



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

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
DEPARTAMENTO DE ASESORÍA CONTABLE Y FINANCIERA
EN LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI,
AÑO 2023.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para otorgar el grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTOR:

VERÓNICA ALEXANDRA CAMACHO SILVA

Riobamba - Ecuador

2023



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

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
DEPARTAMENTO DE ASESORÍA CONTABLE Y FINANCIERA
EN LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI,
AÑO 2023.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para otorgar el grado académico de:

LICENCIADA EN FINANZAS

AUTOR: VERÓNICA ALEXANDRA CAMACHO SILVA

DIRECTOR: ING. ANGEL GERARDO CASTELO SALAZAR

Riobamba - Ecuador

2023

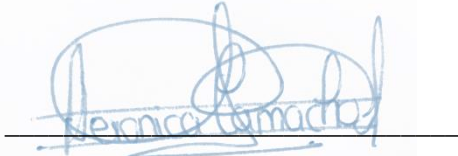
©2023, Verónica Alexandra Camacho Silva

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

Yo, Verónica Alexandra Camacho Silva, declaro que el presente Trabajo de Integración Curricular es de mi autoría y los resultados del mismo son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este Trabajo de Integración Curricular; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.


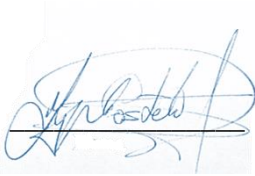

Riobamba, 21 de noviembre de 2023



Verónica Alexandra Camacho Silva
0502883127

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

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular certifica que: El Trabajo de Integración Curricular; tipo: Proyecto de Investigación, **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN DEPARTAMENTO DE ASESORÍA CONTABLE Y FINANCIERA EN LA CIUDAD DE LATACUNGA, PROVINCIA DE COTOPAXI, AÑO 2023.**, realizado por la señorita: **VERÓNICA ALEXANDRA CAMACHO SILVA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Trabajo de Integración Curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. Letty Karina Elizalde Marín PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		2023/11/21
Ing. Ángel Gerardo Castelo Salazar DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR		2023/11/21
Ing. Andrea del Pilar Ramírez Casco ASESOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR		2023/11/21

DEDICATORIA

Quiero dedicar esta tesis con todo mi amor y cariño en primer lugar a Dios y a la santísima Virgen del Cisne quienes me han cuidado y guiado con su eterno amor y misericordia durante este largo camino que he pasado lejos de casa. A mi padre José que, con su amor, su cuidado, su apoyo moral y económico siempre me motivo a ser perseverante y cumplir mis ideales, a mi madre Ximena quien, con su confianza, palabras de aliento y sus bendiciones al irme de casa me daba las fuerzas necesarias para continuar, gracias a ellos que me han formado con buenos valores y hábitos para alcanzar este objetivo sin rendirme siendo mi mayor fuente de inspiración. A mi hermano Josué quien con su cariño y admiración me hacía dar lo mejor de mí. A mis seres especiales a mis abuelitos Vicelin y Josefina quienes desde el cielo siempre me cuidan e iluminan para continuar con mis proyectos. A mi cómplice de este camino Cristhian quien me acompaño en los días buenos y difíciles dándome su cariño, compañía y desvelos y sobre todo dándome aliento para seguir adelante, junto a mi amada mascota Frida quien con sus ocurrencias hacía de mis días alegres y divertidos.

Verónica

AGRADECIMIENTO

Quiero Agradecer a la prestigiosa Escuela Superior Politécnica de Chimborazo por haberme dado la oportunidad de ser parte de ella, abriéndome las puertas de esta grandiosa universidad así también agradezco a los diferentes docentes de mi amada carrera de Finanzas quienes brindaron sus conocimientos y apoyo para continuar adelante día a día. Agradezco también a mi Director de Tesis el Ing. Ángel Castelo por haberme brindado la oportunidad de recurrir a sus capacidades y conocimientos a lo largo del desarrollo de esta tesis, brindándome su tiempo y paciencia siendo un gran docente, director y amigo. Para finalizar quiero agradecer a todos los que fueron mis compañeros de clase durante todos los niveles de la carrera ya que, gracias al compañerismo, amistad, apoyo moral y sobre todo a las aventuras y anécdotas vividas durante este camino han aportado a mis ganas de seguir adelante en mi carrera profesional.

Verónica

ÍNDICE DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS.....	xi
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiii
RESUMEN.....	xiv
ABSTRACT.....	xv
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACION.....	2
1.1. Planteamiento del Problema.....	2
1.2. Formulación del problema.....	2
1.3. Justificación.....	2
1.3.1. <i>Justificación Teórica</i>.....	3
1.3.2. <i>Justificación Metodológica</i>.....	3
1.3.3. <i>Justificación Práctica</i>.....	3
1.4. Objetivos.....	4
1.4.1. <i>Objetivo general</i>.....	4
1.4.2. <i>Objetivos específicos</i>.....	4

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO.....	5
2.1. Asesoría empresarial.....	5
2.1.1. <i>Asesoría contable</i>.....	5
2.1.2. <i>Asesoría financiera</i>.....	5
2.2. Estudio de factibilidad.....	7
2.2.1. <i>Entorno económico</i>.....	7
2.2.2. <i>Entorno empresarial</i>.....	8
2.2.3. <i>Necesidades emprendedoras</i>.....	9
2.2.4. <i>Desarrollo económico</i>.....	10
2.2.5. <i>Área de influencia</i>.....	11
2.3. Análisis de mercado.....	11

2.3.1.	<i>Competencia</i>	12
2.3.2.	<i>Oportunidades de mercado</i>	13
2.3.3.	<i>Demanda de servicios</i>	14
2.4.	Plan de negocio	14
2.4.1.	<i>Estructura organizativa</i>	15
2.4.2.	<i>Recursos necesarios</i>	16
2.4.3.	<i>Servicios a ofrecer</i>	17
2.5.	Evaluación y estrategias	18
2.5.1.	<i>Viabilidad financiera</i>	18
2.5.2.	<i>Estrategias de implementación</i>	18
2.5.3.	<i>Plan de marketing y ventas</i>	19
2.5.4.	<i>Evaluación de resultados</i>	20
2.6.	Proyecto de factibilidad	21
2.6.1.	<i>Clasificación de los proyectos</i>	21
2.6.2.	<i>Etapas de un proyecto de factibilidad</i>	23
2.6.3.	<i>Análisis financiero de un proyecto de factibilidad</i>	24
2.6.4.	<i>Componentes de la evaluación de rentabilidad de un proyecto de factibilidad</i> ...	25
2.7.	Situación de las microempresas de Latacunga	27

CAPÍTULO III

3.	MARCO METODOLÓGICO	28
3.1.	Localización	28
3.2.	Población y muestra	28
3.3.	Diseño de la investigación	29
3.3.1.	<i>Revisión de la literatura</i>	29
3.3.2.	<i>Análisis del entorno económico</i>	29
3.3.3.	<i>Determinación de la factibilidad del departamento de asesoría</i>	30

CAPÍTULO IV

4.	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	32
4.1.	Literatura relacionada con la implementación de departamentos de asesoría 32	
4.2.	Entorno económico de la asesoría en Latacunga	39
4.2.1.	<i>Resultados de la encuesta aplicada</i>	39
4.2.2.	<i>Estudio de mercado</i>	45

4.2.2.1.	<i>Mercado objetivo</i>	45
4.2.2.2.	<i>Tamaño del mercado</i>	45
4.2.2.3.	<i>Oferta y demanda del mercado</i>	46
4.2.2.4.	<i>Demanda insatisfecha</i>	47
4.2.2.5.	<i>Competencia</i>	47
4.2.2.6.	<i>Tendencias del sector contable y financiero</i>	48
4.2.2.7.	<i>Servicios de un departamento de asesoría contable y financiera</i>	49
4.2.3.	<i>Estudio administrativo</i>	49
4.2.4.	<i>Estudio técnico</i>	50
4.2.5.	<i>Estudio financiero</i>	51
4.2.5.1.	<i>Presupuestos de ingresos y egresos</i>	51
4.2.5.2.	<i>Punto de equilibrio</i>	55
4.2.5.3.	<i>Flujo de caja proyectado</i>	56
4.2.5.4.	<i>Estado de resultados</i>	56
4.2.5.5.	<i>Balance general</i>	57
4.2.6.	<i>Estudio legal</i>	57
4.3.	Factibilidad del departamento de asesoría contable y financiera	58
4.3.1.	<i>Marco regulatorio y fiscal</i>	58
4.3.2.	<i>Competencia</i>	59
4.3.3.	<i>Viabilidad financiera</i>	60
4.3.4.	<i>Informe de factibilidad</i>	61

CAPÍTULO V

5.	MARCO PROPOSITIVO	62
5.1.	Propuesta de un departamento de asesoría contable y financiera	62
5.1.1.	<i>Tema</i>	62
5.1.2.	<i>Descripción de la empresa</i>	62
5.1.2.1.	<i>Visión</i>	62
5.1.2.2.	<i>Misión</i>	62
5.1.2.3.	<i>Valores</i>	62
5.1.3.	<i>Ubicación del departamento de asesoría</i>	63
5.1.4.	<i>Objetivos de la empresa</i>	64
5.1.5.	<i>Servicios brindados</i>	64
5.1.6.	<i>Organización y estructura</i>	66
5.1.7.	<i>Recursos necesarios</i>	66

5.1.8.	<i>Plano de la oficina</i>	67
5.1.9.	<i>Análisis de mercado y competencia</i>	67
5.1.10.	<i>Estrategia de marketing</i>	68
5.1.11.	<i>Análisis financiero</i>	69
5.1.12.	<i>Plan de seguimiento y evaluación</i>	70

CAPÍTULO VI

6.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	72
6.1.	Conclusiones	72
6.2.	Recomendaciones	73

BIBLIOGRAFÍA

ANEXOS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4-1: Análisis bibliográfico de estudios de factibilidad de departamentos de asesoría	35
Tabla 4-2: Empresas de asesoría contable y financiera de Latacunga	48
Tabla 3-4: Estructura administrativa del departamento de asesoría.....	50
Tabla 4-4: Activos fijos	51
Tabla 4-5: Depreciación de activos fijos.....	51
Tabla 4-6: Nomina año a año.....	52
Tabla 4-7: Detalle de gastos administrativos	54
Tabla 4-8: Detalle de gastos de servicios básicos	54
Tabla 4-9: Detalle de gastos de publicidad	54
Tabla 4-10: Presupuesto de ingresos y egresos.....	55
Tabla 4-11: Flujo de caja proyectado.....	56
Tabla 4-12: Estado de resultados	56
Tabla 4-13: Balance general	57
Tabla 4-14: VAN, TIR y B/C	60
Tabla 5-1: Activos fijos	66
Tabla 5-2: Presupuesto de ingresos y egresos.....	69
Tabla 5-3: VAN, TIR y B/C.....	70

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 4-1:	Pregunta 1	39
Ilustración 4-2:	Pregunta 2	39
Ilustración 4-3:	Pregunta 3	40
Ilustración 4-4:	Pregunta 4	40
Ilustración 4-5:	Pregunta 5	41
Ilustración 4-6:	Pregunta 6	41
Ilustración 4-7:	Pregunta 7	42
Ilustración 4-8:	Pregunta 8	42
Ilustración 4-9:	Pregunta 9	43
Ilustración 4-10:	Pregunta 10	43
Ilustración 4-11:	Pregunta 11	44
Ilustración 4-12:	Pregunta 12	44
Ilustración 4-13:	Punto de equilibrio.....	55
Ilustración 5-1:	Ubicación del departamento de asesoría.....	63
Ilustración 5-2:	Organigrama de la estructura laboral.....	66
Ilustración 5-3:	Plano de la oficina	67
Ilustración 5-4:	Punto de equilibrio.....	70

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: FORMATO DE ENCUESTA

RESUMEN

En la ciudad de Latacunga se observa una limitada disponibilidad de empresas que ofrezcan asesoramiento en materia contable y financiera, esta limitación en la oferta de servicios representa un obstáculo para abarcar adecuadamente las necesidades de todas las microempresas en la ciudad; por esta razón, se planteó el objetivo de desarrollar un proyecto de factibilidad para la implementación de un departamento de asesoría contable y financiera a través del análisis del entorno económico y empresarial. Para realizar el estudio se empezó por una revisión de literatura con cinco años de antigüedad que sustente la implementación de este tipo de departamento, se identificaron las mejores prácticas, tendencias y factores críticos de éxito, a continuación, se analizó el entorno económico a través de estudios de mercado, administrativo, técnico, financiero y legal, se aplicó una encuesta a 199 microempresarios del cantón; finalmente, se determinó la factibilidad mediante análisis del marco regulatorio y fiscal, evaluaciones de competencia, viabilidad financiera y de impacto de rendimiento financiero. Se determinó que los microempresarios de Latacunga están a favor de la cultura contable y financiera por lo que existe una alta demanda de asesoría de este tipo, el estudio económico resultó en un VAN de \$5.696,00, un TIR positivo de 20,34% y una relación beneficio/costo de 1,11. Se concluyó que la implementación de un departamento contable y financiero es factible sustentándose en la bibliografía, el mercado y desde el punto de vista económico, por lo que se propone la elaboración de un departamento que brinde servicios de asesoría contable y financiera de calidad en la ciudad de Latacunga.

Palabras clave: <DEPARTAMENTO DE ASESORÍA>, <CONTABILIDAD>, <FINANZAS>, <FACTIBILIDAD>, <VIABILIDAD>.



13-12-2023

2209-DBRA-UPT-2023

ABSTRACT

In Latacunga city, it can be seen a limited availability of companies that offer advice on accounting and financial services. This limitation in the offer of services represents an obstacle to adequately covering the needs of all microenterprises in the city. For this reason, the objective of this study was to develop a feasibility project for the implementation of an accounting and financial advisory department through the analysis of the economic and business environment. To carry out the study, we began with a review of five-year-old literature that supports the implementation of this type of department, the best practices, trends and critical success factors were identified, then the economic environment was analyzed through market, administrative, technical, financial and legal studies, a survey was applied to 199 microentrepreneurs in the canton. Finally, feasibility was determined through analysis of the regulatory and fiscal framework, competition evaluations, financial viability and financial performance impact. It was determined that the microentrepreneurs in Latacunga city are in favor of the accounting and financial culture, so there is a high demand for advice of this type, the economic study resulted in a NPV of \$5,696.00, a positive IRR of 20.34% and a benefit/cost ratio of 1.11. It was concluded that the implementation of an accounting and financial department is feasible based on the bibliography, the market and from an economic point of view, therefore the development of a department that provides quality accounting and financial advisory services in Latacunga city.

Keywords: <CONSULTING DEPARTMENT>, <ACCOUNTING>, <FINANCE>, <FEASIBILITY>, <VIABILITY>.



Luis Fernando Barriga Fray

0603010612

INTRODUCCIÓN

Actualmente, en una sociedad en constante evolución económica y financiera, la importancia de la asesoría contable y financiera se vuelve fundamental para el desarrollo sostenible de las empresas y organizaciones en todo el mundo (Guillén et al., 2020, p. 294); a nivel global, los mercados financieros y las prácticas contables han experimentado cambios significativos en las últimas décadas (Vargas y Peña, 2017, p. 127). La creciente complejidad de las transacciones comerciales, la implementación de estándares internacionales de contabilidad, y la necesidad de una gestión financiera estratégica han llevado a una demanda constante de profesionales en el campo de la contabilidad y las finanzas; siendo así que, las empresas, independientemente de su tamaño, se han visto obligadas a adaptarse a este entorno en constante cambio para mantener su competitividad y solidez financiera (Zapata, 2021, p. 223).

En el ámbito nacional, Ecuador no es una excepción, el país ha experimentado reformas económicas significativas en los últimos años, lo que ha aumentado la demanda de servicios de asesoría contable y financiera de alta calidad; por ende, la implementación de políticas económicas orientadas hacia la apertura de mercados y la inversión extranjera directa ha generado nuevas oportunidades, pero también retos que requieren un enfoque profesional y especializado en contabilidad y finanzas (Ortiz, 2018, p. 8).

La ciudad de Latacunga se presenta como un punto estratégico en la provincia de Cotopaxi con una economía diversificada que abarca desde la agricultura hasta la manufactura y los servicios, la región ofrece un contexto propicio para el desarrollo de un Departamento de Asesoría Contable y Financiera (De la Cruz, 2018, p. 7); por esta razón, la creación de esta entidad no solo brindará a las empresas locales un acceso más cercano a servicios especializados, sino que también contribuirá al crecimiento económico de la ciudad al fomentar la inversión y el desarrollo empresarial (Ordóñez et al., 2020, p. 196).

El presente estudio tiene como objetivo analizar la viabilidad de establecer un Departamento de Asesoría Contable y Financiera en la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi; para ello, se llevará a cabo un análisis detallado al evaluar la demanda actual, las oportunidades de mercado, los aspectos legales y regulatorios, así como los recursos necesarios para su implementación y operación efectiva. La creación de un departamento de esta naturaleza representa una inversión en el desarrollo económico de la región, que promoverá la estabilidad financiera y el crecimiento de las empresas locales, contribuyendo al fortalecimiento de la comunidad empresarial en Latacunga y Cotopaxi en su conjunto.

CAPÍTULO I

1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

1.1. Planteamiento del Problema

La implementación de departamentos de asesoría contable y financiera se ha convertido en una estrategia crucial para mejorar el rendimiento financiero de los microempresarios. Sin embargo, la falta de fundamentación teórica y la escasa información sobre las mejores prácticas, tendencias y factores críticos de éxito en este campo representan un obstáculo significativo para el desarrollo de proyectos de factibilidad efectivos en el área de finanzas.

En la provincia de Cotopaxi, conforme a la investigación de Peñaherrera y Silva (2021, párr. 5), se evidencia que la amplia mayoría de las microempresas han experimentado reducciones en sus ingresos. Estas empresas enfrentan desafíos significativos para mantener sus operaciones después de los impactos ocasionados por la pandemia del COVID-19. Además, se encuentran en una posición delicada para cumplir con sus compromisos salariales y obligaciones financieras.

En cuanto a los servicios de asesoría, en la ciudad de Latacunga se observa una limitada disponibilidad de empresas que ofrezcan asesoramiento en materia contable y financiera. Esta limitación en la oferta de servicios representa un obstáculo para abarcar adecuadamente las necesidades de todas las microempresas en la ciudad. Como consecuencia, se genera un déficit en la provisión de servicios, lo que resalta la necesidad de establecer nuevos departamentos de asesoría para colmar esta brecha.

1.2. Formulación del problema

¿Qué tan factible será la creación de un departamento de asesoría contable y financiera en el cantón Latacunga?

1.3. Justificación

El desarrollo de este proyecto surge como respuesta a las inquietudes diarias de los empresarios, pequeños comerciantes y residentes del cantón Latacunga; sin embargo, el enfoque de esta investigación se centra en el sector microempresarial, con el objetivo de mejorar el panorama comercial de la región.

La idea principal es implementar un departamento de asesoría contable en el cantón Latacunga, que brinde orientación a los microempresarios en la gestión de sus organizaciones, esto permitirá posicionarlos como empresarios reconocidos en el mercado y evitar el colapso de sus negocios a corto plazo. Para lograrlo, se busca impartir los conocimientos necesarios y contar con profesionales capacitados en el área.

Esta investigación busca beneficiar a las personas afectadas por la problemática previamente mencionada en el entorno urbano de Latacunga, se resalta la importancia de adquirir niveles de conocimiento, comprensión y aplicación adecuada en el ámbito contable y financiero para asegurar el correcto funcionamiento de una microempresa.

El propósito final es brindar herramientas y recursos que permitan a los microempresarios mejorar su capacidad de gestión y tomar decisiones financieras acertadas, esto contribuirá al desarrollo y crecimiento sostenible de sus negocios, generando un impacto positivo en el sector empresarial local.

1.3.1. Justificación Teórica

Este proyecto estuvo basado en trabajos de investigación con un máximo de tiempo de 5 años antes del actual, libros de automatización y sitios web que cuenten con información verídica.

1.3.2. Justificación Metodológica

Dentro del presente proyecto se buscó tener un enfoque cualitativo puesto que se debe analizar el nivel de satisfacción con el uso del servicio que se busca ofertar, con un nivel descriptivo al usar una encuesta como método deductivo de recolección de datos.

1.3.3. Justificación Práctica

Al implementar este proyecto se buscó obtener una rentabilidad que permita abastecer la demanda insatisfecha por administradores de empresas y pequeños comerciantes los cuales no cuentan con una asesoría generada por otras empresas que no cuentan con la tecnología necesaria.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo general

Desarrollar un proyecto de factibilidad para la implementación de un departamento de asesoría contable y financiera a través del análisis del entorno económico y empresarial con la finalidad de mejorar el rendimiento financiero de los microempresarios.

1.4.2. Objetivos específicos

- Realizar una revisión de la literatura y estudios previos relacionados con la implementación de departamentos de asesoría, identificando las mejores prácticas, tendencias y factores críticos de éxito, con el fin de fundamentar teóricamente el proyecto de factibilidad.
- Realizar un análisis del entorno económico en el área de influencia a través del estudio de mercado, administrativo, técnico, financiero y legal para conocer las necesidades de asesoría contables y financieras.
- Determinar la factibilidad de la implementación del departamento de asesoría contable y financiera por medio de los análisis del entorno económico para mejorar el rendimiento financiero de los microempresarios.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Asesoría empresarial

2.1.1. *Asesoría contable*

La asesoría contable desempeña un papel fundamental en el ámbito de la asesoría empresarial, ya que proporciona un conjunto de servicios y recomendaciones relacionadas con la gestión financiera y contable de una organización. Este tipo de asesoramiento se basa en la aplicación de principios contables y normativas financieras para garantizar la precisión, transparencia y cumplimiento de las obligaciones fiscales y regulatorias de la empresa (Álvarez y Jiménez, 2020, pp. 10-11).

Otro aspecto importante de la asesoría contable es el cumplimiento fiscal. Los asesores contables están familiarizados con las leyes y regulaciones fiscales y pueden asesorar a las empresas sobre cómo optimizar su situación fiscal y cumplir con sus obligaciones tributarias. Esto implica la presentación adecuada de declaraciones de impuestos, la aplicación correcta de deducciones y créditos fiscales, y el seguimiento de los cambios en las regulaciones fiscales que puedan afectar a la empresa (Perea et al., 2021, pp. 68-78).

Además, la asesoría contable puede involucrar el análisis de costos y presupuestos. Los asesores contables pueden ayudar a las empresas a identificar y controlar los costos operativos, evaluar la rentabilidad de los proyectos y proporcionar recomendaciones para mejorar la eficiencia y la rentabilidad. Esto puede incluir la implementación de sistemas de control de costos, el análisis de desviaciones presupuestarias y la identificación de áreas de mejora en la gestión financiera (Gómez, 2012, pp. 95-97).

2.1.2. *Asesoría financiera*

La asesoría financiera es un componente vital dentro de la asesoría empresarial, ya que proporciona orientación y recomendaciones en áreas relacionadas con la gestión financiera de una empresa. Su objetivo principal es maximizar el rendimiento financiero y optimizar la toma de decisiones económicas (Jiménez et al., 2019, p. 24).

Uno de los aspectos fundamentales de la asesoría financiera es el análisis de la estructura financiera de la empresa. Los asesores financieros evalúan la situación financiera actual y futura de la empresa, analizando los activos, pasivos y el capital de la misma. Con base en esta información, pueden recomendar estrategias de financiamiento adecuadas para optimizar la estructura de capital y mejorar la salud financiera de la empresa (Gómez, 2012, pp. 98-107).

