



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

TEMA:

Emprendimiento de una empresa consultora de servicios
tributarios, contables, auditoría y recursos humanos.

AUTORAS:

Alvarado Doylet Katherine Mishelle

Guaranda Merchán Sandy Pamela

**Trabajo de Titulación previo a la Obtención Título de
INGENIERA COMERCIAL**

TUTOR

Ing. Barzola Henríquez, Jacinto Alejandro, Mgs.

Guayaquil – Ecuador

14 de SEPTIEMBRE del 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Alvarado Doylet Katherine Mishelle y Guaranda Merchán Sandy Pamela**, como requerimiento para la obtención del Título de **Ingeniera Comercial**.

TUTOR

Ing. Barzola Henríquez, Jacinto Alejandro, Mgs.

DIRECTORA DE LA CARRERA

Balladares Calderón, Esther Georgina, Mgs.

Guayaquil, a los 14 días del mes de Septiembre del año 2016



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Nosotras, **Alvarado Doylet, Katherine Mishelle
Guaranda Merchán, Sandy Pamela**

DECLARAMOS QUE:

El Trabajo de Titulación, **Emprendimiento de una empresa consultora de servicios tributarios, contables, auditoría y recursos humanos** previos a la obtención del Título de **Ingeniera Comercial**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de nuestra total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido y alcance del Trabajo de Titulación referido.

Guayaquil, a los 14 días del mes de septiembre del año 2016

LAS AUTORAS

Alvarado Doylet, Katherine Mishelle Guaranda Merchán, Sandy Pamela

REPORTE DEL URKUND

URKUND Jacinto Alejandro Barzola (jacinto.alejandro.henriquez.barzola)

Documento [ALVARADO, GUARANDA, TUTOR HERNRIQUEZ.docx](#)
(D21504533)

Presentado 2016-08-26 05:54 (+02:00)

Recibido jacinto.henriquez.ucsg@analysis.urkund.com

Mensaje Proceso Final [Mostrar el mensaje completo](#)

3% de esta aprox. 34 páginas de documentos largos se componen de texto presente en 5 fuentes.

Lista de fuentes	Bloques
<input type="checkbox"/>	Tesis Génesis Macías_cap1.docx
<input type="checkbox"/>	https://www.clubensayos.com/Nego...
<input type="checkbox"/>	1442545963_274_PROYECTO%252B...
<input type="checkbox"/>	http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstr...
<input type="checkbox"/>	https://www.inacap.cl/tportal/porta...
<input type="checkbox"/>	http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstr...

Reiniciar Exportar Compartir

1 Advertencias.

Original y copia de cédula y papel de votación del Representante Legal. - Original y copia de la planilla de pago de servicios básicos (agua, luz o teléfono de los últimos tres meses). - Original y copia del pago de la patente Municipal. - De ser el caso, una carta de

Jacinto Barzola
Mgs. Jacinto Henríquez Barzola
Tutor

Katherine Alvarado Doylet
Ketherine Alvarado Doylet

Sandy Guaranda M.
Guaranda Merchán Sandy



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

Nosotros, Alvarado Doylet, Katherine Mishelle y
Guaranda Merchán, Sandy Pamela

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Emprendimiento de una empresa consultora de servicios tributarios, contables, auditoría y recursos humanos**, cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 14 del mes de Septiembre del año 2016

LAS AUTORAS

Alvarado Doylet, Katherine Mishelle Guaranda Merchán, Sandy Pamela

Guayaquil 14 de Septiembre del 2016.

Ingeniero

Freddy Camacho

COORDINADOR UTE A-2016

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Ingeniero **Jacinto Alejandro Henríquez Barzola**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado del **Sandy Pamela Guaranda Merchán**, cúpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avalo el trabajo **Emprendimiento de una empresa consultora de servicios tributarios, contables, auditoría y recursos humanos** por el estudiante, titulado por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 3% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2016 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación somos el Tutor **Jacinto Henríquez Barzola** y la Srta. **Sandy Pamela Guaranda Merchán** y eximo de toda responsabilidad a el coordinador de titulación y a la dirección de carrera.

La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 8.5/10 Ocho punto cinco sobre Diez.

Atentamente,

Ing. Jacinto Alejandro Henríquez Barzola

PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

Sandy Pamela Guaranda Merchán

Guayaquil 14 de Septiembre del 2016.

Ingeniero

Freddy Camacho

COORDINADOR UTE A-2016

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

En su despacho.

De mis Consideraciones:

Ingeniero **Jacinto Alejandro Henríquez Barzola**, Docente de la Carrera de Administración, designado TUTOR del proyecto de grado del **Katherine Mishelle Alvarado Doylet**, cúmpleme informar a usted, señor Coordinador, que una vez que se han realizado las revisiones al 100% del avance del proyecto avaló el trabajo **Emprendimiento de una empresa consultora de servicios tributarios, contables, auditoría y recursos humanos** por el estudiante, titulado por haber cumplido en mi criterio con todas las formalidades.

Este trabajo de titulación ha sido orientado al 100% de todo el proceso y se procedió a validarlo en el programa de URKUND dando como resultado un 3% de plagio.

Cabe indicar que el presente informe de cumplimiento del Proyecto de Titulación del semestre A-2016 a mi cargo, en la que me encuentro designado y aprobado por las diferentes instancias como es la Comisión Académica y el Consejo Directivo, dejo constancia que los únicos responsables del trabajo de titulación somos el Tutor **Jacinto Henríquez Barzola** y la Srta. **Katherine Mishelle Alvarado Doylet** La calificación final obtenida en el desarrollo del proyecto de titulación fue: 8.5 /10 Ocho punto cinco sobre Diez.

Atentamente,

Ing. Jacinto Alejandro Henríquez Barzola

PROFESOR TUTOR-REVISOR PROYECTO DE GRADUACIÓN

Katherine Mishelle Alvarado Doylet

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar agradezco a Dios por permitirme llegar a esta etapa de mi vida, a mi familia por el inmenso apoyo y motivación para poder llegar a esta etapa final y a mis amigos incondicionales que siempre estuvieron cuando más los necesitaba.

Guaranda Merchán Sandy Pamela.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por haberme brindado sabiduría y fortaleza,

A lo largo de estos años, para salir adelante,

y culminar esta meta más en mi vida.

A mi familia por el apoyo brindado.

Al tutor Ing. Jacinto Alejandro Henríquez Barzola,

por el apoyo incondicional, esfuerzo, dedicación,

paciencia, y conocimientos que fueron factores claves

para culminar mi proyecto de titulación.

Alvarado Doylet Katherine Mishelle.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de titulación a mi padre Luis Guaranda Chancay a mi madre Mirella Merchán Merchán por su apoyo y amor

Incondicional y por su lucha constante por

Sacarme adelante brindándome siempre lo mejor, a ellos muchas gracias.

Guaranda Merchán Sandy Pamela.

DEDICATORIA

A mis padres Angélica Doylet y Augusto Alvarado,
a mi hermano André Alvarado,
por ser ejemplo de perseverancia y fortaleza y me brindaron su apoyo
incondicional, a mi Esposo Carlos Pedreros,
y mi hijo Carlos Andrés,
son mi motor de lucha constante para cada día ser mejor.

Alvarado Doylet Katherine Mishelle.



**UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Ing. Barzola Henríquez, Jacinto Alejandro, Mgs.
TUTOR

Ing. Esther Georgina Balladares Calderón, Mgs.
DIRECTORA DE CARRERA

Ing. Guillen Franco Erwin José, Mgs.
COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

Contenido

Índice de Figuras	XV
Índice de Tablas	XVI
Resumen	XVII
Abstract	XVIII
Capítulo I: Consultoría	19
1.1 Introducción	19
1.2 Antecedentes	20
1.3 Justificación	21
1.4 Objetivo general.....	21
1.4.1 Objetivos Específicos.....	21
Capítulo II: Marco Teórico	22
2.1 Marco Teórico.....	22
2.2 ¿Qué es una empresa consultora?	22
2.2.1 ¿Que es un consultor?	23
2.2.2 Funciones del consultor	24
2.3 Importancia de la Consultoría tributaria, contable y de recursos humanos Empresarial.....	25
2.3.1 Clasificación de las consultorías.....	26
2.3.2 Artículos de Ley relacionados con la consultoría.....	27
2.3.3. Alcances y Limitaciones de la consultoría.....	29
2.4. Servicios que prestan las empresas consultoras.....	30
2.4.1. Servicios tributarios.	30
2.4.2 Servicios Contables.	31
2.4.3 Servicios de administración del recurso humano.....	33
2.5. Fases del proceso de consultoría.	33
2.5.1. Iniciación.	34
2.5.2. Diagnóstico.	35

2.5.3. Planificación de medidas Aplicación.....	35
2.5.4. Aplicación.....	35
2.5.5 Terminación.....	35
2.6 Estudio de mercado de las empresas consultoras.....	36
2.6.1. Competencia.....	37
2.6.2. Competencia Directa.....	38
2.6.3. Competencia Indirecta.....	40
2.7 Análisis FODA de las empresas consultoras.....	41
2.7.1. Factores Internos.....	42
2.7.2. Factores Externos.....	43
Capítulo III: Estructura de la Empresa.....	45
3.1. Misión.....	45
3.2. Visión.....	45
3.3. Logo y Slogan.....	45
3.4. Descripción del negocio.....	46
3.4.1. Consultoría servicio tributario.....	46
3.4.2. Servicios de consultoría contable.....	48
3.4.3 Servicios de consultoría recursos humanos.....	51
3.5. Políticas de la Empresa.....	55
3.6. Estructura Organizacional.....	56
3.7. Perfiles Profesionales.....	58
3.8. Resultados de la Investigación.....	62
3.9. Segmentación de mercado.....	73
3.9.1. Mercado meta del proyecto.....	77
3.10. Constitución legal de una empresa consultora.....	77
3.11. Recursos necesarios para la operación de la Empresa.....	79
3.11.1 Recursos Financieros.....	79
3.11.2. Recurso humano.....	80
3.12. Recursos Materiales.....	81

