidades del mercado. A partir de estos datos, podremos desarrollar conclusiones y recomendaciones para crear un Plan de Negocios más eficaz y adaptado a las condiciones locales de Guaranda.

3.4 Técnicas e Instrumentos de Recopilación de Datos

Encuesta

Es la técnica que nos permitirá llevar a cabo mediante la aplicación de un cuestionario a una determinada muestra de personas.

3.5 Universo, Población y Muestra

> "La investigación enmarca un enfoque metodológico cualitativo-cuantitativo, con un diseño, tipo y nivel de la investigación espontánea. La población considerada fue de 969 Pymes ubicadas en las 11 parroquias urbanas y rurales de las cuales existen 678 pymes urbanas 291 rurales del cantón Guaranda". (López, 2018)

La fórmula que nos permitirá realizar nuestra muestra seguirá la siguiente donde:

N= Población Total 969

Z 2= Nivel de Confianza 95%=1.96

P= Probabilidad de éxito 50%=0.5

Q=Probabilidad de Fracaso 50%=0.5

E= Error Muestral: 0.05

$$m= \frac{Z^2PQN}{E^2(N-1)+Z^2PQ}$$

$$n= \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(969)}{(0.05)^2(969-1)+(1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n= \frac{930,6276}{3,3804}$$

$$n= 275.3010295$$

Determinamos que aplicaremos la encuesta de nuestra investigación a un total de 275 PYMES.

3.6 Procesamiento de la información

"Se ocupará el software Microsoft Excel que es un programa que permite editar hojas de cálculo, para realizar el análisis de datos recolectados por medio de las encuestas para crear tablas y gráficas con información compleja"

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Análisis e Interpretación y Discusión de Resultados

Análisis e Interpretación de Resultados

Pregunta Nº 1 ¿Utiliza usted los servicios de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos?

Tabla 5:

¿Utiliza usted los servicios de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos?

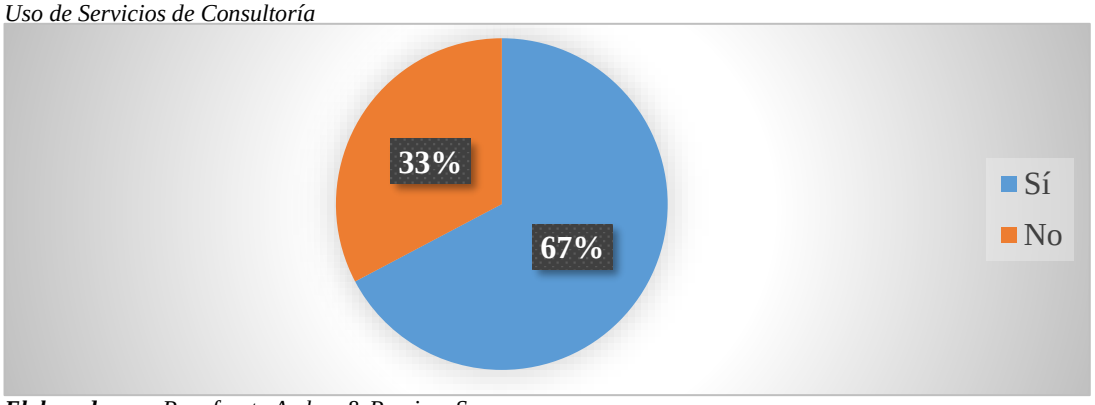
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Sí	185	67.27%
No	90	32.73%
Total	**275**	**100%**

Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 2:

Uso de Servicios de Consultoría



Elaborado por*: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

De las 275 empresas encuestadas, 185 afirmaron utilizar servicios de consultoría, mientras que 90 indicaron que no los utilizan. Esto muestra una mayoría con apertura a recibir asesoría profesional externa.

Pregunta Nº 2 ¿En qué áreas de su empresa utiliza la asesoría de una firma consultora?

Tabla 6:

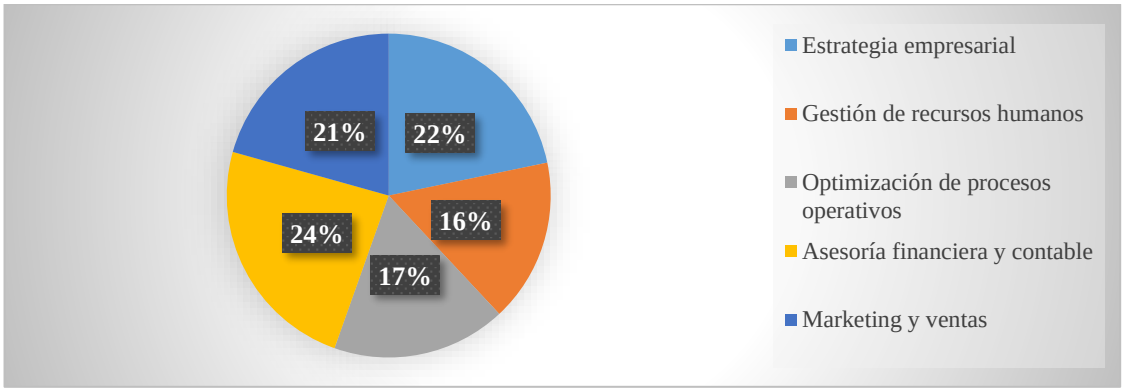
¿En qué áreas de su empresa utiliza la asesoría de una firma consultora?

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Estrategia empresarial	100	21,73
Gestión de recursos humanos	75	16,30
Optimización de procesos operativos	80	17,39
Asesoría financiera y contable	110	23,91
Marketing y ventas	95	20,65
Total	**460**	**100%**

***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*
Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Figura 3:

Áreas de Asesoría



***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Análisis e Interpretación

Las áreas más comunes son la asesoría financiera y contable 110 empresas, seguida de estrategia empresarial 100 y marketing y ventas 95. Esto revela una fuerte demanda por servicios orientados a planificación financiera y crecimiento comercial.

Pregunta Nº 3 ¿Ha tenido su empresa una experiencia negativa previa con servicios de consultoría

Tabla 7:

¿Ha tenido su empresa una experiencia negativa previa con servicios de consultoría?

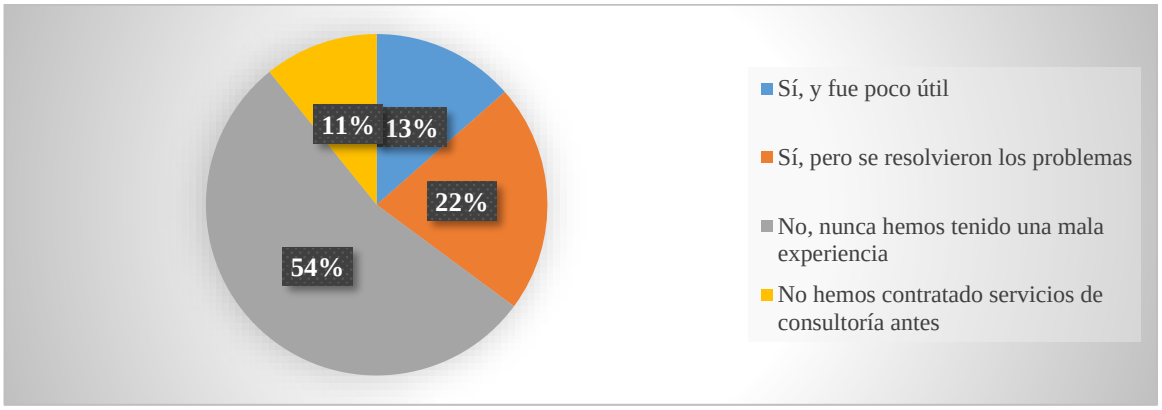
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Sí, y fue poco útil	25	13,51
Sí, pero se resolvieron los problemas	40	21,62
No, nunca hemos tenido una mala experiencia	100	54,05
No hemos contratado servicios de consultoría antes	20	10,81
Total	**185**	**100%**

Elaborado por*: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 4:

Experiencia



***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Análisis e Interpretación

100 empresas nunca han tenido una mala experiencia, 40 enfrentaron problemas, pero fueron resueltos, y 25 consideran que la experiencia fue poco útil. Solo 20 mencionaron no haber contratado consultoría antes.

Pregunta Nº 4 ¿Qué empresa le brinda asesoría?

Tabla 8:

¿Qué empresa le brinda asesoría?

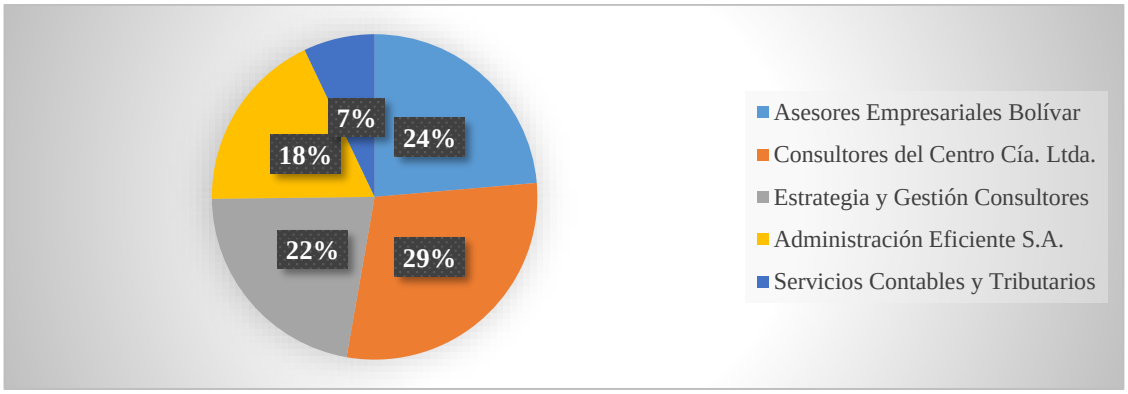
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Asesoría Integral de Bolívar	30	16,22
Consultores Andes	37	20,00
Estrategia y Negocio Cia. Ltda.	28	15,14
Asescont Guaranda.	23	12,43
Total	**185**	**100%**

Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 5:

Empresas que brindan Asesoría



Elaborado por*: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Análisis e Interpretación

La tabla muestra que la mayoría de las PYMES encuestadas en Guaranda reciben asesoría de Consultores Andes en 20, seguida de Asesoría Integral de Bolívar 16 Estrategia y Negocio Cia. Ltda. 15 y Asescont Guaranda 12. Esto evidencia una concentración en pocas empresas consultoras. Consultores Andes destaca como el principal proveedor del servicio. Los datos permiten identificar las firmas más influyentes en el ámbito de la consultoría empresarial local.

Pregunta Nº 5 ¿Cada que tiempo usted contrata los servicios de la firma consultora?

Tabla 9:

¿Cada que tiempo usted contrata los servicios de la firma consultora?

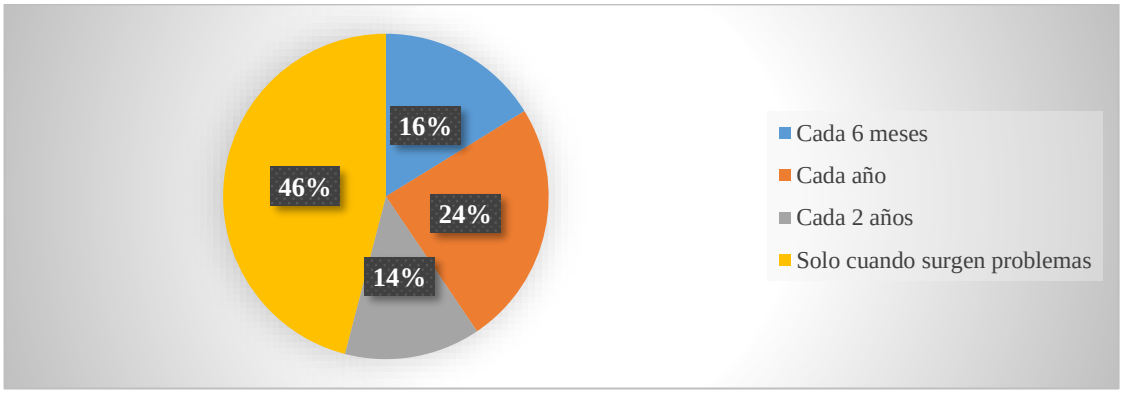
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Cada 6 meses	30	16,21
Cada año	45	24,32
Cada 2 años	25	13,51
Solo cuando surgen problemas	85	45,94
Total	**185**	**100%**

Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 6:

Contratación de la firma consultora



Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Análisis e Interpretación

La mayoría 85 empresas contrata servicios únicamente cuando enfrentan problemas, 45 lo hacen anualmente, 30 cada seis meses, y 25 cada dos años. Esto sugiere un enfoque reactivo más que preventivo en muchos casos.

Pregunta Nº 6 ¿Qué nivel de participación espera tener en un proceso de consultoría?

Tabla 10:

¿Qué nivel de participación espera tener en un proceso de consultoría?

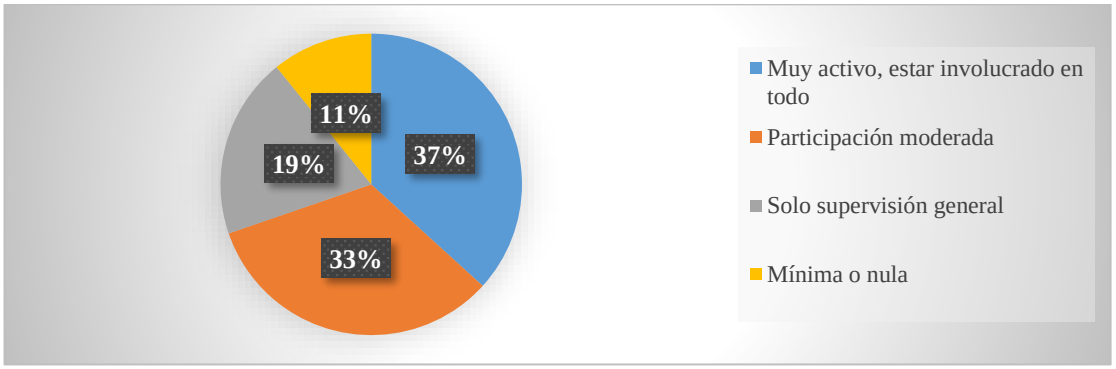
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Muy activo, estar involucrado en todo	68	36,76
Participación moderada	61	32,97
Solo supervisión general	36	19,46
Mínima o nula	20	10,81
Total	**185**	**100%**

***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Figura 7:

Nivel de Participación



***Elaborado por:** Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Análisis e Interpretación

La mayoría de los empresarios 68 de 185 prefieren una participación muy activa durante el proceso de consultoría, lo cual indica un alto grado de interés y compromiso con los cambios que se puedan implementar. Un número también significativo 61 busca una participación moderada. Solo una minoría 20 prefiere tener una participación mínima o nula, lo que sugiere que el involucramiento del cliente sigue siendo un elemento clave para el éxito de la consultoría.

Pregunta Nº 7 ¿En caso de contratar una firma consultora, ¿por cuánto tiempo consideraría ideal mantener la relación de trabajo?

Tabla 11:

En caso de contratar una firma consultora, ¿por cuánto tiempo consideraría ideal mantener la relación de trabajo?

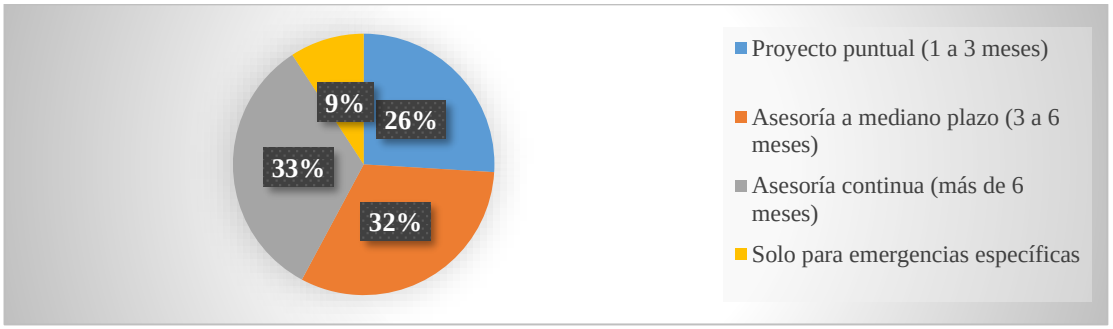
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Proyecto puntual (1 a 3 meses)	48	25,95
Asesoría a mediano plazo (3 a 6 meses)	59	31,89
Asesoría continua (más de 6 meses)	61	32,97
Solo para emergencias específicas	17	9,19
Total	**185**	**100%**

***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Figura 8:

Tiempo de traba con la consultora



***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Análisis e Interpretación

La mayoría de los encuestados 61 de 185 considera ideal mantener una asesoría continua, lo que demuestra una visión estratégica de largo plazo respecto a la consultoría. Sin embargo, también hay una porción considerable que opta por relaciones de mediano plazo o por proyectos puntuales, lo que sugiere que las empresas adaptan la duración según sus necesidades específicas. Solo 17 empresas usarían consultoría únicamente en casos de emergencia.

Pregunta Nº 8 ¿Está satisfecho con el servicio que le brinda la consultora que usted contrato?

Tabla 12:

¿Está satisfecho con el servicio que le brinda la consultora que usted contrato?

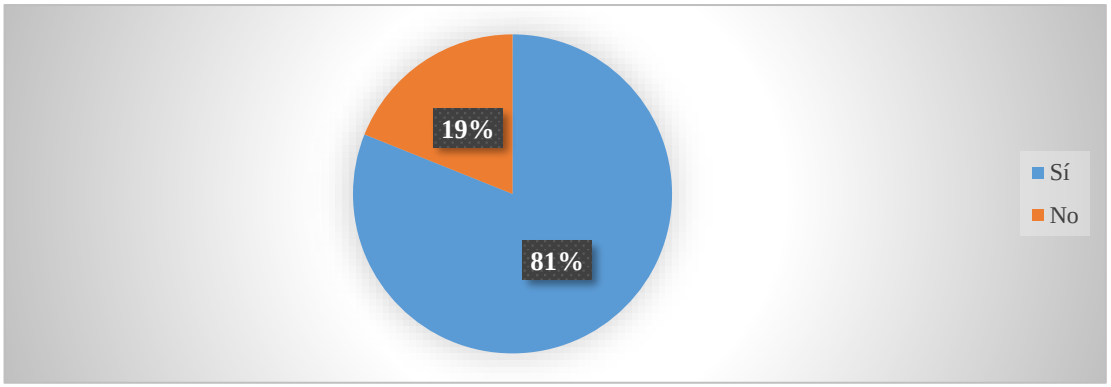
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Sí	150	81,08
No	35	18,91
Total	**185**	**100%**

Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 9:

Satisfacción



Elaborado por*: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Análisis e Interpretación

150 empresas manifestaron estar satisfechas con el servicio, frente a 35 que no lo están, lo cual evidencia una percepción mayoritariamente positiva hacia las firmas consultoras.