La asesoría financiera también abarca la evaluación de inversiones y proyectos. Los asesores financieros ayudan a las empresas a evaluar la viabilidad económica de diferentes oportunidades de inversión, analizando factores como el flujo de efectivo esperado, los riesgos asociados, el retorno sobre la inversión y el período de recuperación. Esto permite a los empresarios tomar decisiones informadas sobre qué proyectos emprender y cómo asignar sus recursos financieros de manera eficiente (Perea, 2021, pp. 52-57).

Además, los asesores financieros proporcionan recomendaciones en relación a la gestión de riesgos financieros. Identifican los riesgos financieros a los que está expuesta la empresa, como los riesgos cambiarios, de tasa de interés o de crédito, y proponen estrategias para mitigarlos. Estas estrategias pueden incluir la diversificación de inversiones, el uso de instrumentos financieros derivados o la contratación de seguros (Pérez, 2015, p. 671).

La asesoría financiera también está relacionada con la planificación fiscal de la empresa. Los asesores financieros colaboran con los empresarios para identificar oportunidades de optimización fiscal, como la aplicación de deducciones fiscales, la planificación de inversiones que brinden beneficios fiscales o la elección de estructuras legales y jurídicas que minimicen la carga tributaria. Esto contribuye a la eficiencia y competitividad de la empresa en términos fiscales (Perea, 2021, pp. 66-76).

Por último, la asesoría financiera puede involucrar la elaboración y seguimiento de presupuestos y proyecciones financieras. Los asesores financieros ayudan a las empresas a establecer objetivos financieros realistas, a elaborar presupuestos acordes y a monitorear el desempeño financiero en relación a dichos presupuestos. Esto proporciona una visión clara de la situación económica de la empresa y permite la toma de decisiones oportunas y ajustes estratégicos en caso necesario (Gómez, 2012, p. 125).

2.2. Estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad es una herramienta crucial en el ámbito financiero para evaluar la viabilidad de un proyecto o iniciativa empresarial. Su objetivo es analizar detalladamente los aspectos financieros, técnicos, legales y operativos de una propuesta, con el fin de determinar si es factible y rentable llevarla a cabo (Perea, 2021, p. 54).

El estudio de factibilidad implica un exhaustivo análisis de los costos y beneficios asociados al proyecto. Se evalúan los costos de inversión necesarios, como la adquisición de activos, contratación de personal, desarrollo de infraestructura, entre otros. Al mismo tiempo, se estiman los ingresos proyectados a lo largo del tiempo, considerando variables como la demanda del mercado, precios de venta, competencia y posibles riesgos. Con base en estos datos, se calculan indicadores financieros clave como el periodo de recuperación, la tasa interna de retorno (TIR) y el valor actual neto (VAN), que proporcionan una visión clara de la rentabilidad del proyecto (Gómez, 2012, pp. 98-110).

Además de los aspectos financieros, el estudio de factibilidad también aborda aspectos técnicos y operativos. Se evalúa la capacidad y disponibilidad de los recursos necesarios, así como la viabilidad técnica de implementar el proyecto. Se analizan aspectos legales y normativos, considerando regulaciones y permisos requeridos para su ejecución (Moncayo, 2018, p. 48).

2.2.1. Entorno económico

El entorno económico desempeña un papel perentorio en el análisis de viabilidad de un proyecto. Al realizar un estudio de factibilidad, es fundamental tener en cuenta las condiciones económicas actuales y futuras que puedan influir en el éxito del proyecto.

Uno de los aspectos clave del entorno económico a considerar es el estado general de la economía. Se evalúa la situación macroeconómica, como el crecimiento del PIB, la inflación, las tasas de interés y el nivel de desempleo. Estos indicadores brindan información sobre la estabilidad y las perspectivas económicas, lo cual puede impactar en la demanda y el comportamiento de los consumidores. Un entorno económico favorable, con un crecimiento estable y bajas tasas de interés, por ejemplo, puede favorecer la viabilidad de un proyecto al propiciar un mayor consumo y una menor carga financiera (Pérez, 2015, p. 174).

Además, se analizan los factores específicos del sector al que pertenece el proyecto. Esto implica considerar las tendencias y dinámicas de la industria, la competencia existente, la demanda del mercado y los cambios regulatorios. Por ejemplo, si se planea lanzar un proyecto en el sector tecnológico, se debe evaluar la evolución del mercado, la adopción de nuevas tecnologías y las oportunidades de crecimiento. El entorno económico también puede influir en la disponibilidad de financiamiento, ya sea a través de préstamos bancarios o inversionistas, por lo que es necesario considerar las condiciones de crédito y el acceso al capital necesario para el proyecto (Becerra y Ramírez, 2020, p. 4).

Además, es importante estar al tanto de los cambios en el entorno económico a lo largo del tiempo. Las proyecciones y previsiones económicas pueden ayudar a evaluar la sostenibilidad a largo plazo del proyecto. Factores como la evolución del mercado, las políticas gubernamentales y los cambios en los precios de los insumos deben ser considerados para evaluar la viabilidad financiera y operativa a lo largo del tiempo financiera (Pérez, 2015, p. 189).

2.2.2. Entorno empresarial

El entorno empresarial comprende el conjunto de condiciones y variables que rodean a una empresa y pueden influir en su éxito o fracaso. Al realizar un estudio de factibilidad, es esencial evaluar el entorno empresarial para tomar decisiones informadas.

Dentro del entorno empresarial, se deben analizar los competidores y su posición en el mercado. Es importante identificar quiénes son los actores principales en el sector y comprender su fortaleza, estrategias y participación en el mercado. Esto proporciona información valiosa para evaluar la demanda potencial y la competitividad del proyecto. Además, se deben considerar los posibles riesgos y oportunidades que surgen de la presencia de competidores, como la posibilidad de diferenciación o la necesidad de ofrecer precios competitivos (Palacios, 2023, p. 26).

Otro aspecto relevante del entorno empresarial es el marco regulatorio y legal. Se deben analizar las leyes y regulaciones que pueden afectar la operación del proyecto, como los requisitos de permisos, licencias, normas de seguridad y medio ambiente, entre otros. Cumplir con los aspectos legales y normativos es esencial para asegurar la viabilidad a largo plazo y evitar problemas legales que puedan surgir en el futuro (Pérez, 2015, p. 21).

Además, es necesario evaluar las tendencias y cambios en el mercado. Esto incluye considerar aspectos como los cambios en los hábitos de consumo, la evolución de la tecnología, las

preferencias de los clientes y las nuevas oportunidades de mercado. Estar al tanto de las tendencias emergentes puede ayudar a identificar nichos de mercado y anticipar cambios en la demanda, lo que puede impactar en la viabilidad del proyecto (Barone, 2017, p. 70).

También es importante evaluar el acceso a recursos y socios estratégicos en el entorno empresarial. Esto implica considerar la disponibilidad de proveedores confiables, canales de distribución adecuados y posibles alianzas estratégicas que puedan impulsar el éxito del proyecto. El entorno empresarial puede ofrecer oportunidades para establecer colaboraciones que fortalezcan la posición competitiva y brinden ventajas adicionales al proyecto (Palacios, 2023, p. 34).

2.2.3. Necesidades emprendedoras

Cuando se realiza un estudio de factibilidad, es esencial comprender las necesidades emprendedoras que impulsan la realización de dicho estudio. Estas necesidades son los motivadores y objetivos que el emprendedor busca alcanzar a través del proyecto, y su identificación y comprensión son fundamentales para evaluar la viabilidad y el potencial éxito del mismo.

Una de las necesidades emprendedoras más comunes es la identificación de oportunidades de mercado. Los emprendedores buscan detectar nichos de mercado desatendidos, necesidades insatisfechas o tendencias emergentes que puedan ser aprovechadas con su proyecto. Esto implica realizar un análisis exhaustivo del mercado objetivo, evaluando la demanda existente, la competencia, los segmentos de clientes y las tendencias de consumo. Al comprender las necesidades del mercado, el emprendedor puede desarrollar una propuesta de valor sólida y diferenciada (Gamero y Ostos, 2020, pp. 315-318).

Otra necesidad emprendedora importante es la búsqueda de rentabilidad y crecimiento. Los emprendedores buscan generar beneficios económicos a través de sus proyectos, por lo que es crucial realizar un análisis financiero exhaustivo. Esto implica evaluar los costos involucrados en la puesta en marcha y operación del proyecto, así como los ingresos esperados. Se deben considerar factores como la proyección de ventas, los márgenes de ganancia, los gastos operativos y la inversión requerida. Al comprender las necesidades de rentabilidad y crecimiento, el emprendedor puede determinar si el proyecto es financieramente viable y si podrá generar los ingresos necesarios para su sostenibilidad a largo plazo (Llamas y Fernández, 2018, p. 79).

Además, los emprendedores suelen tener la necesidad de crear valor y contribuir al desarrollo económico y social. Buscan generar empleo, impulsar la innovación y tener un impacto positivo

en su entorno. Por lo tanto, es importante evaluar el potencial impacto económico y social del proyecto. Esto puede implicar analizar el efecto en la creación de empleo, la contribución al desarrollo local, el uso sostenible de los recursos o la promoción de prácticas responsables. Al comprender estas necesidades emprendedoras, se puede evaluar el potencial impacto positivo del proyecto y su alineación con los objetivos y valores del emprendedor (Gamero y Ostos, 2020, pp. 315-318).

2.2.4. *Desarrollo económico*

Este concepto se refiere al crecimiento y mejora de la economía de una región o país en términos de producción, empleo, ingresos y bienestar general. El estudio de factibilidad tiene un papel importante en el desarrollo económico, ya que permite evaluar la viabilidad y el potencial impacto de un proyecto en la economía.

El estudio de factibilidad analiza la viabilidad económica de un proyecto, lo cual implica evaluar su rentabilidad y contribución al crecimiento económico. Para ello, se deben considerar aspectos como la inversión requerida, los costos operativos, los ingresos esperados y los flujos de efectivo proyectados. El análisis financiero permite determinar si el proyecto generará retornos adecuados y si contribuirá a la creación de empleo y la generación de ingresos en la región. Un proyecto viable desde el punto de vista económico puede impulsar el desarrollo económico al estimular la inversión, generar empleo y promover la actividad económica en general (Virreira, 2020, pp. 81-154).

Además, el estudio de factibilidad también analiza el impacto del proyecto en la economía local o regional. Esto implica evaluar los efectos directos e indirectos que el proyecto puede tener en términos de producción, empleo, ingresos y otros indicadores económicos. Por ejemplo, un proyecto que fomente la producción local o promueva la cadena de suministro regional puede impulsar el desarrollo económico al fortalecer el tejido empresarial y generar sinergias entre distintos sectores. Asimismo, un proyecto que promueva la innovación y el desarrollo tecnológico puede tener un impacto positivo en la productividad y la competitividad de la economía en su conjunto (Duvergel y Argota, 2017, pp. 46-63).

Es importante destacar que el desarrollo económico no se limita solo al crecimiento cuantitativo, sino que también implica aspectos cualitativos. Un proyecto que promueva la sostenibilidad ambiental, la responsabilidad social o la inclusión económica puede contribuir a un desarrollo económico más equitativo y sostenible a largo plazo (Ormaza et al., 2020, p. 175).

2.2.5. Área de influencia

El área de influencia se refiere al entorno geográfico y demográfico en el que se llevará a cabo el proyecto y en el que se espera que tenga impacto. El análisis del área de influencia proporciona información valiosa para evaluar la viabilidad y el potencial éxito del proyecto.

Al estudiar el área de influencia, es importante analizar factores como la ubicación geográfica, la densidad poblacional, la infraestructura existente y el acceso a recursos clave. Estos elementos pueden influir en la demanda del producto o servicio ofrecido por el proyecto, así como en los costos operativos y logísticos asociados. Por ejemplo, un proyecto ubicado en un área densamente poblada y con buena conectividad puede tener un mayor potencial de mercado y acceso a una base de clientes más amplia (Tapia et al., 2017, p. 34).

Además, el análisis del área de influencia también implica examinar la competencia y el entorno empresarial en la zona. Esto implica identificar a los competidores directos e indirectos, evaluar su participación de mercado y analizar su oferta de productos o servicios. Comprender el panorama competitivo ayuda a evaluar la demanda potencial del proyecto y a diseñar estrategias efectivas para diferenciarse y captar clientes (Diaz, 2017, párr. 1-4).

Otro aspecto relevante del área de influencia es la disponibilidad de recursos humanos calificados. Es importante evaluar si el área cuenta con una fuerza laboral capacitada y especializada que pueda satisfacer las necesidades del proyecto. La disponibilidad de mano de obra calificada puede influir en la capacidad de operación y en la eficiencia del proyecto. También puede abordar aspectos socioeconómicos, como el nivel de ingresos y el perfil de consumo de la población. Estos datos ayudan a comprender el poder adquisitivo de los potenciales clientes y a determinar si el proyecto es viable desde el punto de vista económico en ese entorno específico (Montoya y Boyero, 2016, pp. 1-20).

2.3. Análisis de mercado

El análisis de mercado es una herramienta fundamental en el campo de las finanzas para evaluar la viabilidad y el potencial éxito de un proyecto o negocio. Este proceso de investigación y evaluación permite comprender el entorno en el que opera la empresa, identificar oportunidades y desafíos, y tomar decisiones informadas (Piguave, 2016, p. 12).

Al realizar un análisis de mercado, se deben considerar varios aspectos clave. En primer lugar, es esencial comprender el mercado objetivo, es decir, el grupo de consumidores o clientes al que se dirige el producto o servicio. Esto implica investigar las características demográficas, geográficas y psicográficas de este segmento, así como sus necesidades, preferencias y comportamientos de compra (Editorial Vértice, 2008, p. 13).

Además, el análisis de mercado implica evaluar la demanda del producto o servicio. Esto implica estudiar la demanda actual y potencial, analizando factores como el tamaño del mercado, la tasa de crecimiento, las tendencias de consumo y los factores que impulsan la demanda. Esta información permite determinar si existe un mercado lo suficientemente grande y en crecimiento para respaldar la viabilidad del proyecto (Malhotra, 2008, pp. 6-9).

Otro aspecto importante del análisis de mercado es evaluar la competencia. Esto implica identificar a los competidores directos e indirectos, analizar sus fortalezas y debilidades, y comprender su estrategia de mercado. Conocer la competencia ayuda a identificar oportunidades de diferenciación y a diseñar estrategias para destacar en el mercado (Editorial Vértice, 2008, p. 17).

Además, el análisis de mercado también implica considerar factores macroeconómicos y tendencias que pueden afectar al mercado en el futuro, como cambios en la legislación, avances tecnológicos, factores socioculturales y económicos. Estos elementos brindan una visión más completa del entorno empresarial y permiten anticipar posibles desafíos y oportunidades (Piguave, 2016, p. 147).

2.3.1. Competencia

En el ámbito del análisis de mercado, el estudio de la competencia es un elemento crucial para comprender el entorno empresarial y tomar decisiones estratégicas informadas. La evaluación de la competencia implica identificar y analizar a los competidores directos e indirectos que operan en el mismo mercado o que ofrecen productos o servicios similares (Editorial Vértice, 2008, p. 4).

Al estudiar a los competidores, se busca obtener información sobre sus fortalezas, debilidades, estrategias de mercado, posicionamiento, precios, calidad, canales de distribución y relación con los clientes. Esto proporciona una visión integral de la dinámica competitiva y permite identificar oportunidades para diferenciarse y destacar en el mercado (Malhotra, 2008, pp. 15-16).

Es importante analizar tanto a los competidores establecidos como a los nuevos entrantes, ya que estos últimos pueden representar una amenaza o una oportunidad, dependiendo de su impacto en el mercado. Además, el análisis de la competencia debe considerar también las barreras de entrada, como costos de producción, regulaciones o patentes, que pueden afectar la competencia en el mercado (Piguave, 2016, p. 32).

El objetivo principal de analizar a la competencia es obtener información relevante que ayude a la empresa a tomar decisiones estratégicas acertadas. Esto puede incluir la identificación de nichos de mercado no cubiertos, la mejora de la propuesta de valor para diferenciarse, ajustes de precios, desarrollo de campañas de marketing efectivas o la exploración de alianzas estratégicas (Editorial Vértice, 2008, p. 19).

2.3.2. Oportunidades de mercado

Dentro del contexto del análisis de mercado, es fundamental identificar y evaluar las oportunidades que existen en el entorno empresarial. Estas oportunidades se refieren a situaciones favorables que pueden ser aprovechadas por una empresa para satisfacer las necesidades del mercado y obtener ventajas competitivas (Piguave, 2016, p. 40).

El análisis de oportunidades de mercado implica examinar factores como las tendencias del mercado, las demandas no satisfechas, los cambios en el comportamiento del consumidor, las innovaciones tecnológicas y las regulaciones gubernamentales. Estos elementos pueden generar oportunidades para introducir nuevos productos o servicios, ampliar la cartera existente, ingresar a nuevos segmentos de mercado o expandir la presencia geográfica (Editorial Vértice, 2008, pp. 48-49).

Al identificar las oportunidades de mercado, es importante evaluar su viabilidad y potencial de rentabilidad. Esto implica analizar el tamaño del mercado objetivo, el poder adquisitivo de los consumidores, la competencia existente, los costos de entrada y las barreras de acceso. También se deben considerar factores externos, como la economía, las tendencias sociales y los cambios demográficos, que pueden influir en la demanda y en la aceptación de los productos o servicios ofrecidos (Piguave, 2016, p. 42).

Una vez identificadas las oportunidades de mercado, es necesario desarrollar estrategias adecuadas para aprovecharlas. Esto puede implicar el desarrollo de nuevos productos o mejoras en los productos existentes, la adaptación de los canales de distribución, la implementación de estrategias de marketing efectivas o la búsqueda de alianzas estratégicas. Es fundamental contar

con un plan de acción claro y medible para aprovechar al máximo las oportunidades identificadas (Malhotra, 2008, p. 39).

2.3.3. *Demanda de servicios*

La demanda se refiere a la cantidad de servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir en un determinado periodo de tiempo y a un precio determinado. Para evaluar la demanda de servicios, es necesario considerar diversos factores. En primer lugar, se deben analizar las características de los consumidores, como sus necesidades, preferencias, comportamientos de compra y segmentación demográfica. Esto permite identificar los segmentos de mercado más relevantes y comprender sus necesidades específicas (Piguave, 2016, pp. 40-41).

Además, es importante estudiar las tendencias y cambios en la demanda. Esto implica analizar factores como el crecimiento demográfico, los avances tecnológicos, los cambios en el estilo de vida y las preferencias de los consumidores. Estas tendencias pueden afectar la demanda de servicios, creando oportunidades o desafíos para las empresas. También se debe considerar la competencia existente en el mercado. Evaluar la oferta de servicios similares proporcionados por otras empresas es fundamental para comprender el nivel de competencia y la participación de mercado de cada jugador. Esto ayuda a determinar el grado de demanda que puede ser capturado por la empresa y a identificar posibles brechas o nichos en el mercado (Editorial Vértice, 2008, pp. 66-73).

Además, el análisis de la demanda de servicios debe incluir una evaluación de los precios y la elasticidad de la demanda. La sensibilidad de los consumidores al precio y la disponibilidad de servicios alternativos pueden influir en la demanda. Comprender cómo los cambios en los precios pueden afectar la demanda de servicios es fundamental para establecer una estrategia de precios adecuada (Piguave, 2016, p. 52).

2.4. Plan de negocio

El plan de negocio es una herramienta fundamental para cualquier emprendedor o empresa, ya que proporciona una hoja de ruta detallada para alcanzar los objetivos comerciales y financieros. Consiste en un documento que describe de manera estructurada los aspectos clave del negocio,

incluyendo su visión, misión, análisis del mercado, estrategias, estructura organizativa, proyecciones financieras y riesgos asociados (Weinberger, 2009, p. 15).

Una parte fundamental del plan de negocio es el análisis del mercado. Esto implica comprender en profundidad el entorno en el que operará la empresa, identificando a los clientes potenciales, analizando la competencia y evaluando las oportunidades y amenazas del mercado. El análisis del mercado proporciona una base sólida para desarrollar estrategias de marketing efectivas y capturar una porción del mercado objetivo (Carrera et al., 2019, p. 36).

Además, el plan de negocio también incluye la definición de los productos o servicios ofrecidos por la empresa, así como su propuesta de valor única. Se deben establecer los precios, las estrategias de distribución y las acciones de promoción para asegurar la viabilidad y rentabilidad del negocio (Romero et al., 2018, p. 18).

El aspecto financiero es otra parte esencial del plan de negocio. Esto implica desarrollar proyecciones financieras, como el estado de resultados, el balance general y el flujo de efectivo, que permiten evaluar la viabilidad financiera y la rentabilidad del negocio en el tiempo. Además, se deben establecer estrategias de financiamiento, considerando las necesidades de capital y las fuentes de financiamiento disponibles, ya sea a través de inversionistas, préstamos o capital propio (Weinberger, 2009, p. 93).

Un buen plan de negocio también debe contemplar la estructura organizativa y los roles y responsabilidades de cada miembro del equipo. Esto garantiza una correcta asignación de recursos humanos y una gestión eficiente de las operaciones. Por último, el plan de negocio debe incluir un análisis de riesgos y una estrategia de mitigación. Identificar los posibles riesgos y desarrollar planes de contingencia ayuda a anticipar y abordar los obstáculos que puedan surgir en el camino hacia el éxito empresarial (Romero et al., 2018, p. 61).

2.4.1. Estructura organizativa

La estructura organizativa se refiere a cómo se organizará y gestionará la empresa, definiendo las responsabilidades, las jerarquías y las relaciones entre los diferentes roles y departamentos.

Dentro de la estructura organizativa, es importante establecer claramente los roles y responsabilidades de cada miembro del equipo. Esto incluye la designación de líderes y directivos, así como la definición de las funciones específicas de cada empleado. Al asignar responsabilidades de manera clara, se fomenta la eficiencia y se evitan confusiones o superposiciones de tareas. Asimismo, la estructura organizativa también abarca la jerarquía dentro de la empresa. Esto implica establecer niveles de autoridad y toma de decisiones, desde la alta dirección hasta los niveles operativos. La jerarquía debe ser coherente con los objetivos y la visión de la empresa, y promover una comunicación fluida y una gestión eficiente de los recursos (Weinberger, 2009, pp. 87-92).

Otro aspecto relevante de la estructura organizativa es la comunicación interna. Es fundamental establecer canales de comunicación efectivos dentro de la empresa, para asegurar una colaboración y coordinación adecuadas entre los distintos departamentos y niveles jerárquicos. Esto puede incluir reuniones regulares, sistemas de gestión de proyectos y el uso de herramientas tecnológicas apropiadas (Carrera et al., 2019, p. 53).

Además, la estructura organizativa también puede definir la cultura empresarial y los valores que guían el comportamiento de los empleados. Estos aspectos son importantes para fomentar un ambiente de trabajo positivo y motivador, que impulse la productividad y el compromiso de los colaboradores. Es esencial tener en cuenta que la estructura organizativa no es estática y puede evolucionar a medida que la empresa crece y se desarrolla. Por lo tanto, el plan de negocio debe contemplar la flexibilidad y la capacidad de adaptación de la estructura organizativa para afrontar los cambios y desafíos futuros (Weinberger, 2009, p. 91).