3.12.1. Muebles y Equipos	81
3.12.2. Equipos de Computación	81
Capítulo IV: Análisis Financiero.....	82
4.1 Introducción.	82
4.2 Inversión Financiera	83
4.3 Inversión en activos fijos.	83
4.4 Costos del personal necesario para la operación de la empresa.....	83
4.5 Depreciación de Activos fijos.....	87
4.6 Amortización.	87
4.7 Costos por los Servicios.	89
4.7.1 Servicio Tributario.....	90
4.7.2 Servicio Contable	90
4.7.3 Servicio Recursos Humanos	91
4.8 Estado de Situación Financiera.....	92
4.9 Estado de Resultado Integral	98
4.10 Flujo de Efectivo de los Escenarios Real.....	104
4.10.1 Escenario Real	104
4.10.2 Métodos de Evaluación Económica.	106
Conclusiones.....	108
Recomendaciones.....	109
Referencias.....	110
Apéndices	111

Índice de Figuras.

<i>Figura 1.</i> Funciones del Consultor.....	25
<i>Figura 2.</i> Clasificación de las Consultoras	26
<i>Figura 3.</i> Fases del proceso de la Consultora.	34
<i>Figura 4.</i> Competencia Directa.....	39
<i>Figura 5.</i> Competencia Indirecta	40
<i>Figura 6.</i> Análisis FODA.....	41
<i>Figura 7.</i> Logo de la empresa.	45
<i>Figura 8.</i> Servicios de Administración Contable.....	49
<i>Figura 9.</i> Organigrama.....	57
<i>Figura 10.</i> Pregunta 1.	62
<i>Figura 11.</i> Pregunta 2.	63
<i>Figura 12.</i> Pregunta 3.	64
<i>Figura 13.</i> Pregunta 4.	65
<i>Figura 14.</i> Pregunta 5.	66
<i>Figura 15.</i> Pregunta 6.	67
<i>Figura 16.</i> Pregunta 7.	68
<i>Figura 17.</i> Pregunta 8.	69
<i>Figura 18.</i> Pregunta 9.	70
<i>Figura 19.</i> Pregunta 10.....	71
<i>Figura 20.</i> Pregunta 11.....	72
<i>Figura 21.</i> Número de empresas Consultoras.....	74
<i>Figura 22.</i> Estructura de empresas por Sector Económico	75
<i>Figura 23.</i> Pymes	76
<i>Figura 24.</i> Estudió Financiero.	82

Índice de Tablas

Tabla 1: <i>Distribución de personal</i>	57
Tabla 2: <i>Perfil de Gerente General</i>	58
Tabla 3: <i>Perfil del Consultor Senior Tributario</i>	59
Tabla 4: <i>Perfil del Consultor Senior Contable</i>	60
Tabla 5: <i>Perfil del Consultor Senior de Recursos Humanos</i>	61
Tabla 6: <i>Pymes</i>	73
Tabla 7: <i>Clasificación</i>	73
Tabla 8: <i>Muebles y Equipos</i>	81
Tabla 9: <i>Equipos de Computación</i>	81
Tabla 10: <i>Activos Fijos</i>	83
Tabla 11: <i>Gastos de Sueldos y Salarios 2015</i>	84
Tabla 12: <i>Gastos de Sueldos y Salarios 2016</i>	84
Tabla 13: <i>Gastos de Sueldos y Salarios 2017</i>	85
Tabla 14: <i>Gastos de Sueldos y Salarios 2018</i>	85
Tabla 15: <i>Gastos y Sueldos y Salarios 2019</i>	86
Tabla 16: <i>Depreciación Anual</i>	87
Tabla 17: <i>Amortización</i>	88
Tabla 18: <i>Servicios tributarios</i>	90
Tabla 19: <i>Servicios Contables</i>	90
Tabla 20: <i>Servicios Recursos Humanos</i>	91
Tabla 21: <i>Estado de Situación Financiera 2015</i>	93
Tabla 22: <i>Estado de Situación Financiera 2016</i>	94
Tabla 23: <i>Estado de Situación Financiera 2017</i>	95
Tabla 24: <i>Estado de Situación Financiera 2018</i>	96
Tabla 25: <i>Estado de Situación Financiera 2019</i>	97
Tabla 26: <i>Estado de resultado integral 2015</i>	99
Tabla 27: <i>Estado de resultado integral 2016</i>	100
Tabla 28: <i>Estado de resultado integral 2017</i>	101
Tabla 29: <i>Estado de resultado integral 2018</i>	102
Tabla 30: <i>Estado de resultado integral 2019</i>	103
Tabla 31: <i>Escenario real Servicios</i>	104
Tabla 32: <i>Flujo de efectivo</i>	105
Tabla 33: <i>TIR</i>	107

Resumen

En el Primer Capítulo de nuestro proyecto se da una introducción a la empresa donde nos vamos a enfocar en brindar asesoramiento y prestación de servicios tributarios, contables y de recursos humanos a los principales clientes de la ciudad de Guayaquil, para la creación de empresas consultoras es indispensable tener conocimiento especializado y actualizado en las diferentes áreas de los servicios que se va a ofrecer planteando los objetivos que esperamos alcanzar en el proyecto.

En el Segundo Capítulo se realiza el marco teórico referencial del presente proyecto tiene que ver con aquellos conceptos y aspectos relacionados con la creación de una empresa consultora en el ámbito de los servicios tributarios, contables y de recursos humanos, es decir de manera general la consultoría de empresa es un servicio profesional que asesora a personas naturales o jurídicas dirigida por consultores. A demás analizamos los competidores directos e indirectos que tendrán nuestro mercado y un análisis FODA con el fin de plantear estrategias que permitan potencializarlas.

En el Tercer Capítulo nos referimos a la estructura y constitución de la empresa donde se define acciones para determinar las estrategias, misión, visión y establecer los servicios que vamos a prestar a los clientes.

En el Cuarto Capítulo es la evaluación financiera del proyecto es de gran importancia porque se va a medir la viabilidad del negocio analizando el flujo efectivo en tres diferentes escenarios, el cual en el escenario pesimista con una tasa de promedio de rendimiento del 15,64% que nos dio por resultado una tasa interna de retorno del 39% el cual supera la expectativas de rentabilidad del negocio.

Palabras claves

Tributario, contable, financiamiento, consultoría, estudio de mercado, competencia, recursos humanos, proyecto, profesionales, conocimientos, consultor, empresa.

Abstract

In the first chapter of our project it is given an introduction to the company where we will focus on providing advice and providing tax, accounting services and human resources to major customers in Guayaquil, for the creation of consulting firms is essential to have specialized knowledge and updated in different areas of the services that will be offered to raise the objectives we hope to achieve in the project.

In the second chapter the theoretical framework of this project has to do with those concepts and issues related to the creation of a consulting company in the field of tax, accounting and human resources is done, is generally consulting company is a professional service which advises individuals or legal entities led by consultants. Also we analyze the direct and indirect competitors will have our market and a SWOT analysis in order to propose strategies to potentiate.

In the third chapter, we refer to the structure and constitution of the company where shares are set to determine the strategies, mission, and vision and establish the services that we will provide to customers.

In the fourth chapter is the financial evaluation of the project is most important because it is to measure the viability of the business by analyzing the cash flow in three different aspect, which in the worst-case with a rate of average yield of 15.64% that gave us results in an internal rate of return of 39% which exceeds the expectations of profitability.

Capítulo I: Consultoría

1.1 Introducción

La consultoría de empresas en el Ecuador es un servicio profesional enfocado al asesoramiento, guía y solución de problemas de tipos tributarios, contables y de recursos humanos. El propósito de este proyecto es cubrir las necesidades para brindar una excelente asesoría a los principales clientes para la ciudad de Guayaquil. Debido a los cambios constantes en la normativa tributaria los negocios no se encuentran suficientemente preparados para aplicarlos, por lo que se generan problemas en pagos de impuestos, registros contables y control de personal, ya que esto ocasionan pagos indebidos por la mala aplicación de las leyes como también de los erróneos registros contables que distorsionan la información financiera. Además en el ámbito laboral es muy importante tener conocimiento sobre la administración del recurso humano dentro de una empresa, organización o sociedad de tipo corporativo. Así, es una función administrativa que se ejecuta en una empresa con el propósito de reclutar, motivar y capacitar al conjunto de empleados y trabajadores de la organización de acuerdo a la misión y visión empresarial.

En el entorno de las empresas consultoras es de vital importancia el cumplimiento y la observancia de la ética, como uno de los aspectos más importantes de la responsabilidad social, dado que en el mundo empresarial uno de los principales problemas es la falta de moralidad y valores en el accionar de una organización que permanentemente está en procura del crecimiento, supervivencia y posicionamiento en el ámbito de su gestión.

Considerando que en el Ecuador la mayoría de las consultoras existentes solo cubren aspectos de asesoría en tributación y contabilidad, el presente proyecto de titulación busca también integrar el tema del recurso humano, debido a que actualmente tiene mucha trascendencia y merece mayor atención a los problemas relacionados entre trabajador y empleador; más aún cuando está en vigencia una nueva constitución en la cual en gran medida se garantiza los derechos laborales.