Pregunta Nº 9 ¿Qué le gustaría que se mejore?

Tabla 13:

¿Qué le gustaría que se mejore?

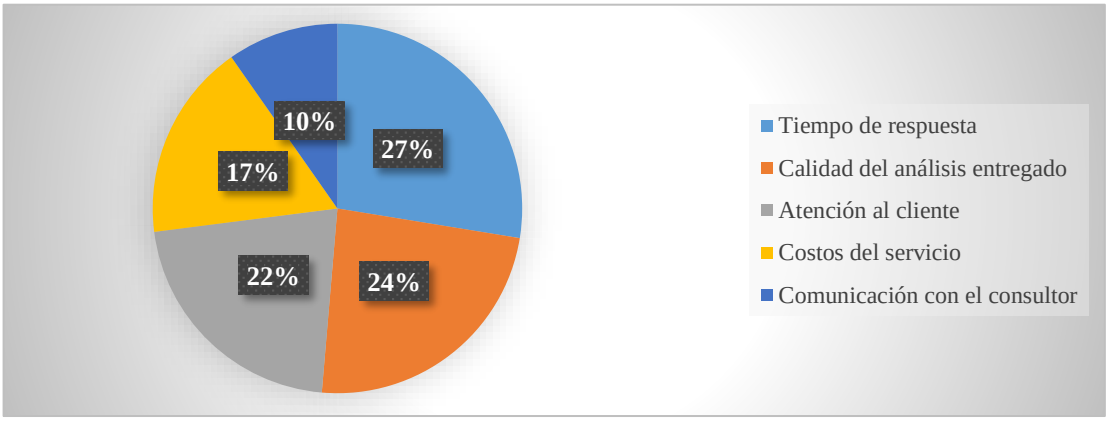
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Tiempo de respuesta	51	27,568
Calidad del análisis entregado	44	23,784
Atención al cliente	40	21,622
Costos del servicio	32	17,297
Comunicación con el consultor	18	9,730
Total	**185**	**100%**

***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Figura 10:

Mejoras en la Consultora



***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Análisis e Interpretación

Las principales mejoras solicitadas están relacionadas con el tiempo de respuesta y la calidad del análisis, lo que sugiere oportunidades clave para las firmas consultoras en servicio al cliente y cumplimiento de plazos.

Pregunta Nº 10 ¿Usted consideraría cambiarse de empresa consultora?

Tabla 14:

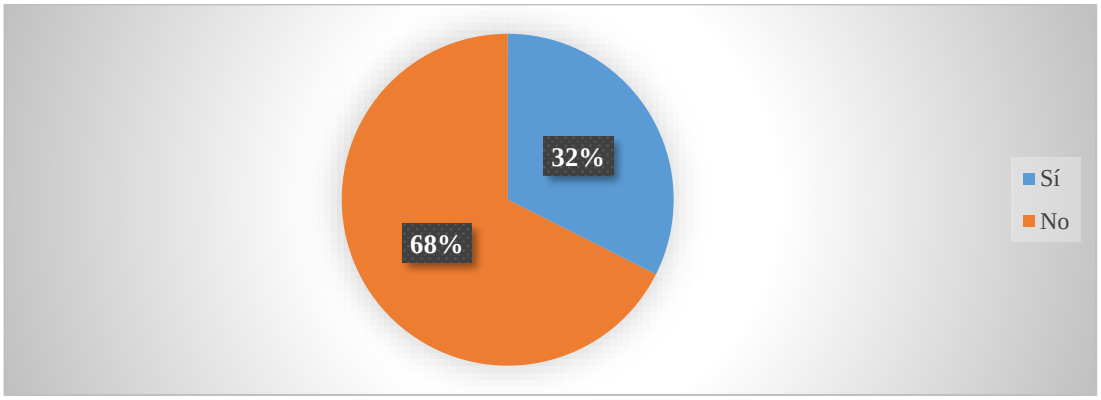
¿Usted consideraría cambiarse de empresa consultora?

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Sí	125	67,56
No	60	32,43
Total	**185**	**100%**

Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*
Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 11:

Cambio de consultora



Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Análisis e Interpretación

60 empresas estarían dispuestas a cambiar de consultora, lo que indica un nivel considerable de insatisfacción o búsqueda de mejores alternativas.

Pregunta Nº 11 ¿Cuánto paga anualmente por los servicios de consultoría?

Tabla 15:

¿Cuánto paga anualmente por los servicios de consultoría?

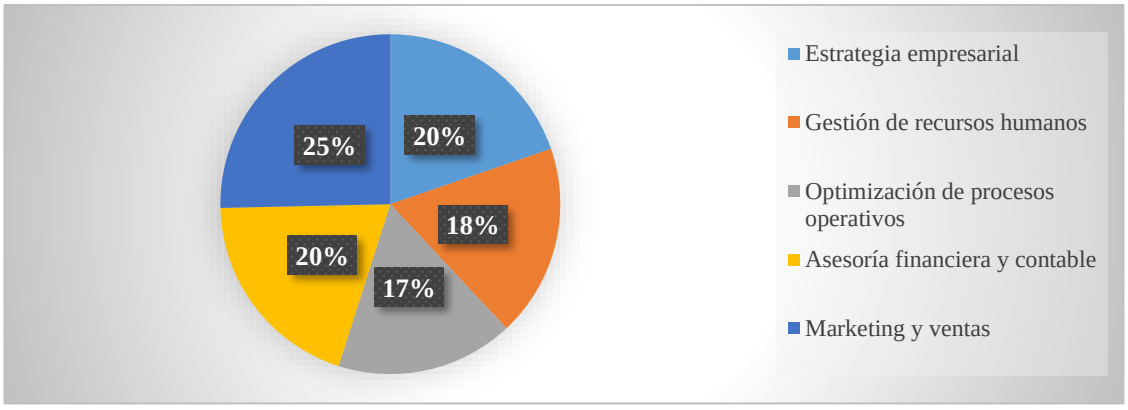
Categoría	Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Estrategia empresarial	700	50	27,03
Gestión de recursos humanos	650	46	24,86
Optimización de procesos operativos	600	42	22,70
Asesoría financiera y contable	700	29	15,68
Marketing y ventas	900	18	9,73
Total		**185**	**100%**

***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Figura 12:

Pago por los servicios de Consultoría



***Elaborado por:** Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Análisis e Interpretación

El mayor gasto anual se reporta en servicios de estrategia empresarial, seguido de recursos humanos. Un grupo significativo no respondió, posiblemente porque no tienen contrataciones constantes o prefieren no revelar datos financieros.

Pregunta 12 ¿En su opinión, ¿cuál de estos factores es más importante al elegir una firma consultora?

Tabla 16:

En su opinión, ¿cuál de estos factores es más importante al elegir una firma consultora?

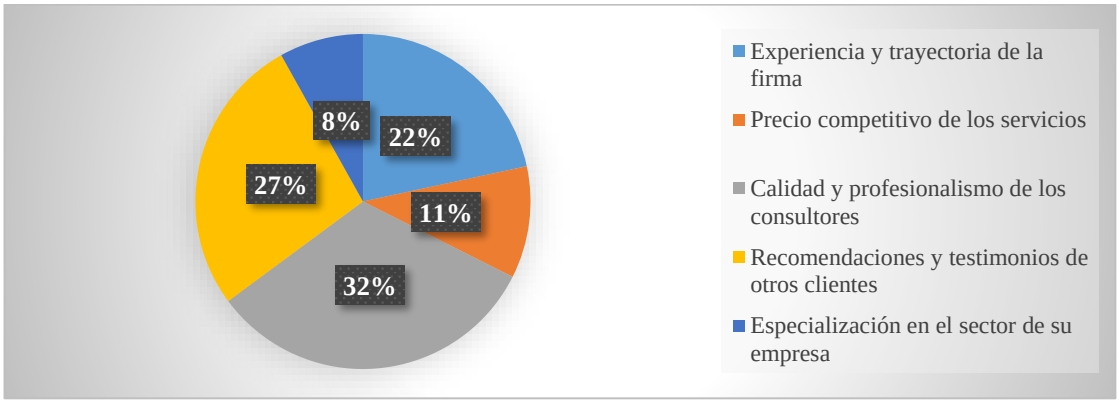
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Experiencia y trayectoria de la firma	40	21,62
Precio competitivo de los servicios	20	10,81
Calidad y profesionalismo de los consultores	60	32,43
Recomendaciones y testimonios de otros clientes	50	27,03
Especialización en el sector de su empresa	15	8,11
Total	**185**	**100%**

***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Figura 13:

Factor de Importancia



***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda**.

Análisis e Interpretación

La calidad y profesionalismo de los consultores fue la principal prioridad 85 empresas, seguida por la experiencia de la firma 70. Esto sugiere que las empresas valoran la competencia técnica y el respaldo profesional.

Pregunta N 13 ¿Cuál considera que sería el mayor beneficio de contar con una firma consultora para su empresa?

Tabla 17:

¿Cuál considera que sería el mayor beneficio de contar con una firma consultora para su empresa?

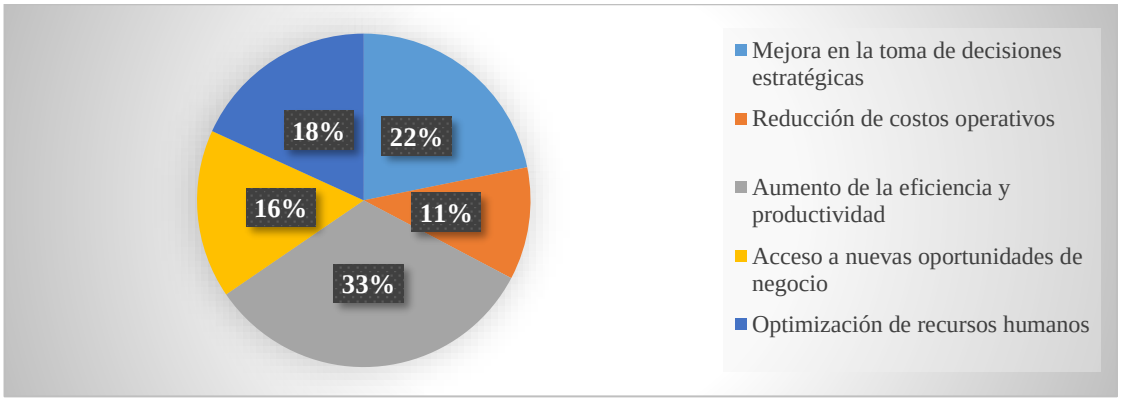
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Mejora en la toma de decisiones estratégicas	60	21,81
Reducción de costos operativos	30	10,90
Aumento de la eficiencia y productividad	90	32,72
Acceso a nuevas oportunidades de negocio	45	16,36
Optimización de recursos humanos	50	18,18
Total	**275**	**100%**

***Elaborado por**: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

***Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 14:

Beneficio Principal



***Elaborado por:** Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

***Nota:** Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Análisis e Interpretación

El beneficio más destacado fue el aumento de la eficiencia y productividad (90 respuestas), seguido de la mejora en la toma de decisiones estratégicas (60), lo que refleja expectativas claras de impacto operativo y gerencial.

Pregunta N º 14 ¿Qué tan importante es para su empresa que una firma consultora esté localizada físicamente en la ciudad de Guaranda?

Tabla 18:

¿Qué tan importante es para su empresa que una firma consultora esté localizada físicamente en la ciudad de Guaranda?

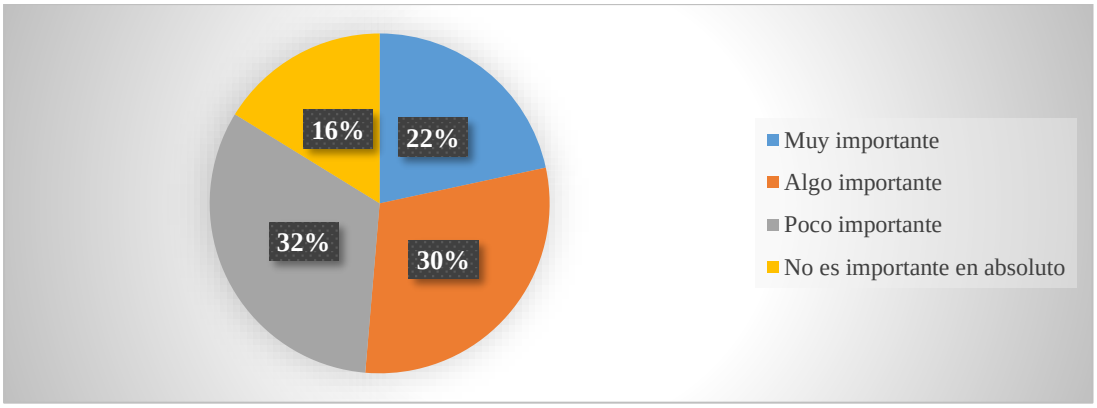
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	40	21,62
Algo importante	55	29,73
Poco importante	60	32,43
No es importante en absoluto	30	16,22
Total	**185**	**100%**

Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 15:

Ubicación



Elaborado por*: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Análisis e Interpretación

60 empresas lo consideran poco importante y 30 nada importante, mientras que 40 lo ven como muy relevante. Esto indica que la ubicación física ya no es un factor decisivo para muchas empresas.

Pregunta Nº 15 ¿Qué tipo de comunicación prefiere utilizar al interactuar con una firma consultora?

Tabla 19:

¿Qué tipo de comunicación prefiere utilizar al interactuar con una firma consultora?

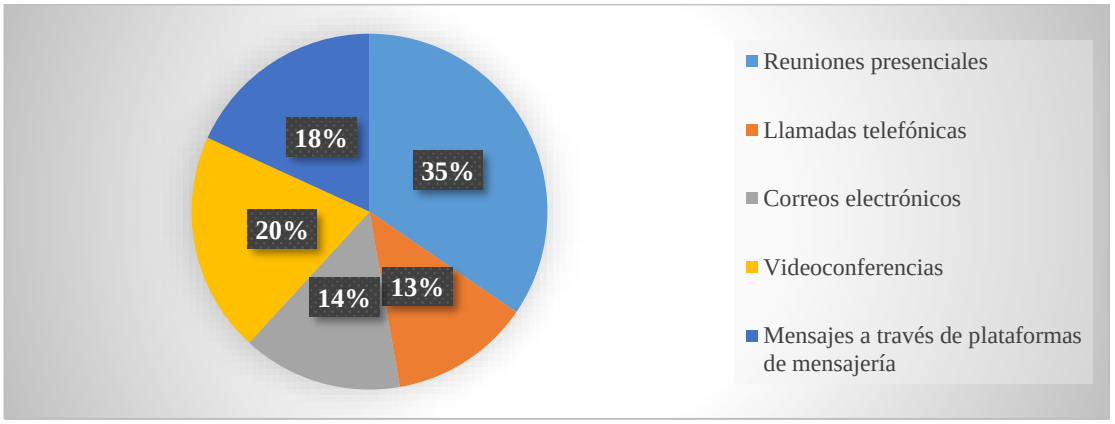
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Reuniones presenciales	95	34,55
Llamadas telefónicas	35	12,73
Correos electrónicos	40	14,55
Videoconferencias	55	20,00
Mensajes a través de plataformas de mensajería	50	18,18
Total	**275**	**100%**

Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 16:

Preferencia de Comunicación



Elaborado por*: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Análisis e Interpretación

Las reuniones presenciales 95 empresas y las videoconferencias 55 son los medios preferidos. La comunicación directa y visual sigue siendo valorada, aunque hay espacio para medios digitales.

Pregunta Nº 16 ¿Qué tan dispuesto está a cambiar sus procesos internos si una firma consultora propone nuevos métodos para optimizar su empresa?

Tabla 20:

¿Qué tan dispuesto está a cambiar sus procesos internos si una firma consultora propone nuevos métodos para optimizar su empresa?

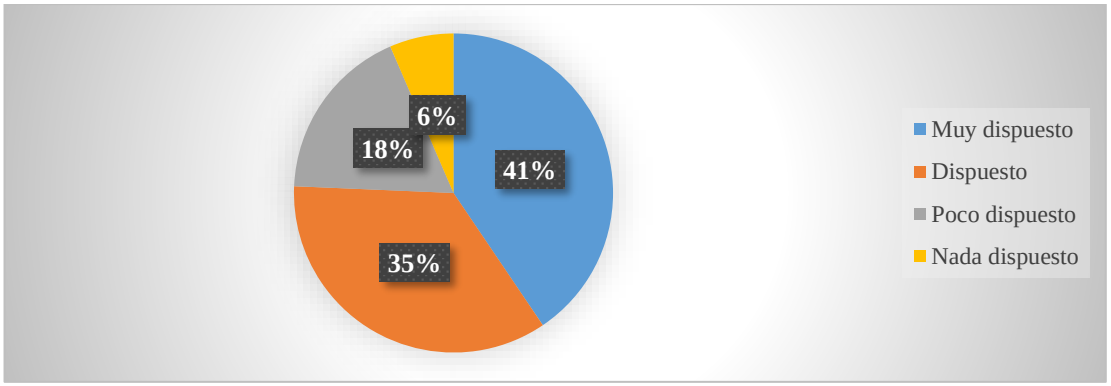
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Muy dispuesto	75	40,54
Dispuesto	65	35,14
Poco dispuesto	33	17,84
Nada dispuesto	12	6,49
Total	**185**	**100%**

Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 17:

Disposición al Cambio



Elaborado por*: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Análisis e Interpretación

100 empresas se muestran muy dispuestas y otras 95 dispuestas, lo que refleja una mentalidad bastante receptiva al cambio y a la mejora organizacional.

Pregunta Nº 17 ¿Qué barreras considera que impiden contratar servicios de consultoría en su empresa?

Tabla 21:

¿Qué barreras considera que impiden contratar servicios de consultoría en su empresa?

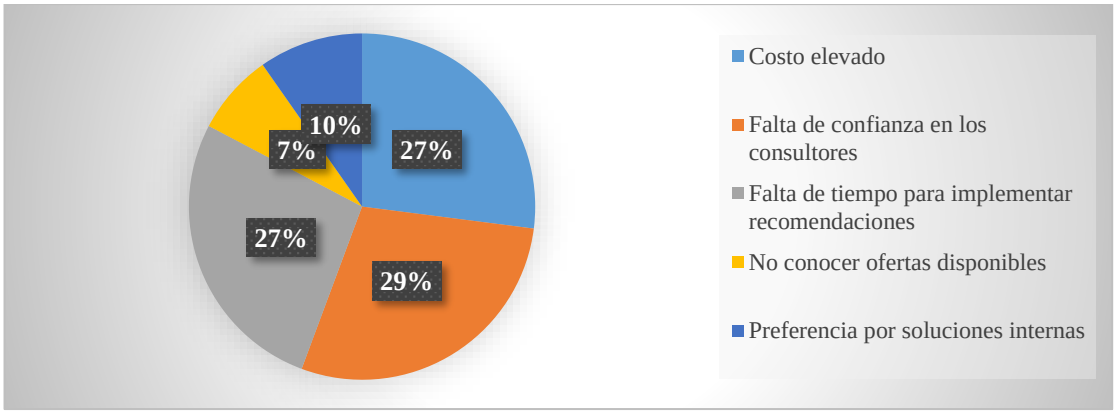
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Costo elevado	50	27,03
Falta de confianza en los consultores	53	28,65
Falta de tiempo para implementar recomendaciones	50	27,03
No conocer ofertas disponibles	14	7,57
Preferencia por soluciones internas	18	9,73
Total	**185**	**100%**

Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 18:

Barreras



Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Análisis e Interpretación

El costo elevado fue identificado como la principal barrera (85 respuestas), seguido de la falta de confianza y tiempo. Esto revela preocupaciones estructurales que podrían superarse con una mejor estrategia de comunicación y tarifas competitivas.