2.4.2. Recursos necesarios

Al desarrollar un plan de negocio, es esencial identificar y evaluar los recursos necesarios para poner en marcha y operar la empresa. Estos recursos abarcan tanto los activos físicos como los intangibles que serán requeridos para alcanzar los objetivos establecidos. En cuanto a los recursos físicos, se deben considerar los activos tangibles necesarios, como instalaciones, equipos, maquinarias y tecnología. Estos recursos dependerán del tipo de negocio y la industria en la que se opere. Por ejemplo, un restaurante requerirá una cocina completamente equipada, mobiliario y utensilios, mientras que una empresa de tecnología necesitará equipos informáticos y software especializado (Carrera et al., 2019, p. 65).

Asimismo, es importante considerar los recursos financieros necesarios para el plan de negocio. Esto incluye la estimación de los costos iniciales, como el capital para la adquisición de activos, el financiamiento para la puesta en marcha del negocio y los gastos operativos durante los primeros meses o años de operación. Además, se deben analizar las fuentes de financiamiento disponibles, como préstamos, inversionistas o capital propio, así como la gestión eficiente de los flujos de efectivo (Weinberger, 2009, p. 78).

Otro recurso fundamental es la red de proveedores y socios estratégicos. Identificar y establecer relaciones con proveedores confiables y competitivos es crucial para asegurar el suministro de materias primas, productos o servicios necesarios para la operación del negocio. Asimismo, la colaboración con socios estratégicos puede brindar acceso a recursos adicionales, como canales de distribución o conocimientos especializados. Finalmente, no se debe pasar por alto los recursos intangibles, como la propiedad intelectual, la marca y la reputación empresarial. Proteger los activos intangibles y desarrollar estrategias para fortalecer la imagen y reputación de la empresa son elementos esenciales para el éxito a largo plazo (Romero et al., 2018, pp. 35-70).

2.4.3. Servicios a ofrecer

Estos servicios constituyen el núcleo de la propuesta de valor de la empresa y son el medio a través del cual se satisfacen las necesidades de los clientes. Para determinar los servicios a ofrecer, es importante realizar un análisis exhaustivo del mercado y comprender las demandas y preferencias de los clientes objetivo. Esto permitirá identificar las oportunidades y brechas en el mercado que la empresa puede aprovechar. Además, es esencial evaluar la competencia existente y diferenciarse a través de la oferta de servicios únicos o de mayor calidad (Weinberger, 2009, p. 18).

Es fundamental describir detalladamente cada uno de los servicios, resaltando sus características distintivas, beneficios y ventajas competitivas. Esto ayudará a comunicar de manera efectiva el valor que se proporciona a los clientes y a generar interés en los servicios ofrecidos. Asimismo, es recomendable considerar la posibilidad de ofrecer servicios complementarios que agreguen valor adicional a los clientes y que fortalezcan la propuesta de negocio. Estos servicios complementarios pueden incluir asesoría especializada, soporte técnico, servicios postventa, capacitación o cualquier otro servicio que sea relevante para los clientes y que pueda generar ingresos adicionales para la empresa (Carrera et al., 2019, pp. 75-78).

Es importante tener en cuenta que los servicios a ofrecer deben ser viables desde el punto de vista operativo y financiero. Se debe evaluar la capacidad de la empresa para entregar los servicios de

manera eficiente y rentable, considerando los recursos necesarios, los costos asociados y la calidad requerida (Weinberger, 2009, p. 24).

2.5. Evaluación y estrategias

2.5.1. Viabilidad financiera

Se refiere a la capacidad de un proyecto o empresa para generar los ingresos necesarios y mantener una situación financiera saludable a lo largo del tiempo. Para evaluar la viabilidad financiera, es necesario realizar un análisis detallado de los aspectos económicos del plan de negocio. Esto implica proyectar los ingresos esperados, teniendo en cuenta los precios de venta, la demanda estimada y la participación de mercado prevista. Asimismo, se deben estimar los costos y gastos asociados a la producción, comercialización y operación del negocio (González, 2015, p. 7).

Además de las proyecciones de ingresos y costos, es importante realizar un análisis financiero que incluya indicadores clave como el punto de equilibrio, el margen de contribución, el retorno de la inversión (ROI) y el flujo de caja proyectado. Estos indicadores permiten evaluar la rentabilidad y la generación de liquidez del proyecto a lo largo del tiempo (Nava, 2009, párr. 2-15).

En función de la viabilidad financiera, se pueden desarrollar estrategias para maximizar los ingresos y reducir los costos. Esto puede implicar ajustes en el precio de venta, la optimización de la cadena de suministro, la implementación de políticas de control de costos y la búsqueda de eficiencias operativas. Además, es importante considerar fuentes de financiamiento para cubrir las necesidades de inversión y capital de trabajo del negocio. Esto puede incluir capital propio, préstamos bancarios, inversionistas o programas de apoyo financiero disponibles. Es necesario evaluar las opciones de financiamiento en función de las tasas de interés, plazos, garantías y restricciones asociadas (González, 2015, pp. 50-56).

2.5.2. Estrategias de implementación

En el contexto de la evaluación y estrategias de un plan de negocio, las estrategias de implementación son fundamentales para llevar a cabo de manera efectiva las acciones y objetivos establecidos. Estas estrategias se refieren a las medidas y planes específicos que se deben seguir para poner en marcha y ejecutar las iniciativas delineadas en el plan. Para desarrollar estrategias de implementación exitosas, es necesario considerar diversos aspectos. En primer lugar, es

importante asignar responsabilidades claras a los miembros del equipo y definir los roles y funciones de cada uno. Esto asegura que todas las actividades estén debidamente coordinadas y que cada persona sepa qué se espera de ella (Uribe, 2018, pp. 117-121).

Además, es fundamental establecer un cronograma detallado que defina las fechas de inicio y finalización de cada tarea. Esto permite monitorear el avance del plan y asegurar que se cumplan los plazos establecidos. Asimismo, se deben asignar los recursos necesarios, como personal, equipo, tecnología y presupuesto, para llevar a cabo las actividades de implementación de manera efectiva. Otra estrategia clave es la comunicación efectiva. Es necesario establecer canales de comunicación claros y abiertos entre todos los miembros del equipo y las partes interesadas relevantes. Esto garantiza que la información fluya de manera adecuada, se compartan los avances y se resuelvan posibles problemas o desafíos que puedan surgir durante la implementación (Valdivieso, 2011, pp. 120-123).

La capacitación y el desarrollo del personal también son aspectos esenciales. Proporcionar la formación adecuada y apoyar el crecimiento profesional del equipo permite fortalecer las habilidades y competencias necesarias para llevar a cabo las tareas requeridas en el plan de negocio. Asimismo, es importante establecer sistemas de monitoreo y seguimiento para evaluar el progreso y los resultados de la implementación. Estos sistemas permiten identificar áreas de mejora, corregir desviaciones y realizar ajustes estratégicos si es necesario (Forero et al., 2020, pp. 16-32).

2.5.3. *Plan de marketing y ventas*

El plan de marketing y ventas es una parte integral de la evaluación y estrategias en un plan de negocio. Se centra en identificar y alcanzar los objetivos de ventas a través de estrategias de comercialización efectivas. Este plan define las acciones específicas que se llevarán a cabo para promocionar y vender los productos o servicios de la empresa. A continuación se describe una lista de pasos con los principales elementos a considerar para desarrollar un plan de marketing y ventas (Kotler y Armstrong, 2013, pp. 2-450):

- 1) Comprender el mercado y el público objetivo a través de un análisis detallado.
- 2) Establecer objetivos de ventas realistas y medibles.
- 3) Desarrollar estrategias de marketing alineadas con los objetivos de ventas.
- 4) Seleccionar canales de distribución adecuados.
- 5) Determinar precios competitivos.

- 6) Crear mensajes y materiales promocionales atractivos.
- 7) Implementar campañas de publicidad y promoción efectivas.
- 8) Considerar estrategias de marketing digital para ampliar el alcance.
- 9) Realizar un análisis de la competencia.
- 10) Identificar oportunidades y desafíos en el mercado.
- 11) Ajustar las estrategias de marketing y ventas en consecuencia.
- 12) Establecer métricas y sistemas de seguimiento para evaluar el rendimiento.
- 13) Monitorear las ventas y analizar el retorno de inversión de las actividades de marketing.
- 14) Realizar ajustes estratégicos según sea necesario.
- 15) Evaluar continuamente el plan de marketing y ventas.
- 16) Identificar áreas de mejora y optimizar la efectividad de las estrategias implementadas.

2.5.4. Evaluación de resultados

Consiste en analizar los resultados obtenidos a través de la implementación de las estrategias y compararlos con los objetivos establecidos. Algunos aspectos relevantes en esta evaluación incluyen (Alvarez, 2007, pp. 68-69):

- **Análisis financiero:** Evaluar los indicadores financieros clave, como el retorno de inversión (ROI), el margen de beneficio, el crecimiento de ingresos y la rentabilidad general del negocio. Estos indicadores proporcionan una visión clara de la salud financiera y la eficacia de las estrategias implementadas.
- **Análisis de mercado:** Revisar la respuesta del mercado a las estrategias de marketing y ventas implementadas. Esto implica analizar las ventas, la participación de mercado, el nivel de satisfacción de los clientes y las tendencias del mercado. Esta evaluación permite identificar el impacto de las estrategias en la percepción del mercado y la demanda de los productos o servicios.
- **Evaluación de riesgos:** Identificar y evaluar los riesgos asociados a las estrategias implementadas. Esto implica analizar factores internos y externos que puedan afectar los resultados, como cambios en el entorno económico, competencia, cambios regulatorios o problemas operativos. Esta evaluación permite tomar acciones correctivas o ajustar las estrategias en función de los riesgos identificados.
- **Retroalimentación del equipo:** Recopilar la retroalimentación y opiniones del equipo involucrado en la implementación de las estrategias. Esto incluye a los responsables de cada área funcional, como marketing, ventas, finanzas, operaciones, etc. La retroalimentación del

equipo brinda información valiosa sobre la efectividad de las estrategias y posibles mejoras a implementar.

- **Aprendizaje y mejora continua:** Utilizar los resultados de la evaluación para aprender de las experiencias y mejorar las estrategias futuras. Identificar las lecciones aprendidas, las áreas de mejora y los aspectos exitosos para ajustar y optimizar las estrategias en el futuro. Esto garantiza un enfoque de mejora continua y adaptación a los cambios en el entorno empresarial.

La evaluación de resultados permite medir el desempeño y la efectividad de las estrategias implementadas, proporcionando información valiosa para la toma de decisiones futuras. Es un proceso esencial para asegurar la maximización de los resultados financieros y el logro de los objetivos establecidos en el contexto de la evaluación y estrategias en un plan de negocio (Nava, 2009, párr. 38-42).

2.6. Proyecto de factibilidad

Un proyecto de factibilidad, se refiere a un análisis exhaustivo y detallado que se realiza antes de emprender una nueva iniciativa empresarial o implementar un nuevo proyecto. Este análisis tiene como objetivo evaluar la viabilidad financiera, técnica y económica de la propuesta, así como identificar los riesgos y beneficios asociados. Esto implica evaluar los costos y beneficios esperados, así como los flujos de efectivo proyectados a lo largo de la vida útil del proyecto. Es fundamental determinar si los ingresos generados por el proyecto serán suficientes para cubrir los costos de inversión, los gastos operativos y generar un retorno adecuado para los inversionistas (Castañeda y Macías, 2016, pp. 21-22).

2.6.1. Clasificación de los proyectos

En el ámbito financiero, los proyectos se clasifican en diferentes categorías según sus características y objetivos. A continuación, se presentan las principales clasificaciones utilizadas en la evaluación de proyectos:

- Según su naturaleza:
 - a) **Proyectos de inversión:** Son aquellos que implican la asignación de recursos con el fin de generar beneficios económicos a largo plazo. Estos proyectos pueden incluir la adquisición de

activos fijos, la expansión de instalaciones, el desarrollo de productos o servicios, entre otros. Su evaluación se centra en determinar la rentabilidad y la generación de flujos de efectivo positivos.

b) Proyectos de investigación y desarrollo (I+D): Estos proyectos tienen como objetivo la generación de nuevos conocimientos, tecnologías o productos. Su evaluación implica un mayor grado de incertidumbre, ya que los resultados y beneficios pueden ser difíciles de estimar. Se busca evaluar el potencial impacto económico y tecnológico a largo plazo.

c) Proyectos de infraestructura: Son proyectos relacionados con el desarrollo de infraestructuras públicas o privadas, como carreteras, puentes, aeropuertos, redes eléctricas, entre otros. Estos proyectos suelen tener un impacto económico y social significativo y requieren una evaluación detallada de los costos, beneficios y viabilidad financiera (Guerrero, 2018, pp. 10-13).

- Según su alcance:

a) Proyectos locales: Son aquellos que se desarrollan en un área geográfica específica, como una ciudad o una región. Estos proyectos pueden estar orientados a la mejora de la infraestructura local, el desarrollo de negocios locales o la promoción del turismo, entre otros.

b) Proyectos regionales o nacionales: Se refieren a aquellos proyectos que abarcan una región amplia o todo el país. Estos proyectos suelen estar relacionados con la expansión de infraestructuras clave, el desarrollo de sectores económicos estratégicos o la implementación de políticas públicas a gran escala.

c) Proyectos internacionales: Son proyectos que implican la colaboración entre diferentes países o que tienen un alcance global. Pueden incluir inversiones extranjeras directas, acuerdos de comercio internacional, proyectos de cooperación en desarrollo, entre otros. Estos proyectos requieren una evaluación detallada de los aspectos financieros y legales relacionados con las diferentes jurisdicciones involucradas (López, 2021, párr. 5-9).

- Según su impacto:

a) Proyectos sociales: Son aquellos que tienen un objetivo principal de mejora del bienestar social. Pueden estar enfocados en áreas como la educación, la salud, el acceso a servicios básicos, la vivienda, entre otros. La evaluación de estos proyectos considera tanto los aspectos financieros como los impactos sociales y la sostenibilidad a largo plazo.

b) Proyectos ambientales: Estos proyectos están orientados a la preservación, protección o restauración del medio ambiente. Pueden incluir iniciativas de energías renovables, gestión de

residuos, conservación de ecosistemas, entre otros. La evaluación de estos proyectos se centra en los beneficios ambientales, pero también en la viabilidad financiera y la rentabilidad.

- c) **Proyectos económicos:** Son aquellos que buscan estimular el crecimiento económico y generar empleo. Pueden estar relacionados con el desarrollo de sectores industriales, la promoción de inversiones o la mejora de la competitividad. La evaluación de estos proyectos se enfoca en los aspectos financieros, pero también en los impactos económicos y la generación de valor agregado (Guerrero, 2018, pp. 10-13).

2.6.2. *Etapas de un proyecto de factibilidad*

El desarrollo de un proyecto de factibilidad implica varias etapas que permiten evaluar su viabilidad y determinar su potencial éxito. A continuación, se describen las etapas típicas involucradas en el proceso de evaluación de factibilidad:

- 1) **Identificación y definición del proyecto:** En esta etapa inicial, se identifica la necesidad o la oportunidad que impulsa el proyecto. Se definen claramente los objetivos, alcance y resultados esperados del proyecto. También se realiza un análisis preliminar de los recursos necesarios y se establecen los criterios de evaluación.
- 2) **Análisis de mercado y demanda:** En esta etapa, se realiza un análisis exhaustivo del mercado objetivo del proyecto. Se investiga la demanda actual y futura del producto o servicio que se pretende ofrecer, se identifican los clientes potenciales y se analiza la competencia. Esto permite evaluar la viabilidad comercial del proyecto y determinar su potencial rentabilidad.
- 3) **Evaluación técnica:** En esta etapa, se evalúan los aspectos técnicos y operativos del proyecto. Se determina la viabilidad técnica, se identifican los recursos necesarios y se analizan las posibles alternativas de implementación. También se consideran aspectos como la disponibilidad de tecnología, la capacidad de producción, los procesos operativos y cualquier factor técnico relevante para el éxito del proyecto.
- 4) **Análisis financiero:** En esta etapa crucial, se evalúan los aspectos financieros del proyecto. Se estiman los costos de inversión inicial, los costos operativos, los ingresos proyectados y los flujos de efectivo a lo largo del tiempo. Se utilizan herramientas financieras como el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión (PRI) para determinar la rentabilidad y la viabilidad financiera del proyecto.
- 5) **Evaluación de riesgos:** En esta etapa, se identifican y evalúan los riesgos potenciales asociados con el proyecto. Se analizan los riesgos financieros, operativos, legales, tecnológicos y cualquier otro riesgo relevante. Se desarrollan estrategias de mitigación y se evalúa el impacto que los riesgos podrían tener en la viabilidad del proyecto.

- 6) Análisis de impacto ambiental y social:** En esta etapa, se evalúa el impacto que el proyecto puede tener en el medio ambiente y en la comunidad. Se consideran los aspectos ambientales, sociales y de sostenibilidad, y se desarrollan estrategias para minimizar los impactos negativos y maximizar los beneficios para todas las partes interesadas.
- 7) Elaboración del informe de factibilidad:** Finalmente, se recopilan todos los resultados de las etapas anteriores y se elabora un informe de factibilidad. Este informe resume los hallazgos, las conclusiones y las recomendaciones sobre la viabilidad del proyecto. Incluye información detallada sobre los aspectos técnicos, comerciales, financieros, de riesgo y de impacto ambiental y social, proporcionando una base sólida para la toma de decisiones (Solarte, 2001, pp. 3-10).

2.6.3. Análisis financiero de un proyecto de factibilidad

El análisis financiero es un componente crucial en la evaluación de la factibilidad de un proyecto. Proporciona información clave sobre la viabilidad económica y financiera del proyecto, permitiendo tomar decisiones informadas sobre su implementación. A continuación, se describen los principales aspectos del análisis financiero de un proyecto de factibilidad:

- **Costos de inversión:** Se estiman y cuantifican los costos necesarios para poner en marcha el proyecto. Esto incluye los costos de adquisición de activos fijos, la inversión en tecnología, los gastos legales y administrativos, entre otros. Los costos de inversión deben ser detallados y realistas para tener una imagen clara de los recursos financieros necesarios para la implementación del proyecto.
- **Costos operativos:** Se determinan los costos recurrentes asociados con la operación del proyecto. Estos costos incluyen los gastos de personal, los costos de materias primas, los gastos de marketing y publicidad, los gastos de mantenimiento, entre otros. Es importante realizar una estimación precisa de los costos operativos para evaluar la viabilidad financiera a largo plazo del proyecto.
- **Ingresos proyectados:** Se proyectan los ingresos esperados que generará el proyecto a lo largo de su vida útil. Esto implica estimar los precios de venta, el volumen de ventas y la demanda del mercado. Se pueden utilizar diferentes enfoques, como análisis comparativos, investigaciones de mercado y proyecciones históricas, para determinar los ingresos proyectados de manera realista.
- **Flujos de efectivo:** Se elabora un pronóstico detallado de los flujos de efectivo del proyecto. Esto implica considerar los ingresos y los gastos a lo largo del tiempo, teniendo en cuenta el período de recuperación de la inversión y la generación de flujos de efectivo positivos. Se

realizan cálculos precisos de los ingresos netos y se consideran aspectos como los ciclos de cobro y pago, así como la gestión eficiente del capital de trabajo.

- **Evaluación de rentabilidad:** Se utilizan herramientas financieras como el valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión (PRI) para evaluar la rentabilidad del proyecto. El VAN permite determinar el valor presente de los flujos de efectivo futuros, teniendo en cuenta el costo de oportunidad de los fondos. La TIR representa la tasa de rendimiento esperada del proyecto, mientras que el PRI indica el tiempo necesario para recuperar la inversión inicial.
- **Sensibilidad y escenarios alternativos:** Se realiza un análisis de sensibilidad para evaluar cómo cambios en variables clave, como costos, ingresos o tasas de interés, pueden afectar la viabilidad financiera del proyecto. También se pueden evaluar diferentes escenarios alternativos para considerar posibles riesgos y oportunidades. Esto permite comprender mejor el impacto de las fluctuaciones en el entorno y tomar decisiones estratégicas informadas (Guerrero, 2018, pp. 10-13).

2.6.4. Componentes de la evaluación de rentabilidad de un proyecto de factibilidad

A continuación, se describen las principales herramientas utilizadas en la evaluación de rentabilidad:

1) Valor Actual Neto (VAN):

El Valor Actual Neto (VAN) es una medida que permite determinar el valor presente de los flujos de efectivo futuros generados por el proyecto, descontados al costo de oportunidad de los fondos. Una vez calculado el VAN, se compara con una tasa de descuento o tasa mínima de rendimiento requerida para determinar si el proyecto es rentable o no. La fórmula para calcular el VAN es la siguiente (Contreras, 2020, párr. 3-5):

$$VAN = \sum \frac{Ft}{(1+r)^t} - Co$$

Donde:

Ft: Flujo de efectivo neto generado en el período t.

r: Tasa de descuento o tasa mínima de rendimiento requerida.

t: Período de tiempo.

Co: Costo inicial de inversión.

Si el VAN es mayor que cero, el proyecto se considera rentable, ya que genera un retorno superior a la tasa de descuento utilizada.

2) Tasa Interna de Retorno (TIR):

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de rendimiento esperada del proyecto, es decir, la tasa a la cual el VAN se hace igual a cero. La TIR representa el rendimiento porcentual anualizado que se espera obtener del proyecto. Se calcula mediante la búsqueda de la tasa que iguala los flujos de efectivo netos al costo inicial de inversión. La fórmula para calcular la TIR es la siguiente (Contreras, 2020, párr. 3-5):

$$0 = \sum \frac{Ft}{(1 + TIR)^t} - Co$$

Donde:

Ft: Flujo de efectivo neto generado en el período t.

TIR: Tasa Interna de Retorno.

t: Período de tiempo.

Co: Costo inicial de inversión.

Si la TIR es mayor que la tasa mínima de rendimiento requerida, el proyecto se considera rentable.

3) Período de Recuperación de la Inversión (PRI):

El Período de Recuperación de la Inversión (PRI) es el tiempo necesario para recuperar el costo inicial de inversión a través de los flujos de efectivo generados por el proyecto. Se calcula sumando los flujos de efectivo netos hasta que alcancen o superen el costo inicial de inversión. La fórmula para calcular el PRI es la siguiente (Contreras, 2020, párr. 3-5):

$$PRI = \frac{Co}{\sum Ft}$$

Donde:

Co: Costo inicial de inversión.

Ft: Flujo de efectivo neto generado en el período t.

Un PRI más corto indica una recuperación más rápida de la inversión y, por lo tanto, se considera más favorable.

2.7. Situación de las microempresas de Latacunga

En la provincia de Cotopaxi, las pequeñas y medianas empresas (PYMEs) carecen de acceso a servicios especializados de nivel profesional que les permitan mejorar sus capacidades en áreas como la administración, las finanzas y el marketing. Además, estas empresas enfrentan dificultades para realizar un seguimiento y una sistematización efectiva de sus experiencias, lo que limita su crecimiento y la consolidación de sus proyectos empresariales (Montero et al., 2021, pp. 136-148).

Las PYMEs del ámbito comercial en el sector urbano de la ciudad de Latacunga enfrentaban una carencia de estrategias efectivas en términos de precios, distribución, promoción y publicidad. Esta carencia impactó negativamente en su proceso de desarrollo organizacional y en la expansión de sus operaciones. Para optimizar su progreso y mejorar su competitividad, era esencial que estas PYMEs adopten y apliquen de manera adecuada estrategias integrales de marketing que abarquen aspectos relacionados con el producto, el precio, la distribución, la promoción y la publicidad (Jiménez, 2008, pp. 114-115).