1.2 Antecedentes

La consultoría de empresa se enfoca como un servicio que proporciona respuestas y sugerencias concretas para resolver los problemas que existiere en las organizaciones, también lo podemos definir como un método de prestar asesoría. Es evidente no reconocer que se ha transformado en un sector de actividad profesional y se debe tratar como tal. Al mismo tiempo es un método de contribuir con las organizaciones y el personal de dirección en el mejoramiento de la gestión, así como el desempeño individual y colectivo.

La cámara Nacional de Empresas en Consultoría (CNEC, 1991) la define como “el conjunto de servicios profesionales que permiten agregar valor económico”. Los principales precursores de la consultoría fueron: Frederick W. Taylor, Frank y Lilian Gilbreth, Henry L. Gantt y Harrington Emerson, quienes se dedicaron a diversas actividades dentro de la consultoría empresarial, pero fue Taylor, quien se desempeñó como consultor de empresas de tiempo completo. La consultoría se concretó principalmente en la productividad y en la eficiencia en las fábricas y los talleres, la disminución de los costos, tiempos y movimientos de la organización del trabajo. (Helio, 2013)

A partir de las nuevas regulaciones fiscales (NIFF, 2015) ha dado lugar a cambios trascendentes en la planificación, preparación y revisión tributarias y contables, sean para las corporaciones, personas jurídicas o personas naturales. Otro de los cambios importantes constituye el control fiscal periódico a las empresas a través de las inspecciones tributarias que motivan a la contratación de entes especializados en consultorías tributarias y contables ajustadas a las nuevas realidades requeridas por estos servicios. Por ello, la necesidad de contar con empresas destinadas a la capacitación y revisión constante de todas las reformas que se generan en el ámbito legal, por lo cual toda firma que tengan los conocimientos actualizados tendrá un crecimiento en su nicho de mercado, por su capacidad, desarrollo y poseer un gran personal de apoyo.

1.3 Justificación

Debido a los permanentes cambios en las resoluciones y disposiciones en el ámbito contable y tributario, se hace indispensable la creación de empresas consultoras con el conocimiento especializado y actualizado en dichas normativas fundamentales tanto para el rendimiento de cuentas como para el pago de impuestos. Así vemos que para el año 2016 el Servicio de Rentas Internas está adaptando las normas NIFF para las declaraciones anuales de las compañías. Para este propósito los organismos de control como la Superintendencia de Compañías y el Servicio de Rentas Internas están trabajando de manera conjunta.

Por otra parte, además de los servicios de consultoría, el presente proyecto incorpora también el área de administración de recursos humanos para llevar un control de los procesos administrativos relacionados con la selección y contratación de personal.

1.4 Objetivo general

Realizar un plan de negocios para la creación de una empresa de consultoría dedicada a prevenir y solucionar los problemas tributarios, contables y de administración del Recurso Humano.

1.4.1 Objetivos Específicos.

- Determinar la factibilidad financiera para la creación y operación de una empresa consultora de servicios tributarios, contable y de recursos humanos.
- Realizar una investigación de mercado que vaya a aplicar las estrategias y conocimientos empleados en el ámbito de la consultoría en los negocios.
- Dentro de los alcances, analizar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, a fin de brindar un servicio de asesoría diferenciado y mejor calificado.
- Ofrecer una buena asesoría a los clientes en el manejo de los recursos necesarios para que obtengan una mayor rentabilidad en el negocio.
- Examinar los costos de los servicios de la consultoría tributaria, contable y de recursos humanos.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1 Marco Teórico

La consultoría es la propagación del conocimiento y la experiencia de un hombre o de un equipo experimentado en el tema hacia otros con el objetivo de alcanzar una meta humana. Fundamentalmente, es la búsqueda constante de conocimiento preparado para el beneficio de otros. En las palabras de Becker (2004), Consulting en su mejor momento es un acto de amor: el deseo de ser verdaderamente útil a los demás. Usar lo que se sabe, o se siente, o se sufre en el camino para disminuir la carga de los demás.

La consultoría empresarial se ha convertido en estos tiempos en una herramienta a la que recurren cada día más empresas que buscan una mejor posesión competitiva y seguir manteniendo su independencia sin tener que demasiados recursos a actividades en las que no tienen ninguna ventaja competitiva. También se ha incrementado en aquellas empresas que se les ha impuesto presión acelerada de penetración de nuevos servicios.

El marco teórico referencial del presente proyecto tiene que ver con aquellos conceptos y aspectos relacionados con la creación de una empresa consultora en el ámbito de los servicios tributarios, contables y de recursos humanos. Por lo tanto, deberán requerirse del conocimiento especializado y actualizado respecto del adecuado manejo de las normas tanto contables como tributarias que requieren obligatoriamente ser aplicadas en el ámbito empresarial y de los negocios. Además, se debe ampliar los conocimientos a nivel del campo de acción en el área de administración del recurso humano.

2.2 ¿Qué es una empresa consultora?

La consultoría de empresa es un servicio profesional que asesora a personas naturales o jurídicas dirigida por un consultor externo o interno para la solución y mejoras de las actividades productivas y tener como objeto identificar, planear, elaborar y evaluar los diferentes problemas que se susciten en las organizaciones.

Es muy importante aclarar que toda consultoría debe estar relacionada con la experiencia y profesionalismo de las personas encargadas para prestar los servicios, la cual debe estar capacitada tanto en técnicas como en habilidades y poseer los conocimientos necesarios para tener la capacidad de analizar y exponer resultados verídicos frente a un problema. Hoy en día la competencia de mercado es fuerte por ende la empresa consultora del presente proyecto se especializará para prestar servicios diferenciados es decir cada uno de los

departamentos tendrá el personal adecuado para ofrecer un servicio enfocado en cada uno de los problemas de sus clientes y dar resultados satisfactorios.

La naturaleza de la consultoría se caracteriza por tener una competencia global es decir analiza cómo se puede afrontar a los problemas y manejar con éxito las exigencias del mundo empresarial y tener como propósito prestar servicios necesarios y que generen valor a la empresa.

Existen muchas formas de proporcionar consultoría es decir contar con especialistas para la ayuda y mejora de los servicios que se van a prestar, en la búsqueda de nuevas soluciones para el manejo correcto de los recursos de una organización. Una consultora se basa en análisis de hechos concretos para la búsqueda de resultado acorde a lo que se necesita, además debe contar con la experiencia y capacidad para formar buenos consultores a través recursos y seminarios especializados, implementando metodologías de evaluación y seguimiento para un correcto control de las operaciones y procesos administrativos de una empresa.

2.2.1 ¿Que es un consultor?

Un consultor es cualquier persona que da consejos o presta otros servicios de naturaleza profesional o semi-profesional a cambio de una retribución (Cohem, 2003, p.3). Es el proceso de analizar, estudiar y comprender el trabajo y procesos de una organización, para poder dictaminar sus fallas y aciertos sobre temas como la planeación, organización, dirección y control, a partir de los cuales, se diseña e implanta un plan de mejora para asegurar la competitividad, sustentabilidad y autogestión de las organizaciones (Solórzano, 2004, p.5).

En el ámbito de la tributación, la contabilidad y el recurso humano los consultores son profesionales capacitados y especializados para prestar servicios a favor del desarrollo y éxito de cualquier negocio. Entre las capacidades y conocimientos de un consultor están las de asesorar e implementar las estrategias relacionadas con el adecuado y correcto pago de tributos, con la presentación correcta de los estados financieros y por último en la presentación a tiempo de las Actas de finiquito, el ingreso y salida de los nuevos empleados y el pago de las planillas del IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social).

Un consultor tributario, contable y de recursos humanos debe poseer muchas características como podemos mencionar a continuación:

El consultor tiene que estar orientado al cliente para conocer las necesidades tributarias, contables y de recursos humanos con el fin de poder transmitir seguridad de conocimiento. No posee una autoridad directa para tomar decisiones sobre lo tributario, contable o de recursos humanos pero si son promotores para realizar los cambios necesarios con toda imparcialidad. Debe conocer sobre el negocio para poder resolver las necesidades de manera eficiente y recibir la confianza del cliente con el propósito de que exista una buena relación conjunta que asegure que se trabajara con un equipo de alta calidad y profesionalismo y hacer lo que es mejor para para la empresa.

El consultor debe mantenerse actualizado en temas contables, tributarios y de recursos humanos, constantemente porque el medio y su profesión lo exigen. Existen muchos consultores que también cumplen el rol de gerentes, pero no se debe olvidar que el consultor es un coach o entrenador profesional que acompaña al empresario para tener éxito, este ayuda durante todo el proceso para tomar las decisiones tributarias, contables y de recursos humanos con el fin de mejorar la empresa del cliente.

2.2.2 Funciones del consultor

Las personas que forman parte del staff de una organización, en cualquier área, ejercen funciones de consultoría, es decir, son consultores internos de la empresa. Su función de consultoría se puede desempeñar en cualquier área de la especialidad (finanzas, personal, auditoría, sistemas, mercado, desarrollo organización, etc.) y se caracteriza por influir en la organización entera sin ser responsables directos de la implementación de programas, sin tener poder ni control sobre los demás. Todo aquello que la organización realiza ya sea a medio tiempo o completo son funciones de un consultor aunque no siempre lo llamen así (Reveile, Sandoval, 1998).