Pregunta Nº 18 ¿Qué tanto cree que su equipo está abierto a recibir asesoría externa?

Tabla 22:

¿Qué tanto cree que su equipo está abierto a recibir asesoría externa?

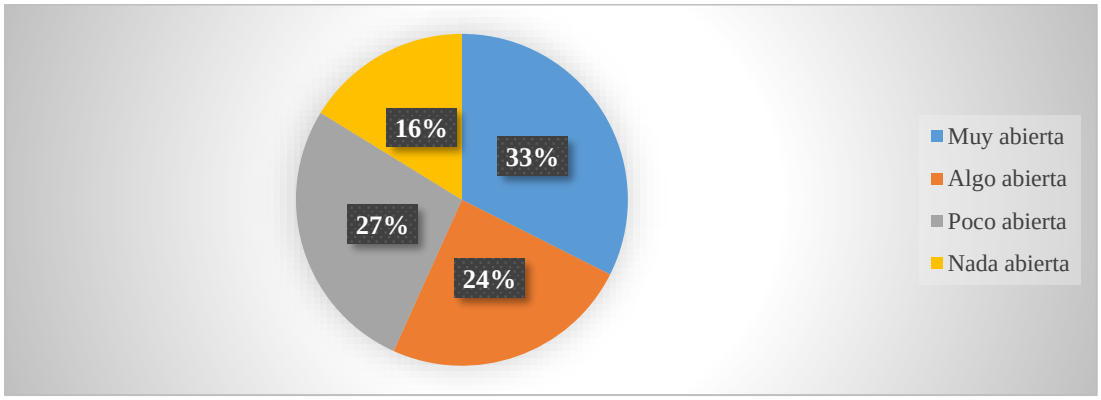
Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Muy abierta	60	32,43
Algo abierta	45	24,32
Poco abierta	50	27,02
Nada abierta	30	16,21
Total	**185**	**100%**

Elaborado por: *Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Figura 19:

Apertura de Equipo



Elaborado por*: Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Nota: *Empresas Pymes encuestadas en la ciudad de Guaranda.*

Análisis e Interpretación

90 empresas consideran que su equipo está muy abierto y 95 algo abierto, lo que sugiere un entorno organizacional propicio para implementar procesos de mejora externa.

Discusión de Resultados

La mayoría de las empresas encuestadas 67,27% ha utilizado servicios de consultoría, lo que demuestra una apertura hacia la asesoría externa para mejorar su gestión. Sin embargo, el 45,94% solo recurre a estos servicios ante problemas específicos, lo cual refleja un enfoque reactivo más que preventivo. Esto indica la necesidad de fomentar una cultura empresarial enfocada en la planificación estratégica continua y el acompañamiento profesional sostenido.

En cuanto a la experiencia con los consultores, el panorama es mayoritariamente positivo: el 81,08% de las empresas se sienten satisfechas, el 54,05% nunca ha tenido una mala experiencia y el 75,68% está dispuesta a implementar cambios recomendados. Estos resultados reflejan un entorno favorable para introducir mejoras organizacionales, siempre que se mantenga una buena calidad del servicio y una comunicación efectiva entre consultores y clientes.

Las áreas más solicitadas en consultoría son finanzas y contabilidad, estrategia empresarial, y marketing. Las empresas valoran especialmente el aumento de la productividad y la mejora en la toma de decisiones. Los principales factores al contratar consultores son la calidad profesional y las recomendaciones de otros clientes, aunque persisten barreras como la desconfianza y los altos costos. Para ampliar su alcance, las firmas consultoras deben fortalecer su reputación y ofrecer precios más accesibles, adaptados a la realidad de las PYMES.

CAPITULO V

PROPUESTA

5.1 TEMA:

"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA FIRMA CONSULTORA EN GESTIÓN EMPRESARIAL Y SERVICIOS ADMINISTRATIVOS DE LA CIUDAD DE GUARANDA, PROVINCIA DE BOLÍVAR, AÑO 2025".

5.2 Objetivo de la propuesta

Objetivo general

- Implementar un Plan de negocios para la implementación de una firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos de la ciudad de Guaranda, provincia de bolívar, año 2025.

Objetivos específicos

- Analizar el estudio de mercado la demanda, oferta y competencia de los servicios de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos en la ciudad de Guaranda, con el fin de determinar la viabilidad comercial del proyecto.
- Desarrollar el estudio técnico los requerimientos técnicos, operativos y de localización necesarios para la implementación eficiente de la firma consultora.
- Diseñar el estudio administrativo la estructura organizativa y definir los recursos humanos necesarios para el adecuado funcionamiento de la firma consultora.
- Implementar el estudio financiero las inversiones, ingresos, costos y proyecciones financieras para evaluar la rentabilidad del proyecto.

- Evaluar la evaluación financiera la viabilidad económica del proyecto mediante indicadores financieros como VAN, TIR, relación beneficio/costo y periodo de recuperación de una firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos.

5.3 Estudio de Mercado

El estudio de mercado representa una herramienta vital para analizar el entorno comercial en el que se desarrollará la firma consultora. Su objetivo es identificar las necesidades, preferencias y comportamientos de las empresas locales, lo que permite diseñar una propuesta de valor relevante y efectiva.

5.3.1 Definición del Servicio

La firma consultora ofrecerá servicios de consultoría empresarial y servicios administrativos, enfocados en mejorar la eficiencia, sostenibilidad y competitividad de las empresas ubicadas en la ciudad de Guaranda. El servicio consistirá en un acompañamiento técnico y profesional personalizado, que abarcará desde diagnósticos empresariales hasta la implementación de soluciones estratégicas en distintas áreas de la empresa, este servicio será ideal para micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES**)** que buscan fortalecer su gestión interna y potenciar su crecimiento sostenible.

5.3.1.1 Tipos de Consultoría

A. Consultoría en Estrategia Empresarial

Servicios:

Elaboración de planes estratégicos, un servicio enfocado en diseñar y estructurar las acciones necesarias para alcanzar los objetivos empresariales a largo plazo. Este proceso implica definir metas claras, formular estrategias efectivas, establecer políticas internas y desarrollar planes operativos que estén alineados con la visión general de la empresa, permitiendo así una dirección coherente y enfocada en los resultados. (Hitt, 2016)

Diagnóstico empresarial, que consiste en la evaluación integral de las diferentes áreas funcionales de la organización, tales como la parte financiera, operativa, administrativa y comercial. Este análisis permite identificar debilidades, fortalezas, ineficiencias y posibles oportunidades de mejora, proporcionando así una base sólida para la toma de decisiones estratégicas y el planteamiento de soluciones concretas. (David, 2013)

Formulación de misión, visión y objetivos estratégicos, cuyo propósito es ayudar a las empresas a definir su propósito institucional, su proyección futura y los objetivos estratégicos que guiarán sus actividades. Esta formulación es esencial para reforzar la identidad organizacional, consolidar una cultura empresarial clara y orientar al equipo de trabajo hacia una misma dirección. (Chiavenato, 2009)

Análisis FODA y del entorno competitivo, herramienta clave para el diseño estratégico. El análisis FODA permitirá evaluar los factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas), mientras que el estudio del entorno competitivo permitirá conocer a profundidad la dinámica del mercado, los competidores existentes, las tendencias del sector y las barreras de entrada. Esto permitirá a las empresas tomar decisiones informadas, anticiparse a riesgos y posicionarse de forma estratégica en su industria. (Harrington H. J., 1993)

Asesoría en procesos de innovación y expansión, dirigida a aquellas organizaciones que buscan crecer o adaptarse al entorno actual mediante el desarrollo de nuevos productos, servicios, modelos de negocio o la entrada a nuevos mercados. Este servicio proporciona el acompañamiento necesario para implementar procesos innovadores, fomentar la creatividad empresarial y planificar una expansión sostenible, reduciendo los riesgos asociados y aumentando las oportunidades de éxito. (Gitman, 2012)

B. Consultoría en Gestión del Talento Humano

Servicios:

Evaluación de la estructura organizacional, la cual tiene como objetivo analizar y revisar la manera en que están distribuidas las funciones, responsabilidades y jerarquías dentro de la empresa. Este análisis permitirá identificar duplicidades de funciones, cuellos de botella en la toma de decisiones, y áreas donde se requiera mayor eficiencia, proponiendo ajustes que favorezcan una estructura más ágil, coherente y alineada con los objetivos estratégicos de la organización. (Mintzberg, 2005)

Reclutamiento, selección y definición de perfiles de cargo, que consiste en diseñar e implementar procesos efectivos para captar y seleccionar el talento adecuado, en función de las necesidades y objetivos de la empresa. Se elaborarán descripciones de

puestos claras y detalladas, se establecerán competencias clave por cargo, y se aplicarán metodologías modernas de selección que garanticen la incorporación de personal idóneo y comprometido. (Dessler, 2020)

Diseño de políticas de recursos humanos, un servicio esencial para establecer normas, procedimientos y lineamientos que regulen la relación laboral y las prácticas internas de gestión de personal. Estas políticas abarcarán aspectos como contratación, evaluación del desempeño, incentivos, promociones, sanciones, y desvinculaciones, contribuyendo así a una administración transparente, equitativa y legalmente sólida del recurso humano. (Soto, 2016)

Clima organizacional y la satisfacción laboral, cuyo objetivo es medir el grado de bienestar, motivación y percepción que tienen los colaboradores respecto a su entorno de trabajo. A través de encuestas, entrevistas y análisis cualitativos, se identificarán factores que inciden en la productividad y el compromiso del personal, permitiendo la aplicación de acciones correctivas que mejoren la convivencia organizacional y favorezcan un ambiente laboral positivo. (Robbins, 2013)

Planes de capacitación y desarrollo profesional, con el propósito de fortalecer las competencias del personal y preparar a los colaboradores para asumir nuevos retos dentro de la organización. Estos planes incluirán la detección de necesidades de formación, el diseño de programas de entrenamiento, y la evaluación del impacto de la capacitación en el desempeño individual y colectivo, promoviendo una cultura de mejora continua y aprendizaje constante. (Noe, 2010)

C. Consultoría en Optimización de Procesos

Servicios:

Levantamiento y rediseño de procesos internos es una actividad clave para entender cómo funciona una organización en su operatividad diaria. A través de esta consultoría se realiza un mapeo detallado de los procesos actuales, identificando pasos innecesarios, actividades repetitivas, cuellos de botella y oportunidades de mejora. Posteriormente, se propone un rediseño orientado a simplificar, estandarizar y

digitalizar los procesos, con el objetivo de lograr una mayor eficiencia, agilidad y control. (Harrington H. J., 1993)

Análisis de productividad y eficiencia operativa, que consiste en evaluar el rendimiento de las distintas áreas de la empresa en función de los recursos utilizados (tiempo, personal, materiales) y los resultados obtenidos. Mediante técnicas cuantitativas y cualitativas se identifican puntos críticos que afectan la eficiencia, se establecen comparativos de rendimiento y se sugieren acciones para optimizar la utilización de recursos y mejorar la competitividad del negocio. (Slack, 2023)

Implementación de indicadores clave de desempeño (KPI), herramientas esenciales para medir y monitorear el cumplimiento de los objetivos estratégicos y operativos. La firma acompañará a las empresas en la definición de indicadores adecuados para cada área, estableciendo metas realistas, métodos de medición y frecuencias de evaluación, lo que permitirá una gestión basada en resultados y una toma de decisiones más informada. (Parmenter, 2022)

Gestión del control de calidad y la mejora continua también formará parte del portafolio de servicios. Este componente busca establecer procedimientos para asegurar que los productos o servicios ofrecidos por la empresa cumplan con los estándares definidos. Se fomentará una cultura de calidad a través de auditorías internas, retroalimentación constante y planes de mejora que contribuyan al perfeccionamiento sostenido de los procesos. (Ishikawa, 1995)

Automatización de procesos administrativos, lo que implica la implementación de herramientas digitales y tecnologías que permitan reducir tareas manuales, eliminar errores humanos y ahorrar tiempo en labores repetitivas. Esta automatización no solo incrementa la eficiencia operativa, sino que también mejora la trazabilidad, la seguridad de la información y la capacidad de respuesta de la organización frente a sus clientes y colaboradores. (Curtis, 1992)

D. Asesoría Financiera

Servicios:

Análisis financiero y diagnóstico económico-financiero, este servicio consiste en evaluar la situación financiera actual de la empresa mediante el estudio de sus estados financieros, flujos de efectivo, razones financieras y otros indicadores clave. A través de esta revisión, se identifican fortalezas, debilidades, riesgos y oportunidades que permiten tomar decisiones estratégicas con base en una visión clara y objetiva de la salud financiera del negocio. (Ross, 2020)

Elaboración de presupuestos y planificación financiera, aquí se apoya a las empresas en la elaboración de presupuestos anuales, trimestrales o mensuales, ajustados a sus metas operativas y estratégicas. Se establecen proyecciones de ingresos, egresos, necesidades de financiamiento y márgenes de utilidad, lo que permite anticiparse a escenarios económicos y asignar eficientemente los recursos disponibles. (Ortiz, 2021)

Gestión de costos y control financiero, este servicio se enfoca en identificar los distintos tipos de costos dentro de la organización (fijos, variables, directos, indirectos), evaluar su impacto sobre la rentabilidad y establecer mecanismos de control. La consultora propone herramientas y estrategias para reducir costos innecesarios, mejorar la asignación de gastos y elevar los márgenes de beneficio. (Camacho, 2020)

Evaluación de proyectos de inversión, la firma realizará estudios de viabilidad financiera para nuevos proyectos o iniciativas de expansión, utilizando herramientas como el flujo de caja proyectado, el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el período de recuperación y análisis de riesgo. Esto permite a las empresas tomar decisiones de inversión con mayor seguridad y respaldo técnico. (Brealey, 2021)

Asesoría en gestión tributaria y cumplimiento fiscal, se brinda apoyo en el cumplimiento de las obligaciones tributarias mediante una planificación fiscal adecuada, el análisis de la normativa vigente y la elaboración de declaraciones correctas y oportunas. Además, se identifican oportunidades para optimizar la carga

tributaria dentro del marco legal, evitando sanciones y reduciendo riesgos. (Luttmer, 2024)

Estructuración financiera y búsqueda de financiamiento, la consultora asesora a las empresas en la estructuración de esquemas financieros adecuados según su tamaño, sector y objetivos. Esto incluye la preparación de planes financieros para presentar ante entidades bancarias o inversionistas, y la identificación de fuentes de financiamiento público o privado que se ajusten a sus necesidades. (Besley, 2021)

E. Asesoría Contable

Servicios:

Contabilidad general y registro de operaciones, consiste en llevar el control y registro sistemático de todas las transacciones financieras de la empresa, conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Se asegura una contabilidad organizada, actualizada y confiable, que permita la elaboración de reportes precisos y facilite la toma de decisiones. (García, 2022)

Elaboración y análisis de estados financieros, se realiza la preparación de los principales estados financieros como el balance general, estado de resultados, flujo de efectivo y estado de cambios en el patrimonio. Además, se analiza la información financiera para evaluar la situación económica de la empresa, su desempeño y solvencia. (Gutiérrez, 2022)

Declaraciones tributarias y cumplimiento fiscal, este servicio incluye la elaboración y presentación de declaraciones fiscales mensuales y anuales ante la administración tributaria, garantizando el cumplimiento oportuno de las obligaciones fiscales. También se revisan posibles deducciones y beneficios tributarios aplicables, siempre bajo el marco legal vigente. (Martínez, 2011)

Asesoría en implementación de NIIF, la firma brinda acompañamiento en la adopción e implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera, ajustando los procesos contables a los estándares internacionales para mejorar la transparencia, la comparabilidad y la credibilidad de la información financiera. (Alexander, 2024)

Conciliaciones bancarias y control de cuentas, se lleva a cabo el proceso de conciliación de los saldos contables con los extractos bancarios para detectar errores, omisiones o movimientos no autorizados. Este control mejora la exactitud de la información contable y permite mantener al día el flujo de efectivo. (Arens, 2023)

Auditorías contables internas, este servicio permite revisar y verificar la consistencia de los registros contables internos, identificando desviaciones o incumplimientos. Se emiten informes con recomendaciones para corregir procesos, fortalecer los controles y garantizar la fiabilidad de los datos financieros. (Whittington, 2013)

F. Consultoría en Marketing

Servicios:

Investigación de mercado y análisis de consumidores, consiste en recolectar, procesar y analizar información relevante del entorno comercial, los clientes potenciales, las preferencias del consumidor y la competencia. Este servicio permite identificar oportunidades de mercado, definir segmentos objetivos y tomar decisiones informadas. (alesforce, 2024)

Desarrollo de estrategias de marketing digital y tradicional, la firma diseña planes de marketing integrales que pueden incluir tanto medios digitales (redes sociales, correo electrónico, posicionamiento web, publicidad online) como medios tradicionales (radio, prensa, televisión, eventos), adaptados a las necesidades y objetivos del cliente. (Marka, 2024)

Gestión de marca e identidad corporativa, se trabaja en la creación o fortalecimiento de la imagen institucional, diseñando elementos como logotipo, eslogan, colores corporativos y manual de marca. Este servicio busca transmitir una imagen coherente, profesional y diferenciada, que refuerce la percepción positiva del público. (Branding, 2024)

Planificación y ejecución de campañas publicitarias, incluye el diseño, implementación y monitoreo de campañas publicitarias en diversos canales de comunicación. Se establecen objetivos claros, públicos meta, mensajes persuasivos y

cronogramas de difusión, todo con el fin de aumentar la visibilidad y generar resultados medibles. (Advertising, 2023)

Manejo de redes sociales y reputación digital, la firma brinda servicios de administración de redes sociales empresariales, generando contenido estratégico, respondiendo interacciones y monitoreando la percepción online de la marca. También se gestionan posibles crisis de reputación mediante protocolos de comunicación efectivos. (Group, 2024)

Diseño de planes de fidelización y atención al cliente, se desarrollan programas y estrategias para mantener a los clientes actuales satisfechos, promover la recompra y generar lealtad hacia la marca. Incluye encuestas de satisfacción, promociones exclusivas, servicio postventa y protocolos de atención personalizada. (Reward, 2024)

G. Asesoría en ventas

Servicios:

Desarrollo de estrategias de ventas personalizadas, consiste en diseñar planes de ventas adaptados a las características específicas de cada empresa, basados en su industria, productos, clientes y objetivos. Se busca aumentar la eficacia en la conversión de leads en clientes mediante estrategias bien definidas. (School, 2024)

Formación y capacitación de equipos de ventas, este servicio incluye el diseño e implementación de programas de formación continua para el equipo de ventas, con el fin de mejorar sus habilidades de negociación, cierre de ventas, comunicación y conocimiento de productos o servicios. La capacitación también abarca técnicas de ventas consultivas y manejo de objeciones. (Gonzalez, 2021)

Optimización de canales de distribución, la firma asesora sobre cómo optimizar los canales de venta, tanto físicos como digitales, para mejorar la cobertura del mercado, reducir costos y aumentar la eficiencia. Se analizan las alternativas de venta directa, distribución a través de intermediarios y ventas online, adaptando cada canal a las necesidades del cliente. (Marketing Multicanal, 2025)

Implementación de sistemas de gestión de relaciones con clientes, la firma implementa y personaliza herramientas de CRM para gestionar, automatizar y analizar las interacciones con los clientes actuales y potenciales. Estas herramientas permiten segmentar la base de clientes, hacer seguimiento de oportunidades de ventas y mantener una comunicación constante. (Consulting, 2024)

Diseño e implementación de programas de incentivos para el equipo de ventas, se desarrollan programas de incentivos y comisiones para motivar al equipo de ventas a alcanzar o superar los objetivos establecidos. Estos programas incluyen bonificaciones, premios por metas alcanzadas y otras estrategias motivacionales orientadas al rendimiento. (Aitana García, 2025)

5.3.2 Análisis de la Demanda

El análisis de la demanda es una herramienta utilizada en los planes de negocio y proyectos de inversión para estudiar y anticipar el comportamiento del mercado frente a un producto o servicio específico. Este proceso permite a las empresas comprender con mayor claridad las preferencias y necesidades de los consumidores, lo que resulta fundamental para tomar decisiones acertadas en cuanto a producción, distribución, precios y acciones de marketing.