En la ciudad de Latacunga, las PYMEs del sector comercial han dejado de lado la implementación de estrategias de marketing sólidas, especialmente en lo que respecta a la gestión de precios, canales de distribución, estrategias promocionales y campañas publicitarias. Este enfoque limitado ha propiciado la entrada de negocios foráneos que aprovechan estas estrategias de manera efectiva, resultando en un impacto significativo y desfavorable para las PYMEs locales (Jiménez, 2008, pp. 114-115).

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. Localización

El presente estudio se llevó a cabo en el cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi. El cantón tiene una extensión de 138630,60 has y está delimitado al Norte con los cantones Mejía y Sigchos, al Sur con los cantones Salcedo y Pujilí, al este con los cantones Archidona y Tena, al Oeste con los cantones Saquisilí, Pujilí y Sigchos (GADM Latacunga, 2016, p. 17).

3.2. Población y muestra

La población en estudio estuvo conformada por el valor total de microempresas registradas en el cantón Latacunga, cuyo valor fue de 408 establecimientos (UTC, 2014, párr. 1). Para el cálculo de la muestra se hizo uso de la “fórmula para el cálculo de la muestra de poblaciones finitas” (Herrera, 2011, p. 1), la cual es:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

N = Total de la población (408)

Z α = 1,96 al cuadrado (95%)

p = proporción esperada (5% = 0,05)

q = 1 – p (1-0,05 = 0,95)

d = precisión (5%).

Que al reemplazar los valores se tuvo el valor de 199 establecimientos en estudio:

$$n = \frac{408 * 1,96^2 * 0,05 * 0,95}{0,05^2 * (408 - 1) + 1,96^2 * 0,05 * 0,95}$$
$$n = 199$$

3.3. Diseño de la investigación

Para llevar a cabo la investigación se plantearon los siguientes procedimientos para el cumplimiento de los objetivos específicos:

3.3.1. *Revisión de la literatura*

Para cumplir con este objetivo se establecieron palabras clave para facilitar la búsqueda de estudios relacionados a la implementación de departamentos de asesoría, como: “estudio de factibilidad”, “proyecto de factibilidad”, “asesoría contable”, “asesoría financiera”, “implementación”, etc. Esto se realizó de manera que los documentos encontrados cumplan con una antigüedad máxima de cinco años antes del presente año.

De los estudios encontrados se identificaron las mejores prácticas, tendencias y factores críticos de éxito con el fin de fundamentar teóricamente el proyecto de factibilidad.

3.3.2. *Análisis del entorno económico*

El entorno económico del estudio de factibilidad se llevó a cabo en base a los siguientes pasos:

- **Estudio de mercado:** Se recopiló información sobre el mercado objetivo, incluyendo el tamaño, la oferta y la demanda, la competencia y las tendencias del sector contable y financiero. Se realizaron encuestas y entrevistas a potenciales clientes y se analizaron datos demográficos y económicos relevantes.
- **Estudio administrativo:** Se examinaron las necesidades organizativas y administrativas para la creación y operación del departamento de asesoría contable y financiera. Se elaboró una estructura organizativa y se definieron los roles y responsabilidades del personal involucrado.
- **Estudio técnico:** Se evaluaron los recursos técnicos necesarios para la implementación del departamento, como equipos informáticos, software especializado y sistemas de gestión contable y financiera. Se realizaron análisis de costos y se determinaron las inversiones requeridas.
- **Estudio financiero:** Se llevó a cabo un análisis detallado de los aspectos financieros del proyecto. Se proyectaron los ingresos y gastos esperados, se estimó el punto de equilibrio y se realizó un análisis de sensibilidad para evaluar la viabilidad financiera del departamento. Se determinaron las fuentes de financiamiento disponibles y se elaboró un plan de inversión y financiamiento.

- **Estudio legal:** Se realizó una revisión exhaustiva de las regulaciones y requisitos legales relacionados con la creación y operación del departamento de asesoría contable y financiera. Se identificaron los permisos, licencias y trámites necesarios, así como las obligaciones tributarias y laborales a cumplir.

También se hizo uso de la encuesta del ANEXO A, la cual se aplicó a un total de 199 personas que representaron la muestra del total de la población de microempresarios del cantón de Latacunga. Los resultados de la encuesta se analizaron mediante la elaboración de una tabla de frecuencias y porcentajes para conocer la opinión de la población en estudio; por consiguiente, esto ayudó a fundamentar aspectos específicos para la elaboración del proyecto.

3.3.3. *Determinación de la factibilidad del departamento de asesoría*

Una vez recopilada la información del entorno económico del estudio, se procedió a realizar:

- **Análisis del marco regulatorio y fiscal:** Se examinaron las regulaciones y políticas fiscales aplicables a los microempresarios en el contexto local y nacional. Se evaluaron las obligaciones fiscales, incentivos fiscales y otros aspectos normativos que podrían influir en la viabilidad y rentabilidad del departamento de asesoría contable y financiera. Se consideraron aspectos como impuestos, licencias, trámites administrativos y requisitos legales para operar en el sector contable y financiero.
- **Evaluación de la competencia:** Se realizó un análisis detallado de la competencia existente en el mercado de la asesoría contable y financiera para microempresarios. Se identificaron los principales actores, sus servicios, precios, fortalezas y debilidades. Se evaluó la demanda y el grado de saturación del mercado, así como las oportunidades y posibles brechas que podrían ser aprovechadas por el proyecto.
- **Estudio de viabilidad financiera:** Se llevó a cabo un análisis financiero exhaustivo para evaluar la viabilidad económica del proyecto. Se estimaron los costos de implementación y operación del departamento de asesoría contable y financiera, así como los ingresos proyectados a través de la prestación de servicios a los microempresarios. Se realizaron proyecciones financieras, incluyendo estados de resultados, balances y flujos de efectivo, considerando diferentes escenarios y sensibilidades.
- **Evaluación del impacto en el rendimiento financiero de los microempresarios:** Se realizaron estudios de casos y entrevistas con microempresarios para evaluar el impacto potencial de los servicios de asesoría contable y financiera en su rendimiento financiero. Se recopilaron testimonios y se analizaron los resultados obtenidos por microempresarios que ya

hubieran recibido este tipo de asesoría. Se consideraron indicadores como la mejora en la gestión financiera, la optimización de recursos, la rentabilidad y el crecimiento de los negocios.

- **Elaboración del informe de factibilidad:** Con base en los resultados de los análisis realizados, se redactó un breve informe de factibilidad que incluyó una evaluación detallada de los aspectos económicos, financieros y operativos del proyecto.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Literatura relacionada con la implementación de departamentos de asesoría

Tras la revisión de la literatura, se identificaron un total de 53 estudios relevantes relacionados con la temática abordada en este estudio. De estos, se descartaron 34 estudios debido a su falta de información específica sobre la creación de un departamento de asesoría, así como otros 14 estudios que se enfocaban en contextos externos al Ecuador. Por ende, se priorizó el análisis de los estudios que se centraban en el mercado local.

En la Tabla 4-1, se presentan de manera detallada las principales prácticas, tendencias y factores críticos de éxito extraídos de la revisión de literatura. Estos hallazgos proporcionan un conjunto valioso de conocimientos que servirán como base fundamental para el desarrollo de este estudio. A continuación, se presentan dichos elementos:

- **Prácticas:**

- Realizar un estudio de mercado exhaustivo para identificar la demanda y las necesidades del público objetivo.
- Diseñar una propuesta basada en un marco teórico sólido que respalde la implementación del proyecto.
- Establecer una estructura organizacional adecuada para garantizar una gestión eficiente y tomar decisiones estratégicas.
- Realizar un análisis financiero y económico completo para evaluar la viabilidad del proyecto y estimar los retornos esperados.
- Cumplir con los requisitos legales y normativos pertinentes para evitar inconvenientes a futuro y mantener el cumplimiento continuo.

- **Tendencias:**

- Identificar las tendencias actuales en el sector relacionado con la asesoría financiera y tributaria para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado.
- Estar al tanto de las innovaciones tecnológicas en el campo de la asesoría financiera y contable para mejorar la eficiencia y la calidad del servicio.

- Seguir las tendencias y mejores prácticas en educación financiera para proporcionar a los clientes conocimientos actualizados y relevantes.

- **Factores Críticos de Éxito:**

- Contar con profesionales altamente capacitados y especializados en asesoría financiera, tributaria y contable.
- Identificar y segmentar adecuadamente el mercado objetivo para ofrecer servicios personalizados y adaptados a las necesidades específicas de cada cliente.
- Establecer una estrategia de marketing efectiva para dar a conocer los servicios y generar una base sólida de clientes.
- Garantizar la calidad del servicio y la satisfacción del cliente a través de un enfoque orientado al cliente y una atención personalizada.
- Mantenerse actualizado sobre los cambios en la normativa y las regulaciones financieras y tributarias para brindar asesoramiento preciso y cumplir con todas las obligaciones legales.

La creación de un departamento de asesoría contable y financiera en la ciudad de Latacunga es un proyecto de factibilidad que se basa en diversas prácticas, tendencias y factores críticos de éxito. Para comenzar, es fundamental realizar un estudio de mercado exhaustivo que permita identificar la demanda existente y las necesidades de los potenciales clientes en el ámbito contable y financiero.

En cuanto a las prácticas, se debe diseñar una propuesta sólida respaldada por un marco teórico adecuado, el cual permitirá abordar los principales temas y subtemas relacionados con la asesoría contable y financiera. Asimismo, es esencial establecer una estructura organizacional eficiente que facilite la gestión del departamento y la toma de decisiones estratégicas.

Las tendencias actuales en el sector financiero y contable también deben tenerse en cuenta. Esto implica estar al tanto de las innovaciones tecnológicas que puedan mejorar la eficiencia y calidad de los servicios de asesoría. Además, es necesario seguir las tendencias en educación financiera para brindar a los clientes conocimientos actualizados y relevantes.

Los factores críticos de éxito son determinantes para el desarrollo exitoso del proyecto. Uno de ellos es contar con un equipo de profesionales altamente capacitados y especializados en asesoría contable y financiera. Estos expertos serán responsables de brindar un servicio de calidad y generar confianza en los clientes.

Asimismo, es importante identificar y segmentar adecuadamente el mercado objetivo. Esto permitirá ofrecer servicios personalizados y adaptados a las necesidades específicas de cada cliente, lo cual contribuirá a la satisfacción y fidelización de los mismos.

La estrategia de marketing también juega un papel clave en el proyecto. Es fundamental desarrollar una estrategia efectiva para dar a conocer los servicios del departamento de asesoría contable y financiera, generando así una base sólida de clientes.

Por último, es esencial mantenerse actualizado sobre los cambios en la normativa y las regulaciones financieras y tributarias. Esto asegurará que se brinde un asesoramiento preciso y se cumpla con todas las obligaciones legales, generando confianza y credibilidad en los clientes.

La creación de un departamento de asesoría contable y financiera se sustenta en la realización de un estudio de mercado, la implementación de prácticas eficientes, el seguimiento de las tendencias del sector y la consideración de los factores críticos de éxito mencionados. Estos elementos contribuirán a la viabilidad y éxito del proyecto, brindando un servicio de calidad que satisfaga las necesidades del mercado y genere valor para los clientes.

Tabla 4-1: Análisis bibliográfico de estudios de factibilidad de departamentos de asesoría

Autor	Año	Localización	Tema	Puntos clave
Ing. Icaza Muñoz, Nicky Caroline	2021	Babahoyo, Ecuador	Estudio de Factibilidad para la creación de una consultoría y asesoría contable – administrativa en la ciudad de Babahoyo.	<ul style="list-style-type: none"> • El campo de la asesoría contable - administrativa no está completamente explotado en la ciudad de Babahoyo. • Existe interés por parte de los consumidores en recibir servicios de análisis de estados financieros y servicios administrativos. • El proyecto se sustenta en el mejoramiento del talento humano en el Plan Nacional del Buen Vivir y cuenta con el apoyo del Estado. • Se busca obtener recursos financieros para mejorar el proceso de emprendimiento en la ciudad. • La propuesta del negocio es financieramente factible, con un incremento en los ingresos por los servicios prestados y una rentabilidad del 88%. • El valor actual neto (VAN) de la propuesta es positivo. • En general, la propuesta de negocio responde a las interrogantes y necesidades identificadas en el análisis previo de mercado. • Contribuiría significativamente al desarrollo económico en la ciudad de Guayaquil y permitiría a muchos negocios conocer su realidad financiera.
Boris Enmanuel Plaza Coterá y Jenny Magdalena Medina Hidalgo	2018	Guayaquil, Ecuador	Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría contable tributaria y financiera en la ciudadela La Alborada ubicada en la zona norte de la ciudad de Guayaquil	<ul style="list-style-type: none"> • Creación de una empresa de asesoría contable tributaria y financiera en la ciudadela La Alborada. • Determinación del precio de los servicios para calcular los ingresos y maximizar los beneficios. • Tendencia positiva en la creación de empresas de asesorías tributarias y financieras en el Ecuador debido a su bajo costo y rentable proceso de implementación. • Rentabilidad histórica de los servicios de asesorías. • Cumplimiento de las normativas legales y políticas para el desarrollo del proyecto. • Encuestas que revelan la predisposición de las personas en el sector de La Alborada en Guayaquil para contratar servicios de asesorías contables tributarias y financieras. • Marco metodológico cualitativo y cuantitativo que respalda la factibilidad del proyecto basado en el interés de más del 65% de los habitantes encuestados en iniciar un proyecto de este tipo. • Estudio financiero que muestra una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 34% y un Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$4,781.49 como indicadores de rentabilidad del proyecto.

Coloma Reyes Nohely Elizabeth	2019	Milagro, Ecuador	Estudio de factibilidad para la creación de una asesoría contable y tributaria: C&A CONSULTORES	<ul style="list-style-type: none"> • Aumento en el número de PYMES en la ciudad de Milagro, lo que crea oportunidades para negocios de asesoramiento y consultoría. • Potencial de mercado en Milagro debido a su posición como la segunda ciudad más importante de la provincia del Guayas, después de Guayaquil. • Satisfacción de necesidades contables y tributarias de las PYMES y otros contribuyentes que carecen de un departamento contable establecido. • Promoción de una cultura tributaria y prevención de sanciones y multas innecesarias para las empresas en funcionamiento. • Apoyo a la pequeña y mediana empresa, lo cual beneficia la economía no solo del cantón, sino de todo el país. • Rentabilidad comprobada en los estados financieros de la empresa de servicios de asesoría. • Oportunidad de alcanzar la libertad financiera debido a la rentabilidad y baja inversión requerida para establecer el negocio. • Importancia de la empresa de servicios en comparación con otros modelos de negocios debido a su atractivo en términos de inversión.
Andrea Maribel Torres Silva	2019	Shushufindi, Ecuador	Estudio de factibilidad para la creación de una oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi, provincia de Sucumbíos	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de una oportunidad en el mercado de la ciudad de Shushufindi, provincia de Sucumbíos, debido al mayor número de contribuyentes bajo la modalidad de personas no obligadas a llevar contabilidad y la falta de competencia significativa. • Importancia del marco teórico como base fundamental que respalda la investigación del proyecto. • Segmentación de los clientes potenciales a través del estudio de mercado para satisfacer sus necesidades en cuanto a cultura tributaria y manejo contable. • Disponibilidad de infraestructura adecuada y recursos económicos, tecnológicos y humanos para brindar un servicio de calidad. • Factibilidad financiera del proyecto demostrada en el estudio financiero, con un Valor Actual Neto (VAN) positivo de \$7,2156.50 y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 30%, lo que indica la recuperación de la inversión en un periodo de 2 años, 7 meses y 16 días. • Constitución de la oficina de asesoría contable y tributaria como persona natural no obligada a llevar contabilidad, cumpliendo con las normas legales correspondientes. • Generación de un impacto medio positivo, evaluado en 2.5, lo cual es considerado bueno en relación al promedio de impacto esperado.

Karla Zulay Andi Ortiz	2019	Tena, Ecuador	Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría contable y tributaria en MIPYMES de la ciudad de Tena	<ul style="list-style-type: none"> • Existencia de un mercado potencial en la ciudad de Tena para satisfacer las necesidades de los consumidores en el ámbito contable y tributario, con un alto porcentaje (94%) de negocios dispuestos a contratar este tipo de servicio. • Desconocimiento de contabilidad y tributación por parte de la mayoría de los microempresarios en Tena, según las encuestas realizadas a 72 MIPYMES, lo que genera problemas que podrían ser resueltos mediante una microempresa de asesoría contable y tributaria. • Demanda potencial identificada en el estudio de mercado debido al crecimiento del sector microempresarial y la necesidad de aumentar ventas y calidad en los negocios, así como la escasez de empresas similares en la zona. Se busca expandir el alcance a otras áreas de la provincia en el futuro. • Factibilidad económica y financiera del proyecto respaldada por indicadores favorables, como un Valor Actual Neto (VAN) de 4,193.82 USD (superior a cero), lo que implica ganancia adicional durante 5 años, y una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 26.25%, indicando rentabilidad y viabilidad del proyecto. • Retorno de ingresos favorable, con 1.35 dólares generados por cada dólar de gasto, lo que demuestra una buena relación entre inversión y ganancia.
Iván Marcelo Maigualema Paucar	2018	Chambo, Ecuador	Estudio de factibilidad para la implementación en el "Centro Distrital", servicios de asesoría financiera, dirigido a personas naturales y jurídicas del cantón Chambo, provincia de Chimborazo, periodo 2017- 2018	<ul style="list-style-type: none"> • Viabilidad del proyecto de asesoría financiera, tributaria y contable en el "Centro Distrital" de la ciudad de Chambo, demostrando que generará beneficios en el desarrollo de la actividad, dado que las empresas y personas naturales/jurídicas requieren asesoramiento financiero y contable para cumplir con las normativas y exigencias del ejercicio financiero y tributario. • Cumplimiento de requisitos legales y consideración de posibles cambios futuros en la legislación, garantizando que la empresa se mantenga dentro de los límites establecidos por la ley y evitando inconvenientes a largo plazo. El cumplimiento de las políticas dentro del marco legal es fundamental para el funcionamiento correcto de la empresa. • Importancia de los procesos administrativos, organizacionales y jurídicos en el inicio del proyecto, así como la capacitación continua y actualización en servicios tributarios y financieros para mantenerse en el mercado y justificar la existencia y creación de la empresa. • Hallazgos positivos en el sector económico-financiero, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 52.11%, un Valor Actual Neto (VAN) de \$37,547.43 y una relación costo-beneficio (C/B) de 1.26. Estos indicadores demuestran que el proyecto es viable,

				con una recuperación de la inversión en el tercer año y una rentabilidad constante, considerando la demanda del mercado y trabajando a plena capacidad instalada.
Carlos Figueroa Campaña	Joel	2022	Riobamba- Ecuador	<p>Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría financiera enfocada en el sector agropecuario y artesanal del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo</p> <ul style="list-style-type: none"> • La estructuración del marco teórico proporciona una guía adecuada para el desarrollo de la investigación y el manejo efectivo de la terminología relacionada con la asesoría financiera. • El diagnóstico estratégico al sector agropecuario y artesanal muestra que la implementación de una empresa de asesorías financieras en Riobamba cuenta con el apoyo del público objetivo y una demanda estimada del 91% de la población estudiada. Además, se identifica el sector centro del cantón Riobamba como la ubicación estratégica para la oficina. • El estudio de mercado revela que la empresa no tiene competencia directa en la localidad, lo que indica una oportunidad de mercado con una demanda insatisfecha de 26,132 ciudadanos durante el primer periodo. • La propuesta incluye estudios técnico, jurídico, organizacional, financiero y económico. El estudio técnico detalla los gastos y costos asociados a la implementación de la empresa, mientras que el estudio jurídico establece el registro legal de la empresa como "ASF" S. A. La estructura organizacional es lineal, con el Gerente tomando las principales decisiones. • El estudio financiero y económico demuestra la factibilidad del proyecto, con una inversión inicial financiada en un 20% con capital propio, un 14% mediante un préstamo de la institución prestamista "BanEcuador" y el 66% restante a través de un préstamo con el Banco "Pichincha". Los indicadores financieros, como el Valor Actual Neto (VAN) de 21,864.94 y la tasa de retorno del 35%, respaldan la viabilidad del proyecto en Riobamba. El periodo de recuperación de la inversión estimado es de 2 años, 11 meses y 11 días.

Fuente: Icaza, 2021; Plaza y Medina, 2018; Coloma, 2019; Torres, 2019; Andi, 2019; Maigulema, 2018; Figueroa, 2022.

Realizado por: Camacho, V., 2023.

4.2. Entorno económico de la asesoría en Latacunga

4.2.1. Resultados de la encuesta aplicada

La encuesta se aplicó en modalidad virtual, con lo que se consiguió la respuesta de 202 personas, superando el valor mínimo de la muestra que era de 199, por lo que se decidió trabajar con el número total de encuestas realizadas. A continuación se presentan los resultados de las preguntas:

- **Pregunta 1. Género**

De acuerdo a la Ilustración 4-1, el 61% de los microempresarios encuestados son de género masculino, mientras que el 39% pertenecen al género femenino.

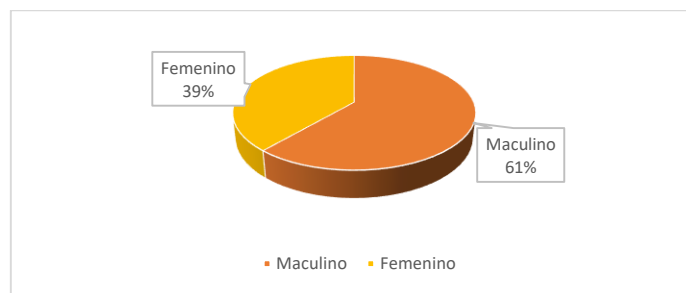


Ilustración 4-1: Pregunta 1

Realizado por: Camacho, V., 2023.

- **Pregunta 2. Edad**

De acuerdo a la Ilustración 4-2, el 31% de los microempresarios tienen una edad entre los 18 a 25 años, el 35% una edad entre los 26 a 33 años, el 25% entre los 34 a 41 años y 9% de 42 o más años de edad.

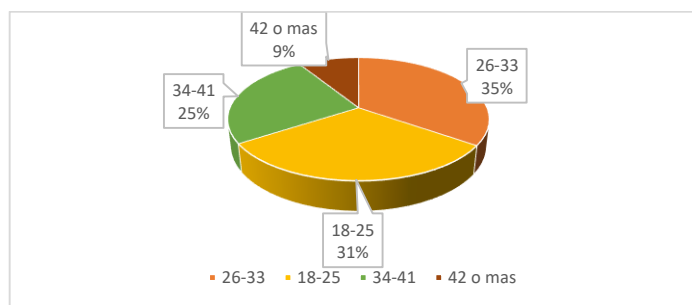


Ilustración 4-2: Pregunta 2

Realizado por: Camacho, V., 2023.

- **Pregunta 3.** ¿Qué nivel de conocimiento tiene sobre los aspectos contables, financieros y tributarios?

De acuerdo a la Ilustración 4-3, el 14% de los microempresarios encuestados dicen no tener nada de conocimiento sobre aspectos contables, financieros y tributarios, el 67% dicen tener poco conocimiento y el 19% dicen tener mucho conocimiento sobre el tema.