Un consultor tributario, contable y de recursos humanos ejerce las funciones como se observa a continuación (ver Figura 1):

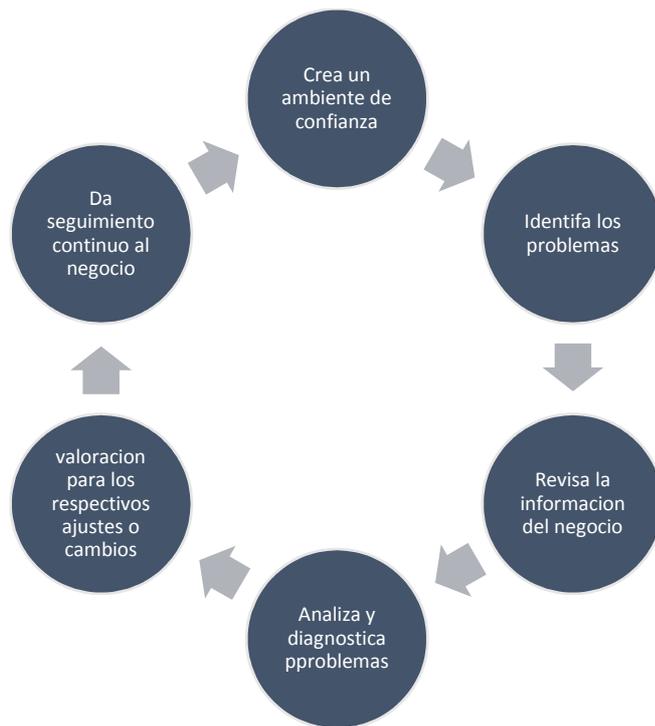


Figura 1. Funciones del Consultor

El consultor tiene que estar orientado al cliente con el fin de poder transmitir seguridad y confianza. Debe conocer sobre el negocio e identificar los problemas para poder resolver las necesidades de manera eficiente. El consultor debe dar un diagnóstico detectando las causas de los problemas y dar las soluciones oportunas para la toma de decisiones por parte de los directivos de la empresa.

2.3 Importancia de la Consultoría tributaria, contable y de recursos humanos Empresarial.

Para enfrentar a las fuertes exigencias del mercado, descubrir y aprovechar las oportunidades, los empresarios buscan más al consultor. Con su colaboración implementan procesos de cambio dentro de la empresa y desarrollan las diferentes habilidades del personal que ayudan a aumentar la productividad, eficiencia y eficacia. La importancia de las consultoras tributarias, contables y de recursos humanos se debe al cambio constante de las regulaciones, procedimientos tecnológicos y formulaciones respectivas que aplica el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Otra de las razones por el cual son importante las consultoras de este tipo, es a la hora de enfrentar un cambio en cualquiera de estas áreas, las empresas necesitan contar con

consultores de tributaria, contable y de recursos humanos capaz de apoyarlos en ese cambio en el país en que desarrollan sus actividades. Por ello, pone en ventaja a las consultoras que asumen ese concepto de globalización y sepan explotarlo.

2.3.1 Clasificación de las consultorías



Figura 2. Clasificación de las Consultoras

Consultoría de Gerencia General: Es la que aporta enfoques estratégicos y factibles, y medidas correctivas para la toma de decisiones y solucionar problemas. Es tipo de asesoría es de suma importancia para impulsar a los gerentes, a tener herramientas necesarias para poder solucionar problemas con facilidad.

Consultoría de Personal: Permiten tomar decisiones de forma acertada, eficaz y oportuna, orientadas al desarrollo de la empresas en lo que tenga que ver en la selección del personal. También comprende el análisis, evaluación e implementación de transformaciones en la estructura organizacional y en la utilización que simplifican el desarrollo de una estructura flexible y adaptable a los ritmos de cambio.

Consultoría de Marketing: Se dedica al diseño, análisis, desarrollo de estrategias y acciones innovadoras para incrementar las ventas del negocio a base de publicidad. Este departamento ha evolucionado en los últimos años, y en las determinaciones a aplicar en las campañas.

Consultoría Financiera: Se encarga de los registros contables de las operaciones de las compañías enfocándose en la mejora de los indicadores financieros, también se analiza los efectos estratégicos fiscales, legales y administrativos a través de los modelos financieros. En este suceso es necesario que el consultor deba reunir conocimientos de finanzas y contabilidad.

Consultoría de Investigación y Desarrollo: Se dedican a fomentar la investigación para el desarrollo de nuevos productos o servicios, mediante nuevas tecnologías con el fin de mejorar el negocio de los empresarios. Estos asesores cada día son más demandados adecuado al crecimiento de nuevas tecnologías y a las numerosas oportunidades que ofrece internet.

Consultoría de Administración: Esta impulsa al empresario a toma de buenas decisiones, por el conocimiento que tiene el consultor de esta área, esta misma cualidad ayuda para el proceso de crecimiento y consolidación de nuevos negocios.

2.3.2 Artículos de Ley relacionados con la consultoría.

Según el capítulo I de la Ley de Consultoría:

Art. 1.- Para los efectos de la presente Ley, se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de pre factibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación.

Art. 2.-La consultoría podrá ser ejercida por personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras de conformidad con la presente Ley y su reglamento. Cuando esta Ley utilice la palabra "Consultores", se entenderá que comprende indistintamente a las personas indicadas.

Art. 3.- Son servicios de apoyo a la consultoría los auxiliares que no implican dictamen o juicio profesional, tales como los de contabilidad, topografía, cartografía, aerofotogrametría, la realización de ensayos y perforaciones geotécnicas sin interpretación, la computación, el procesamiento de datos y el uso auxiliar de equipos especiales.

Art. 4.-Los actos relacionados con el ejercicio de la consultoría, así como los contratos de servicios de consultoría o de apoyo a la consultoría que realicen las dependencias, entidades

u organismos del sector público, se regirán por esta Ley, su reglamento y en lo que no estuviere previsto, por las demás normas legales aplicables.

Art. 5.- Para que una compañía nacional pueda ejercer actividades de consultoría, deberá estar constituida de conformidad con la Ley de Compañías.

Las compañías consultoras nacionales sólo pueden constituirse como compañías en nombre colectivo o de responsabilidad limitada y sus socios deberán reunir los requisitos establecidos en el artículo siguiente.

Las compañías consultoras nacionales deberán establecer en sus estatutos, como su objeto social exclusivo, la prestación de servicios en uno o varios de los campos determinados en el artículo 1 de esta Ley.

Las personas jurídicas extranjeras, para ejercer actividades de consultoría, demostrarán que existen en el país de su constitución como compañías consultoras y se inscribirán en el Registro de Consultores, luego de domiciliarse en el Ecuador de conformidad con la Ley. Las compañías extranjeras que se hubieren registrado como consultoras no podrán ejercer en el país ninguna otra actividad que no sea la consultoría. Las universidades y escuelas politécnicas podrán también ejercer la consultoría, de conformidad con las disposiciones legales o estatutarias que normen su vida jurídica.

Art. 6.- Para que los consultores individuales, nacionales o extranjeros, puedan ejercer actividades de consultoría, deberán reunir los siguientes requisitos:

- a) Tener título profesional conferido por un Instituto de Educación Superior del Ecuador, o del extranjero, en cuyo caso deberá estar revalidado en el país conforme a la Ley; y,
- b) Cumplir con las leyes respectivas que regulan el ejercicio profesional.

Los consultores individuales extranjeros que sean contratados por compañías consultoras nacionales o extranjeras, deberán comprobar su calidad de profesionales, así como la experiencia en los campos de su especialización.

2.3.3. Alcances y Limitaciones de la consultoría.

La consultoría ayuda a mejorar los resultados obtenidos por la empresa solicitante, se puede disponer de una serie de expertos en una o varias áreas, se logra obtener una opinión clara y objetiva que incluye una visión global, extensa y detallada de los entornos de la empresa, ofrece las herramientas y conocimientos necesarios para afrontar cambios importantes en un corto período de tiempo y también sirve como gestor de cambio (Navarro, 2004).

Los límites de la consultoría podrían definirse como la correcta aplicación de los conocimientos, teorías y experiencias aprendidas como profesionistas y consultores. La consultoría es teoría aplicada, pero la buena ejecución de estos conocimientos recae en los gerentes.

Un factor determinante para el éxito o fracaso de la empresa consultora es el nivel de compromiso que tenga el personal de la empresa con la misma organización, es decir las ganas y el esfuerzo se vea reflejado en cada una de las obligaciones para cumplir el trabajo de manera efectiva y convertirse en una empresa líder considerando estrategias que vienen desde la alta dirección de la compañía, ejecutando un plan de acción que garantice una buena gestión por parte de los consultores para el desarrollo del negocio.

La visión de la Consultoría en el campo laboral es mejorar los procesos y estructuras que se manejan con el personal, es decir mejorar el clima organizacional creando un ambiente de confianza, respeto y honestidad entre compañeros consultores dando como beneficio a una excelente relación laboral y que los resultados se vean reflejados en una buena organización. El mejoramiento continuo de la consultora de servicios tributarios contables y de recursos humanos busca la excelencia en cada una de las áreas teniendo buena relación con los clientes, con los competidores y demás sociedades que lleven a la compañía al liderazgo y al mejoramiento de su gestión administrativa.