Tabla 23:

¿Utiliza usted los servicios de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos?

Categoría	Frecuencia Muestra: 275	Frecuencia Universo
Sí	185	530
No	90	164
Total	**275**	**694**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

En la muestra, el 67,27% de las empresas afirmaron utilizar servicios de consultoría, mientras que el 32,73% no los usa. Sin embargo, al proyectar estos datos al universo de 969 empresas, solo el 19,09% representa la demanda efectiva de servicios de consultoría, dejando un 80,91% que aún no accede a este tipo de apoyo. Esto sugiere

una oportunidad importante para promover los beneficios de la consultoría empresarial en el mercado.

Tabla 24:

¿En qué áreas de su empresa utiliza la asesoría de una firma consultora?

Categoría	Frecuencia Muestra	Frecuencia Universo
Estrategia empresarial	40	210
Gestión de recursos humanos	30	157
Optimización de procesos operativos	25	131
Asesoría financiera y contable	55	288
Marketing y ventas	35	183

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Las áreas con mayor demanda son la asesoría financiera y contable con 55 y estrategia empresarial con 40. Esto refleja que las empresas valoran el soporte en decisiones financieras y planificación general.

Tabla 25:

¿Cada que tiempo usted contrata los servicios de la firma consultora?

Categoría	Frecuencia Muestra	Frecuencia Universo
Cada 6 meses	20	103
Cada año	40	185
Cada 2 años	40	185
Solo cuando surgen problemas	85	221
Total	**185**	**694**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

La mayoría de las empresas 85 contratan servicios solo cuando hay problemas, lo que sugiere un enfoque reactivo más que preventivo.

Tabla 26:

¿Cuál considera que sería el mayor beneficio de contar con una firma consultora para su empresa?

Categoría	Frecuencia (Muestra)	Frecuencia (Universo)
Mejora en la toma de decisiones estratégicas	45	176
Reducción de costos operativos	30	100
Aumento de la eficiencia y productividad	60	194
Acceso a nuevas oportunidades de negocio	25	112
Optimización de recursos humanos	25	112
Total	**185**	**694**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

El beneficio más esperado es el aumento de eficiencia y productividad con 60, lo que indica que las empresas buscan mejorar su rendimiento con apoyo externa.

5.3.3 Proyección de la demanda

Tabla 27:

Proyección de la demanda

Servicios	2025	2026	2027	2028	2029
Estrategia empresarial	210	231	254	279	307
Gestión de recursos humanos	157	173	190	209	230
Optimización de procesos operativos	131	144	158	174	191
Asesoría financiera y contable	288	317	349	384	422
Marketing y ventas	183	201	221	243	267

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

La proyección del 5% muestra un crecimiento moderado y sostenido de la demanda de consultorías de servicios en su totalidad demandados, la mayor demanda se concentra en asesoría financiera y gestión de recursos humanos, todas las categorías presentan incrementos, reflejando una necesidad constante de apoyo técnico en las empresas.

5.3.4 Análisis de la Oferta

Tabla 28:

Análisis de la oferta

Empresas / Servicios	Asesoría Integral Bolívar	Consultora Andes	Estrategia y Negocios Cia. Ltda.	Asescont Guaranda	**Total**
Estrategia empresarial	12	11	9	8	**40**
Gestión de recursos humanos	7	9	13	4	**33**
Optimización de procesos operativos	5	8	10	8	**31**
Asesoría financiera y contable	11	9	12	9	**41**
Marketing y ventas	12	6	8	5	**31**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

5.3.5 Proyección de la oferta

Tabla 29:

Proyección de la oferta

		Años				
Servicios	**Cantidad Ofertada**	**2025**	**2026**	**2027**	**2028**	**2029**
Estrategia empresarial	40	44	48	52	57	62
Gestión de recursos humanos	33	36	39	42	46	50
Optimización de procesos operativos	31	34	37	40	44	48
Asesoría financiera y contable	41	45	49	53	58	63
Marketing y ventas	31	34	37	40	44	48

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

La proyección del 5% de la oferta muestra un crecimiento sostenido en todas las categorías, alcanzando una factible mayoría en los servicios ofertados por las diferentes consultoras.

5.3.6 Demanda Insatisfecha

Tabla 30:

Demanda insatisfecha

Servicios	Cantidad Demandada	Cantidad Ofertada	Total	Cantidad Demandada	Cantidad Ofertada	Total	Cantidad Demandada	Cantidad Ofertada	Total	Cantidad Demandada	Cantidad Ofertada	Total	Cantidad Demandada	Cantidad Ofertada	Total
	2025			2026			2027			2028			2029		
Estrategia empresarial	210	44	**166**	231	48	**183**	254	52	**202**	279	57	**222**	307	62	**245**
Gestión de recursos humanos	157	36	**121**	173	39	**134**	190	42	**148**	209	46	**163**	230	50	**180**
Optimización de procesos operativos	131	34	**97**	144	37	**107**	158	40	**118**	174	44	**130**	191	48	**143**
Asesoría financiera y contable	288	45	**243**	317	49	**268**	349	53	**296**	384	58	**326**	422	63	**359**
Marketing y ventas	183	34	**149**	201	37	**164**	221	40	**181**	243	44	**199**	267	48	**219**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

La tabla evidencia una alta demanda insatisfecha en todos los servicios de consultoría, especialmente en asesoría financiera, marketing y ventas**,** lo que indica una gran oportunidad de mercado para nuevas firmas consultoras.

5.3.7 Análisis de Precios

Tabla 31:

Análisis de precios

Servicios	Precio de mercado	Precio propuesto
Estrategia empresarial	700-1200	1500
Gestión de recursos humanos	650-1100	1400
Optimización de procesos	600-1250	1400
Asesoría financiera y contable	700-1300	1500
Marketing y ventas	900-1.470	1600

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara*

5.3.8 Análisis de la Comercialización

El presente plan tiene como objetivo definir cómo se ofrecerán, promocionarán, distribuirán y venderán los servicios de consultoría empresarial y administrativa en el mercado de Guaranda, enfocados en atender a empresas locales, emprendedores y negocios en crecimiento. El servicio principal incluye diagnóstico empresarial, planificación estratégica, asesoría financiera y contable, optimización de procesos, marketing, gestión del talento humano e implementación de sistemas administrativos. Como valor agregado, se ofrecerá una atención personalizada con enfoque local, soluciones prácticas, asesoramiento híbrido (presencial y digital) y orientación a resultados concretos. Los servicios serán adaptados según el tipo de cliente (pequeñas, medianas o nuevas empresas) mediante planes mensuales, consultorías por proyecto y capacitaciones puntuales.

En cuanto a la estrategia de comercialización, el precio será competitivo y basado en la capacidad de pago del mercado local, con planes desde los 700 en adelante dependiendo del tipo de servicio, además de descuentos por fidelidad y promociones de apertura. La distribución se realizará desde una oficina en Guaranda, complementada con atención digital vía Videollamadas, correos electrónicos y mensajería instantánea. La promoción incluirá publicidad en redes sociales, alianzas con gremios, publicidad radial, volanteo en zonas estratégicas, talleres gratuitos y presencia digital mediante página web y perfiles en Google y redes sociales, lo que permitirá llegar efectivamente al público objetivo.

5.3.9 Medios de Comunicación

En la firma consultora son los medios a través de los cuales se ofrecen y entregan los servicios al cliente, incluyen vías directas como reuniones personales y digitales, así como plataformas en línea, redes sociales y alianzas estratégicas, su objetivo es facilitar el acceso del cliente a la consultoría.

Tabla 32:

Medios de comunicación

Medios de comunicación	Descripción
1. Directo (canal personal)	El más común. La firma contacta directamente con los clientes a través de reuniones, visitas, llamadas, correos electrónicos o plataformas digitales.
2. Página web y redes sociales	Sirven como canal informativo y de captación de clientes. A través de estos medios, la firma muestra sus servicios, casos de éxito, y ofrece contacto directo.
3. Plataformas digitales de servicios	Sitios donde las empresas buscan consultores o servicios profesionales (por ejemplo, Workana, Upwork, Consultport).
4. Webinars, conferencias y talleres	Funcionan como canales indirectos. Se promueven servicios mediante eventos en los que se demuestra el conocimiento de la firma.
5. Alianzas estratégicas	Con cámaras de comercio, asociaciones, instituciones educativas o gobiernos locales que derivan clientes a la firma.
6. Recomendaciones (boca a boca)	Un canal clave en consultoría. Clientes satisfechos recomiendan los servicios a otras empresas.
7. Email marketing y boletines	Se envían informes, estudios o promociones de servicios para atraer clientes potenciales.
8. Oficinas físicas o puntos de atención	Cuando la firma tiene presencia física, esta también es un canal donde llegan los clientes directamente.

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

5.4 Estudio Técnico

El estudio técnico en un plan de negocio constituye una evaluación exhaustiva de los aspectos operativos y técnicos fundamentales para la viabilidad nuestra empresa el análisis abarca diversos elementos esenciales.

5.4.1 capacidad de producción de la empresa

La determinación del volumen de producción estará sujeta al tamaño del proyecto y se definirá a partir del análisis detallado del mercado objetivo. En función de los resultados obtenidos en dicho estudio, se establecerá la capacidad productiva óptima, lo cual permitirá dimensionar adecuadamente la adquisición de insumos y equipamiento. Esta información será desarrollada y fundamentada en la propuesta técnica y económica elaborada por nuestra firma consultora.

Tabla 33:

Capacidad de producción de la empresa

Servicios	Anual
Estrategia empresarial	**6**
Gestión de recursos humanos	**9**
Optimización de procesos operativos	**8**
Asesoría financiera y contable	**12**
Marketing y ventas	**8**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara*.

La firma consultora tiene una capacidad anual de 43 servicios, ya que con esto cubriríamos el 45% de la demanda insatisfecha.

5.4.2 Localización

La elección de la ubicación ideal para la implementación de nuestra firma consultora en gestión empresarial y servicios administrativos representa una decisión estratégica fundamental que requiere un análisis exhaustivo. No se trata simplemente de encontrar un espacio físico donde operar, sino de identificar un lugar que favorezca tanto el desarrollo eficiente de nuestras actividades como el acceso adecuado a nuestros clientes.

Este proceso implica evaluar diversos factores clave, como la accesibilidad para los empresarios y organizaciones que demandan nuestros servicios, la conectividad con los centros urbanos y comerciales, la disponibilidad de servicios básicos e infraestructura tecnológica, y la cercanía a instituciones financieras, educativas y gubernamentales con las que podamos establecer alianzas estratégicas.

En este contexto, seleccionar una ubicación estratégica no solo facilitará la operatividad diaria de la firma, sino que también contribuirá a proyectar una imagen profesional, fortalecer la confianza de los clientes y garantizar un entorno favorable para brindar asesoría especializada, capacitaciones, y soluciones administrativas de calidad. La ubicación adecuada será, por tanto, un pilar que respalde la eficiencia operativa, la competitividad y el crecimiento sostenible de la firma en el mercado local.

Ciudad (Guaranda)

Sector (Guanujo)

Calles (Gabriel Secaira y Luis Benigno Arregui San)

5.4.3 Proceso de Servicio de la Firma Consultora

Tabla 34:

Proceso de la firma consultora

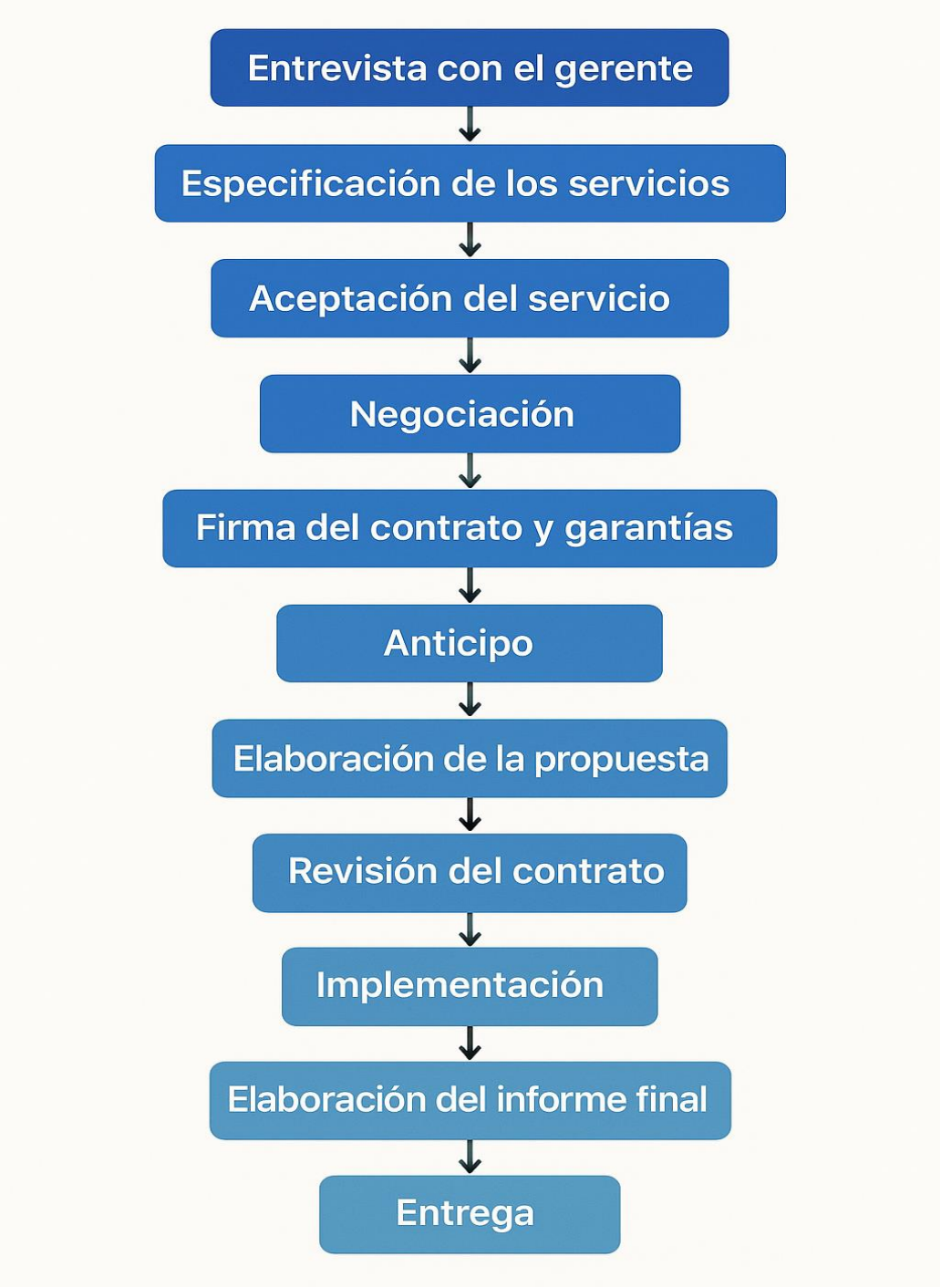
Nº	Proceso	Descripción
1	Entrevista con el gerente	Reunión inicial con el cliente para identificar necesidades y objetivos.
2	Especificación de los servicios	Definición clara de los servicios que se van a ofrecer según lo requerido.
3	Aceptación del servicio	Confirmación del cliente sobre su interés en recibir los servicios propuestos.
4	Negociación	Discusión y ajuste de condiciones, tiempos, costos y alcance del servicio.
5	Firma del contrato y garantías	Formalización del acuerdo mediante contrato y definición de garantías.
6	Anticipo	Pago inicial por parte del cliente para iniciar el servicio.
7	Diagnóstico	Evaluación detallada de la situación actual del cliente para identificar problemas.
8	Elaboración de la propuesta	Desarrollo de un plan o solución adaptada a las necesidades del cliente.
9	Revisión del contrato	Validación final del contrato con ajustes necesarios antes de la implementación.
10	Implementación	Ejecución de la propuesta aprobada en la empresa del cliente.
11	Control	Seguimiento y verificación del cumplimiento de lo implementado.
12	Elaboración del informe final	Redacción del documento que resume el trabajo realizado, hallazgos y resultados.
13	Entrega	Presentación y entrega oficial del informe y/o resultados al cliente.

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

5.4.4 Diagrama de Bloques

Figura 20:

Diagrama de bloques



Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

5.4.5 Flujograma del Proceso Productivo

Tabla 35:

Flujograma del proceso productivo

Nº	Etapa del Proceso	Descripción
1	Atracción del cliente	Promoción de servicios mediante marketing, redes de contacto, y referidos.
2	Entrevista inicial	Reunión con el cliente para conocer sus necesidades y expectativas.
3	Diagnóstico empresarial	Análisis interno del cliente (áreas administrativas, financieras, operativas).
4	Diseño de propuesta	Desarrollo de un plan de acción o servicios personalizados para el cliente.
5	Negociación y ajustes	Revisión de condiciones, tiempos, costos y alcance de la propuesta.
6	Firma del contrato	Formalización del acuerdo mediante contrato de prestación de servicios.
7	Ejecución del servicio	Implementación de las soluciones propuestas en la empresa del cliente.
8	Monitoreo y control	Verificación periódica del cumplimiento de los objetivos y ajustes necesarios.
9	Elaboración del informe final	Redacción del documento con resultados, análisis y recomendaciones.
10	Entrega del servicio	Presentación del informe y cierre formal del proyecto.
11	Seguimiento post-servicio	Contacto posterior con el cliente para evaluar impacto y satisfacción.