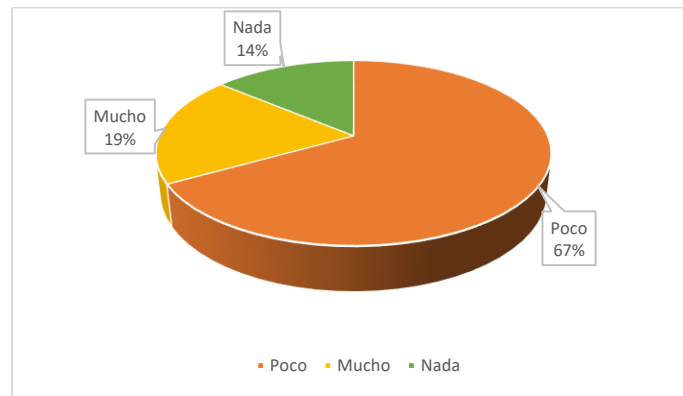


Ilustración 4-3: Pregunta 3

Realizado por: Camacho, V., 2023.

- **Pregunta 4.** ¿Qué tan importante es para usted la cultura contable, tributaria y financiera?

De acuerdo a la Ilustración 4-4, el 2% de los microempresarios encuestados dicen que la cultura contable, tributaria y financiera no es importante, el 9% dicen que es parcialmente importante, el 42% dicen que es importante y el 47% dicen que es muy importante.

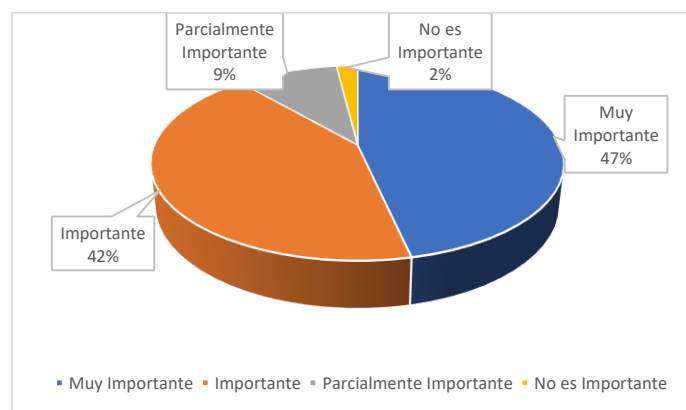


Ilustración 4-4: Pregunta 4

Realizado por: Camacho, V., 2023.

- **Pregunta 5.** ¿Considera importante que el aplicar procesos, contables, tributarios y financieros influye en el desarrollo de su microempresa?

De acuerdo a la Ilustración 4-5, el 1% de los microempresarios encuestados dicen estar en desacuerdo en la importancia de aplicar procesos contables, tributarios y financieros que influyan en el desarrollo de su microempresa, el 7% dicen estar parcialmente de acuerdo, el 33% dicen está de acuerdo y el 59% están totalmente de acuerdo.

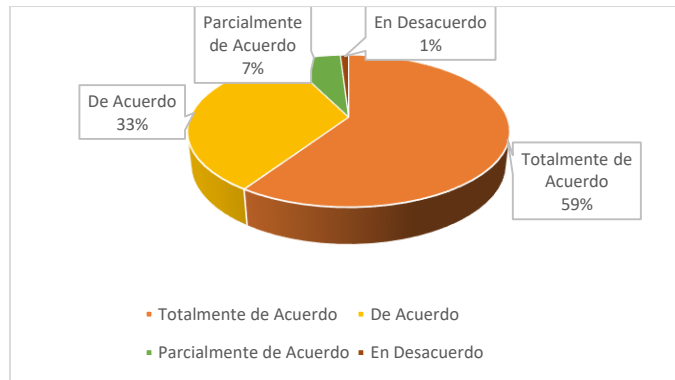


Ilustración 4-5: Pregunta 5

Realizado por: Camacho, V., 2023.

- **Pregunta 6.** ¿Conoce empresas o profesionales que se dedican a brindar el servicio de asesoría contable, tributaria y financiera en la ciudad de Latacunga?

De acuerdo a la Ilustración 4-6, el 30% de los microempresarios encuestados dicen no conocer ninguna empresa o profesionales que se dediquen a brindar servicio de asesoría contable, tributaria y financiera en la ciudad de Latacunga, el 51% dice conocer pocos y el 19% dicen conocer muchos.

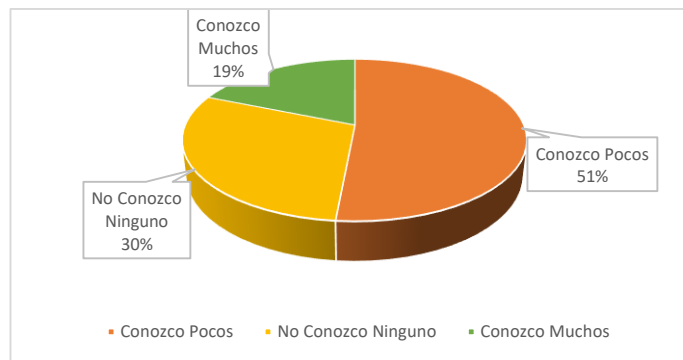


Ilustración 4-6: Pregunta 6

Realizado por: Camacho, V., 2023.

- **Pregunta 7.** ¿Ha solicitado los servicios de una empresa asesora o profesional en aspectos contables, tributarios y financieros?

De acuerdo a la Ilustración 4-7, el 33% de los microempresarios encuestados nunca ha solicitado los servicios de una empresa asesora o profesional en aspectos contables, tributarios y financieros, el 54% dicen solicitar estos servicios casi siempre y el 13% dicen solicitarlo siempre.

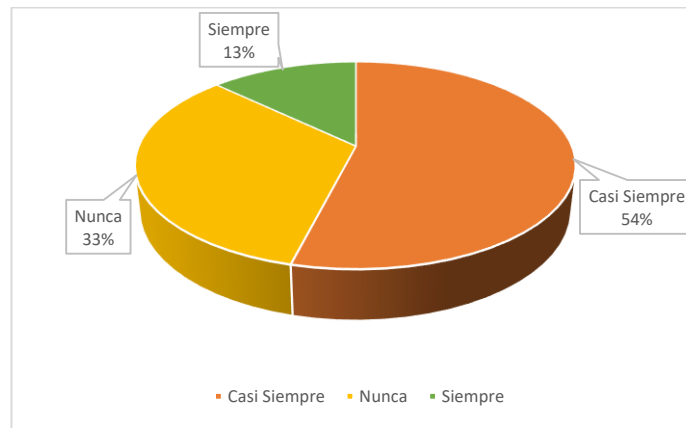


Ilustración 4-7: Pregunta 7

Realizado por: Camacho, V., 2023.

- **Pregunta 8.** ¿La asesoría solicitada se ofreció de forma?

De acuerdo a la Ilustración 4-8, el 13% de los microempresarios encuestados dicen haber recibido asesoría gratuita y el 87% dicen que esta asesoría tuvo un costo adicional.

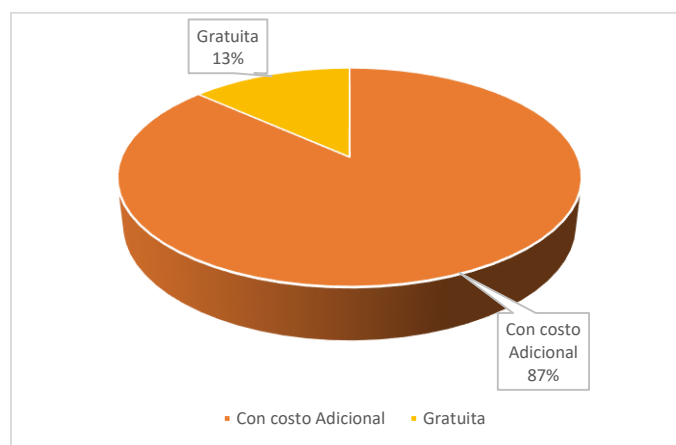


Ilustración 4-8: Pregunta 8

Realizado por: Camacho, V., 2023.

- **Pregunta 9.** ¿Cada que tiempo considera necesario realizar capacitaciones?

De acuerdo a la Ilustración 4-9, el 20% de los microempresarios encuestados consideran necesario realizar capacitaciones en temas contables y financieros cada mes, el 38% consideran que debe ser cada tres meses, el 30% cada seis meses y el 12% cada año

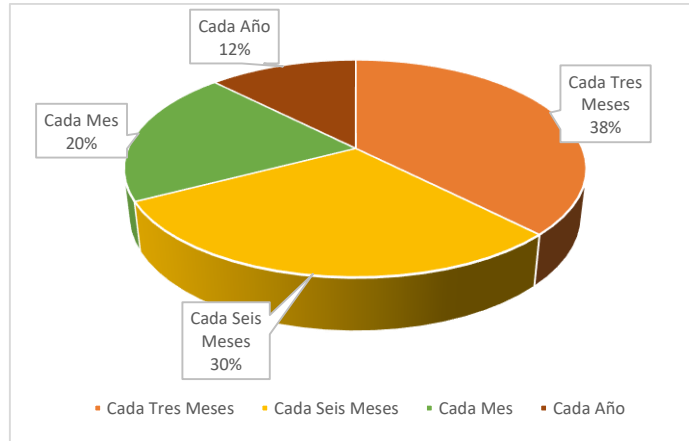


Ilustración 4-9: Pregunta 9

Realizado por: Camacho, V., 2023.

- **Pregunta 10.** ¿Alguna vez ha sido multado por el Servicio de Rentas Internas?

De acuerdo a la Ilustración 4-10, el 75% de los microempresarios encuestados dicen no haber sido multados por el Servicio de Rentas Internas, el 19% dicen si haber sido multados y el 6% dicen haber sido multados reiteradas veces.

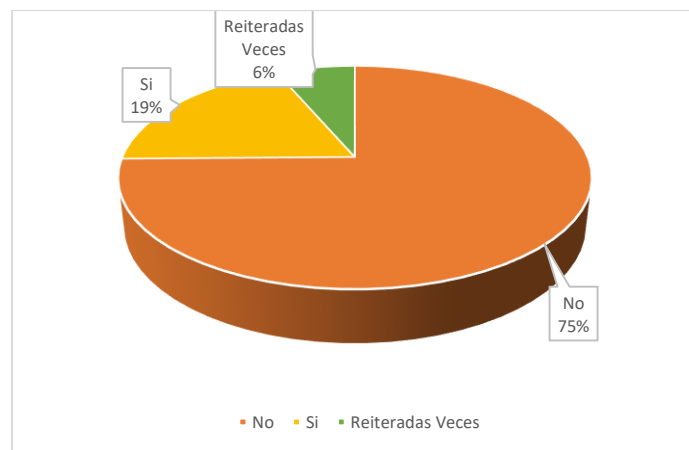


Ilustración 4-10: Pregunta 10

Realizado por: Camacho, V., 2023.

- **Pregunta 11.** ¿En caso de crearse una empresa de asesoría en materia contable, tributaria y financiera, que impulse su crecimiento, microempresarial estaría de acuerdo en solicitarlo?

De acuerdo a la Ilustración 4-11, el 12% de los microempresarios encuestado dicen no estar de acuerdo en solicitar los servicios de una nueva empresa de asesoría en materia contable, tributaria y financiera y el 88% dicen si estar de acuerdo en solicitar estos servicios de una nueva empresa de asesoría.

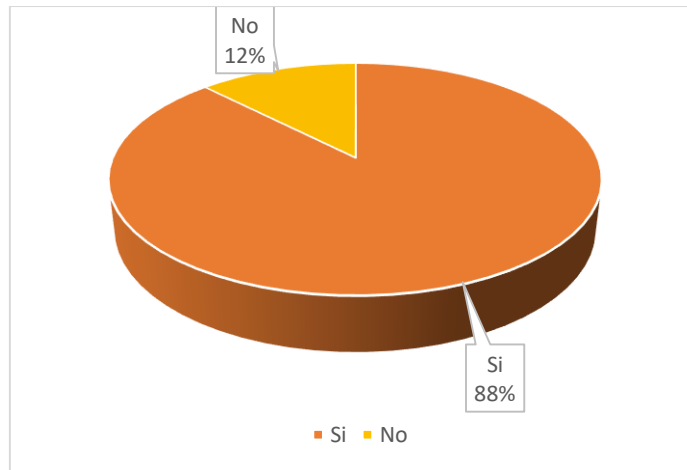


Ilustración 4-11: Pregunta 11

Realizado por: Camacho, V., 2023.

- **Pregunta 12.** ¿Qué aspectos tendría en cuenta?

De acuerdo a la Ilustración 4-12, el 52% de los microempresarios encuestados dicen que el aspecto más importante en una nueva empresa de asesoría sería los costos de servicio, el 22% la disponibilidad del tiempo, el 16% la ubicación y el 10% el número de asesorías ofertada.

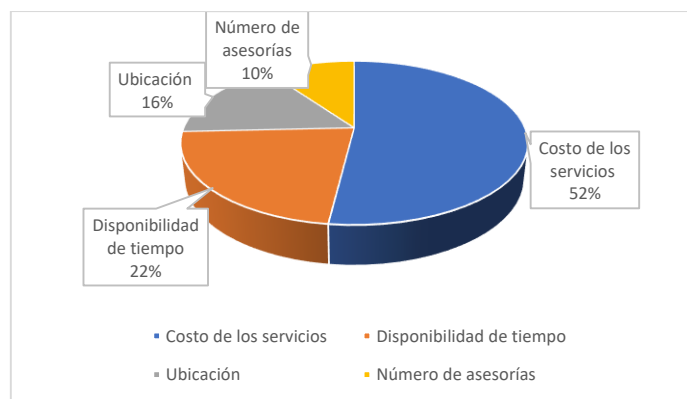


Ilustración 4-12: Pregunta 12

Realizado por: Camacho, V., 2023.

4.2.2. Estudio de mercado

4.2.2.1. Mercado objetivo

El mercado objetivo para el proyecto de creación del departamento de asesoría contable y financiera en la ciudad de Latacunga, provincia de Cotopaxi, en el año 2023, se centra en el sector de las microempresas. Estas microempresas son unidades económicas de menor tamaño, que se caracterizan por tener una estructura organizativa simple y un número reducido de empleados.

En la ciudad de Latacunga, se identifica un gran número de microempresas que abarcan diversos sectores de la economía local, como el comercio minorista, la gastronomía, los servicios profesionales y técnicos, entre otros. Estas microempresas suelen enfrentar desafíos financieros y contables debido a su tamaño y limitada capacidad de recursos internos.

El mercado objetivo está compuesto por microempresarios y emprendedores que requieren de asesoría contable y financiera para optimizar la gestión de sus finanzas, mejorar el control de sus registros contables, cumplir con las obligaciones tributarias, y tomar decisiones financieras más acertadas. Estos clientes valoran la experticia y conocimientos especializados en contabilidad, finanzas y tributación que un departamento de asesoría puede ofrecer.

Es importante destacar que el mercado de microempresas en Latacunga presenta un potencial de crecimiento significativo. Esto se debe a la constante aparición de nuevos emprendimientos y la necesidad de contar con servicios profesionales para asegurar la correcta administración de los recursos financieros. Además, las regulaciones tributarias y contables en el Ecuador requieren un manejo riguroso y actualizado, lo que hace que la demanda de asesoría en estos ámbitos sea constante.

Al enfocarse en el mercado objetivo de microempresas, el departamento de asesoría contable y financiera puede adaptar sus servicios y soluciones a las necesidades específicas de este sector. Esto incluye ofrecer servicios de contabilidad básica, elaboración de estados financieros, asesoramiento en temas tributarios, planificación financiera, análisis de costos, entre otros.

4.2.2.2. Tamaño del mercado

Se pudo constatar que el sector de microempresas en la provincia de Cotopaxi experimentó un crecimiento significativo en los últimos años. Según los datos recopilados, se estimó que en el año 2019 existían alrededor de 13255 microempresas en la provincia, abarcando diversos sectores como agricultura, comercio, construcción y manufactura, generando 22676 empleos y 14067030 USD en ventas (Romero et al., 2021, pp. 4-15).

Este número proporciona una indicación del potencial mercado al cual se dirigirá el departamento de asesoría contable y financiera. Se considera que estas microempresas representan una oportunidad significativa para la prestación de servicios de asesoramiento en materia contable y financiera, ya que estas empresas a menudo requieren apoyo especializado en la gestión de sus finanzas, impuestos y cumplimiento de obligaciones legales.

Además, es importante tener en cuenta que el crecimiento económico y la dinámica empresarial en la provincia de Cotopaxi pueden haber generado un aumento en la demanda de servicios de asesoría contable y financiera. Esto se debe a que muchas microempresas buscan mejorar su rendimiento financiero, optimizar sus recursos y cumplir con los requisitos legales y tributarios.

4.2.2.3. Oferta y demanda del mercado

En cuanto a la oferta, se identificaron siete empresas competidoras que brindaban servicios de asesoría contable, financiera y/o servicios relacionados en la zona. Estas empresas no eran muy reconocidas y se desconoce su trayectoria en el mercado local. Aunque no se cuenta con datos precisos sobre su tamaño y participación de mercado, se estima que su presencia y reputación podrían representar una competencia medianamente significativa.

Por otro lado, en relación a la demanda del mercado, se realizó un análisis considerando el tamaño del mercado objetivo, que se estimó en 13255 microempresas en la provincia de Cotopaxi en el año 2019. Con base en este dato, se proyectó una tasa de penetración del 14,9% para el primer año de operaciones del departamento de asesoría contable y financiera (Ekos, 2022, párr. 5).

Para calcular la demanda estimada, se multiplicó el tamaño del mercado objetivo por la tasa de penetración. Siguiendo este cálculo, se obtiene una demanda potencial de aproximadamente 1972 microempresas ($13255 \times 0,149$) que podrían requerir servicios de asesoría contable y financiera en la ciudad de Latacunga y que podrían acercarse de todas partes de la provincia. Es importante tener en cuenta que estos datos son simulaciones y están sujetos a variaciones en la demanda real

del mercado. Sin embargo, sirven como una referencia inicial para evaluar el potencial alcance del departamento de asesoría contable y financiera.

4.2.2.4. Demanda insatisfecha

Se observó que el 33,2% de los encuestados respondió “nunca” a la pregunta sobre si habían solicitado los servicios de una empresa asesora o profesional en aspectos contables y financieros. Considerando una demanda potencial de aproximadamente 1972 microempresas que podrían requerir servicios de asesoría contable y financiera en la provincia del Cotopaxi, se puede inferir que existe una parte significativa de esta demanda que aún no ha sido satisfecha.

Aplicando el porcentaje de respuesta negativa a la pregunta mencionada anteriormente, se estima que alrededor de 654 microempresas podrían no haber solicitado los servicios de asesoría contable y financiera en la ciudad. Esta cifra representa una parte de la demanda insatisfecha que puede ser capturada por el departamento de asesoría.

4.2.2.5. Competencia

En la Tabla 3-4 se enlistan las principales empresas de asesoría contable y financiera que se pueden encontrar en la ciudad de Latacunga, de esta tabla se pudo determinar que:

- La competencia se encuentra distribuida en diferentes ubicaciones dentro de la ciudad de Latacunga. Esto indica que existen diversas opciones disponibles para los potenciales clientes en distintas zonas de la ciudad.
- Se observa una variedad de nombres utilizados por las empresas de asesoría contable y financiera en la competencia, lo que sugiere diversidad en los servicios ofrecidos y enfoques empresariales.
- Algunas empresas tienen una puntuación en Google asociada a sus nombres. Esta información puede indicar la satisfacción de los clientes y su percepción sobre la calidad de los servicios brindados por estas empresas.
- Es importante destacar que existen empresas con una puntuación en Google más alta, lo que podría sugerir que tienen una mayor visibilidad y posiblemente una mayor reputación en el mercado local.

Tabla 4-2: Empresas de asesoría contable y financiera de Latacunga

Nombre	Ubicación	Puntuación en Google
ASESORIA CONTABLE	Hermanas Paez y Quijano y Ordoñez	
CONTFI ASESORES	C. José de San Martín y C. Rubén Dario	
JS ESTUDIO CONTABLE	C. Guayaquil y C. 2 de Mayo	
CONSTRUSAT	C. Gral. Maldonado, entre C. Antonio Vela y C. Amazonas	
IVACONSULTORES	C. Sigchos y C. Salcedo	
GRUPO ACT CONSULTORES	C. Padre Enrique Terán y Juan José Villacrés	
PLUS SOLUCIONES	C. Fernando Sánchez de Orellana y C. Padre Salcedo	3,0
SOLCONTRIECUADOR	Carr. Panamericana y Gral. Flavio Alfaro	4,0
SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS PATUTAN	Plaza central, vía a Patutan	

Realizado por: Camacho, V., 2023.

4.2.2.6. Tendencias del sector contable y financiero

Una de las tendencias más destacadas fue el crecimiento continuo de la demanda de servicios de asesoría contable y financiera por parte de las microempresas. Esto se debe a la necesidad de contar con expertos en contabilidad y finanzas que puedan brindar un apoyo sólido y confiable en la toma de decisiones financieras y en el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Esta tendencia se ve respaldada por la creciente complejidad de los requerimientos contables y tributarios, así como por la importancia de mantener una gestión financiera eficiente y transparente.

Otra tendencia relevante es el avance de la tecnología y su impacto en el sector contable y financiero. La automatización de tareas contables y financieras, el uso de software especializado y el acceso a información en tiempo real han permitido agilizar los procesos y mejorar la eficiencia en la gestión de la información financiera. Esta tendencia ha llevado a una mayor demanda de servicios de asesoría contable y financiera que puedan aprovechar las ventajas de la tecnología y brindar soluciones innovadoras a las microempresas.

Además, se observa una mayor conciencia por parte de las microempresas sobre la importancia de contar con una cultura contable y financiera sólida. Los empresarios están reconociendo la necesidad de comprender y utilizar adecuadamente los principios contables, financieros y tributarios para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento de sus negocios. Esto ha generado una mayor disposición por parte de las microempresas a buscar servicios de asesoría especializada que les brinden el conocimiento y el apoyo necesario en estas áreas.

4.2.2.7. *Servicios de un departamento de asesoría contable y financiera*

A continuación se enlistan los principales servicios que se deberían ofrecer en un departamento de asesoría contable y financiera.

- **Contabilidad y elaboración de estados financieros:** Preparación de los registros contables, conciliaciones bancarias, estados de resultados, balances generales y estados de flujo de efectivo para las microempresas.
- **Asesoramiento en la gestión financiera:** Brindar orientación en la administración de los recursos financieros, control del flujo de efectivo, análisis de costos y presupuestos para ayudar a las microempresas a tomar decisiones financieras informadas.
- **Planificación y seguimiento financiero:** Ayudar a las microempresas a establecer metas financieras, desarrollar planes de acción para alcanzar dichas metas y realizar un seguimiento periódico para evaluar el progreso.
- **Análisis de viabilidad de proyectos:** Evaluar la factibilidad financiera de nuevos proyectos o inversiones propuestas por las microempresas, analizando los costos, beneficios, riesgos y rendimientos esperados.
- **Gestión de tesorería y financiamiento:** Ayudar a las microempresas en la gestión de la liquidez, optimizando el manejo de los flujos de efectivo y ofreciendo recomendaciones sobre opciones de financiamiento adecuadas a su tamaño y necesidades.
- **Análisis de rentabilidad y costeo:** Evaluar la rentabilidad de los productos o servicios ofrecidos por las microempresas, identificando oportunidades de mejora y ayudando en el cálculo de costos para una adecuada fijación de precios.
- **Capacitación financiera:** Impartir talleres y sesiones de capacitación a los propietarios y empleados de las microempresas, brindando conocimientos básicos de finanzas, contabilidad y aspectos clave para una gestión financiera efectiva.

Es importante destacar que estos servicios pueden adaptarse y personalizarse según las necesidades específicas de las microempresas atendidas. Además, el departamento también puede ofrecer servicios adicionales según la demanda y las oportunidades identificadas en el mercado local.