2.4. Servicios que prestan las empresas consultoras.

Dentro de los servicios más importante y relevantes que brindan las empresas consultoras están en el área de servicios tributarios, contable y de Administración de recursos humanos están los siguientes:

2.4.1. Servicios tributarios.

Son obligaciones que toda empresa debe cumplir de acuerdo al Código tributario, es una exigencia legal con el Estado precedido por la ley que obliga al ciudadano cumplir al pago de los tributos para el buen desarrollo del negocio y prevenir contingencias con las indebidas exigencias fiscales, que pueden originar la mala aplicación de las normas tributarias. Tiene como objetivo principal evitar errores contables y poder identificarlos para que no exista ningún inconveniente en el momento de realizar las declaraciones de impuestos al SRI. Todo individuo que genere ganancias o utilidad deberá pagar tributos, es decir impuestos demandadas por el estado a través del Servicio de Rentas Internas porque así lo exige la ley para cubrir las necesidades del estado podemos decir que la persona paga por el derecho de vivir en una sociedad, el pago de los tributos es la manera en que los ciudadanos participen en el desarrollo del país.

El incumplimiento en los pagos origina que las obras públicas no puedan llevarse a cabo y no se concluyan para el servicio de la sociedad sea en todo ámbito y el estado se ve en la necesidad de buscar otras medidas para poder cubrir gran parte de los servicios.

Se entiende por tributo a los impuestos, tasas, contribuciones especiales o de mejoras, los impuestos son considerados como los tributos de mayor importancia en cuanto a su potencial recaudatorio, las tasas son exigibles para los contribuyentes por parte del Estado, son de carácter obligatorio así lo dispone la ley y por último las contribuciones especiales o mejoras son pagos que se deben realizar a beneficio de una obra pública.

El Servicio de Rentas Internas (SRI), es la entidad que tiene la responsabilidad de recaudar los tributos internos establecidos por la ley, su finalidad es la de consolidar la cultura tributaria en el país para incrementar el cumplimiento voluntario de las obligaciones tributarias de los contribuyentes (Balseca Moscoso, 2011, p.38).

En el presente proyecto la asesoría tributaria que brindan las empresas consultoras constituye una inversión necesaria, dado que el apoyo de un consultor especializado va a ayudar a una correcta planeación y orientación respecto a los pagos de impuestos y tributos, informando e interpretando las normas de ley, como también valorar y resolver los diferentes

problemas y aspectos legales que se puedan presentar, lo cual garantizaría la estabilidad y sostenibilidad con la declaración periódica de impuestos y compromisos de ley como contribuyente. En este aspecto se estaría cumpliendo con la responsabilidad social que significa la aportación al sistema tributario, el cual constituye la principal fuente de recaudación de recursos que el gobierno necesita para solventar el gasto público productivo indispensable para promover el desarrollo económico del país.

El SRI utiliza un plan de mejora para mantener una buena relación con el contribuyente para el cumplimiento de las obligaciones tributarias promoviendo a través de servicios transaccionales que tiene como objetivo brindar al cliente servicios de calidad minimizando costos para el contribuyente y asegurando la correcta aplicación de las normas, estos servicios transaccionales que dispondrá el cliente son a través de la página web <http://www.sri.gob.ec/>. Mediante este sitio los sujetos pasivos es decir las personas naturales y jurídicas están obligadas al cumplimiento de las prestaciones tributarias y deben pagar los impuestos generados bajo las condiciones de ley. Entre las actividades y obligaciones tributarias que debe cumplir son las siguientes : llevar el registro permanente de los ingresos y gastos, Inscripción del RUC, Actualización del RUC, cierre de RUC, Declaración de Impuesto a la renta, retenciones en la fuente, declaraciones de IVA, retenciones de IVA, devoluciones de IVA, conciliaciones tributarias, intereses y multas, declaraciones sustitutivas, anexos transaccionales.

2.4.2 Servicios Contables.

Tomando los conceptos de varios autores podemos decir que la contabilidad es el arte de recoger, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias relacionadas con las operaciones de una empresa (Hargadon, 1998, p.9).

Es el sistema que mide las actividades del negocio, procesa información convirtiéndolas en informes y comunica hallazgos a los encargados de tomar decisiones (Horngren, 2007, p.2).

De esta manera podemos decir que la contabilidad es un proceso que ayuda a evaluar y analizar las operaciones de las empresas y que gracias a ella se cuenta con la información puntual y acumulada de la situación financiera del negocio, es decir tomar la información en el cual se estudia los estados financieros y contables para analizar las decisiones correctas y útiles para los clientes. La contabilidad tiene como objetivo proporcionar información de manera ordenada el movimiento económico de la organización para establecer en términos monetarios los bienes, deudas y patrimonio que posee dicho negocio para prever probabilidades a futuro

de la situación financiera y mantener un control de las operaciones y evaluar estrategias en el campo económico sea en empresas privadas o públicas.

La información que se proporciona en el manejo contable de la consultora no solo le interesa al cliente sino también a entidades u otras personas tales como:

Los socios de las empresas y los propietarios de las mismas, que necesitan informarse de la situación económica del negocio para conocer si la empresa está en la senda del crecimiento.

El Código de Comercio (Congreso Nacional, 2012) en su artículo 37 establece que todo comerciante está obligado a llevar contabilidad en los términos que establece la Ley de Régimen Tributario Interno, tal como lo establece el art. 24 de la Ley de Contadores, la cual dispone que si no cuenta con un contador, su contabilidad no tendrá valor legal. Decreto Supremo No. 1549, publicado en Registro Oficial No. 157 10 de Noviembre de 1966.

En la Ley de Régimen Tributario Interno (Congreso Nacional, 2014), en su artículo 19, se establece que todas las sociedades estarán obligadas a llevar contabilidad y que las personas naturales deberán realizarlo en función de la actividad que realicen, considerando adicionalmente montos de capital, ingresos brutos o gastos anuales, acorde a lo que se indica en el Reglamento para la aplicación de esta ley.

Resulta de fundamental importancia en este ámbito disponer del conocimiento especializado en las normas y estándares contables que son marco regulador para el proceso de preparación y presentación de los estados financieros según lo disponen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Las exigencias de estas normas implican la evaluación de las competencias de quienes son responsables en la elaboración de los estados financieros de conformidad por lo que exige dichas normas además de contar con un diagnóstico interno de cómo se está administrando la compañía, a través de información clara y precisa que ayude a prevenir los riesgos.

El asesor contable es el encargado de llevar a cabo el análisis financiero del futuro crecimiento de la empresa y tomar determinantes decisiones acerca del estado contable y analizar constantemente el patrimonio de la empresa y mantener un orden en todas las actividades y movimientos de la entidad, y la información financiera que obtenga debe ser confiable es decir presentar resultados razonable en un período determinado que el cliente así lo disponga.

2.4.3 Servicios de administración del recurso humano.

La administración de recursos humanos es la técnica de organizar el personal que integra una empresa con el fin de reclutarlo, ordenarlo, motivarlo, redistribuirlo y capacitarlo, para mejorar su eficiencia sintiéndose parte del emprendimiento que integra, y que a través de la empresa hallará la satisfacción de sus metas personales y alcanzando logros para el buen desarrollo de la organización teniendo como objetivos alcanzar la eficacia con los recursos disponibles manteniendo aspiraciones para contribuir al éxito de la consultora.

Para la creación de la empresa consultora de este proyecto se agregara como un plus adicional el servicio de administración de recursos humanos a través del cual se desarrollarán procesos de capacitación y mejoramiento para todo el equipo de trabajo.

Dentro de la empresa consultora la llamamos pequeña empresa porque recién se va empezar introducir dentro del mercado y tener como objetivo llegar a competir con grandes empresas consultoras en el país.

2.5. Fases del proceso de consultoría.

El proceso de la consultoría es una actividad conjunta del consultor y del cliente, para realizar los cambios necesarios y entender el proceso que sucede en su entorno con el fin de mejorar la situación de la organización de acuerdo al deseo del cliente. Las cinco fases del proceso de consultoría, nos ayudara a tener una visión más claro sobre lo que ocurre en cada uno de los problemas a detectar para las organizaciones y a su vez poder resolverlas de manera concreta y darle solución a los clientes (ver Figura 3).

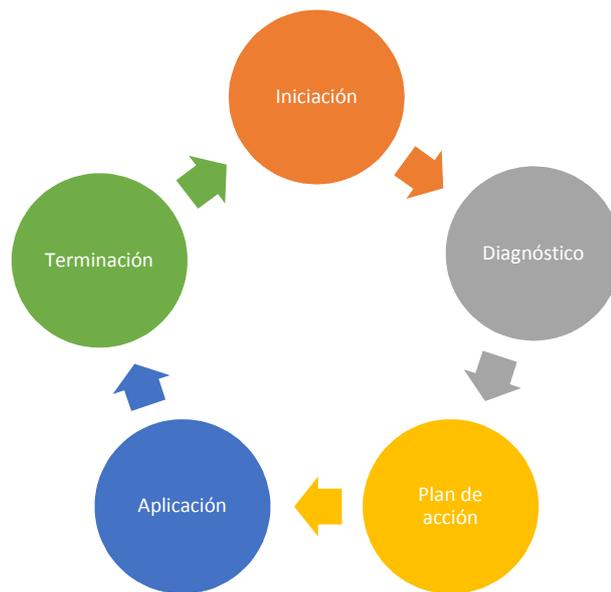


Figura 3. Fases del proceso de la Consultora.

2.5.1. Iniciación.

La etapa de iniciación es decir la primera fase consiste en los preparativos de todo proceso de consultoría, la cual el consultor y el cliente trabajan conjuntamente para que exista confianza y aprendan del uno al otro para analizar, definir los problemas y establecer estrategias que ayuden a darle un enfoque sobre la situación en que se encuentra el negocio y poner en marcha las tareas que se van a realizar para combatir dichos problemas y poder obtener resultados concretos que le favorezca al cliente, para el crecimiento del negocio, todo esto se ve reflejado en un contrato de consultoría, es decir se va a realizar una propuesta al cliente dándole un diagnóstico preliminar de todo lo que se suscite mediante la revisión de información del negocio y lleguen a un acuerdo para que se concrete el contrato y puedan trabajar en el proyecto.