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

5.4.6 Requerimiento de Maquinaria

Tabla 36:

Requerimiento de Maquinaria

Nombre del equipo	Cantidad	Descripción	Uso principal
Computadoras portátiles	2	Core i5 o superior, 8GB RAM, SSD 512GB	Trabajo administrativo, análisis de datos
Impresora multifuncional	1	Impresión, escaneo, copiado	Elaboración de informes, contratos y propuestas
Router de alta velocidad	1	Doble banda, buena cobertura	Conectividad de red para toda la oficina
Proyector multimedia	1	3500 lúmenes, HDMI	Presentaciones a clientes y capacitaciones
Pantalla de proyección	1	Retráctil, tamaño 80 pulgadas	Visualización de presentaciones y talleres
Teléfonos IP o inalámbricos	2	Con sistema de red o línea fija	Comunicación con clientes y proveedores
Cámara web profesional	1	Full HD, con micrófono integrado	Videoconferencias y reuniones virtuales
Software de gestión empresarial	1	ERP, CRM u Office 365	Administración de proyectos, clientes y finanzas

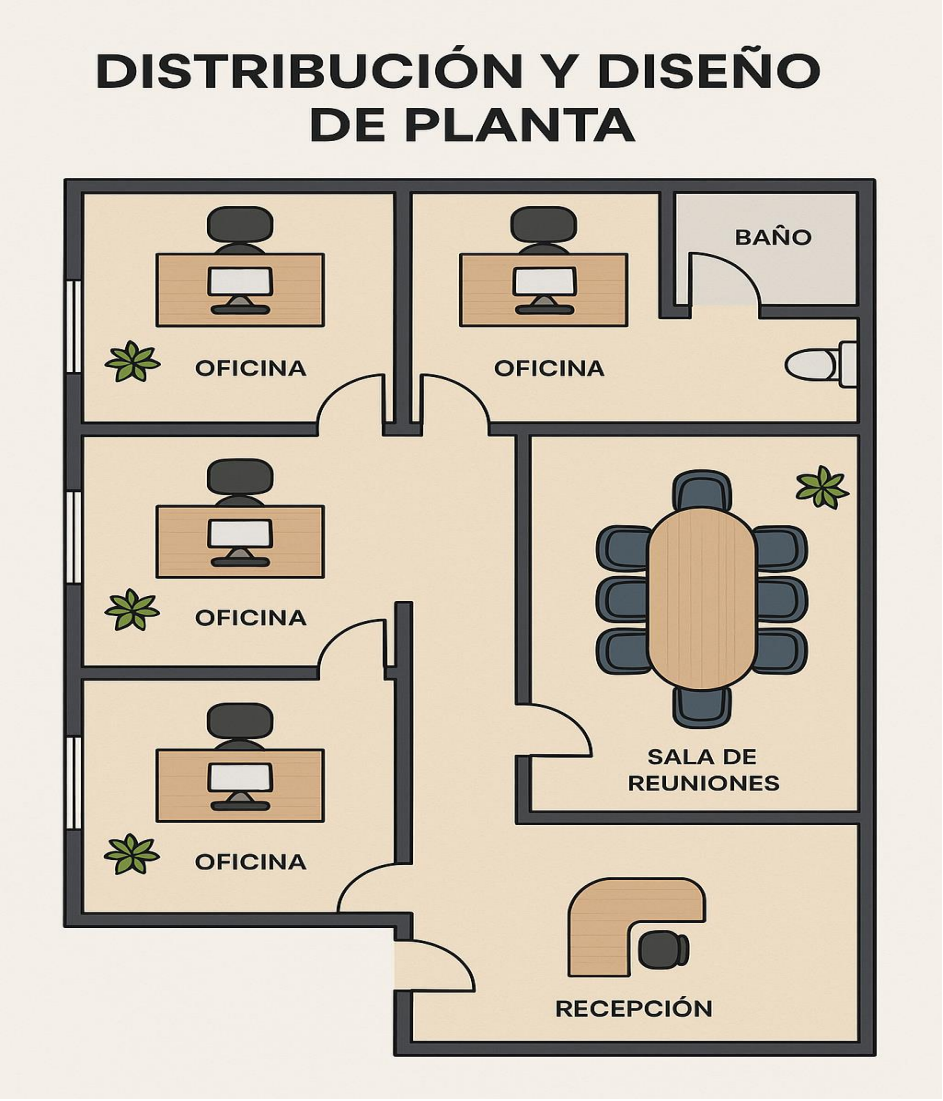
Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

5.4.7 Distribución y Diseño de la Planta

En la distribución y diseño de planta se representa gráficamente la disposición de los recursos físicos, áreas de trabajo y actividades que se llevarán a cabo dentro de la oficina de la firma consultora. Este aspecto es clave para garantizar un entorno operativo eficiente, funcional y que permita ofrecer un servicio de calidad, optimizando el uso del espacio, el tiempo y los recursos disponibles.

Figura 21:

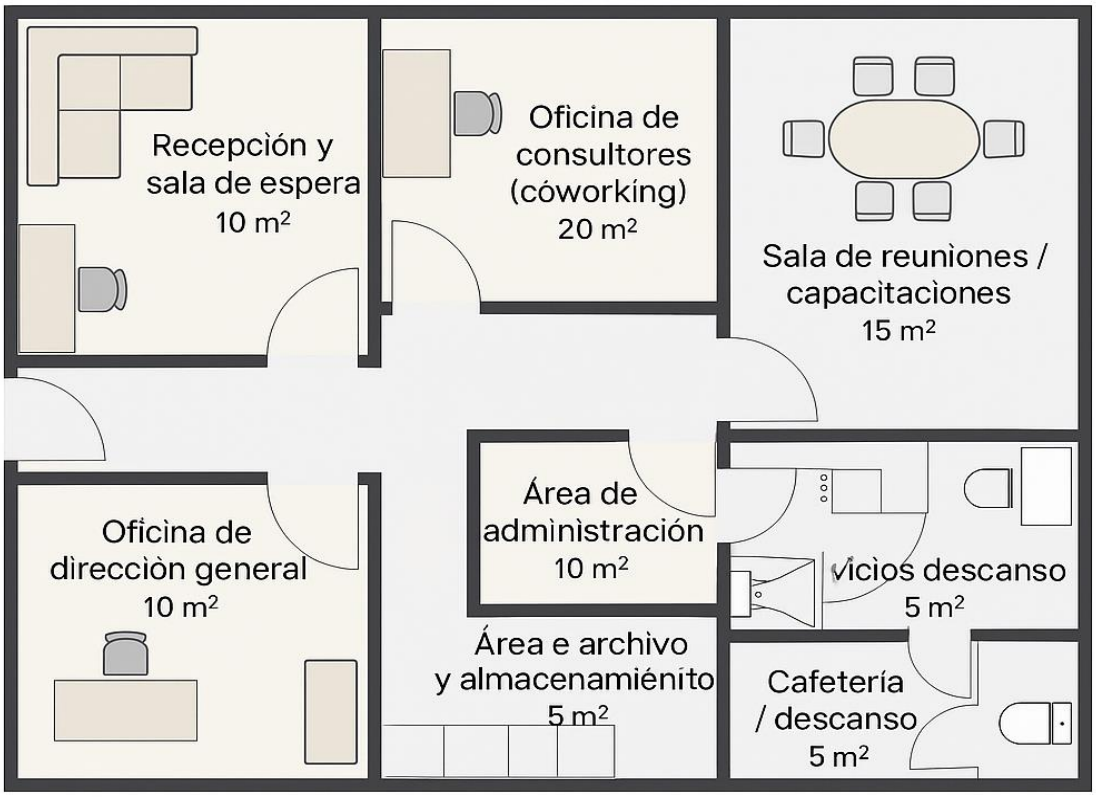
Distribución de las instalaciones de planta en secciones



Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara*

Figura 22:

Diseño de las instalaciones de planta en metros cuadrados



Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara*.

Especificaciones generales de las áreas

Superficie total estimada: 80 m² distribuidos de forma eficiente para garantizar funcionalidad, flujo adecuado de actividades y atención profesional al cliente.

Ubicación sugerida: Zona céntrica o de fácil acceso en la ciudad de Guaranda, cercana a otras oficinas, entidades financieras y transporte público.

Divisiones principales del espacio: Recepción y sala de espera, oficina de dirección general, espacio de coworking para consultores, sala de reuniones y capacitaciones, área administrativa, archivo y almacenamiento, servicios higiénicos, área de cafetería y descanso.

Materiales recomendados para el diseño: Paredes: drywall o mampostería ligera con buena aislación acústica, piso: porcelanato o vinilo antideslizante, fácil de limpiar, iluminación: luz blanca LED distribuida estratégicamente en cada zona, mobiliario: ergonómico, funcional y moderno para proyección profesional.

Accesibilidad: Espacios sin barreras arquitectónicas para facilitar el ingreso de personas con discapacidad, puertas amplias y zonas de circulación cómodas.

Seguridad: Sistema de cámaras de videovigilancia, extintores y señalización de emergencia, sistema eléctrico con reguladores y protección contra sobrecargas.

Ventilación y confort térmico: Ventanas con buena entrada de luz natural, extractores de aire y posibilidad de incluir aire acondicionado en zonas cerradas.

5.5 Estudio Administrativo Organizacional

El análisis administrativo y organizacional desempeña un papel fundamental dentro de nuestro plan de negocios, ya que permite definir con claridad cómo estará estructurada internamente la firma consultora. En esta sección se determina la organización jerárquica, los diferentes niveles de autoridad, así como las funciones específicas que debe cumplir cada cargo. Además, se establecen los lineamientos operativos, políticas internas y procedimientos que permitirán un funcionamiento eficiente, ordenado y alineado con los objetivos estratégicos de la empresa. Esta base organizacional es clave para garantizar una adecuada coordinación del equipo, mejorar la toma de decisiones y asegurar la calidad en la prestación de nuestros servicios de consultoría.

5.5.1 Nombre de la Empresa

"Visión Empresarial Consultores S&A"

Eslogan *"Impulsamos tu crecimiento, fortalecemos tu empresa."*

Figura 23:

Imagotipo



Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

5.5.2 Giro

Prestación de servicios de consultoría

5.5.3 Misión

Brindar servicios de consultoría empresarial y administrativa de alta calidad, impulsando el crecimiento sostenible y la eficiencia de nuestros clientes a través de soluciones estratégicas y personalizadas.

5.5.4 Visión

Ser la firma consultora líder en Guaranda, reconocida por su excelencia, innovación y compromiso en el fortalecimiento de las organizaciones.

5.5.5 Nombre de la marca

"Visión Empresarial Consultores S&A"

5.5.6 Objetivo de la empresa

- ❖ Establecer una reputación de excelencia y profesionalismo en el mercado
- ❖ Desarrollar una identidad de marca sólida y confiable
- ❖ Expandir nuestra presencia en el mercado nacional

Principios Filosóficos

- ❖ Nuestros clientes
- ❖ Confianza
- ❖ Garantía de calidad
- ❖ Comunicación clara
- ❖ Nuestro equipo
- ❖ Integridad empresarial

5.5.7 Transmite de la constitución

Requisitos para la creación del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Para la constitución y registro formal de nuestra firma **Visión Empresarial Consultores**, se deberán cumplir los siguientes requisitos ante el Servicio de Rentas Internas (SRI):

- Presentar el formulario de solicitud de RUC debidamente firmado por el representante legal.
- Adjuntar una copia de la escritura pública de constitución de la empresa, debidamente inscrita en el Registro Mercantil.
- Presentar el nombramiento del representante legal registrado en el Registro Mercantil.
- Incluir copia de la cédula de identidad y del certificado de votación actualizado del representante legal.

- Entregar el original y copia de una planilla de servicio básico (agua, luz o teléfono) que certifique la dirección de domicilio fiscal de la empresa.

Aspectos Tributarios

Nuestra firma estará obligada a cumplir con las disposiciones tributarias establecidas por el **Servicio de Rentas Internas (SRI)**. Esta entidad es responsable de administrar y recaudar los tributos internos en el país, promoviendo el cumplimiento voluntario de las obligaciones fiscales.

Entre las principales obligaciones tributarias de **Visión Empresarial Consultores** destacan:

- Declarar y pagar anualmente el **Impuesto a la Renta**, correspondiente al ejercicio fiscal comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre.
- Emitir comprobantes de venta autorizados (facturas electrónicas).
- Presentar declaraciones de IVA (en caso de aplicar) de manera mensual o bimensual, según corresponda.
- Cumplir con las retenciones en la fuente de impuestos, si aplica.

Requisitos para constituir la sociedad de responsabilidad limitada (Cía. Ltda.)

Visión Empresarial Consultores Cía. Ltda. se constituirá como una compañía de responsabilidad limitada, lo que implica cumplir los siguientes pasos:

1. **Nombrar un representante legal:**
   Será el encargado de la representación jurídica de la empresa ante autoridades y terceros.
2. **Elaborar y registrar la escritura pública de constitución:**
   Este documento debe contener la razón social, el objeto social (consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos), el capital social, los socios fundadores, y sus respectivas participaciones.
3. **Registrar la empresa ante la Superintendencia de Compañías y el Registro Mercantil:**
   Esto formaliza la existencia jurídica de la firma.
4. **Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC):**
   Con la información y documentos correspondientes.

5. **Apertura una cuenta bancaria empresarial:** Se depositará el capital social mínimo exigido por la ley (actualmente, un valor simbólico ya que no se exige un capital mínimo elevado en Ecuador, pero puede establecerse internamente un valor representativo).
6. **Obtener la Licencia Municipal de Funcionamiento:** Emitida por el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal correspondiente a Guaranda.

5.5.8 Socios y sus Aportes

Se presentan a continuación los socios que participan en la constitución de la empresa, detallando los aportes realizados, sus nombres completos, número de cédula de identidad y el capital invertido.

Tabla 37:

Socios y sus aportes

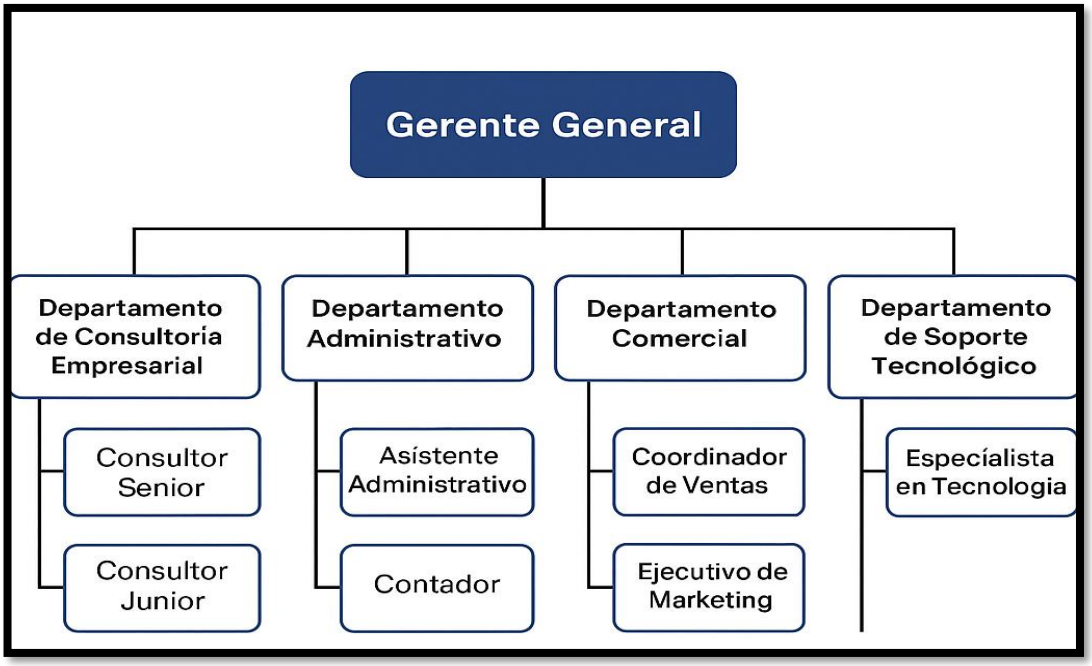
No	Nombre y Apellidos	C.I.	Efectivo	Bienes	Total	Porcentaje
1	Ambar Rocafuerte	1208424935	6.250	-	6.250	50%
2	Sara Ramirez	1850563428	6.250	-	6.250	50%
Total			**12.500**		**12.500**	**100%**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara*

5.5.9 Organigrama estructural

Figura 24:

Organigrama Estructural



Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara*

5.5. 10 Funciones del organigrama estructural

Gerente General tiene como funciones dirigir y supervisar todas las actividades de la firma consultora, definiendo estrategias, políticas y objetivos generales para el crecimiento del negocio. Además, se encarga de tomar decisiones clave sobre operaciones, finanzas y servicios ofrecidos. Su principal responsabilidad es representar legalmente a la empresa, velar por el cumplimiento de las metas organizacionales y evaluar constantemente el desempeño global de cada departamento para asegurar un funcionamiento eficiente y sostenible.

Asistente Administrativo cumple funciones de apoyo a la gestión interna de la empresa, como la organización de documentos, manejo de agenda, coordinación de reuniones y gestión de la correspondencia entrante y saliente. Entre sus principales responsabilidades se encuentran mantener un flujo administrativo ordenado, brindar soporte eficiente a todas las áreas, y facilitar la logística necesaria para el desarrollo de las actividades diarias.

Departamento de Consultoría Empresarial tiene como función asesorar a las empresas clientes en temas de gestión, planificación estratégica, optimización de procesos y fortalecimiento de su estructura organizativa. Sus responsabilidades incluyen la elaboración de diagnósticos empresariales, la propuesta de soluciones innovadoras y el acompañamiento en la implementación de estrategias para la mejora continua de los negocios asesorados.

Departamento de Servicios Administrativos se encarga de ofrecer servicios de contabilidad, manejo de nóminas, trámites legales y otros procesos administrativos que requieran los clientes. Sus responsabilidades abarcan el control detallado y actualizado de los registros administrativos, la asesoría en cumplimiento tributario y laboral, y la gestión eficiente de toda la documentación necesaria para el correcto funcionamiento de los negocios asesorados.

Área de Marketing y Ventas tiene como función diseñar e implementar campañas promocionales, gestionar las redes sociales y fortalecer la presencia digital de la firma. Entre sus responsabilidades principales está la atracción de nuevos clientes, el incremento de la visibilidad de la empresa en el mercado y el análisis de tendencias que permitan retroalimentar y ajustar las estrategias comerciales para alcanzar los objetivos de crecimiento.