4.2.3. *Estudio administrativo*

Considerando los servicios requeridos para cumplir con las obligaciones de un departamento de asesoría financiera y contable, y con el objetivo de establecer un negocio con una plantilla inicial

reducida, se propuso una estructura organizativa encabezada por un Gerente responsable de las operaciones. Bajo su supervisión, se plantea la incorporación de dos roles: Analista Financiero y Asesor de Inversiones. A continuación, se detallan las responsabilidades y recomendaciones de titulación profesional para cada una de estas posiciones en la siguiente tabla:

Tabla 3-4: Estructura administrativa del departamento de asesoría

Posición	Roles y Responsabilidades	Título Sugerido
Gerente/Director	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar y coordinar las operaciones del departamento. • Establecer metas y objetivos. • Asegurar el cumplimiento de los estándares de calidad y rendimiento. • Gestionar las relaciones con los clientes. 	No se requiere una profesión o título específico, pero se recomienda experiencia en gestión o liderazgo.
Contador/Analista Financiero (Asesor 1)	<ul style="list-style-type: none"> • Manejar la contabilidad y registros financieros. • Preparar estados financieros. • Realizar análisis financiero. • Elaborar presupuestos. • Ofrecer recomendaciones financieras a los clientes. 	Contador Público Certificado (CPA) o Contador con experiencia en análisis financiero.
Asesor de Inversiones (Capacitador)	<ul style="list-style-type: none"> • Proporcionar recomendaciones de inversión a los clientes. • Evaluar las oportunidades de inversión. • Administrar las carteras de inversión. • Realizar análisis de riesgo y rendimiento. 	Asesor de Inversiones Certificado (CFA) o profesional con experiencia en gestión de inversiones.
Conserje	<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza. • Reaprovisionamiento de materiales de oficina. 	Bachiller

Realizado por: Camacho, V., 2023.

4.2.4. Estudio técnico

Una vez realizado el estudio técnico se determinó una inversión inicial de \$ 9100 de acuerdo a la Tabla 4-5.

Tabla 4-4: Activos fijos

ACTIVOS FIJOS			
CANT	DESCRIPCION	COSTOS UNIT	COSTO TOTAL
2	ESCRITORIO	590	1180
2	SILLAS DE ESCRITORIO	80	160
1	MESAS	120	120
2	ARCHIVADORES	1200	2400
	TOTAL MUBLES DE OFICINA		3860
	EQUIPO DE COMPUTACION		
2	COMPUTADORES	1200	2400
1	IMPRESORA	2680	2680
	TOTAL EQUIPO DE COMPUTO		5080
	EQUIPO DE OFICINA		
1	TELEFONO	160	160
	TOTAL EQUIPO DE OFICINA		160
	TOTAL INVERSION ACTIVOS FIJOS		9100

Realizado por: Camacho, V., 2023.

Mediante el método de la línea recta, se determinó una depreciación de \$ 2078,40, como se observa en la Tabla 4-6.

Tabla 4-5: Depreciación de activos fijos

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS					
DESCRIPCION	VALOR DE ACTIVOS	% DE DEPRECIACION	DEP MENSUAL	DEP ANUAL	
MUEBLES Y ENSERES	3860	10%	32,17	386,00	
EQUIPO DE COMPUTACION	5080	33%	139,70	1676,40	
EQUIPO DE OFICINA	160	10%	1,33	16,00	
TOTAL	9100		173,20	2078,40	

Realizado por: Camacho, V., 2023.

4.2.5. Estudio financiero

4.2.5.1. Presupuestos de ingresos y egresos

Se empezó analizando la nómina año a año, teniendo la siguiente tabla:

Tabla 4-6: Nomina año a año

NOMINA AÑO 0								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	APORTE IEES	FONDOS DE RERV	REM	REM ANUAL
GERENTE	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 37,50	\$ 29,17	\$ 66,15	\$ 58,33	\$ 949,48	\$ 11.393,80
ASESOR 1	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 37,50	\$ 25,00	\$ 56,70	\$ 50,00	\$ 819,20	\$ 9.830,40
CAPACITADOR	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 37,50	\$ 20,83	\$ 47,25	\$ 41,67	\$ 688,92	\$ 8.267,00
CONSERJE	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 42,53	\$ 37,50	\$ 623,78	\$ 7.485,30
TOTAL	\$ 2.250,00	\$ 187,50	\$ 150,00	\$ 93,75	\$ 212,63	\$ 187,50	\$ 3.081,38	\$ 36.976,50
NOMINA AÑO 1								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	APORTE IEES	FONDOS DE RERV	REM	REM ANUAL
GERENTE	\$ 750,00	\$ 62,50	\$ 37,50	\$ 31,25	\$ 70,88	\$ 62,50	\$ 1.014,63	\$ 12.175,50
ASESOR 1	\$ 650,00	\$ 54,17	\$ 37,50	\$ 27,08	\$ 61,43	\$ 54,17	\$ 884,34	\$ 10.612,10
CAPACITADOR	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 37,50	\$ 20,83	\$ 47,25	\$ 41,67	\$ 688,92	\$ 8.267,00
CONSERJE	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 42,53	\$ 37,50	\$ 623,78	\$ 7.485,30
TOTAL	\$ 2.350,00	\$ 195,83	\$ 150,00	\$ 97,92	\$ 222,08	\$ 195,83	\$ 3.211,66	\$ 38.539,90
NOMINA AÑO 2								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	APORTE IEES	FONDOS DE RERV	REM	REM ANUAL
GERENTE	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 37,50	\$ 33,33	\$ 75,60	\$ 66,67	\$ 1.079,77	\$ 12.957,20
ASESOR 1	\$ 650,00	\$ 54,17	\$ 37,50	\$ 27,08	\$ 61,43	\$ 54,17	\$ 884,34	\$ 10.612,10
CAPACITADOR	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 37,50	\$ 20,83	\$ 47,25	\$ 41,67	\$ 688,92	\$ 8.267,00
CONSERJE	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 42,53	\$ 37,50	\$ 623,78	\$ 7.485,30
TOTAL	\$ 2.400,00	\$ 200,00	\$ 150,00	\$ 100,00	\$ 226,80	\$ 200,00	\$ 3.276,80	\$ 39.321,60
NOMINA AÑO 3								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	APORTE IEES	FONDOS DE RERV	REM	REM ANUAL
GERENTE	\$ 850,00	\$ 70,83	\$ 37,50	\$ 35,42	\$ 80,33	\$ 70,83	\$ 1.144,91	\$ 13.738,90
ASESOR 1	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 37,50	\$ 29,17	\$ 66,15	\$ 58,33	\$ 949,48	\$ 11.393,80

CAPACITADOR	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 37,50	\$ 20,83	\$ 47,25	\$ 41,67	\$ 688,92	\$ 8.267,00
CONSERJE	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 42,53	\$ 37,50	\$ 623,78	\$ 7.485,30
TOTAL	\$ 2.500,00	\$ 208,33	\$ 150,00	\$ 104,17	\$ 236,25	\$ 208,33	\$ 3.407,08	\$ 40.885,00
NOMINA AÑO 4								
PERSONAL	BASICO	13RO	14TO	VAC	APORTE IEES	FONDOS DE RERV	REM	REM ANUAL
GERENTE	\$ 1.000,00	\$ 83,33	\$ 37,50	\$ 41,67	\$ 94,50	\$ 83,33	\$ 1.340,33	\$ 16.084,00
ASESOR 1	\$ 750,00	\$ 62,50	\$ 37,50	\$ 31,25	\$ 70,88	\$ 62,50	\$ 1.014,63	\$ 12.175,50
CAPACITADOR	\$ 550,00	\$ 45,83	\$ 37,50	\$ 22,92	\$ 51,98	\$ 45,83	\$ 754,06	\$ 9.048,70
CONSERJE	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 42,53	\$ 37,50	\$ 623,78	\$ 7.485,30
TOTAL	\$ 2.750,00	\$ 229,17	\$ 150,00	\$ 114,58	\$ 259,88	\$ 229,17	\$ 3.732,79	\$ 44.793,50

Realizado por: Camacho, V., 2023.

Seguido, se determinaron los detalles de gastos en las siguientes tablas:

Tabla 4-7: Detalle de gastos administrativos

DETALLES DE GASTOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
GERENTE	\$ 11.393,80	\$ 12.175,50	\$ 12.957,20	\$ 13.738,90	\$ 16.084,00
ASESOR 1	\$ 9.830,40	\$ 10.612,10	\$ 10.612,10	\$ 11.393,80	\$ 12.175,50
CAPACITADOR	\$ 8.267,00	\$ 8.267,00	\$ 8.267,00	\$ 8.267,00	\$ 9.048,70
CONSERJE	\$ 7.485,30	\$ 7.485,30	\$ 7.485,30	\$ 7.485,30	\$ 7.485,30
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVO	\$ 36.976,50	\$ 38.539,90	\$ 39.321,60	\$ 40.885,00	\$ 44.793,50

Realizado por: Camacho, V., 2023.

Tabla 4-8: Detalle de gastos de servicios básicos

DETALLES DE GASTOS GENERALES					
GASTOS SERVICIOS BASICOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
AGUA	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00
ENERGIA ELECTRICA	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
TELEFONO	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 520,00	\$ 560,00
SERVICIO DE INTERNET	\$ 400,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 744,00	\$ 744,00
TOTAL GASTOS SERVICIOS BASICOS	\$ 1770,00	\$ 1790,00	\$ 1790,00	\$ 2184,00	\$ 2224,00

Realizado por: Camacho, V., 2023.

Tabla 4-9: Detalle de gastos de publicidad

COSTO DE VENTAS							
CANT	DETALLE	PRECIO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
2	RADIO	25	50	55	60,5	66,55	73,21
1	VALLAS PUBLICITARIAS	150	150	165	181,5	199,65	219,62
1	VOLANTES	20	20	22	24,2	26,62	29,28
	TOTAL	195	220	242	266,2	292,82	322,10

Realizado por: Camacho, V., 2023.

Finalmente, se determinaron los ingresos y egresos totales y aproximados para cinco años, teniendo:

Tabla 4-10: Presupuesto de ingresos y egresos

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
INGRESOS					
Servicios Contables	\$ 15.000,00	\$ 17.250,00	\$ 19.837,50	\$ 22.813,13	\$ 26.235,09
Asesoría Tributaria	\$ 5.500,00	\$ 6.325,00	\$ 7.273,75	\$ 8.364,81	\$ 9.619,53
Asesoría Financiera	\$ 1.500,00	\$ 1.725,00	\$ 1.983,75	\$ 2.281,31	\$ 2.623,51
Asesoría Nomina	\$ 4.000,00	\$ 4.600,00	\$ 5.290,00	\$ 6.083,50	\$ 6.996,03
Auditorias Externa	\$ 10.000,00	\$ 11.500,00	\$ 13.225,00	\$ 15.208,75	\$ 17.490,06
TOTAL INGRESOS	\$ 36.000,00	\$ 41.400,00	\$ 47.610,00	\$ 54.751,50	\$ 62.964,23
EGRESOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y salarios	\$ 36.976,50	\$ 38.539,90	\$ 39.321,60	\$ 40.885,00	\$ 44.793,50
Servicios básicos	\$ 1.770,00	\$ 1.790,00	\$ 1.790,00	\$ 2.184,00	\$ 2.224,00
Dep. Equipo de computación	\$ 32,17	\$ 386,00	\$ 386,00	\$ 386,00	\$ 386,00
TOTAL GASTOS	\$ 38.778,67	\$ 40.715,90	\$ 41.497,60	\$ 43.455,00	\$ 47.403,50

Realizado por: Camacho, V., 2023.

4.2.5.2. Punto de equilibrio

Considerando unos costos fijos mensuales de \$ 3247,21, unos costos variables por unidad de \$ 5 (fluctuaciones en el nivel de producción = honorarios de asesoría por hora) y un precio de servicio por hora de \$ 15, se determinó un punto de equilibrio en 324,72 horas laborables y un ingreso por servicios de \$ 4870,81 (Ilustración 4-13).

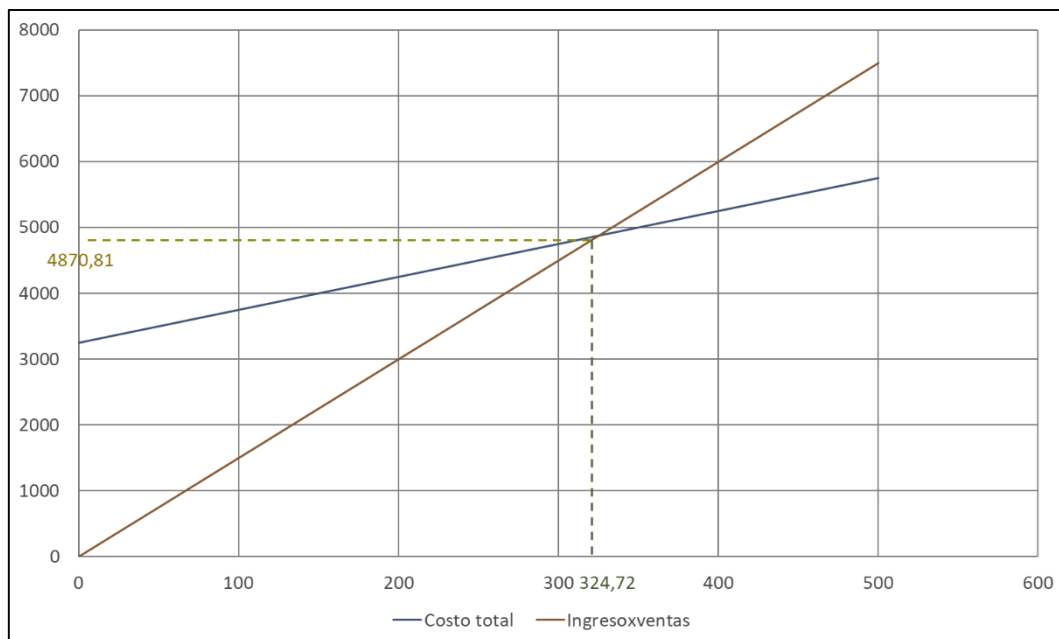


Ilustración 4-13: Punto de equilibrio

Realizado por: Camacho, V., 2023.

4.2.5.3. Flujo de caja proyectado

En la Tabla 4-12 se describe el flujo de caja proyectado para el departamento de asesoría.

Tabla 4-11: Flujo de caja proyectado

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
INGRESOS	\$36.000,00	\$41.400,00	\$47.610,00	\$54.751,50	\$62.964,23
(+) Recursos Propios	\$16.000,00				
(+) Recursos ajenos	\$20.000,00				
(+) Ingresos por ventas		\$ 41.400,00	\$ 47.610,00	\$ 54.751,50	\$ 62.964,23
(-) EGRESOS OPERACIONALES	-				
(+) Gastos administrativos	\$40.422,90	\$42.006,30	\$42.788,00	\$44.745,40	\$48.693,90
(=) FLUJO OPERACIONAL	-\$4.422,90	-\$606,30	\$4.822,00	\$10.006,10	\$14.270,33
INGRESOS NO OPERACIONALES					
(=) FLUJO NO OPERACIONAL	0	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(=) FLUJO NETO DE CAJA	-\$4.422,90	\$ -606,30	\$ 4.822,00	\$ 10.006,10	\$ 14.270,33

Realizado por: Camacho, V., 2023.

4.2.5.4. Estado de resultados

En la Tabla 4-13 se describen las utilidades netas del departamento de asesoría.

Tabla 4-12: Estado de resultados

PROYECCIÓN		2023	2024	2025	2026	2027
	Ingresos	\$ 36.000,00	\$ 41.400,00	\$ 47.610,00	\$ 54.751,50	\$ 62.964,23
(-)	Costo de Ventas	\$ 220,00	\$ 242,00	\$ 266,20	\$ 292,82	\$ 322,10
(=)	Utilidad Bruta	\$ 35.780,00	\$ 41.158,00	\$ 47.343,80	\$ 54.458,68	\$ 62.642,12
(-)	Gastos Administrativos	\$ 40.422,90	\$ 42.006,30	\$ 42.788,00	\$ 44.745,40	\$ 48.693,90
(=)	Utilidad antes de impuestos	\$ -4.642,90	\$ -848,30	\$ 4.555,80	\$ 9.713,28	\$ 13.948,22
(-)	Impuesto a la renta persona natural MIPYME 25%	\$ -1.160,73	\$ -212,07	\$ 1.138,95	\$ 2.428,32	\$ 3.487,06
(=)	Utilidad después de impuestos	\$ -3.482,18	\$ -636,22	\$ 3.416,85	\$ 7.284,96	\$ 10.461,17

(-)	Reparto Utilidades trabajadores 15%	\$ -522,33	\$ -95,43	\$ 512,53	\$ 1.092,74	\$ 1.569,18
(=)	Utilidad Neta	\$ -2.959,85	\$ -540,79	\$ 2.904,32	\$ 6.192,22	\$ 8.891,99

Realizado por: Camacho, V., 2023.

4.2.5.5. Balance general

En la Tabla 4-14 se describe el balance general de activos y pasivos.

Tabla 4-13: Balance general

Cuenta	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Activo					
Activo Corriente					
Caja/banco	-2959,84	-540,79125	2904,3225	6192,216	8891,99
Total de ACTIVO CORRIENTE	-2959,84	-540,79125	2904,3225	6192,216	\$ 8.891,99
Activo Fijo	\$ 9.100,00	\$ 9.100,00	\$ 9.100,00	\$ 9.100,00	\$ 9.100,00
Depreciación		\$ 2.078,40	\$ 5.050,80	\$ 7.129,20	\$ 9.207,60
Total, ACTIVOS FIJOS	\$ 9.100,00	\$ 7.021,60	\$ 4.049,20	\$ 1.970,80	-\$ 107,60
TOTAL ACTIVO	\$ 6.140,15	\$ 6.480,81	\$ 6.953,52	\$ 8.163,02	\$ 8.784,39
Pasivo				0	0
Pasivo Corriente	\$ -			0	0
Particip empleado por pagar	\$ -	\$ -95,43	\$ 512,53	\$ 1.092,74	\$ 1.569,18
impuesto a la Renta por Pagar	\$ -	\$ -212,07	\$ 1.138,95	\$ 2.428,32	\$ 3.487,06
TOTAL PASIVO	\$ -	\$ -307,51	\$ 1.651,48	\$ 3.521,06	\$ 5.056,23
PATRIMONIO				0	0
Aporte Capital	\$ -1.911,65	\$ 5.967,34	\$ 754,11	\$ -7.532,98	\$ -15.328,45
utilidad del ejercicio		\$ -540,79	\$ 2.904,32	\$ 6.192,22	\$ 8.891,99
utilidad años anteriores			\$ -540,79	\$ 2.904,32	\$ 6.192,22
Total, Patrimonio	\$ -1.911,65	\$ 5.426,55	\$ 3.117,64	\$ 1.563,56	\$ -244,24
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ -1.911,65	\$ 5.119,04	\$ 4.769,12	\$ 5.084,62	\$ 4.811,99

Realizado por: Camacho, V., 2023.

4.2.6. Estudio legal

A continuación se enlistan los requerimientos legales que un departamento de asesoría contable y financiera debería cumplir para su correcto funcionamiento:

- **Registro mercantil:** Registrar la empresa ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (Superintendencia de Compañías) como una persona jurídica.
- **Constitución de la empresa:** Definir la estructura legal de la empresa, como una Sociedad Anónima (S.A.), una Compañía de Responsabilidad Limitada (Cía. Ltda.), o una persona natural autónoma, según corresponda.
- **Permiso municipal:** Obtener el permiso municipal necesario para operar el negocio en Latacunga. Esto puede requerir presentar una solicitud y cumplir con los requisitos establecidos por el Municipio.
- **Registro Único de Contribuyente (RUC):** Obtener un Registro Único de Contribuyente (RUC) ante el Servicio de Rentas Internas (SRI) para cumplir con las obligaciones tributarias.
- **Licencia de funcionamiento:** Obtener la licencia de funcionamiento emitida por el Municipio correspondiente. Esto implica cumplir con los requisitos y pagar las tasas correspondientes.
- **Cumplimiento tributario:** Cumplir con las obligaciones tributarias establecidas por el SRI, como la declaración y pago de impuestos sobre la renta, impuestos al valor agregado (IVA) y otros impuestos relacionados.
- **Seguridad Social:** Inscribir a los empleados en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y cumplir con las contribuciones correspondientes para la seguridad social.
- **Licencias o permisos específicos:** Si se brindan servicios financieros adicionales, como asesoría en inversiones, es posible que se requieran licencias o permisos específicos de entidades regulatorias como la Superintendencia de Bancos o de Valores.
- **Contratos y acuerdos:** Establecer contratos y acuerdos con los clientes y proveedores, asegurándose de cumplir con las leyes y regulaciones comerciales aplicables.
- **Registros contables y financieros:** Establecer y mantener registros contables y financieros precisos y actualizados de acuerdo con las normas contables y fiscales vigentes.

4.3. Factibilidad del departamento de asesoría contable y financiera

4.3.1. Marco regulatorio y fiscal

La factibilidad del departamento de asesoría contable y financiera se fundamenta en el marco regulatorio y fiscal que rige en Ecuador. Estos aspectos legales establecen las bases para el funcionamiento adecuado del departamento y brindan confianza a los clientes al garantizar el cumplimiento de las normas y regulaciones vigentes. A continuación, se presentan algunas justificaciones de la factibilidad en términos del marco regulatorio y fiscal:

- **Cumplimiento normativo:** El departamento de asesoría contable y financiera se adhiere estrictamente a las regulaciones establecidas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros (Superintendencia de Compañías) y el Servicio de Rentas Internas (SRI). Esto asegura que las actividades y operaciones se realicen de acuerdo con las leyes y normas aplicables, brindando seguridad y confiabilidad a los clientes.
- **Transparencia y ética:** El departamento de asesoría se compromete a operar de manera transparente y ética, siguiendo los principios contables y financieros reconocidos internacionalmente. Esto garantiza la integridad de los registros financieros y la correcta presentación de la información, lo que ayuda a los clientes a tomar decisiones informadas y confiables.
- **Cumplimiento tributario:** El departamento de asesoría está familiarizado con las obligaciones fiscales establecidas por el SRI y se asegura de que tanto la empresa como sus clientes cumplan con sus responsabilidades tributarias. Esto evita sanciones y problemas legales relacionados con el incumplimiento de las normas fiscales, al tiempo que contribuye al desarrollo económico del país.
- **Seguridad social y laboral:** El departamento se preocupa por el bienestar de sus empleados y cumple con las obligaciones de seguridad social establecidas por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Esto garantiza la protección de los derechos laborales y la cobertura adecuada de beneficios para el personal.
- **Licencias y permisos:** El departamento obtiene las licencias y permisos necesarios para operar, según lo requerido por las autoridades competentes. Esto asegura que todas las actividades realizadas estén autorizadas y se ajusten a los estándares y regulaciones establecidos, generando confianza en los clientes y en el mercado en general.

4.3.2. *Competencia*

La existencia de una competencia establecida en el mercado de asesoría contable y financiera en la ciudad de Latacunga es un indicador positivo de la factibilidad del departamento propuesto. A continuación, se presentan las razones que respaldan esta factibilidad en relación a la competencia identificada:

- **Diversidad de opciones:** La presencia de varias empresas de asesoría contable y financiera en diferentes ubicaciones de Latacunga indica que existe una demanda en el mercado y que los clientes tienen opciones diversas para elegir. Esta competencia activa sugiere que hay oportunidades de negocio y un potencial para captar clientes en la ciudad.