En esta etapa el consultor identifica la situación por el cual el cliente recurre a la ayuda, también debe saber identificar los problemas fundamentales al que se está enfrentando el cliente. Saber escuchar es muy importante para esta fase.

2.5.2. Diagnóstico.

La segunda fase es el diagnóstico, el objetivo de esta etapa es examinar por completo todos los problemas que afronte el cliente para de esa manera realizar un estudio a fondo de los hechos, analizarlos y detallar toda las causas de dichos problemas para preparar correctamente toda la información y ser orientada a la buena toma de decisiones y poder desarrollar un buen diagnóstico, la cooperación entre consultor y cliente ayudara a que se realicen los cambios pertinentes. El consultor debe estar orientado en el trabajo que va a realizar, llevando a cabo un correcto diagnóstico para dar un informe al cliente en dar un resultado verídico para la satisfacción del cliente.

El consultor auxiliar al cliente a identificar los resultados esperados. Estos pueden ser como el incremento de la productividad, mayores beneficios con respecto al ingreso y la transformación de la imagen pública del negocio.

2.5.3. Planificación de medidas Aplicación.

La tercera fase tiene por objetivo evaluar las opciones para solucionar dichos problemas, elaborando las estrategias y tácticas necesarias para el cambio realizando un plan de acción para corregir lo que está erróneo y analizar alternativas y seleccionar lo que es correcto para el negocio y así ejecutarlo.

Hay muchas formas de recolectar información como encuestas y análisis de documentos y registros. Por eso en esta fase los consultores dan comienzo a recoger todo tipo de información sobre los problemas principales del negocio.

2.5.4. Aplicación

La cuarta fase de la consultoría es la puesta en práctica, implementar los objetivos propuestos con la colaboración del cliente. Esto ayudara a que el trabajo del consultor sea útil para las aspiraciones que tiene el negocio, va ser determinante para que el negocio este encaminado al éxito y se viable las propuestas elaboradas por el consultor.

2.5.5 Terminación.

La quinta y última etapa del proceso de consultoría tiene como objetivo evaluar el plan de acción que fue elaborado por el consultor y darle seguimiento a cada negocio para que todo esté en orden y poder implementar los cambios de manera eficientes dentro de la organización, el cual debe presentar los informes finales para obtener los resultados esperados por el cliente, se determinará de manera conjunta si se cumplió con todas las tareas.

2.6 Estudio de mercado de las empresas consultoras.

Un mercado es un grupo de compradores y vendedores de un determinado bien o servicio. Los compradores determinan conjuntamente la demanda del producto, y los vendedores, la oferta. El mercado es donde confluye la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto. Por ejemplo: El mercado de los autos está formado no solamente por aquellos que poseen un automóvil sino también por quienes estarían dispuestos a comprarlo y disponen de los medios para pagar su precio (Bonta y Farber, 2002, p. 19).

La evolución empresarial en el Ecuador ha sido constante, se estima que el crecimiento en la última década del número de empresas ha sido del 3%, en su gran mayoría esta cifra tiene que ver con el sector de la pequeña y mediana empresa. Antes de analizar el desarrollo y las condiciones empresariales nacionales es menester definir de acuerdo a su tamaño las categorías en las que se divide el sector empresarial, la tabla 2.1 muestra dicha categorización (Arboleda, 2010).

La consultoría es un servicio que tiene un alto nivel de valor agregado que consiste en asistir a los clientes a poder mejorar sus resultados, operando sus recursos, armonizando efectivamente los procesos, corrigiendo las falencias dentro de la organización y adaptándose a las exigencias del mercado actual. Debido a tratar de solucionar los requerimientos de los clientes, se ha creado un extenso portafolio de servicios, el cual pueda ofrecer asesoría a un mayor campo y en la coordinación y dirección de todos los departamentos.

La situación actual del mercado de consultoría tributaria y contable tiene gran presencia de competidores en el mercado actual por esta razón, estas consultoras que se dedican a lo tributario contable luchan por una porción de mercado lo que obliga a tener presente los aspectos estratégicos de la creación de una consultora.

Una de las estrategias para la creación será el precio, este se determina en concordancia del mercado competitivo directo e indirecto. Otra de las estrategias es la de servicio, la cual se divide en la calidad de servicio y el tiempo de respuesta.

El tiempo de respuesta quiere decir entregar los trámites en el tiempo determinado con el cliente. Sin embargo en el mercado de recurso humano es muy escaso debido a que en el año 2007 en el Ecuador se comenzaron a cerrar las empresas tercerizadoras.

El objetivo principal de la empresa de asesoría de servicios tributarios, contables y de recurso humano es determinar mediante una investigación de mercado la disposición de los clientes para pagar el precio establecido para la prestación de los diferentes servicios a ofrecer, la cantidad demandada, si están dispuestos a contratar los servicios para llevar a cabo un estudio y poder conocer si es viable o no la creación de la consultora.

Para poder realizar la investigación de mercado se necesita una serie de pasos, es decir plantear un cuestionario de preguntas y la recolección de los datos para poder ver si la empresa llena las expectativas del cliente y que aspectos puede mejorar y cubrir con las necesidades requeridas en el mercado. La mayoría de las consultoras se dedican solo en llevar a cabo su trabajo en el tiempo establecido más no en entablar una buena y cordial relación con el cliente, si existiera este servicio ayudaría a la mejora del ambiente laboral y a la eficiencia y eficacia del trabajo prometido.

2.6.1. Competencia.

La competencia en este caso se trata de una combinación integrada de conocimientos, habilidades y actitudes conducentes a un desempeño adecuado y oportuno en diversos contextos. La flexibilidad y capacidad de adaptación resultan claves para el nuevo tipo de logro que busca el trabajo y la educación como desarrollo general para que las personas hagan algo con lo que saben. En anexo podrá encontrar algunos ejemplos de competencias.

El análisis de la competencia es arduo es decir es un aspecto clave que ayuda asegurar un correcto y adecuado análisis de mercado conociendo información sobre los competidores y que sea útil para el desarrollo del negocio pero en gran parte no se puede acceder a toda la información y hay que concentrarse en aquella competencia que sea grande y numerosa y que sea de mucho impacto la iniciativa empresarial y sea de influencia mayor.

La competencia en este mercado es fuerte debido a los diferentes cambios constantemente que se tiene en el Ecuador tanto en lo tributario, contable y de recursos humanos. Uno de los cambios contables y tributarios es la implementación de las NIFF que son normas legalmente exigibles y globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad basados en principios claramente articulados, que requieren que los estados financieros contengan información de alta calidad y transparente que ayude a los inversionistas a tomar buenas decisiones económicas. En la parte tributaria debido a la catástrofe que sucedió en Ecuador se implementó decretos para personas jurídicas y naturales como el incremento del 2% del IVA a partir del primero de junio del 2016 y también la entrega del 3% las utilidades a

empresas con relación al periodo 2015 y en lo laboral desde los inicios del 2015 se ha comenzado en la mayoría de las instituciones del estado como el Ministerio de trabajo con la constante utilización de la tecnología para todo trámite.

Debido a que en el país las administraciones centrales (SRI – MINISTERIO DE TRABAJO – SUPERINTENDENCIA DE COMPANIAS) realizan nuevas reglamentaciones, estas generan necesidades que a largo plazo crean una mayor competencia en el ámbito tributario, contable y de recursos humanos.

Una de las claves que se necesita para el éxito de la consultora es la diferenciación de los demás competidores, por tal motivo es esencial el análisis de la competencia y tener como objetivo posesionar el servicio apuntando a los estándares más altos usando estrategias que la diferencien de las demás compañías, sin embargo para el posicionamiento de mercado de la consultora deberán analizarse aspectos como la cuota de mercado, precios, canales de distribución, servicio de atención al cliente, segmentación de clientes, estrategias de marketing que se necesita para dar a conocer la marca de la empresa.

El objetivo de un buen análisis de competencia es analizar bien a los competidores es decir saber dónde y cuáles son los principales competidores para conocer las tendencias en el mercado empresarial e identificar las oportunidades que existe para aprovecharlas y formar el propio nicho de mercado detectando elementos que sean innovadores y que no lo tienen los demás y lo que provoca que el cliente tenga la decisión de cuál es la mejor opción para su negocio y así poco a poco ir anticipándose a la competencia. Lo que no se puede hacer y sería un error grave por parte de la consultora es subestimar a la competencia, se debe conocer bien el mercado donde se apunta y crear un propio modelo de negocio que sea mejor que las demás empresas para atraer al cliente.

2.6.2. Competencia Directa.

La competencia directa son aquellas consultoras que ofrecen los mismos servicios y los venden en el mercado en el cual nos encontramos brindando nuestras prestaciones, es decir buscan los mismos clientes para ofrecerles este servicio. Es importante hacer notar que cualquier estrategia que se implemente ayudara a ganar un nicho de mercado interesante para la empresa consultora.

Cuando se tiene un análisis detallado de los competidores se obtiene una información eficaz y útil para desarrollar el negocio. En estos días los competidores no están haciendo en vano y en gran medida, lo que su imaginación empresarial pretende incrementar a corto plazo.

Ellos han obtenido ya la información del mercado que les ha permitido ajustar su oferta. Por eso en este sentido, es imprescindible valorar rigurosamente sus modelos de comportamiento, no infravalorarla porque pueden estar en una gran cantidad provocadas por el comportamiento del mercado.