5.6 Estudio Económico

En nuestro Plan de Negocios, el análisis económico es fundamental, ya que nos permite evaluar la viabilidad financiera del proyecto, asegurar su rentabilidad y proyectar el crecimiento a largo plazo. Al identificar todos los costos de operación, obtenemos una visión clara de los beneficios esperados y de la sostenibilidad futura de la empresa.

5.6.1 Costo Total

Los costos representan los desembolsos necesarios para llevar a cabo la prestación de servicios dentro de una empresa. Entender las distintas clases de costos y cómo influyen en la rentabilidad resulta fundamental para una adecuada gestión financiera y para tomar decisiones estratégicas acertadas. A continuación, se expone el cuadro general de costos correspondiente a este proyecto de firma consultora.

Tabla 38:

Cuadro general de los costos

Costo Total			
Concepto	**Referencia**	**Parcial**	**Total**
1. Costo de prestación del servicio			**27.480,00**
Materiales	Anexo 6	800,00	
Insumos	Anexo 7	480,00	
Mano de obra directa	Anexo 4	24.350,00	
Depreciación	Anexo	1.414,00	
Amortización	Anexo	436,00	
2. Costo de administración			**8.620,00**
Sueldos y Salarios	Anexo 5	7.000,00	
Útiles de aseo	Anexo 8	300,00	
Servicios básicos	Anexo 9	1.320,00	
Útiles de oficina	Anexo 10	800,00	
3. Costo de venta			**600,00**
Publicidad	Anexo 11	600,00	
4. Costo financiero			**473,02**
Intereses	Anexo	473,02,	
Total			**37.173,02**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

El costo total del proyecto para el primer año asciende a 37.541,88 dólares estructurado de la siguiente manera, 27.480,00 dólares corresponden al costo directo de prestación del servicio, principalmente por mano de obra, materiales e insumos, 14.200,00 dólares son costos administrativos, que incluyen sueldos, servicios básicos y útiles de oficina, 600,00 dólares corresponde al gasto en publicidad (costo de venta), 280,63 dólares es el costo financiero, asociado a los intereses por financiamiento, el mismo que servirá más adelante para calcular el capital de trabajo y proyectar la utilidad en el flujo de fondos, los costos están dados en base a la cantidad producida anualmente.

5.6.2 Inversión

La inversión comprende todos los recursos requeridos para poner en marcha el proyecto. Estos recursos pueden ser tanto de naturaleza material como inmaterial. El cuadro de inversión se encuentra dividido en inversión fija (activos tangibles), inversión intangible y capital de trabajo.

Tabla 39:

Inversión

Descripción	Referencia	Parcial	Total
Inversión Fija			**5.200,00**
Equipos de computación	Anexo 12	2.500,00	
Mobiliario de oficina	Anexo 13	700	
Herramientas tecnológicas	Anexo 14	2.000,00	
Inversión Intangible			**880,00**
Diseño e imagen corporativa	Anexo	200	
Registro de marca	Anexo	150	
Permisos de funcionamiento	Anexo	130	
Servicios legales y constitución	Anexo	400	
Capital de trabajo	Anexo	12.500,00	**12.500,00**
Total			**18.580,00**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

La inversión total del proyecto es de 18.580,00 dólares la cual está distribuida en, Inversión fija por 5.200,00 dólares necesaria para dotar de equipamiento básico a la firma, Inversión intangible por 880,00 dólares que incluye el diseño de imagen

corporativa y permisos legales, Capital de trabajo actualizado por 12.500,00 dólares calculado para cubrir 49 días de operaciones sin ingresos.

5.6.3 Depreciación

La depreciación es la disminución del valor de un activo fijo por motivo del uso y el paso del tiempo, a continuación, se procederá a realizar la depreciación de todos los activos que constan el cuadro de inversión como "Inversión Tangible".

Tabla 40:

Depreciación

Depreciación								
			Años					
Rubros	**Valor inicial**	**Vida Útil**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**Valor residual**
Equipos de computación	2.500,00	3	750	750	750			250
Mobiliario de oficina	700,00	10	63	63	63	63	63	385
Herramientas tecnológicas	2.000,00	3	600	600	600			200
Total	**5200**		**1414**	**1415**	**1416**	**63**	**63**	**835**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

La depreciación anual de los activos fijos es de 1.040,00 dólares monto que será incorporado en el cuadro de costos cada año, para reflejar la pérdida de valor por uso y desgaste.

5.6.4 Amortización De Intangibles

La amortización es la disminución del valor de los activos intangibles, a continuación, presentamos el valor de esas amortizaciones.

Tabla 41:

Amortización de intangibles

Rubros	Valor Inicial	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Diseño e imagen corporativa	200	20%	40	40	40	40	40
Registro de marca	150	20%	30	30	30	30	30
Permisos de funcionamiento	130	20%	26	26	26	26	26
Servicios legales y constitución	400	20%	80	80	80	80	80
Total	**880**		**176**	**176**	**176**	**176**	**176**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez.*

La amortización anual de activos intangibles es de 176,00 dólares que se refleja como gasto contable y se incluye dentro del estado de resultados durante cinco años.

5.6.5 Estructura del Financiamiento

Para conocer como está financiado un proyecto primero se debe realizar un cuadro de aporte de capital de los socios o accionista, este dará como resultado cual es el capital disponible para cubrir la inversión, si la inversión supera el capital disponible, la diferencia debe ser financiada por terceros, estos pueden ser entidades bancarias, accionistas nuevos entre otras fuentes de financiación, para este proyecto se financiará esa diferencia por medio de un crédito con una entidad financiera.

Tabla 42:

Estructura del financiamiento.

Fuente	Inversión Fija	Inversión Intangible	Capital de Trabajo	Total	% Participación
Accionistas	5.200,00	880	12.500,00	6.080,00	52%
Crédito			3.153,47	3.153,47	48%
Total				**9.233,47**	**100%**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Del total de inversión requerida para el proyecto, que asciende a 11.692,54 dólares el 52% será cubierto con fondos propios de las socias (accionistas), es decir 6.080,00 dólares El 48% restante, equivalente a 5.612,54 dólares será financiado a través de un crédito bancario. La suma de los componentes de inversión incluye activos fijos 5.200,00 dólares intangibles 880,00 dólares y un capital de trabajo calculado en 9.531,08 dólares considerando actualizaciones. Esta estructura permite una base sólida para el inicio de operaciones con un equilibrio entre recursos propios y deuda.

5.6.6 Tabla de Amortización de la Deuda

Esta tabla nos ayuda a detallar cuanto y como se ira pagando la deuda adquirida para financiar la inversión.

Tabla 43:

Tabla de Amortización de la deuda

Datos		
Monto	3.153,47	
Plazo	5 años	
Tasa	15%	0,15

Tabla de Amortizaciones

Año	**Deuda**	**Intereses**	**Amortización**	**Cuota Fija**
0	3153,47	-	-	-
1	3153,47	473,02	467,71	940,73
2	2685,76	402,86	537,86	940,73
3	2147,90	322,18	618,54	940,73
4	1529,35	229,40	711,33	940,73
5	818,03	122,70	818,03	940,73
TOTAL		**1550,18**	**3153,47**	**4703,65**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

La tabla de amortización de la deuda presenta la cantidad que se deberá pagar anualmente al banco que realizo el préstamo para financiar la inversión, además el monto de interés del primer año va al cuadro de costo como “costo financiero”, la deuda se terminara de pagar al quinto año del proyecto.

5.6.7 Estructura de Costos

La estructura de costos permite determinar que costos son fijos es decir que se mantienen constantes independientemente de la cantidad producida, y cuales costos variaran en base a la producción.

Tabla 44:

Estructura de costos

Concepto	Costo Fijo	Costo Variable
Materiales		800,00
Insumos		480,00
Mano de obra directa	24.350,00	
Depreciación	1.414,00	
Amortización	436,00	
Sueldos y Salarios	7.000,00	
Útiles de Aseo		300,00
Servicios Básicos	1.320,00	
Útiles de oficina		800,00
Publicidad	600,00	
Intereses	841,88	
Total	**35.961,88**	**2.380**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

El cuadro refleja que los costos fijos ascienden a 40.980,63 dólares y los costos variables serán de 2.380,00 dólares.

5.6.8 Determinación de Ingresos

La firma consultora proyecta ingresos anuales por 63.600 dólares distribuidos entre diversos servicios estratégicos, operativos, contables, de marketing y capacitación. El servicio contable genera un ingreso recurrente importante, mientras que los servicios especializados como planes estratégicos y asesorías financieras aportan ingresos unitarios elevados. Esta diversificación garantiza un flujo estable y sostenible.

Tabla 45:

Ingreso total

Servicio	Cantidad	PVP	V.Total
Estrategia empresarial	6	1.500	9.000
Gestión de recursos humanos	9	1.400	12.600
Optimización de procesos operativos	8	1.400	11.200
Asesoría financiera y contable	12	1.500	18.000
Marketing y ventas	8	1.600	12.800
Total			**63.600**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

5.6.9 Punto de Equilibrio Económico.

El punto de equilibrio es aquella cantidad de producción que nos permite generar unos ingresos iguales a los costos y la utilidad es cero.

Tabla 46:

Punto de equilibrio económico.

Datos	
Cantidad producida	43
Costo total	37.541,88
Costo variable	2.380
Costo fijo	35.961,88
Ingresos	63.600
Punto de Equilibrio	

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

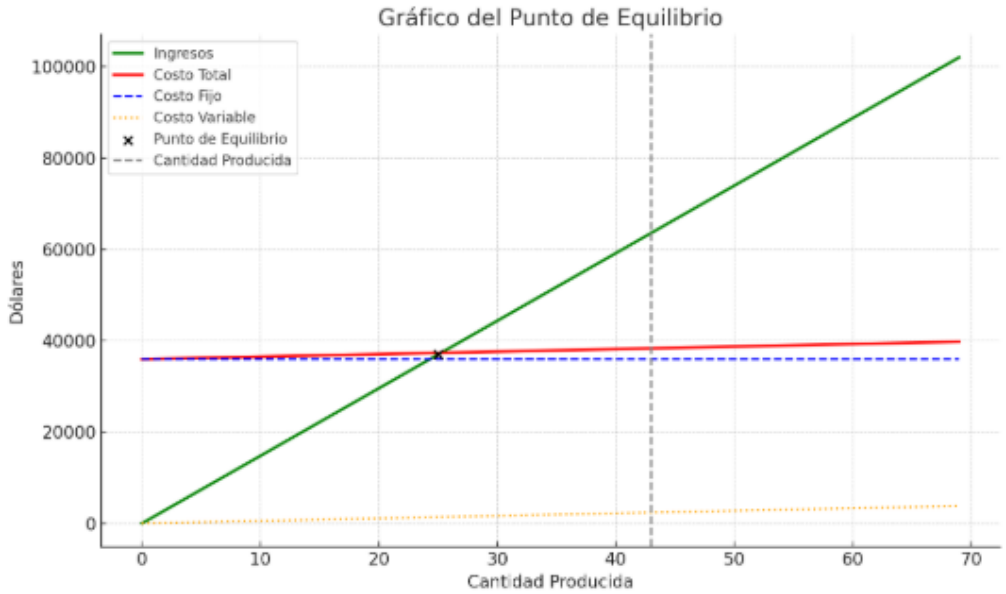
Figura 25:

Punto de equilibrio

$$\text{PE (\$)} = \frac{Costo\ Fijo}{1-(\frac{Costo\ Variable}{Ingresos})}$$

$$\text{PE (\$)} = \frac{35.961,88}{1-(\frac{2.380}{63.600})}$$

$$\text{PE (\$)} = \frac{35.961,88}{0,96258} = 37.352,91$$



Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

El punto de equilibrio representa el momento en el que los ingresos totales igualan a los costos totales, es decir, cuando la empresa ni gana ni pierde dinero, como se observa en el gráfico, la línea verde representa los ingresos según la cantidad producida, la línea roja representa los costos totales, el punto donde se cruzan las líneas es el punto de equilibrio: 37.352,91 dólares lo que equivale aproximadamente a 37 servicios a ofrecer, la línea gris vertical muestra la producción actual proyectada (43 unidades), lo que supera el punto de equilibrio, indicando que el negocio es rentable desde el primer año.

5.6.10 Estado de Resultados

Este estado representa la utilidad o pérdida de un periodo determinado.

Tabla 47:

Estado de resultados

Consultora Consultores S.A		
Estado de Resultados		
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2025		
+ Ingresos		63.600
- Costo de producción	27.480,00	
- Costo administrativo	8.620,00	
-Costo de ventas	600,00	
-Costo financiero	841,88	
=Utilidad o perdida antes del impuestos		26.058,12
-15% de Trabajadores		3.908,72
=Utilidad o perdida antes del impuesto a la renta		22.149,40
-22% Impuesto a la Renta		4.872,87
=Utilidad del ejercicio		17.276,53

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

El cuadro refleja una utilidad de 17.276,53 dólares de utilidad en el primer periodo, lo que muestra un resultado positivo y atractivo para generar inversión.

5.6.11 Estado de Situación Financiera

Tabla 48:

Estado de situación financiera

Consultora Consultores S.A				
Estado de Situación Financiera				
Al 31 De Diciembre Del 2025				
Activo			**Pasivo**	
Activo corriente		**22.280,00**	Crédito Tabla de Amortización	3.153,47
Banco Capital de trabajo	22.950,64			
Activo Intangible		**880,00**	**Patrimonio**	
Diseño e imagen corporativa	200,00			
Registro de marca	150,00		Financiamiento Propio-Préstamo	6.080,00
Permisos de funcionamiento	130,00		Utilidad Estado de Resultados	17.276,53
Servicios legales y constitución	400,00			
Amortización		-436,00	**Total, Patrimonio**	**23.356,53**
Activo fijo		**5.200,00**		
Equipos de computación	2.500,00			
Mobiliario de oficina	700,00			
Herramientas tecnológicas	2.000,00			
Depreciación	1.414,00	-1.414,00		
Total, Activo		**26.510,00**	**Total**	**26.510,00**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

El estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2025 muestra que la empresa posee un activo total de 26.510,00 dólares conformado principalmente por capital de trabajo, activos fijos e intangibles netos de amortización y depreciación. El financiamiento proviene en parte de un crédito por 3.153,47 dólares y en mayor proporción del patrimonio de las socias, que incluye una utilidad generada de 17. 276,53 dólares este equilibrio entre activos, pasivos y patrimonio refleja una estructura financiera sólida. La empresa demuestra viabilidad y estabilidad para operar eficientemente en el primer año del proyecto.

5.6.12 Flujo de fondos de efectivo

Table 9

Flujo de fondos de efectivo

CONSULTORA CONSULTORES S&A						
Concepto	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingreso		63.600	66.780	70.119	73.624,95	77.306,20
Valor Residual			0	0	0	835
Costo		37.173,02	39.031,67	40.983,25	43.032,42	45.184,04
Costo Producción		27.480,00	28.854,00	30.296,70	31.811,54	33.402,11
Costo Administrativo		8.620,00	9.051,00	9.503,55	9.978,73	10.477,66
Costo Venta		600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
Costo Financiero		473,02	288,75	303,19	318,35	334,27
Utilidad Bruta		26.426,98	27.748,33	29.135,75	30.592,53	32.957,16
0,15 (Impuesto)		22.462,93	23.586,08	24.765,39	26.003,65	28.013,58
Utilidad Operacional		3.964,05	4.162,25	4.370,36	4.588,88	2.468,21
0,22 (Impuesto)		3.091,96	3.246,55	3.408,88	3.579,33	1.925,20
Utilidad Neta		872,09	915,70	961,48	1009,55	543,01
Depreciación		1414	1415	1416	63	63
Amortización		436	436	436	436	436
Inversión Fija	5.200,00					
Inversión Intangible	880,00					
Capital de Trabajo	12.500,00					
Recuperación Capital de trabajo						12.500,00
Amortización Crédito		467,71	537,86	618,54	711,33	818,03
Flujo Fondos	**18.580,00**	**2.254,38**	**2.228,83**	**2.194,93**	**797,23**	**12.723,98**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

El flujo de fondos proyectado para la firma "Consultora Consultores S.A." durante el período 2025–2029 evidencia una evolución financiera positiva. En el año 0, se registra un flujo inicial de 18.580,00 dólares correspondiente a las inversiones en activos fijos, intangibles y capital de trabajo, necesarias para iniciar operaciones. A partir del año 1, se observa una generación progresiva de fondos: 2.254,38 dólares en el primer año, aumentando hasta alcanzar 12.723,98 en el quinto año, debido al incremento constante en los ingresos por servicios de consultoría.

Este crecimiento es respaldado por una adecuada gestión de costos y gastos operativos, así como por la recuperación del capital de trabajo y las amortizaciones del crédito. La inclusión del valor residual en el último año también incrementa el flujo disponible. En general, la firma muestra una buena capacidad de recuperación de la inversión inicial, con una utilidad neta creciente y sostenida que garantiza la viabilidad financiera del proyecto a mediano plazo.

5.6.13 Tasa de Rendimiento Mínima Aceptable (TREMA)

La TREMA es la tasa que el inversionista desea obtener por su inversión en el proyecto y se calcula de la siguiente forma:

Tabla 49:

TREMA

Tasa de inflación	Premio riesgo	Tasa inflación × Premio riesgo	TREMA
0,27% (0,0027)	15% (0,15)	0,0405% (0,000405)	**15,31%**

Fuente	% Aportación	TREMA	Ponderado
Inversionista	52%	22%	11,44%
Banco	48%	15%	7,20%
TREMA	**100%**		**18,64%**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

La TREMA es la tasa mínima de rendimiento que un inversor está dispuesto aceptar antes de iniciar un proyecto. Para este plan de negocios, la TREMA es del 15%, lo que significa que cualquier rendimiento inferior a esta tasa no sería considerado atractivo.

5.6.14 Valor Actual Neto (VAN)

Es el valor adicional que nos entrega el proyecto luego de haber obtenido una tasa de rendimiento igual al Trema.

Tabla 50:

Valor Actual Neto VAN

VAN=	-Valor inicial	+	FFE 1 / (1+i)^1	FFE 2 / (1+i)^1	FFE 3 / (1+i)^1	FFE 4 / (1+i)^1	FFE 5 / (1+i)^1
VAN=	-18.580	=	2.254,38 / (1+0,3)^1	2.228,83 / (1+0,3)^2	2.194,93 / (1+0,3)^3	797,23 / (1+0,3)^4	12.723,98 / (1+0,3)^5
VAN=	-18.580	=	2.254,38 / 1,03	2.228,83 / 1,0609	2.194,93 / 1,0927	797,23 / 1,1255	12.723,98 / 1,1593
VAN=	-18.580	=	2.189,69	2.101,59	2.008,09	708,41	10.976,06
VAN=	$ 596,16						

*N**ota:** Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Para tomar decisiones por medio del VAN, cuando este es positivo, es decir se obtiene un valor de 596,16 dólares significan que el proyecto es viable económicamente.