- **Variedad de servicios y enfoques empresariales:** La diversidad de nombres utilizados por las empresas de la competencia sugiere que cada una puede ofrecer servicios especializados o enfoques empresariales únicos. Esto significa que el departamento de asesoría contable y financiera propuesto puede diferenciarse al brindar servicios específicos o adoptar un enfoque particular que satisfaga las necesidades específicas de los clientes.
- **Percepción de calidad y satisfacción del cliente:** La existencia de una puntuación en Google asociada a algunas empresas de la competencia indica que los clientes han dejado reseñas y opiniones sobre sus servicios. Las empresas con una puntuación más alta pueden disfrutar de una mayor visibilidad y reputación en el mercado local. Sin embargo, esto también representa una oportunidad para el departamento propuesto de brindar servicios de calidad, generar satisfacción en los clientes y construir una reputación sólida en el tiempo.
- **Posibilidad de diferenciación y nichos de mercado:** Aunque exista competencia en el mercado, el departamento de asesoría contable y financiera puede identificar nichos de mercado no atendidos o áreas donde pueda destacarse y ofrecer servicios especializados. Esto podría incluir servicios adaptados a microempresas en particular, enfoques innovadores o soluciones personalizadas para desafíos financieros y contables específicos.

A pesar de la competencia existente, la factibilidad del departamento de asesoría contable y financiera se respalda por la diversidad de opciones, la posibilidad de ofrecer servicios especializados, la percepción de calidad y satisfacción del cliente, así como la oportunidad de diferenciación y captación de nichos de mercado. Estos factores brindan una base sólida para el éxito y crecimiento del departamento en el mercado de Latacunga.

4.3.3. Viabilidad financiera

Considerando el valor favorable del punto de equilibrio, se determinó calcular los indicadores de rentabilidad, teniendo un VAN de \$5.696,00, un TIR del 20,34% y una relación B/C de 1,11.

Tabla 4-14: VAN, TIR y B/C

Año	Ingresos	Egresos	Flujo efectivo	n	5
0	36000,00	40422,90	-4422,90	i	10%
1	41400,00	42006,30	-606,30	Io	9100
2	47610,00	42788,00	4822,00	VAN	\$5.696,00
3	54751,50	44745,40	10006,10	TIR	20,34%
4	62964,23	48693,90	14270,33	B/C	1,11

Realizado por: Camacho, V., 2023.

4.3.4. Informe de factibilidad

Considerando los resultados obtenidos previamente, de inversión inicial de \$ 9100 punto de equilibrio en 324,72 horas laborables o ingreso por servicios de \$ 4870,81, un flujo de caja proyectado al cuarto año de \$ 14.270,33, unas utilidades netas positivas a partir del segundo año, un balance general positivo a partir del primer año, un VAN de \$5.696,00, un TIR de 20,34% y una relación B/C de 1,11, se determinó financieramente factible la creación de un departamento de asesoría contable y financiera en la ciudad de Latacunga.

CAPÍTULO V

5. MARCO PROPOSITIVO

5.1. Propuesta de un departamento de asesoría contable y financiera

5.1.1. Tema

Implementación del departamento de asesoría contable y financiera “CAMACHO FINANCIAL SOLUTIONS” en la ciudad de Latacunga, provincia del Cotopaxi.

5.1.2. Descripción de la empresa

5.1.2.1. Visión

Nuestra visión en CAMACHO FINANCIAL SOLUTIONS es ser reconocidos como el principal referente en asesoría contable y financiera en la ciudad de Latacunga. Nos esforzamos por ser el socio estratégico de confianza para las microempresas, brindando soluciones financieras integrales que impulsen su crecimiento y éxito a largo plazo. Aspiramos a ser líderes en innovación y excelencia en nuestro campo, superando constantemente las expectativas de nuestros clientes y estableciendo nuevos estándares de calidad en el sector.

5.1.2.2. Misión

Nuestra misión en CAMACHO FINANCIAL SOLUTIONS es proporcionar servicios de asesoría contable y financiera de calidad, adaptados a las necesidades específicas de las microempresas en la ciudad de Latacunga. Nos comprometemos a brindar un asesoramiento experto y personalizado, respaldado por un profundo conocimiento del entorno empresarial local y las regulaciones vigentes. A través de nuestra dedicación y compromiso, buscamos maximizar el valor para nuestros clientes, ofreciendo soluciones financieras sólidas y orientadas al logro de sus metas y objetivos empresariales.

5.1.2.3. Valores

En Camacho Financial Solutions, nos guiamos por un conjunto de valores fundamentales que reflejan nuestra ética de trabajo y el trato con nuestros clientes:

- **Profesionalismo:** Nos esforzamos por mantener los más altos estándares de profesionalismo en todas nuestras interacciones y actividades. Trabajamos con integridad, honestidad y confidencialidad en todo momento.
- **Orientación al cliente:** Colocamos las necesidades de nuestros clientes en el centro de todo lo que hacemos. Nos comprometemos a comprender sus desafíos y objetivos, brindando soluciones personalizadas que agreguen valor a sus negocios.
- **Excelencia:** Buscamos la excelencia en cada aspecto de nuestro trabajo. Nos esforzamos por ofrecer servicios de calidad, basados en un profundo conocimiento técnico y enfoques innovadores que generen resultados positivos y duraderos para nuestros clientes.
- **Colaboración:** Fomentamos un ambiente de trabajo colaborativo, tanto dentro de nuestro equipo como en nuestras relaciones con los clientes. Valoramos las perspectivas diversas y promovemos la sinergia para lograr mejores resultados y crecimiento conjunto.
- **Compromiso social:** Reconocemos nuestra responsabilidad hacia la comunidad y el entorno en el que operamos. Nos comprometemos a actuar de manera ética y sostenible, contribuyendo al desarrollo económico y social de la ciudad de Latacunga.

Estos valores fundamentales nos guían en la prestación de servicios de calidad y en el establecimiento de relaciones duraderas y confiables con nuestros clientes.

5.1.3. Ubicación del departamento de asesoría

El departamento de asesoría Camacho Financial Solutions se encuentra localizado en la calle Quito, entre las calles Padre Salcedo y Gral. Maldonado, frente al parque Vicente León (Ilustración 1-5)



Ilustración 5-1: Ubicación del departamento de asesoría

Realizado por: Camacho, V., 2023.

5.1.4. Objetivos de la empresa

- **Brindar servicios de asesoría contable y financiera de calidad:** Nuestro objetivo principal es proporcionar servicios de asesoría contable y financiera que cumplan con los más altos estándares de calidad. Nos comprometemos a ofrecer un asesoramiento experto y personalizado que ayude a nuestros clientes a tomar decisiones financieras informadas y estratégicas.
- **Apoyar el crecimiento y desarrollo de las microempresas:** Nos esforzamos por ser un socio estratégico para las microempresas, brindándoles soluciones financieras y contables que impulsen su crecimiento y desarrollo. Nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes a alcanzar sus metas y objetivos empresariales a través de un enfoque integral y orientado a resultados.
- **Maximizar la eficiencia y la rentabilidad:** Buscamos maximizar la eficiencia y la rentabilidad de nuestros clientes, brindándoles soluciones financieras efectivas y optimizando sus procesos contables y financieros. Nos esforzamos por identificar oportunidades de mejora y ofrecer recomendaciones estratégicas que ayuden a nuestros clientes a optimizar su desempeño financiero.
- **Mantenernos actualizados con las regulaciones y tendencias del mercado:** Como profesionales de finanzas y contabilidad, nos comprometemos a mantenernos actualizados con las regulaciones y tendencias del mercado. Nuestro objetivo es asegurarnos de brindar a nuestros clientes asesoría basada en las últimas prácticas y normativas contables y financieras, garantizando su cumplimiento y minimizando los riesgos asociados.
- **Establecer relaciones duraderas con los clientes:** Buscamos establecer relaciones sólidas y duraderas con nuestros clientes, basadas en la confianza mutua y el compromiso compartido. Nuestro objetivo es convertirnos en un socio de confianza para nuestros clientes, brindándoles un servicio personalizado y adaptado a sus necesidades a lo largo del tiempo.

5.1.5. Servicios brindados

- **Asesoría contable:**
 - Preparación y análisis de estados financieros.
 - Elaboración de informes contables y registros contables.
 - Gestión de cuentas por pagar y cuentas por cobrar.
 - Conciliaciones bancarias y seguimiento de transacciones financieras.

- **Asesoría financiera:**

- Evaluación de viabilidad financiera de proyectos y oportunidades de inversión.
- Análisis de rentabilidad y rendimiento de activos.
- Elaboración de presupuestos y proyecciones financieras.
- Gestión de flujos de efectivo y optimización de recursos financieros.

- **Planificación fiscal:**

- Cumplimiento de obligaciones fiscales.
- Elaboración y presentación de declaraciones de impuestos.
- Asesoramiento en optimización de carga tributaria.
- Planificación fiscal estratégica.

- **Consultoría financiera:**

- Evaluación y diseño de políticas financieras y procedimientos internos.
- Análisis de costos y estructura de precios.
- Evaluación de riesgos financieros y gestión de riesgos.
- Asesoramiento en financiamiento y estructura de capital.

- **Asesoramiento en procesos de financiamiento:**

- Preparación de documentación para solicitudes de crédito.
- Análisis de opciones de financiamiento y asesoramiento en la elección de la mejor opción.
- Evaluación de condiciones y términos de préstamos.
- Seguimiento y asesoramiento en la gestión de deudas.

- **Servicios de nómina:**

- Elaboración de nóminas y cálculo de beneficios laborales.
- Cumplimiento de obligaciones laborales y trámites relacionados.
- Asesoramiento en la gestión de recursos humanos y políticas de compensación.
- Seguimiento de cambios en la normativa laboral.

5.1.6. Organización y estructura

En la Ilustración 5-2 se detalla la organización del departamento de asesoría.

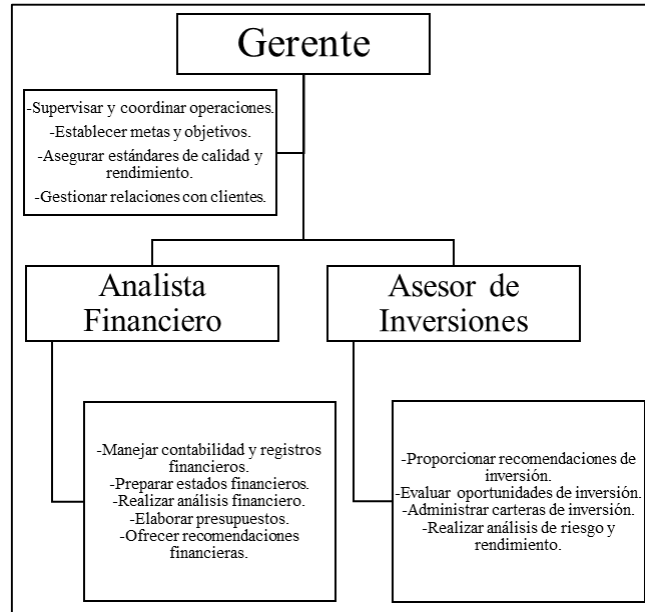


Ilustración 5-2: Organigrama de la estructura laboral

Realizado por: Camacho, V., 2023.

5.1.7. Recursos necesarios

Tabla 5-1: Activos fijos

ACTIVOS FIJOS			
CANT	DESCRIPCION	COSTOS UNIT	COSTO TOTAL
2	ESCRITORIO	590	1180
2	SILLAS DE ESCRITORIO	80	160
1	MESAS	120	120
2	ARCHIVADORES	1200	2400
	TOTAL MUBLES DE OFICINA		3860
	EQUIPO DE COMPUTACION		
2	COMPUTADORES	1200	2400
1	IMPRESORA	2680	2680
	TOTAL EQUIPO DE COMPUTO		5080
	EQUIPO DE OFICINA		
1	TELEFONO	160	160
	TOTAL EQUIPO DE OFICINA		160
	TOTAL INVERSION ACTIVOS FIJOS		9100

Realizado por: Camacho, V., 2023.

5.1.8. Plano de la oficina

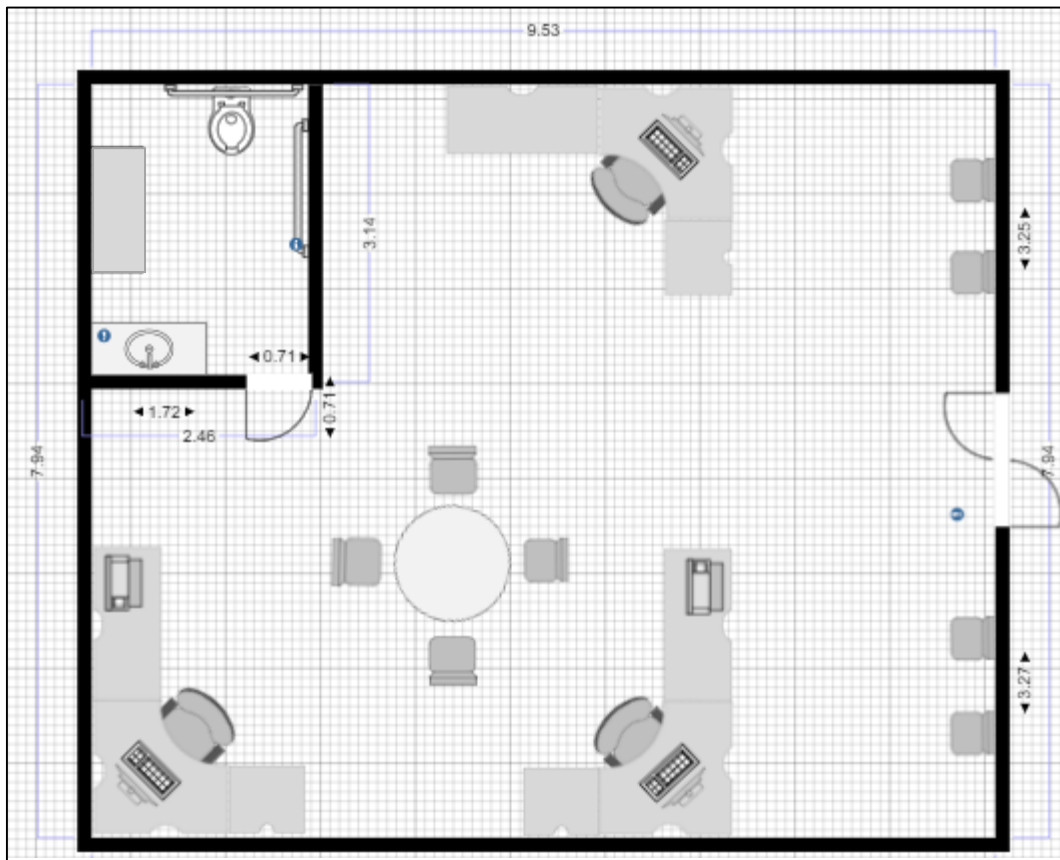


Ilustración 5-3: Plano de la oficina

Realizado por: Camacho, V., 2023.

5.1.9. Análisis de mercado y competencia

El mercado para el departamento de asesoría contable y financiera de CAMACHO FINANCIAL SOLUTIONS se centra en el sector de las microempresas en la ciudad de Latacunga y en la provincia de Cotopaxi. Este mercado objetivo está compuesto por microempresarios y emprendedores que necesitan asesoría contable y financiera para optimizar la gestión de sus finanzas y cumplir con las obligaciones legales. Este sector presenta un potencial de crecimiento significativo, dado el constante surgimiento de nuevos emprendimientos y la necesidad de servicios profesionales para administrar los recursos financieros de manera eficiente.

El tamaño del mercado se estima en alrededor de 13255 microempresas en la provincia de Cotopaxi, abarcando diversos sectores económicos. Esta cifra proporciona una indicación del potencial alcance del departamento de asesoría contable y financiera.

En cuanto a la oferta, se identificaron siete empresas competidoras que brindan servicios similares en la ciudad de Latacunga. Aunque no se dispone de información precisa sobre su tamaño y participación de mercado, su presencia y reputación pueden representar una competencia medianamente significativa. Sin embargo, la diversidad de nombres y enfoques empresariales en la competencia sugiere que existe espacio para la diferenciación y la oferta de servicios especializados por parte de CAMACHO FINANCIAL SOLUTIONS.

En relación a la demanda del mercado, se estima que alrededor del 33,2% de los encuestados nunca han solicitado servicios de asesoría contable y financiera. Considerando una demanda insatisfecha de aproximadamente 654 microempresas de una demanda potencial de aproximadamente 1972 microempresas, siendo una parte significativa que puede ser capturada por el departamento de asesoría de CAMACHO FINANCIAL SOLUTIONS.

Es fundamental destacar que algunas empresas de la competencia tienen una puntuación más alta en Google, lo que puede indicar una mayor visibilidad y posiblemente una mejor reputación en el mercado local. Esto destaca la importancia de enfocarse en brindar servicios de alta calidad y generar una sólida reputación para diferenciarse en el mercado y atraer a potenciales clientes.

5.1.10. Estrategia de marketing

Estrategia de marketing para el departamento de asesoría CAMACHO FINANCIAL SOLUTIONS:

- 1) Segmentar el público objetivo:** Identificar y segmentar el público objetivo en función de características demográficas, sector empresarial y necesidades específicas. Esto permitirá adaptar los mensajes y contenidos de marketing de manera efectiva.
- 2) Crear una identidad de marca sólida:** Desarrollar una identidad de marca coherente y atractiva que refleje los valores y la propuesta de valor del departamento de asesoría. Esto incluye el diseño de un logotipo profesional, selección de colores y tipografía, así como una voz y tono de comunicación consistente en todas las plataformas de redes sociales.
- 3) Establecer una presencia en redes sociales:** Crear perfiles empresariales en las plataformas de redes sociales relevantes para el negocio, como Facebook, Instagram y LinkedIn. Optimizar los perfiles con información completa y atractiva sobre los servicios ofrecidos y el valor agregado de CAMACHO FINANCIAL SOLUTIONS.
- 4) Generar contenido de valor:** Crear y compartir contenido relevante y útil que responda a las necesidades y desafíos financieros de las microempresas. Esto puede incluir consejos

contables, estrategias de gestión financiera, actualizaciones tributarias, casos de éxito, testimonios de clientes, entre otros. El contenido debe ser visualmente atractivo y adaptado a cada plataforma.

- 5) **Promover la interacción y el compromiso:** Fomentar la participación y la interacción con el público objetivo a través de preguntas, encuestas, concursos o invitaciones a comentarios. Responder de manera oportuna y profesional a los comentarios y consultas de los seguidores.
- 6) **Implementar publicidad segmentada:** Utilizar las opciones de segmentación disponibles en las plataformas de publicidad en redes sociales, como Facebook Ads y Google Ads, para llegar de manera efectiva a los microempresarios y emprendedores relevantes. Definir estrategias de segmentación basadas en ubicación geográfica, intereses, comportamiento en línea y características demográficas.
- 7) **Colaboraciones estratégicas:** Establecer alianzas con otros profesionales o empresas complementarias, como abogados, consultores de negocios o proveedores de software financiero. Esto puede permitir la creación de contenido conjunto, compartir audiencias y generar recomendaciones mutuas.
- 8) **Medir y analizar los resultados:** Utilizar herramientas de análisis de redes sociales y seguimiento de conversiones para evaluar el rendimiento de las campañas de marketing. Analizar métricas clave como el alcance, la interacción, los clics y las conversiones. Ajustar las estrategias y tácticas según los resultados obtenidos.
- 9) **Adaptarse a las tendencias y novedades:** Mantenerse actualizado sobre las últimas tendencias en marketing digital y aprovechar las nuevas funciones y características que ofrecen las plataformas de redes sociales. Experimentar con contenido en video, transmisiones en vivo, historias efímeras y otras herramientas innovadoras.

5.1.11. Análisis financiero

Tabla 5-2: Presupuesto de ingresos y egresos

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
INGRESOS					
Servicios Contables	\$ 15.000,00	\$ 17.250,00	\$ 19.837,50	\$ 22.813,13	\$ 26.235,09
Asesoría Tributaria	\$ 5.500,00	\$ 6.325,00	\$ 7.273,75	\$ 8.364,81	\$ 9.619,53
Asesoría Financiera	\$ 1.500,00	\$ 1.725,00	\$ 1.983,75	\$ 2.281,31	\$ 2.623,51
Asesoría Nomina	\$ 4.000,00	\$ 4.600,00	\$ 5.290,00	\$ 6.083,50	\$ 6.996,03
Auditorias Externa	\$ 10.000,00	\$ 11.500,00	\$ 13.225,00	\$ 15.208,75	\$ 17.490,06
TOTAL INGRESOS	\$ 36.000,00	\$ 41.400,00	\$ 47.610,00	\$ 54.751,50	\$ 62.964,23
EGRESOS					
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Sueldos y salarios	\$ 36.976,50	\$ 38.539,90	\$ 39.321,60	\$ 40.885,00	\$ 44.793,50
Servicios básicos	\$ 1.770,00	\$ 1.790,00	\$ 1.790,00	\$ 2.184,00	\$ 2.224,00
Dep. Equipo de computación	\$ 32,17	\$ 386,00	\$ 386,00	\$ 386,00	\$ 386,00
TOTAL GASTOS	\$ 38.778,67	\$ 40.715,90	\$ 41.497,60	\$ 43.455,00	\$ 47.403,50

Realizado por: Camacho, V., 2023.

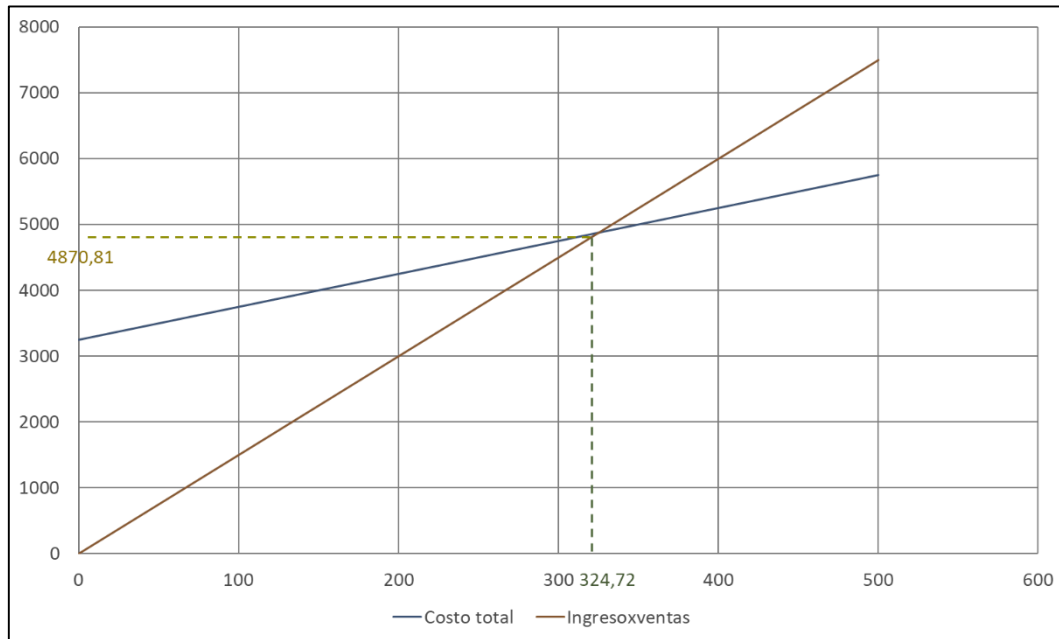


Ilustración 5-4: Punto de equilibrio

Realizado por: Camacho, V., 2023.