La competencia directa de las empresas consultoras son las mismas que prestan los mismos servicios tributarios, contables y de recurso humano con el objetivo que todas buscan clientes para vender lo mismo.

En nuestro proyecto, la competencia directa son las consultoras como (ver Figura 4):

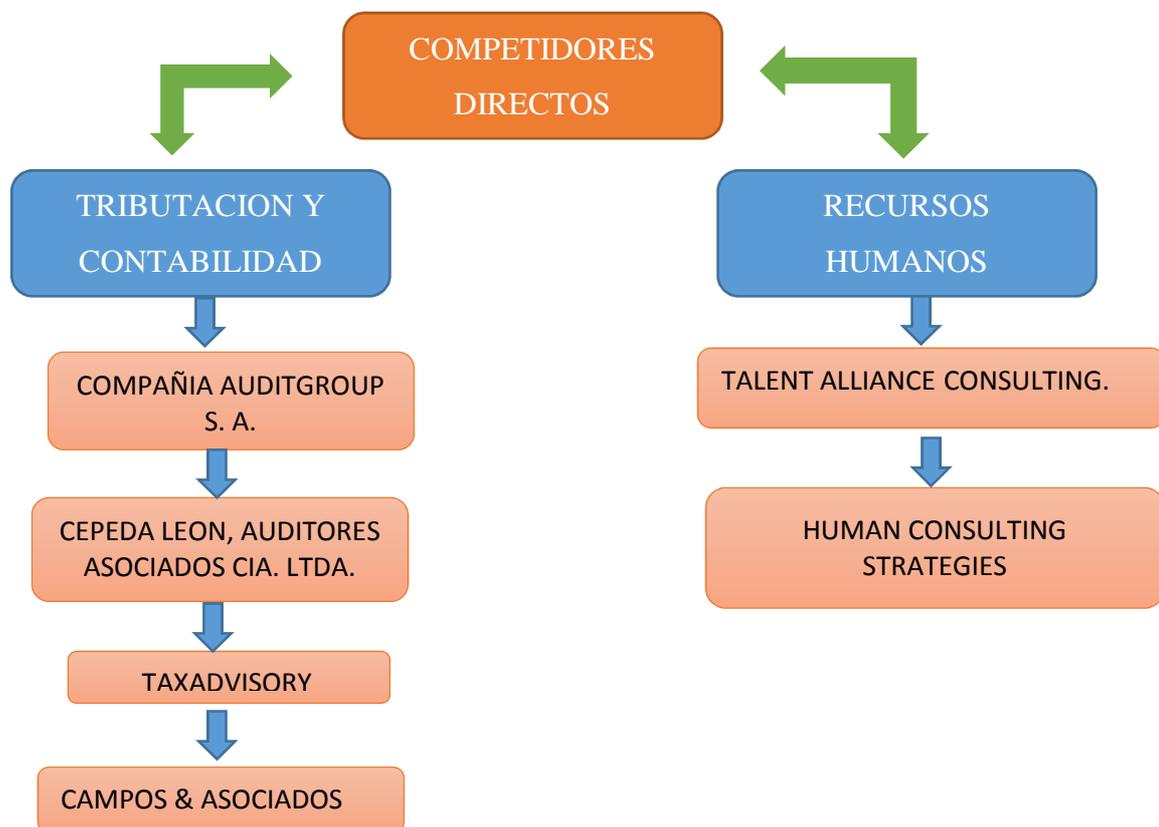


Figura 4. Competencia Directa.

Estas consultoras son las más reconocidas e importantes que tenemos en el Ecuador, ellas ayudan a mejorar las necesidades de las personas jurídicas con respecto a lo tributario y contable y en la administración de recursos humanos. Como vemos en la gráfica 2 la mayoría de estas consultoras solo se dedican a lo tributario y contable, por eso hemos decidido implementar en la misma consultora la asesoría de recurso humano o como ahora reconocida como talento humano.

Este servicio adicional que se va a incrementar, será la garantía de entrar al mercado con un poco más de fuerza, debido que este mercado en estos momentos esta con un alto nivel de competencias por las modificaciones y creaciones de leyes que se tiene que aplicar hoy en día.

2.6.3. Competencia Indirecta.

La competencia indirecta en las consultoras son las empresas que participan en el mismo mercado, indagando las necesidades con servicios sustitutos o diferentes. Es imprescindible no olvidar la competencia indirecta, ya que en muchas ocasiones por el descuido de no darles importancia a estos competidores se pierden clientes constantemente.

Estos competidores indirectos son (ver Figura 5):

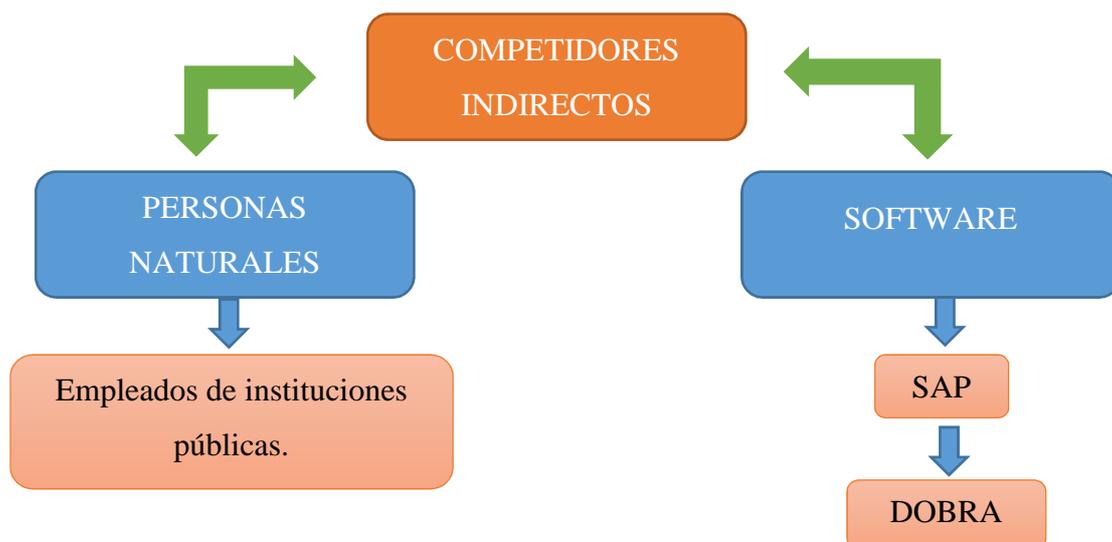


Figura 5. Competencia Indirecta

En este caso podemos ver en el grafico 3 que la competencia indirecta en el mercado empresarial de las consultoras contables, tributarias y de recursos humanos son las que intervienen en dicho mercado pero buscando satisfacer necesidades a través de servicios sustitutivos, es decir adquirir un software como SAP y DOBRA que son utilizados en la mayoría de empresas, ya que estos programa prácticamente facilitan el trabajo del consultor. Las personas naturales que trabajan en instituciones como el Sri o los consultores independiente que trabajan a domicilio, son otros competidores indirectos de los consultoras porque prestan servicios a los clientes por un costo que no es igual al de una empresa por ende muchas personas prefieren adquirir un servicio económico y que le resulte efectivo para las perspectivas del negocio.

Con respecto a la administración de recursos humanos también existe personas preparadas que brindan asesorías personales, es decir trabajan de manera particular prestando los servicios, hoy en día existe mucha competencia porque las situación económica del país lo amerita, muchas personas profesionales buscan la manera de trabajar y ejercer sus actividades de forma personal y así su rentabilidad irá aumentando y sería una competencia indirecta para la consultora.

2.7 Análisis FODA de las empresas consultoras.

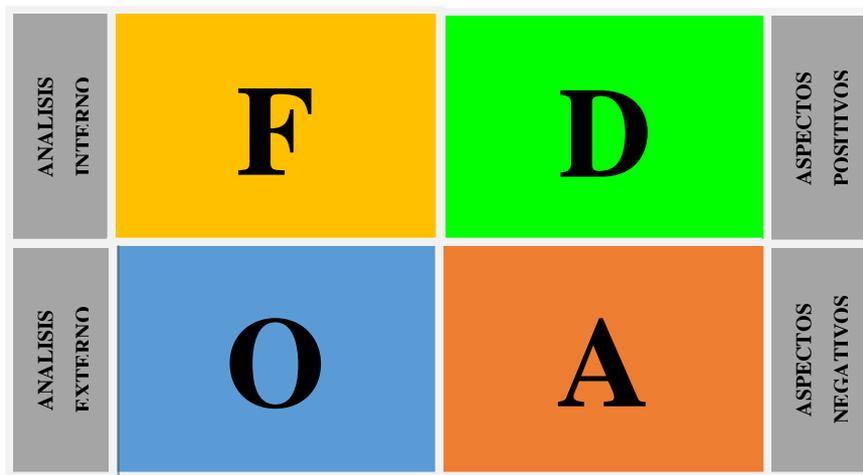


Figura 6. Análisis FODA

El análisis FODA nos ayuda a determinar si la empresa utiliza bien el desarrollo de las estrategias y si están en capacidad de aprovechar las fortalezas y oportunidades que se presentan a lo largo del camino del mundo empresarial y estar en capacidad de contrarrestar las amenazas y ser una empresa sólida y consolidada en el país. Se basa en los diversos servicios que va a ofrecer, dando siempre lo mejor al cliente orientándolos a la buena toma de decisiones mediante este análisis se permitirá planificar y detectar cual es la situación interna y externa de la empresa consultora de servicios tributarios, contables y de recurso humano, a beneficios de los clientes.