5.6.15 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR, es la tasa de rentabilidad total del proyecto, además es la tasa que le convierte al VAN en cero. Analizando en base al VAN y la TIR, si el Van es ´positivo y TIR será mayor a la TREMA por lo tanto el ´proyecto es rentable económicamente, para realizar el cálculo de la TIR se utiliza el método de aproximaciones sucesivas por lo que calculamos el VAN negativo para lo cual se eleva la TREMA.

Tabla 51:

Tasa interna de retorno

VAN 2 = -Valor Inicial	+	FFE 1 / (1+i)^1	FFE 2 / (1+i)^1	FFE 3 / (1+i)^1	FFE 4 / (1+i)^1	FFE 5 / (1+i)^1
VAN 2= -18.580	=	2.254,38 / (1+0,4)^1	2.228,83 / (1+0,4)^2	2.194,93 / (1+0,4)^3	797,23 / (1+0,4)^4	12.723,98 / (1+0,4)^5
VAN 2= -18.580	=	2.254,38 / 1,04	2.228,83 / 1,0816	2.194,93 / 1,12486	797,23 / 1,16986	12.723,98 / 1,21665
VAN 2= -18.580	=	2.167,67	2.061,19	1.951,73	681,28	10.460,91
VAN 2= -1,257,22						

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara*.

$$\mathbf{TIR} = r1 + (r2 - r1) * \frac{VAN\ 1}{VAN1 - VAN\ 2}$$

$$\mathbf{TIR} = 0{,}3 + (0{,}4 - 0{,}3)\frac{596{,}16}{596{,}16 - (-1.257{,}22)}$$

$$\mathbf{TIR} = 0{,}4\frac{596{,}16}{140{,}611{,}76}$$

$$\mathbf{TIR} = 0{,}17 = 17\%$$

La TIR es el rendimiento esperado del proyecto. En este caso, la TIR es del 17%, lo que supera ampliamente la TREMA, sugiriendo que el proyecto es altamente rentable y supera las expectativas mínimas de retorno.

5.6.16 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Tabla 53:

Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Año	FFE	
0	18.580	
1	2.254,38	2,038
2	2.228,83	
3	2.194,93	
4	797,23	
5	12.723,98	

Año	Meses	Días	Horas
5	12*0,38		
5	4,56		
	4		
5	4	30*0,56	
5	4	16,8	
5	4	16	24*0,8
5	4	16	24,4
5	**4**	**16**	**24**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara*

El PRI mide el tiempo que se tarda en recuperar la inversión inicial a través de los flujos de caja generados por el proyecto. Para este plan, el PRI es de 5 año, 4 meses, 16 días y 24 horas, lo que refleja un tiempo de recuperación relativamente corto minimizando el riesgo asociado a la inversión.

5.6.17 Relación Costo Beneficio

Año	Ingreso	Costo	TREMA
1	63.600	42.560,63	
2	66.780	44.688,66	
3	70.119	46.923,09	15%
4	73.624,95	49.269,25	
5	77.306,198	58782,644	

Ingresos

RBC =	FNE 1	FNE 2	FNE 3	FNE 4	FNE 5
	(1+i)^1	(1+i)^2	(1+i)^3	(1+i)^4	(1+i)^5
RBC =	63.600	66.780	70.119	73.624,95	77.306,198
	(1+0,15)^1	(1+0,15)^2	(1+0,15)^3	(1+0,15)^4	(1+0,15)^5
RBC =	63.600	66.780	70.119	73.624,95	77.306,198
	1,15	1,3225	1,520875	1,74900625	2,01135719
RBC =	55.304,35	50.495,2741	46.104,3807	42.095,3041	38.434,8431
RBC =	232.434,152				

Costos

RBC =	FNE 1	FNE 2	FNE 3	FNE 4	FNE 5
	(1+i)^1	(1+i)^2	(1+i)^3	(1+i)^4	(1+i)^5
RBC =	37.173,02	39031,67	40983,25	43032,42	45184,04
	(1+0,15)^1	(1+0,15)^2	(1+0,15)^3	(1+0,15)^4	(1+0,15)^5
RBC =	37.173,02	39.031,67	40983,25	43032,42	45184,04
	1,15	1,3225	1,520875	1,74900625	2,01135719
RBC =	32.324,3652	29.513,5501	26.947,1521	24.604,0137	22.464,4535
RBC =	135.853,535				

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara*

RBC= RBCIngresos/ RBCCostos
RBC= 232.434,152/ 135.853,535

RBC= 1,71

Este indicador compara el valor presente de los beneficios con el valor presente de los costos. Una relación beneficio-costo superior a 1, como se observa en este proyecto, indica que los beneficios superan a los costos, confirmando la viabilidad financiera del proyecto.

CONCLUSIONES

La investigación de mercado evidencia una aceptación significativa de los servicios de consultoría en la ciudad de Guaranda. Los datos recopilados revelan una demanda considerable por asesoría empresarial y administrativa, con una preferencia destacada por servicios personalizados y soluciones estratégicas adaptadas a las necesidades de las pequeñas y medianas empresas.

El estudio administrativo ha identificado una estructura organizacional adecuada, enfocada en la eficiencia y en una comunicación clara entre las distintas áreas de la firma. Esta estructura es fundamental para el manejo eficaz de las operaciones y la correcta prestación de los servicios de consultoría.

El análisis financiero demuestra que el proyecto es viable. El costo total del proyecto en el primer año es de 37.173,02 dólares lo cual incluye costos operativos, administrativos, de ventas y financieros. La inversión total necesaria para la implementación del proyecto asciende a 11.736,12 dólares monto que contempla la inversión fija (como mobiliario, equipos y tecnología), la inversión intangible (permisos, licencias, capacitaciones) y el capital de trabajo esencial para el funcionamiento inicial de la firma consultora.

Los indicadores financieros proyectan que el valor actual neto (VAN) calculado para el proyecto es de 596,16 dólares hecho que indica un resultado positivo, sugiriendo que el proyecto genere más valor que el costo de la inversión, la tasa interna de retorno (TIR) del proyecto es de aproximadamente 17%, lo cual es más alto que la tasa mínima atractiva de retorno (TREMA) de 15%, esto implica que el proyecto es financieramente viable, el período de recuperación de la inversión (PRI) se calcula en 5 años, 4 meses, 16 días y 24 horas, que es relativamente largo, indicando un rápido retorno de la inversión, la relación costo-beneficio se calcula a lo largo de cinco años, teniendo en cuenta los ingresos y los costos de cada año, la relación es favorable esto significa que los beneficios superan a los costos durante el período evaluado.

RECOMENDACIONES

Diseñar estrategias de marketing enfocadas en los servicios más requeridos por el mercado local, priorizando la promoción de asesorías personalizadas y paquetes integrales. También se recomienda desarrollar campañas promocionales y actividades de posicionamiento, como talleres gratuitos o charlas, para incrementar el reconocimiento de la firma y captar nuevos clientes.

Establecer con claridad las funciones y responsabilidades dentro del organigrama institucional, con el fin de optimizar la gestión operativa. Se sugiere incorporar personal calificado con experiencia en consultoría empresarial y gestión administrativa, lo cual fortalecerá las áreas clave de atención al cliente y desarrollo estratégico.

Realizar análisis periódicos sobre la ubicación de las oficinas para garantizar que continúe siendo accesible y rentable desde el punto de vista logístico. Asimismo, hay que asegurar que las instalaciones cumplan con las normativas legales y técnicas requeridas para brindar servicios profesionales, y que cuenten con el equipamiento necesario para una operación eficaz y cómoda.

Implementar mecanismos de control eficiente sobre los costos operativos, buscando constantemente alternativas para optimizar los recursos sin comprometer la calidad del servicio. Evaluar opciones de financiamiento con condiciones favorables, como tasas de interés competitivas y beneficios fiscales aplicables a nuevos emprendimientos.

Actualizar regularmente las estimaciones de ingresos y egresos para ajustarse a las dinámicas del mercado y reducir la exposición a riesgos financieros. Además, establecer un sistema de reportes financieros periódicos que permita detectar desviaciones frente a los objetivos trazados y tomar decisiones correctivas de manera oportuna.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Advertising, A. (2023). *Ejecución, campañas* . Obtenido de Planeacion de campañas: https://advertising.amazon.com/es-mx/library/guides/campaign-planning

Aitana García, T. D. (2025). *Relacion de clientes*. Obtenido de https://cadenaser.com/comunitat-valenciana/2025/04/17/la-industria-del-calzado-se-vuelca-en-el-canal-digital-para-reforzar-sus-ventas-radio-elda/

alesforce. (08 de 2024). *Investigación de mercado*. Obtenido de LATM BLOG: https://www.salesforce.com/mx/blog/investigacion-de-mercado/

Alexander, D. B. (2024). *Niff*. Obtenido de . Alexander, D., Britton, A., & Jorissen, A. (2014). International Financial Reporting and Analysis. Cengage Learning.

Álvarez Esteven. (05 de 01 de 2023). *Metodo deductivo*. Obtenido de https://pablolatapisarre.edu.mx/revista/index.php/rmiie/article/view/50

Ander, E. (09 de 2020). *EUROINNOVA.* Obtenido de https://www.euroinnova.com/blog/que-es-administracion-segun-varios-autores#segun-henry-sisk-y-mario-sverdlik

Arens, A. A. (2023). *Control de cuentas Auditorias*. Obtenido de Arens, A. A., Elder, R. J., & Beasley, M. S. (2017). Auditoría y servicios de aseguramiento. Pearson Educación.

Avecillas, D. A. (11 de 08 de 2016). *Implementación de tecnologías de información y administración del conocimiento en empresas consultoras*. Obtenido de https://revistas.uasb.edu.ec/index.php/eg/article/view/580/663

Ayala, M. (12 de 08 de 2020). *Lifeder*. Obtenido de Investigación teórica: https://www.lifeder.com/author/lifeder-redactor-21/

Badillo, F. (23 de 03 de 2018). *LEY ORGÁNICA DEL CONSEJO DE PARTICIPACIÓN CIUDADANIA Y CONTROL SOCIAL*. Obtenido de https://www.obraspublicas.gob.ec/wp-

content/uploads/downloads/2021/08/LOTAIP_6_Ley-Organica-del-Consejo-de-Participacion-Ciudadana-y-Control-Social-2021.pdf

Besley, S. &. (2021). *Financiamiento*. Obtenido de Besley, S., & Brigham, E. F. (2008). Essentials of Managerial Finance. Cengage Learning.

Boida. (08 de 06 de 2018). *Método Inductivo*. Obtenido de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S1990-86442018000300117&script=sci_arttext&tlng=en

Branding, D. A. (2024). *Gestión de marca*. Obtenido de Dobano: https://www.dobano.com/

Brealey, R. A. (2021). Obtenido de Brealey, R. A., Myers, S. C., & Allen, F. (2017). Principles of Corporate Finance. McGraw-Hill.

Camacho, M. (2020). *Costos y control financiero*. Obtenido de Camacho, M. (2010). Control financiero: Teoría y práctica empresarial. Editorial Alfaomega.

caribe, C. B. (2023). *Las PYMES en Ecuador*. Dirección de comunicación estratégica de CAF.

Cazau. (2020). Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/64537756/Investigaci%C3%B3n_Exploratoria-libre.pdf?1601263412=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DInvestigacion_Exploratoria_Tipos_Metodol.pdf&Expires=1741706025&Signature=MjHIX~AknpM2xNQ3lnhyEfWe8HdjH1

CHAMORRO, U. C. (08 de 2020). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA*. Obtenido de https://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/339/1/02%20ICO%20179%20TESIS.pdf

Chiavenato. (2009). *Gestión de talento humano*. Obtenido de Formulación de mision y vision : Chiavenato, I. (2009). Gestión del talento humano. McGraw-Hill.

Chimbo, L. (2022). *Otras Experiencias*. Obtenido de Salesiana: https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/23947

COFRE, V. E. (2023). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA Y ASESORÍA EN TEMAS ADMINISTRATIVOS, FINANCIEROS Y TRIBUTARIOS PARA LAS PYMES UBICADAS EN EL CENTRO HISTÓRICO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO*. Obtenido de file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n%20-%20Maestr%C3%ADa%20_%20Viviana%20Elizabeth%20Cruz%20Cofre_.pdf

Comercio, C. d. (2020). *Código de Comercio* . Obtenido de https://www.secretariadelamazonia.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/05/CODIGO-DE-COMERCIO-act.pdf

Consulting, I. (2024). Obtenido de https://www.icx.co/es/servicios-de-estrategia-digital/soluciones-cx/customer-relationship-management-crm

Consumidor, L. O. (2021). *Ley Organica Defensa del Consumidor* . Obtenido de https://www.etapa.net.ec/Portals/0/TRANSPARENCIA/Literal-a2/LEY-ORGANICA-DE-DEFENSA-DEL-CONSUMIDOR.pdf

Cordova. (2011). *Demanda Defínción*. Obtenido de file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/4426-23279-1-PB.pdf

Curtis, B. K. (1992). *Automatización de procesos administrativos*. Obtenido de Curtis, B., Kellner, M. I., & Over, J. (1992). Process modeling. Communications of the ACM.

David, F. R. (2013). *Concepto de administración estratégica*. Obtenido de Diagnóstico empresarial: David, F. R. (2013). Conceptos de administración estratégica. Pearson Educación.

Dessler, G. (2020). *Administración de recursos*. Obtenido de Reclutamiento y selección de cargo: Dessler, G. (2013). Administración de recursos humanos. Pearson Educación.

Ecuador, C. d. (2008). Obtenido de https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/02/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf

Emilio, F. (2019). *Plan de negocios para la creación de una firma consultora especializada en la valoración de empresas por el metodo de flujo de caja par las pymes en la ciudad de Quito*. Obtenido de https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/11487/1/UDLA-EC-TIC-2019-75.pdf

Felipe. (22 de 06 de 2021). *Definición Proceso Productivo*. Obtenido de https://www.ilep.mx/post/proceso-productivo#:~:text=El%20proceso%20productivo%20es%20el,lograr%20la%20elaboraci%C3%B3n%20de%20productos.

Fernandez, J. R. (25 de 08 de 2023). *Estrategia y Gestión*. Obtenido de https://www.sage.com/es-es/blog/tasa-interna-de-retorno-tir-que-es-y-como-se-calcula/

García, J. (. (2022). *Contabilidad general*. Obtenido de García, J. (2012). Contabilidad general. McGraw-Hill.

Gil, M. (2021). *Soluciona*. Obtenido de http://www.solucionaempresarial.com/interes-general/importancia-de-la-consultoria-empresarial-para-las-pymes/

Gitman, L. J. (2012). *Principios de administración*. Obtenido de Asesoría en procesos : Gitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). Principios de administración financiera. Pearson.

Gonzales. (11 de 02 de 2025). *STRATEGEYZER*. Obtenido de Modelo Canvas: https://www.strategyzer.com/library/the-business-model-canvas

Gonzalez. (12 de 2021). *Impacto de tecnologías*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Fuerza_de_ventas

Group, S. M. (2024). Obtenido de https://screenmediagroup.com/esp/servicio/agencia-de-redes-sociales/

Guerrero, L. F. (2009). *LEY ORGANICA DE EMPRESAS PUBLICAS, LOEP*. Obtenido de https://www.telecomunicaciones.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/LEY-ORGANICA-DE-EMPRESAS-PUBLICAS.pdf

Guesth. (31 de Agosto de 2019). *Rockcontent blog*. Obtenido de https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-consultoria/

Guevara, U. (2023). *El crecimiento financiero en las empresas comerciales del cantón Guaranda*. Obtenido de https://dspace.uniandes.edu.ec/handle/123456789/17345

Gutiérrez, R. (. (2022). *Registro de operaciones* . Obtenido de Gutiérrez, R. (2012). Análisis e interpretación de estados financieros. McGraw-Hill.

Harrington, H. J. (1993). *Analisis FODA*. Obtenido de Mejoramiento de procesos: Harrington, H. J. (1993). Mejoramiento de procesos empresariales. McGraw-Hill.

Harrington, H. J. (1993). *Procesos de negocio*. Obtenido de Harrington, H. J. (1993). Reingeniería de procesos de negocio. McGraw-Hill.

Hitt, M. A. (2016). *Administracion Estratrategica*. Obtenido de Elaboración de planes estrtégicos: Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2016). Administración estratégica: competitividad y globalización. Cengage Learning.

Ishikawa, K. (. (1995). *Gestión de control de calidad* . Obtenido de Control de calidad: Ishikawa, K. (1985). What is Total Quality Control? The Japanese Way. Prentice Hall.

LEY DE REGIMÉN TRIBUTARIO INTERNO, L. (21 de 08 de 2018). *LEY DE REGIMÉN TRIBUTARIO INTERNO* . Obtenido de https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI.pdf

López, K. J. (12 de 2018). *PYMES del Cantón Guaranda, provincia de Bolívar*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/347330965_Estudio_de_factores_que_promueven_el_exito_en_MIPYMES_del_Canton_Guaranda_provincia_de_Bolivar

Luttmer, E. F. (2024). *Asesoría de gestión tributaria*. Obtenido de MLuttmer, E. F. P., & Singhal, M. (2014). Tax Morale. Journal of Economic Perspectives.

Malthus. (02 de 2018). *Costos* . Obtenido de https://www.siigo.com/blog/empresario/que-es-un-costo-en-contabilidad/

Marka, G. (2024). *Consultoría en Marketing* . Obtenido de https://www.grantmarka.com/blog/consultoria-de-estrategias-de-marketing-digital

Marketing Multicanal. (02 de 2025). Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Marketing_multicanal

Martínez, A. (. (2011). *Tributaciones*. Obtenido de Martínez, A. (2011). Planificación fiscal empresarial. Ediciones Fiscales ISEF.

Mintzberg, H. (2005). *Evaluación de estructura Organizacional*. Obtenido de Mintzberg, H. (2005). Estructura y dinámica de las organizaciones. Ariel

Noe, R. A. (2010). *Planes de capacitación*. Obtenido de Educación : Noe, R. A. (2010). Employee Training and Development. McGraw-Hill Education.

Nora E. González. (2007). *LA IMPORTANCIA DE REALIZAR UN PLAN DE NEGOCIOS* . Obtenido de https://itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no55/55plan.pdf

Ortiz, E. (2021). *Presupuestos y planificación financiera*. Obtenido de Ortiz, E. (2011). Presupuestos: Enfoque práctico para la toma de decisiones. McGraw-Hill.

Parmenter, D. (2022). *Implementacion de indicadores* . Obtenido de Parmenter, D. (2015). Key Performance Indicators: Developing, Implementing, and Using Winning KPIs. Wiley.

Ramos, S. (04 de 2022). *Firma Consultora*. Obtenido de https://revistaconsultoria.com.mx/que-es-una-empresa-de-consultoria/

Report, P. M. (2021). *Gestión Empresarial*. Obtenido de https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/gestion-empresarial.html

Reward, L. &. (2024). *Impulsamos crecimiento*. Obtenido de https://loyaltyrewardco.com/es/loyalty-consultants/

Riffo, F. (12 de 07 de 2024). *Firmas Consultiras Internacionales*. Obtenido de https://idealex.press/el-drama-de-las-big-four-las-diversas-crisis-de-las-grandes-auditoras-y-consultoras/

Robbins, S. P. (2013). *Clima organizacional*. Obtenido de Diseño de politicas: Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2013). Comportamiento organizacional. Pearson.