Tabla 5-3: VAN, TIR y B/C

Año	Ingresos	Egresos	Flujo efectivo	n	5
0	36000,00	40422,90	-4422,90	i	10%
1	41400,00	42006,30	-606,30	Io	9100
2	47610,00	42788,00	4822,00	VAN	\$5.696,00
3	54751,50	44745,40	10006,10	TIR	20,34%
4	62964,23	48693,90	14270,33	B/C	1,11

Realizado por: Camacho, V., 2023.

5.1.12. Plan de seguimiento y evaluación

Plan de seguimiento y evaluación para el departamento de asesoría CAMACHO FINANCIAL SOLUTIONS:

- 1) **Establecer indicadores de rendimiento:** Identificar los indicadores clave de rendimiento (KPI) que permitirán medir el éxito y el desempeño del departamento de asesoría contable y financiera. Algunos ejemplos de KPI podrían ser el número de nuevos clientes, la tasa de retención de clientes, la satisfacción del cliente, el aumento en los ingresos generados por servicios de asesoría, etc.

- 2) **Definir las metas y objetivos:** Establecer metas y objetivos claros y específicos que se desean alcanzar en el departamento de asesoría. Estas metas deben ser medibles y estar alineadas con la visión y misión del departamento.
- 3) **Implementar un sistema de seguimiento:** Establecer un sistema de seguimiento de los KPI y metas establecidas. Esto puede incluir la creación de tableros de control o el uso de herramientas de software para recopilar y analizar datos relevantes.
- 4) **Realizar evaluaciones periódicas:** Programar evaluaciones regulares para revisar el progreso del departamento y comparar los resultados obtenidos con los objetivos establecidos. Estas evaluaciones pueden llevarse a cabo mensual, trimestral o anualmente, según las necesidades y la disponibilidad de datos.
- 5) **Analizar los resultados:** Analizar los resultados obtenidos en función de los KPI y metas establecidas. Identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento. Evaluar el impacto de las estrategias y acciones implementadas y realizar ajustes si es necesario.
- 6) **Obtener retroalimentación de los clientes:** Solicitar regularmente la opinión y retroalimentación de los clientes sobre los servicios y la satisfacción general con el departamento de asesoría. Utilizar encuestas, entrevistas o reuniones individuales para recopilar comentarios valiosos que ayuden a mejorar la calidad y eficacia de los servicios.
- 7) **Evaluar la satisfacción del personal:** Realizar encuestas de satisfacción del personal para evaluar la satisfacción y el compromiso de los empleados del departamento de asesoría. Identificar posibles áreas de mejora en términos de ambiente laboral, capacitación y desarrollo profesional.
- 8) **Realizar análisis de costo-beneficio:** Evaluar el retorno de la inversión (ROI) de las actividades y estrategias implementadas en el departamento de asesoría. Analizar los costos incurridos en relación con los beneficios generados, como el aumento de clientes, la retención de clientes existentes y el incremento de los ingresos.
- 9) **Realizar benchmarking competitivo:** Comparar el desempeño y los resultados del departamento de asesoría con los de la competencia. Identificar fortalezas y debilidades en relación con otras empresas del mismo sector y utilizar esta información para mejorar y diferenciarse.
- 10) **Realizar mejoras continuas:** Utilizar los resultados obtenidos y las retroalimentaciones recopiladas para realizar mejoras continuas en el departamento de asesoría. Implementar acciones correctivas y estrategias de desarrollo que permitan optimizar la eficiencia y calidad de los servicios.

CAPÍTULO VI

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

Basándose en la literatura encontrada, con una gran variedad de estudios similares realizados previamente, el proyecto de factibilidad es teóricamente válido, al encontrar que los microempresarios de diferentes zonas del país, o fuera de él, requieren servicios de asesoría contable y financiera para mejorar sus condiciones económicas.

Se determinó que los microempresarios de Latacunga están a favor de la cultura contable y financiera por lo que existe una alta demanda de asesoría de este tipo. Asimismo, se realizó favorablemente el estudio de mercado, administrativo, técnico, financiero y legal para determinar la factibilidad de crear el departamento de asesoría contable y financiera en la ciudad de Latacunga.

Mediante el estudio económico se determinó la factibilidad del proyecto teniendo los indicadores más relevantes de: una inversión rentable con un VAN de \$5.696,00, un TIR positivo de 20,34% que significa que el proyecto generará rentabilidad y una relación beneficio/costo de 1,11, lo que quiere decir que por cada dólar invertido se recuperará 1,11 dólares.

6.2. Recomendaciones

Dado que la literatura y estudios previos respaldan la necesidad de servicios de asesoría contable y financiera para microempresarios, se recomienda proceder con el proyecto de creación del departamento de asesoría contable y financiera en la Ciudad de Latacunga. Sin embargo, se sugiere mantener un enfoque flexible y adaptable para abordar las necesidades específicas de los microempresarios en la región.

Dado que se ha identificado una alta demanda de asesoría contable y financiera entre los microempresarios de Latacunga debido a su favorable actitud hacia la cultura contable y financiera, se recomienda desarrollar estrategias de marketing y promoción dirigidas específicamente a esta población. Además, se sugiere establecer canales de comunicación efectivos para comprender constantemente las necesidades cambiantes de los microempresarios y ajustar los servicios en consecuencia.

Con base en los resultados positivos de los estudios de mercado, administrativo, técnico, financiero y legal, se recomienda avanzar con la implementación del departamento de asesoría contable y financiera en la Ciudad de Latacunga. No obstante, se aconseja establecer un seguimiento constante de los aspectos administrativos, legales y técnicos para asegurar la eficacia y el cumplimiento continuo de las operaciones del departamento.

Dado que el estudio económico ha demostrado la factibilidad financiera del proyecto con indicadores sólidos, se recomienda obtener el financiamiento necesario y proceder con la creación del departamento de asesoría contable y financiera en la Ciudad de Latacunga. Se sugiere, además, desarrollar un plan de gestión financiera riguroso que monitoree los ingresos y gastos de manera regular para garantizar la rentabilidad a lo largo del tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez, D. & Jiménez, K. (2020). La consultoría y asesoría: aliada estratégica para el fortalecimiento empresarial de las MIPYMES en Colombia. *Tendencias*. 21(1), [175-196]. Recuperado de: <http://www.scielo.org.co/pdf/tend/v21n1/2539-0554-tend-21-01-252.pdf>
- Alvarez, F. (2007). Planificación estratégica de marketing. *Perspectivas*. 1(20), [67-104]. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942331006.pdf>
- Andi, K. (2019). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría contable y tributaria en MIPYMES de la ciudad de Tena*. (Tesis de Pregrado, Instituto Superior Tecnológico Tena). Recuperado de: <http://repositoriodigital.itstena.edu.ec:8080/jspui/bitstream/123456789/269/1/Trabajo%20de%20integraci%C3%B3n%20curricular.pdf>
- Barone, R. (2017). *Cambios en los hábitos de consumo generados por las nuevas tecnologías en la industria del diseño*. Recuperado de: <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/14012/BARONE%20ROSA%20NA%20%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Becerra, E. & Ramírez, J. (2020). *Acceso al crédito de las MYPE*. (Tesis de Pregrado, Universidad Peruana De Ciencias Aplicadas). Recuperado de: https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/656039/Becerra_AE.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Carrera, C., Vaca, Á. & Rodas, R. (2019). *Plan de negocios*. Recuperado de: <http://142.93.18.15:8080/jspui/bitstream/123456789/468/3/Plan%20de%20negocios.pdf>
- Castañeda, J.; & Macías, A. (2016). *Guía metodológica para la elaboración de un estudio de factibilidad. Estudio de caso: fabricación y venta de barras de cereal*. (Tesis de Pregrado, Universidad Distrital Francisco José De Caldas). Recuperado de: <https://repository.udistrital.edu.co/bitstream/11349/4946/1/Casta%20B1edaMart%20ADnezJavierMauricio2016.pdf>
- Coloma, N. (2019). *Estudio de factibilidad para la creación de una asesoría contable y tributaria: C&A CONSULTORES*. (Tesis de Pregrado, Universidad Estatal de Milagro). Recuperado de: <https://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/4991/1/2.%20ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20PARA%20LA%20CREACI%C3%93N%20DE%20UNA%20ASESOR%20CONTABLE%20Y%20TRIBUTARIA%20C%26A%20CONSULTORES.pdf>

- Contreras, R. (2020). *Análisis financiero*. [Entrada de blog]. Recuperado de: <https://www.librodefinanzas.com/p/analisis-financiero.html>
- De La Cruz, M. (2018). *La transformación de la matriz productiva y el crecimiento del sector manufacturero en la provincia de Cotopaxi*. (Tesis de Maestría, Universidad Técnica de Ambato). Recuperado de: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/28792/1/T4376M.pdf>
- Díaz, A. (2017). *¿Quieres que tu empresa crezca? Expande tu área de influencia*. [Entrada de blog]. Recuperado de: <https://blog.pointmeup.com/es/quieres-que-tu-empresa-crezca-expande-tu-area-de-influencia>
- Duvergél, Y. & Argota, L. (2017). Estudio de factibilidad económica del producto sistema automatizado cubano para el control de equipos médicos. *3C Tecnología*. 6(4), [46-63]. Recuperado de <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2017/12/Art4-1.pdf>
- Editorial Vértice. (2008). *Análisis de mercados*. Recuperado de: <https://books.google.com.ec/books?id=sS49Z0VnhwIC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>
- Ekos. (2022). *La tasa de penetración del mercado de valores se recuperó en 2021*. Recuperado de: <https://ekosnegocios.com/articulo/la-tasa-de-penetracion-del-mercado-de-valores-se-recupero-en-2021>
- Figuroa, C. (2022). *Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría financiera enfocada en el sector agropecuario y artesanal del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo*. (Tesis de Pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Recuperado de: <http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/18437/1/22T0934.pdf>
- Forero, E., Guevara, G. & Pradilla, G. (2020). *Sistema de seguimiento, monitoreo y control de las operaciones comerciales de la empresa ALTIPAL SAS, basado en la filosofía del CMI*. (Tesis de Pregrado, Universidad Cooperativa De Colombia). Recuperado de: <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/fc2ca97c-2301-4adf-8610-7460151a0ee9/content>
- GADM Latacunga. (2016). *Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Latacunga 2016-2028*. Recuperado de: http://latacunga.gob.ec/images/pdf/PDyOT/PDyOT_Latacunga_2016-2028.pdf
- Gamero, H. & Ostos, J. (2020). Revisión sistemática de literatura sobre factores clave en la identificación de oportunidades de negocio. *Retos*. 10(20), [307-327]. Recuperado de <http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/retos/v10n20/1390-6291-Retos-10-20-00307.pdf>
- Gómez, W. (2012). *Prácticas empresariales*. Recuperado de: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=OZzFAQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&d>

q=asesor%C3%ADa+empresarial&ots=2ELu37ofqb&sig=62SNTkObdpAEobcjYSHio
K0YEO0#v=onepage&q&f=false

- González, P. (2015). *La viabilidad financiera en el emprendimiento*. Recuperado de:
<https://repositorio.comillas.edu/rest/bitstreams/7396/retrieve>
- Guerrero, D. (2019). *Tipología y clasificación de proyectos*. Recuperado de:
[https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3521/1._Tipologia_y_clasificacion_d
e_proyecto.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3521/1._Tipologia_y_clasificacion_de_proyecto.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Guillén, J., Calle, J., Gavidia, A. & Vélez, A. (2020). Desarrollo sostenible desde la mirada de
preservación del medio ambiente colombiano. *Revista de ciencias sociales*. 26(4), [293-
307]. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7687041.pdf>
- Herrera, M. (2011). *Fórmula para cálculo de la muestra poblaciones finitas*. Recuperado de:
[https://investigacionpediahr.files.wordpress.com/2011/01/formula-para-cc3a1lculo-de-
la-muestra-poblaciones-finitas-var-categorica.pdf](https://investigacionpediahr.files.wordpress.com/2011/01/formula-para-cc3a1lculo-de-la-muestra-poblaciones-finitas-var-categorica.pdf)
- Holguin, J. & Sinisterra, M. (2019). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de
consultoría, asesoría contable y financiera ubicada en el municipio de Guacarí*. (Tesis
de Pregrado, Unidad Central del Valle del Cauca). Recuperado de:
[https://repositorio.uceva.edu.co/bitstream/handle/20.500.12993/1342/T00031209.pdf?se
quence=1&isAllowed=y](https://repositorio.uceva.edu.co/bitstream/handle/20.500.12993/1342/T00031209.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Icaza, N. (2021). *Estudio de Factibilidad para la creación de una consultoría y asesoría contable
– administrativa en la ciudad de Babahoyo*. (Tesis de Maestría, Universidad Católica De
Santiago De Guayaquil). Recuperado de:
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/15895/1/T-UCSG-POS-MAE-328.pdf>
- Jiménez, C., Onatra, D & Sastoque, L. (2019). *Asesoría empresarial: un camino para el
desarrollo productivo*. (Tesis de Pregrado, Universidad Cooperativa De Colombia).
Recuperado de: [https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/fc956e95-0762-
43b6-9737-48027dafb676/content](https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/fc956e95-0762-43b6-9737-48027dafb676/content)
- Jiménez, E. (2008). *Investigación del impacto de los elementos del marketing en las PYMEs del
sector comercial de la zona urbana de la ciudad de Latacunga*. (Tesis de Maestría,
Escuela Politécnica del Ejército Sede Latacunga). Recuperado de:
<http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/5025/1/T-ESPEL-0577.pdf>
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing*. Recuperado de:
[https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%
20del%20Marketing-Kotler.pdf](https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf)
- Llamas, F. & Fernández, J. (2018). La metodología *Lean Startup*: desarrollo y aplicación para el
emprendimiento. *Revista EAN*. 1(84), [79-95]. Recuperado de
<https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1918>

- López, J. *Tipos de Proyectos Empresariales*. [Entrada de blog]. Recuperado de: <https://opmintegral.com/portafolio-de-programas-y-proyectos/tipos-de-proyectos-empresariales/>
- Maugualema, I. (2018). *Estudio de factibilidad para la implementación en el “Centro Distrital”, servicios de asesoría financiera, dirigido a personas naturales y jurídicas del cantón Chambo, provincia de Chimborazo, periodo 2017- 2018*. (Tesis de Pregrado, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo). Recuperado de: <http://dspace.espoch.edu.ec/bitstream/123456789/8572/1/22T0443.pdf>
- Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercados*. Recuperado de: <http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Investigacion%20de%20Mercados.pdf>
- Moncayo, C. (2018). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que brinde el servicio de gestión documental en la ciudad de Guayaquil*. (Tesis de Pregrado, Universidad Católica De Santiago De Guayaquil). Recuperado de: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/10412/1/T-UCSG-PRE-ECO-ADM-460.pdf>
- Montero, Y., Gallardo, J. & Corrales, R. (2021). Estudio diagnóstico evaluativo en el sector PYMES del cantón Latacunga: una mirada a la gestión empresarial y administrativa. *ProSciences*. 5(38), [136-148]. Recuperado de <https://journalprosciences.com/index.php/ps/article/view/332/410>
- Montoya, C. & Boyero, M. (2016). El recurso humano como elemento fundamental para la gestión de calidad y la competitividad organizacional. *Visión de Futuro*. 20(2), [1-20]. Recuperado de <https://www.redalyc.org/journal/3579/357947335001/html/>
- Nava, M. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*. 14(48). Recuperado de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009
- Ordóñez, E., Narváez, C. & Erazo, J. (2020). El sistema financiero en Ecuador. Herramientas innovadoras y nuevos modelos de negocio. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*. 5(10), [195-225]. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7439111.pdf>
- Ormaza, J., Ochoa, J., Ramírez, F. & Quevedo, J. (2020). Responsabilidad social empresarial en el Ecuador: Abordaje desde la Agenda 2030. *RCS*. 26(3), [175-193]. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7565475.pdf>
- Ortiz, L. (2018). *Inversión Extranjera Directa y el Crecimiento Económico en el Ecuador, periodo 2012 – 2016*. (Tesis de Pregrado, Universidad de Guayaquil). Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34401/1/ORTIZ%20CALVA.pdf>

- Palacios, L. (2023). *Dirección estratégica*. Recuperado de: <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=XOG9EAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA1&q=analizar++competidores++posici%C3%B3n++mercado+fortaleza+estrategias++participaci%C3%B3n+&ots=bni4WYPYfb&sig=Mb6H4VGqGihHxDMIDsLMCpgUiE0#v=onepage&q&f=false>
- Peñaherrera, V. & Silva, M. (2021). Adaptación de indicadores financieros y su impacto en emprendimientos de la ciudad de Latacunga en tiempos de pandemia. *VICTEC*. 2(2). Recuperado de <http://portal.amelica.org/ameli/journal/572/5722602004/html/>
- Perea, J., Cruz, E., Urián, M., Ferrer, E., Mendieta, L., Poveda, F. & Ruiz, J. (2021). *Buenas prácticas en asesoría empresarial*. Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Miguel-Urian-Tinoco/publication/356148709_Buenas_practicas_en_asesoria_empresarial/links/618d7f2a3068c54fa5d37f40/Buenas-practicas-en-asesoria-empresarial.pdf
- Pérez, J. (2015). *La gestión financiera de la empresa*. Recuperado de: https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=WJ16CgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA15&q=asesores++financieros++gesti%C3%B3n++de++riesgos+financieros&ots=v7ToqJV0H8&sig=CwY7niAhmH0z-2yft_Tpb_2CREc#v=onepage&q=asesores%20%20financieros%20%20gesti%C3%B3n%20%20de%20%20riesgos%20financieros&f=false
- Piguave, V. (2016). *La investigación de mercados un desafío en nuestra economía, mirada práctica y creativa*. Recuperado de: <https://munayi.uleam.edu.ec/wp-content/uploads/2021/11/la-investigacion-de-mercados.pdf>
- Plaza, B. & Medina, J. (2018). Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría contable tributaria y financiera en la ciudadela La Alborada ubicada en la zona norte de la ciudad de Guayaquil. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*. 1(1), [1-74]. Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/11/creacion-empresa-contable.zip>
- Romero, M., Chiriboga, P., Ayaviri, D., Fuentes, L. & Sánchez, P. (2021). *Mapeo de la competitividad de la Zona 3*. Recuperado de: <https://www.unach.edu.ec/wp-content/uploads/2021/12/MAPEO%20DE%20COMPETITIVIDAD%20Z3%281%29.pdf>
- Romero, O., Hidalgo, A. & Correa, H. (2018). *Plan de negocios. Un enfoque práctico en el sector comercio*. Recuperado de: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/12497/4/PlanDeNegociosUnEnfoquePracticoEnElSectorcomercio.pdf>

- Solarte, L. (2001). *Manual resumido de gestión de proyectos*. Recuperado de: <http://gyepro.univalle.edu.co/documentos/gestion/factibilidad.pdf>
- Tapia, M., Granizo, S. & Granizo, L. (2017). Estudio de pre-factibilidad de proyectos sociales y productivos. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*. [1-34]. Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/caribe/2017/01/pre-factibilidad.zip>
- Torres, A. (2019). *Estudio de factibilidad para la creación de una oficina de asesoría contable y tributaria en la ciudad de Shushufindi, provincia de Sucumbíos*. (Tesis de Pregrado, Universidad Técnica del Norte). Recuperado de: <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/9987/2/02%20ICA%201600%20TRA BAJO%20DE%20GRADO.pdf>
- UTC. (2014). *Empresas comerciales*. Recuperado de: <http://investigacion.utc.edu.ec/index.html/microem.php>
- Valdivieso, M. (2011). *Propuesta de comunicación interna para la empresa ETAPA*. (Tesis de Pregrado, Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca). Recuperado de: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1225/14/UPS-CT002189.pdf>
- Vargas, C. & Peña, A. (2017). La globalización económica y contable: Su incidencia sobre la fiscalidad en Colombia. *Actualidad contable FACES*. 20(35), [126-154]. Recuperado de <https://biblat.unam.mx/hevila/ActualidadcontableFACES/2017/vol20/no35/7.pdf>
- Virreira, M. (2020). *Evaluación financiera de proyectos de inversión. Métodos y aplicaciones*. Recuperado de: https://www.upsa.edu.bo/images/libro_evaluacion-financiera-de-proyectos-de-inversion.pdf
- Weinberger, K. (2009). *Plan de negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Recuperado de: <https://www.nathaninc.com/wp-content/uploads/2017/10/LIBRO-PLAN-DE-NEGOCIOS-2.pdf>
- Zapata, P. (2023). *Contabilidad general: Con base en las normas internacionales de información financiera*. Recuperado de: <https://books.google.es/books?id=r816EAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>

Total 56 referencias bibliográficas



ANEXOS

ANEXO A: FORMATO DE ENCUESTA

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS
ESCUELA DE FINANZAS**

TEMA: FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN DEPARTAMENTO DE ASESORÍA CONTABLE Y FINANCIERA, EN LA PROVINCIA DE COTOPAXI CANTÓN LATACUNGA AÑO 2023

Por favor, seleccione su respuesta con una X

1. Género

Femenino

Masculino

2. Edad

18-25

26-33

34-41

42 o mas

3. ¿Qué nivel de conocimiento tiene sobre los aspectos contables, financieros y tributarios?

Mucho

Poco

Nada

4. ¿Qué tan importante es para usted la cultura contable tributaria y financiera?

Muy Importante

Importante

Parcialmente Importante

No es Importante

5. ¿Considera importante que el aplicar procesos, contables, tributarios y financieros influye en el desarrollo de su microempresa?

Totalmente de Acuerdo

De Acuerdo

Parcialmente de Acuerdo

En Desacuerdo

6. ¿Conoce empresas o profesionales que se dedican a brindar el servicio de asesoría contable, tributaria y financiera en la ciudad de Latacunga?

Conozco Muchos _____

Conozco Pocos _____

No Conozco Ninguno _____

7. ¿Ha solicitado los servicios de una empresa asesora o profesional en aspectos contables, tributarios y financieros?

Siempre _____

Casi Siempre _____

Nunca _____

8. ¿La asesoría solicitada se ofreció de forma?

Gratuita _____

Con costo Adicional _____

9. ¿Cada que tiempo considera necesario realizar capacitaciones?

Cada Mes _____

Cada Tres Meses _____

Cada Seis Meses _____

Cada Año _____

10. ¿Alguna vez ha sido multado por el Servicio de Rentas Internas?

Nunca _____

Si _____

Reiteradas Veces _____

11. ¿En caso de crearse una empresa de asesoría en materia contable, tributaria y financiera, que impulse su crecimiento, microempresarial estaría de acuerdo en solicitarlo?

Si _____

No _____

12. ¿Qué aspectos tendría en cuenta?

Ubicación _____

Costo de los servicios _____

Disponibilidad de tiempo _____

Número de asesorías _____



epoch

Dirección de Bibliotecas y
Recursos del Aprendizaje

UNIDAD DE PROCESOS TÉCNICOS Y ANÁLISIS BIBLIOGRÁFICO Y
DOCUMENTAL

REVISIÓN DE NORMAS TÉCNICAS, RESUMEN Y BIBLIOGRAFÍA

Fecha de entrega: 13 / 12 / 2023

INFORMACIÓN DEL AUTOR/A (S)
Nombres – Apellidos: VERÓNICA ALEXANDRA CAMACHO SILVA
INFORMACIÓN INSTITUCIONAL
Facultad: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Carrera: FINANZAS
Título a optar: LICENCIADA EN FINANZAS
f. Analista de Biblioteca responsable: ING. JOSÉ LIZANDRO GRANIZO ARCOS MGRT.



2209-DBRA-UPT-2023