Rodríguez, C. L. (2019). *LA CONSULTORÍA DE GESTIÓN EN EL DESARROLLO*. Obtenido de https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/4790/1/UPSE-TAE-2019-0066.pdf

ROMÁN, I. C. (08 de 2022). *"PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA CONSULTORA DE ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA ENFOCADA A LA INDUSTRIA PLÁSTICA DE LA REGIÓN COSTA."* . Obtenido de http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/236/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-17.pdf

Ross, S. A. (2020). *Análisis financiero*. Obtenido de Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2019). Fundamentals of Corporate Finance. McGraw-Hill.

School, E. B. (2024). *Impacto de nuevas tecnologías*. Obtenido de https://www.huffingtonpost.es/tecnologia/el-impacto-nuevas-tecnologias-marketing-gestion-comercial-formacion-avanzada-clave-exito.html

Slack, N. B.-J. (2023). *Operaciones*. Obtenido de Análisis de productividad y eficiencia operativa: Slack, N., Brandon-Jones, A., & Johnston, R. (2013). Operations Management. Pearson.

Soto, A. (2016). *Politicas de gestion de talento humano* . Obtenido de Diseño de politicas y recursos: Soto, A. (2016). Políticas de gestión del talento humano. Ediciones EUNED.

Stewart, L. (2021). *Investigación Descriptiva* . Obtenido de Atlas: https://atlasti.com/es/research-hub/investigacion-descriptiva

trabajo, C. d. (22 de 06 de 2020). *Código de trabajo*. Obtenido de https://www.ces.gob.ec/lotaip/2020/Junio/Literal_a2/C%C3%B3digo%20del%20Trabajo.pdf

Urbina, G. B. (2019). *Evaluación de Proyectos Séptima Edición*. Obtenido de https://www.uachatec.com.mx/wp-content/uploads/2019/05/LIBRO-

Evaluaci%C2%A2n-de-proyectos-7ma-Edici%C2%A2n-Gabriel-Baca-Urbina-FREELIBROS.ORG_.pdf

Vargas. (2021). *Definición Inversión*. Obtenido de https://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/chavez_l_dd/capitulo1.pdf

Vasilachis, I. (09Método cualitativo de 2022). Obtenido de https://www.fceia.unr.edu.ar/geii/maestria/2013/2013_extrasYmetodologia/cuasiPalermo/Forni_metodos%20cualitativos%20II.pdf

Vela, A. (12 de 03 de 2024). *REVISTA PERTINENCIA ACADÉMICA* . Obtenido de file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/7_Int_119_131_Valor+Actual+neto.pdf

Weber, M. (1920). *Enfoque Cualitativo*. Obtenido de https://core.ac.uk/reader/236413540

Whittington, R. &. (2013). Obtenido de Whittington, R., & Pany, K. (2013). Principios de auditoría. Cengage Learning.

Anexo 1:

Cronograma tentativo GANT

Nº	Estimado De Actividades	Mes 2 Enero				Mes 3 Febrero				Mes 4 Marzo				Mes 5 Abril				Mes 6 Mayo				Mes 7 Junio			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Accesoría de tesis por parte de dirección de integración curricular																								
2	Selección de tema																								
3	Preinscripción del tema																								
4	Aprobación del tema																								
5	Primer encuentro con el director y pares académicos																								
6	DESARROLLO DEL ANTEPROYECTO																								
7	Descripción del Problema																								
8	Formulación del problema																								
9	Preguntas de Investigación																								
10	Justificación																								
11	Objetivo: General y Específicos																								

12	Primera revisión del avance del anteproyecto con el director y pares académicos																								
13	MARCO TÉORICO																								
14	Antecedentes																								
15	Científico																								
16	Conceptual																								
17	Legal																								
18	Georeferencial																								
19	Segunda revisión del avance del anteproyecto con el director y pares académicos																								
20	METODOLOGÍA																								
21	Tipos de investigación																								
22	Enfoque de investigación																								
23	Método de investigación																								
24	Técnicas instrumentos de recopilación de datos																								
25	Universo, población y muestra																								

26	Procesamiento de la información																							
27	Tercera revisión del avance del anteproyecto con el director y pares académicos																							
28	Presentación del anteproyecto																							
29	Ejecucion de las encuestas, ficha de observacion y entrevistas en el establecimiento																							
30	Presentación de analisis e interpretacion																							
31	Correccion de analisis e interpretacion																							
32	Acoger sugerencias del director y pares academicos																							
33	Estructura de la propuesta																							
34	Realizacion de la propuesta																							
35	Revision de la propuesta																							
36	Correcciones de las propuestas																							

37	Realizacion de futuras estrategias a plantearse																								
38	Correccion de propuesta de las estrategias en redes sociales																								
39	Redaccion de conclusiones y recomendaciones																								
40	Correcion de las conclusiones y recomendaciones																								
41	Revisiones finales con el director y pares academicos																								
42	Firma de certificados del 70%																								
43	Firma de certificados de validacion																								
44	Certificado del Turnitin																								
45	Anexos																								
46	Entrega final del proyecto de investigacion																								

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Anexo 1:

presupuesto

RECURSOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTVIDADES			
Pasajes	2	20	40
Alimentación	2	25	50
MATERIALES			
Internet		25	25
SUMINISTROS DE OFICINAS			
Memoria USB	2	8	16
Impresiones	60	0,10	6
Esferos	3	0,40	1,20
Carpetas	2	1	2
TOTAL			140,2

*N**ota:** Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Anexo 2:

Formato de la Encuesta

UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR
Facultad de Ciencias Administrativas, Gestión Empresarial e Informática

Objetivo:

Identificar las necesidades, expectativas y percepciones del mercado local en la ciudad Guaranda, Provincia de Bolívar, respecto a los servicios de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos.

Instrucciones:

Lea detenidamente cada pregunta y seleccione la respuesta que mejor se adapte a sus necesidades y criterios.

Preguntas

1. **¿Utiliza usted los servicios de consultoría en gestión empresarial y servicios administrativos?**

   Si ☐ No ☐

   Si la repuesta es NO pase a la pregunta 13

2. **¿En qué áreas de su empresa utiliza la asesoría de una firma consultora?**
   a. Estrategia empresarial
   b. Gestión de recursos humanos
   c. Optimización de procesos operativos
   d. Asesoría financiera y contable
   e. Marketing y ventas
3. **¿Ha tenido su empresa una experiencia negativa previa con servicios de consultoría**
   a. Sí, y fue poco útil
   b. Sí, pero se resolvieron los problemas

c. No, nunca hemos tenido una mala experiencia

d. No hemos contratado servicios de consultoría antes

4. ¿Qué empresa le brinda asesoría?

_____

5. ¿Cada que tiempo usted contrata los servicios de la firma consultora?

a. Cada 6 meses

b. Cada año

c. Cada 2 años

d. Solo cuando surgen problemas

6. ¿Qué nivel de participación espera tener en un proceso de consultoría?

a. Muy activo, estar involucrado en todo

b. Participación moderada

c. Solo supervisión general

d. Mínima o nula

7. En caso de contratar una firma consultora, ¿por cuánto tiempo consideraría ideal mantener la relación de trabajo?

a. Proyecto puntual (1 a 3 meses)

b. Asesoría a mediano plazo (3 a 6 meses)

c. Asesoría continua (más de 6 meses)

d. Sólo para emergencias específicas

8. ¿Está satisfecho con el servicio que le brinda la consultora que usted contrato?

Si ☐ No ☐

9. ¿Qué le gustaría que se mejore?

_____

10. ¿Usted consideraría cambiarse de empresa consultora?

Si ☐ No ☐

11. ¿Cuánto paga anualmente por los servicios de consultoría?

a. Estrategia empresarial

b. Gestión de recursos humanos
c. Optimización de procesos operativos
d. Asesoría financiera y contable
e. Marketing y ventas

12. En su opinión, ¿cuál de estos factores es más importante al elegir una firma consultora?

a. Experiencia y trayectoria de la firma
b. Precio competitivo de los servicios
c. Calidad y profesionalismo de los consultores
d. Recomendaciones y testimonios de otros clientes
e. Especialización en el sector de su empresa

13. ¿Cuál considera que sería el mayor beneficio de contar con una firma consultora para su empresa?

a. Mejora en la toma de decisiones estratégicas
b. Reducción de costos operativos
c. Aumento de la eficiencia y productividad
d. Acceso a nuevas oportunidades de negocio
e. Optimización de recursos humanos

14. ¿Qué tan importante es para su empresa que una firma consultora esté localizada físicamente en la ciudad de Guaranda?

a. Muy importante
b. Algo importante
c. Poco importante
d. No es importante en absoluto

15. ¿Qué tipo de comunicación prefiere utilizar al interactuar con una firma consultora?

a. Reuniones presenciales
b. Llamadas telefónicas
c. Correos electrónicos

d. Videoconferencias
e. Mensajes a través de plataformas de mensajería

16. ¿Qué tan dispuesto está a cambiar sus procesos internos si una firma consultora propone nuevos métodos para optimizar su empresa?

a. Muy dispuesto
b. Dispuesto
c. Poco dispuesto
d. Nada dispuesto

17. ¿Qué barreras considera que impiden contratar servicios de consultoría en su empresa?

a. Costo elevado
b. Falta de confianza en los consultores
c. Falta de tiempo para implementar recomendaciones
d. No conocer ofertas disponibles
e. Preferencia por soluciones internas

18. ¿Qué tanto cree que su equipo está abierto a recibir asesoría externa?

a. Muy abierta
b. Algo abierta
c. Poco abierta
d. Nada abierta

Anexo 3:

Formato de Entrevista

ENTREVISTA

Dirigida: Empresas de Consultoría de la Ciudad de Guaranda

Objetivo: Identificar los servicios más Ofertados que ofrecen las firmas consultoras en la ciudad de Guaranda para conocer su enfoque y nivel de especialización.

Cuantos de cada uno de estos servicios usted oferta al año

f. Estrategia empresarial

g. Gestión de recursos humanos

h. Optimización de procesos operativos

i. Asesoría financiera y contable

j. Marketing y ventas

Anexo 4:

Mano de obra

Servicios	Técnico	Duración	N Técnico	Pago	Nº de Servicio al Año	Total
Estrategia empresarial	Técnico en Planificación Estratégica y Talento Humano	2 Meses	1	500	6	3000
Gestión de recursos humanos	Técnico en Planificación Estratégica, Talento Humano y analista en ventas	1 Mes y dos semanas	1	550	9	4950
Optimización de procesos operativos	Técnico en Procesos y Contable	1 Mes y dos semanas	1	650	8	5200
Asesoría financiera y contable	Técnico en Procesos y Contable	1 Mes	1	600	12	7200
Marketing y ventas	Técnico en Planificación Estratégica, Talento Humano y analista en ventas	1 Mes y dos semanas	1	500	8	4000
Total						**24.350**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Anexo 5:

Sueldos y Salarios

Personal	Sueldo
Gerente	6.000
Contador	1.000
	7.000

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Anexo 6:

Materiales

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Total
Papel bond A4 (resmas)	10	3,50	35,00
Carpetas manilas	50	1,00	50,00
Cartulina	30	0,80	24,00
Cajas de archivo	20	2,50	50,00
Tinta para impresora	5	28,20	141,00
Libretas de apuntes	30	2,50	75,00
Bolígrafos	100	0,40	40,00
Tóner láser	3	75,00	225,00
Otros	-	-	160,00
Total			**800**

*N**ota:** Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Anexo 7:

Insumos

Descripción	Cantidad	Costo unitario	Total
Alcohol desinfectante	5	5,00	25,00
Toallas de papel	10	2,00	20,00
Jabón líquido	5	3,00	15,00
Guantes desechables (caja)	2	10,00	20,00
Botellas de agua	10	1,50	15,00
Café y azúcar	1	35,00	35,00
Cartuchos de tinta extra	2	35,00	70,00
Otros	-	-	280,00
Total			**480**

***Nota:** Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Anexo 8:

Útiles de Aseo

Descripción	Cantidad mensual	Costo unitario	Total
Jabón líquido	2 botellas	2,50	60,00
Desinfectante	2 litros	3,00	72,00
Papel toalla	2 paquetes	2,00	48,00
Bolsas de basura	1 paquete	3,00	36,00
Escoba y recogedor	Reposición anual	15,00	15,00
Guantes y accesorios	Variado mensual	5,00	60,00
Total			**300**

*N**ota:** Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Anexo 9:

Servicios Básicos

Servicio	Costo mensual	Costo anual
Electricidad	40,00	480,00
Agua potable	15,00	180,00
Internet empresarial	45,00	540,00
Teléfono fijo / VOIP	10,00	120,00
Total		**1.320**

Anexo 10:

Útiles de oficina

Descripción	Cantidad mensual	Costo unitario	Total
Papel bond A4 (resmas)	2	4,00	96,00
Bolígrafos	10	0,50	60,00
Carpetas manilas	10	1,00	120,00
Libretas de apuntes	4	2,50	120,00
Cartuchos de impresora	1	30,00	360,00
Clips, tachuelas		3,70	3,70
Total			**800**

***Nota:** Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Anexo 11:

publicidad

Publicidad	**Total**
Publicidad digital	300,00
Volantes y afiches	200,00
Diseño gráfico	100,00
Total	**600,00**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Anexo 12:

Equipos de Computación

Descripción	**Cantidad**	**Costo Unitario**	**Costo Total**
Computadora portátil	2	1.000,00	2.000,00
Impresora multifuncional	1	500	500
Total			**2.500,00**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Anexo 13:

Mobiliario de Oficina

Descripción	**Cantidad**	**Costo Unitario**	**Costo Total**
Escritorio	1	250	250
Silla ergonómica	2	150	300
Archivador metálico	1	150	150
Total			**700**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

Anexo 14:

Herramientas Tecnológicas

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Router inalámbrico	1	150	150
Proyector multimedia	1	500	500
Pantalla para proyector	1	200	200
Software de gestión	1	800	800
Cámara web profesional	1	350	350
Total			**2.000**

Nota: *Elaborado por Rocafuerte Ambar & Ramirez Sara.*

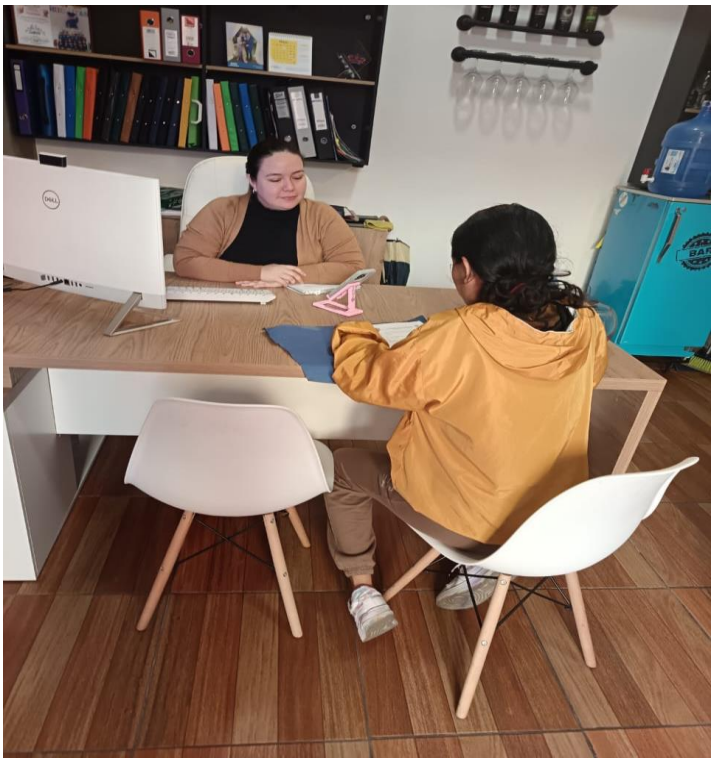
Anexo 15:

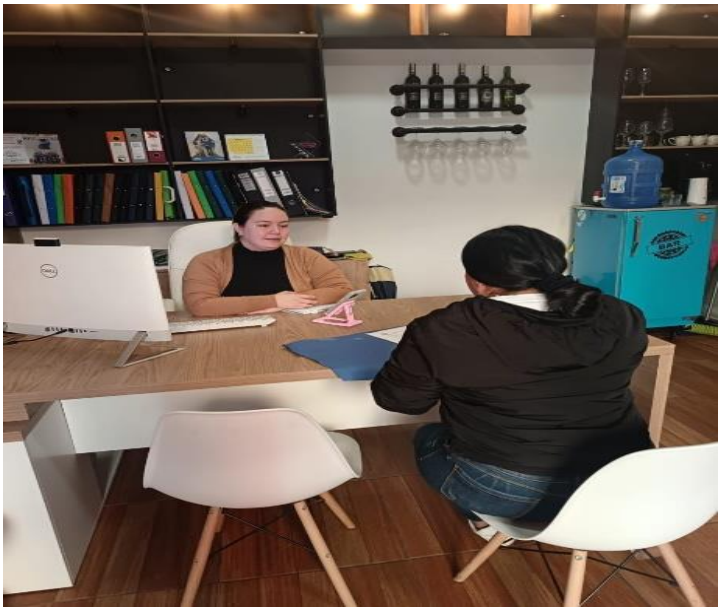
Fotos de la Encuesta



Anexo 16:

Fotos de la Entrevista





Nota: *Fotografía que muestran la entrevista realizada a las consultoras.*

Anexo 17

Certificado del Turnitin

UEB UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLIVAR

UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA

Guaranda, 1 de julio del 2025

CERTIFICADO

A petición de las partes interesadas:

Que las estudiantes: **Ambar Nohelia Rocafuerte Aristega y Sara Michelle Ramirez Pilco** presentaron su Trabajo de Integración Curricular titulado: "**Plan De Negocios Para La Implementación De Una Firma Consultora En Gestión Empresarial Y Servicios Administrativos En La Provincia Bolívar, Cantón Guaranda, Año 2025**", para el respectivo análisis TURNITIN, el mismo que refleja un 7% de plagio que se considera pertinente dentro de los parámetros establecidos en el reglamento de la Unidad de Integración Curricular de la Universidad.

Es todo cuanto puedo informar para los fines pertinentes.

Atentamente

Econ. René Mesías Villacrés Borja
DIRECTOR

Dirección: Av. Ernesto Che Guevara y Gabriel Secaira
Guaranda-Ecuador
Teléfono: (593) 3220 6059
www.ueb.edu.ec

Anexo 18

Captura del Turnitin



turnitin Página 2 of 157 - Descripción general de integridad Identificador de la entrega trn:oid:::3117:470796822

7% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Trabajos entregados
- Fuentes de Internet

Fuentes principales

0% Fuentes de Internet
7% Publicaciones
0% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

turnitin Página 2 of 157 - Descripción general de integridad Identificador de la entrega trn:oid:::3117:470796822