El siguiente análisis ayudara a tener una mejor visión sobre las necesidades que requiere mejorar la empresa de consultoría de servicios tributarios, contables y de recurso humano, a continuación presentamos la matriz FODA que describe las Fortalezas y debilidades (Factores Internos) así como también las Oportunidades y Amenazas (Factores Externos).

2.7.1. Factores Internos.

Se refiere a los elementos que posee la empresa es decir los recursos financieros, tecnológicos, recursos humanos, etc. En los factores internos se mencionan las fortalezas y debilidades del negocio.

Fortalezas: Son todas las actividades que realiza dentro de una organización de manera eficiente afrontando todos los riesgos y manteniendo confianza, optimismo para el buen desarrollo de las tareas, en la empresa consultora existe los recursos necesarios para mantener en funcionamiento el negocio por ende mencionamos los siguientes puntos fuertes de la consultora:

- Personal profesional y especializado con los conocimientos en servicios contables, tributarios y de recurso humano.
- Enfoque a la buena atención al cliente ofreciendo servicios de alta calidad.
- Ofrecer bajos costos para la prestación de los servicios en temas tributarios contables y de recurso humano.
- Mantener la confianza con el cliente para el correcto manejo de la información de la empresa.
- Tener un alto nivel de competitividad en el mercado de las consultoras.
- Tener la capacidad de resolver todos los inconvenientes que se presenten en las diferentes empresas.
- Incentivos al personal de la empresa por su correcto desempeño.

- No requiere de mucha inversión para realizar las actividades.

Debilidades: Se refieren a las barreras que adquiere la empresa es decir errores propios de la misma, que solo la consultora puede solucionar creando estrategias adecuadas que ayuden a eliminar aspectos negativos que influyen en la empresa y a su vez mejorar los servicios para el cliente y que la marca sea reconocida en el mercado. Dentro de las habilidades que afronta la empresa se menciona las siguientes:

- Contar con poca experiencia en el mercado de la consultoría.
- Desconocimientos de los clientes sobre la empresa consultora.
- Personal con dificultades en el desarrollo de sus habilidades en algunas de las áreas.
- Costo de implementación de cursos, charlas para la capacitación del personal.
- Falta de recursos financieros.

2.7.2. Factores Externos.

Se refiere a las oportunidades y amenaza que afronta la empresa en el mercado empresarial de la consultoría, es decir tiene poco control, es decir pueden beneficiar o perjudicar al futuro del negocio, sin embargo debe aprovechar las ventajas que le da el entorno esto quiere decir la competencia para así disminuir las amenazas y ser una empresa competitiva.

Oportunidades: Aprovechar ventajas que ayuden a facilitar el objetivo de la consultora, son situaciones externas positivas que debe ser aplicada dentro de la empresa, a continuación mencionamos los puntos que a futuro serán positivo dentro del negocio:

- Crecimiento de la empresa consultora en la ciudad de Guayaquil.
- Cambio constante de leyes, normas y reglamentos tributarios, contables.
- Realizar convenios con marcas reconocidas para la implementación de maquinaria y equipo para la empresa.

Amenazas: Diseñar una estrategias para las situaciones negativa que se presenten en el transcurso del crecimiento de la consultora y solucionar esos obstáculos que no permiten avanzar con el proyecto que se está planteando, estos son los puntos que afectan a la consultora dentro del mercado empresarial.

- Inestabilidad económica en la consultora.
- Empresas Nacionales e Internacionales consolidadas en el mercado de la consultoría.
- El aumento de empresas consultoras en la ciudad de Guayaquil.
- Cambios de tecnología.
- Consultoras que han acaparado los clientes importantes.

La consultora debe apuntar más en el marketing de la empresa e imponerse en el mercado empresarial, prestando los servicios de alta calidad y confiables en el momento preciso y sean satisfactorio para el cliente, para que pueda ser una empresa reconocida en el campo de la consultoría y a largo plazo convertirse en una gran empresa con prestigio obteniendo una cartera de clientes alta e ir poco a poco en crecimiento para en un futuro se considere como una excelente empresa con objetivos claros y conciso y su enfoque vaya dirigido a cumplir metas trazadas provocando la aceptación en el mundo de las consultoras.

Capítulo III: Estructura de la Empresa

3.1. Misión.

Prestar servicio de asesorías y Consultorías con atención personalizada de servicios tributarios, contables y de recursos humanos siendo el principal soporte para la toma de decisiones de nuestros clientes garantizando la satisfacción de las necesidades y expectativas, contribuyendo a la excelencia y al buen desarrollo de los servicios, orientando al mejoramiento continuo mediante un equipo de profesionales altamente calificados.

3.2. Visión.

Ser la empresa líder en asesorías tributarias, contables y de recurso humano reconocidos por ser responsables y eficientes, obtener el reconocimiento de nuestros clientes, ofreciendo servicios de calidad y brindando seguridad a los clientes.

3.3. Logo y Slogan.



“Su tranquilidad en nuestras manos”

Figura 7. Logo de la empresa.

3.4. Descripción del negocio.

En la ciudad de Guayaquil donde va dirigido nuestro proyecto de negocio la consultora brindará asesoría completa, es decir no es solo consultoría como tal sino también ejecutar el trabajo en la parte tributaria, contable y de recursos humanos para todo tipo de negocio y servicios personalizados a disposición de los clientes con el objetivo que las compañías sobresalgan a nivel global.

A continuación describiremos de forma detallada las líneas de servicios que prestará la empresa consultora.

3.4.1. Consultoría servicio tributario.

El servicio de consultoría tributaria del presente proyecto, está orientado al asesoramiento integral en el tema de las obligaciones tributarias, según lo disponen las leyes vigentes del País. Además del servicio de asesoramiento también se incluyen los procesos de ejecución en el área de tributación. Entre las actividades en el área tributaria tenemos:

Inscripción del RUC: Este servicio incluye todos los pasos necesarios para una correcta Administración Tributaria. Así, se tiene, la inscripción del Registro Único del Contribuyente (RUC) donde se identifica y se registra a las personas naturales y jurídicas que realizan alguna actividad económica, sea en proceso de constitución o de desarrollo de dichas actividades. Incluye también la ejecución de todos los requisitos legales tales como: emisión de los comprobantes autorizados por el Servicio de Rentas Internas (SRI) y presentación de las declaraciones de acuerdo a la actividad económica.

Actualización del RUC: Se ofrece cumplir con todos los requisitos de actualización tales como: cambio de nombre comercial, cambio de domicilio o establecimiento y los medios de contacto y comunicación. Para este servicio se trabajará de manera conjunta con el SRI a través de los medios electrónicos disponibles.

Cierre de RUC: Para los casos de que un cliente concluya con su actividad económica o se ausenta del país se proveerá el servicio de dar de baja correspondiente y toda la documentación relacionada con la facturación y comprobantes de retención.

Cumplimiento tributario mensual: Este servicio comprende mes a mes la descripción de los procesos tributarios que se realizará en las empresas y que están orientados al fortalecimiento del control tributario y su vez facilitar los requerimientos de los clientes. Los anexos del informe de cumplimiento tributario atenderán a los formatos, contenidos,

especificaciones y requerimientos establecidos por el Servicio de Rentas Internas en su página web. Podemos mencionar cada una de las actividades a ofrecer en este servicio:

Preparación y presentación de las declaraciones de retenciones en la fuente de impuesto a la renta (formulario 103 y de IVA (formulario 104), según corresponda. Si existiere un valor a pagar, se calculará y efectuará el pago correspondiente cumpliendo con los plazos establecidos en las disposiciones tributarias vigentes del anexo transaccional simplificado (ATS) mensual, el cual incluye información detallada de compras, ventas, exportaciones, comprobantes anulados.

Outsourcing de Cumplimiento Tributario: Este servicio tributario empresarial será elaborado por los auditores externos de la consultora por el cual se va a emitir los respectivos informes de los estados financieros, que serán presentados a los Organismos de control y deberán ser presentados hasta el 31 de Julio de cada año. De esta manera los procesos a seguir son los siguientes:

- Preparación de la conciliación tributaria anual para determinar el impuesto a la renta y la participación laboral, de acuerdo a las disposiciones legales vigentes en el país.
- Preparación y presentación de la declaración anual de impuesto a la renta ante el Servicio de Rentas Internas (SRI). Si existiere un valor a pagar, se efectuará el pago dentro de los plazos establecidos en las disposiciones legales con los recursos disponibles del cliente.
- Preparación y presentación de los anticipos de impuesto a la renta (si aplican) ante el Servicio de Rentas Internas (SRI). Si existiere un valor a pagar, se efectuará el pago dentro de los plazos establecidos en las disposiciones legales con los recursos disponibles del cliente.
- Preparación y presentación de la declaración anual del impuesto municipal del 1.5 por mil sobre los activos totales. Si existiere un valor a pagar, se efectuará el pago dentro de los plazos establecidos en las disposiciones legales con los recursos disponibles del cliente.
- Preparación y presentación de la declaración de la patente municipal anual. Si existiere un valor a pagar, se efectuará el pago dentro de los plazos establecidos en las disposiciones legales con los recursos disponibles del cliente.
- Preparación y presentación del pago anual de la contribución a la Superintendencia de Compañías. Si existiere un valor a pagar, se efectuará el pago dentro de los plazos establecidos en las disposiciones legales con los recursos disponibles del cliente.

- Preparación y presentación de los estados financieros ante la Superintendencia de Compañías dentro de los plazos establecidos en las disposiciones legales.

La devolución de IVA: Es un servicio mediante el cual el Servicio de Rentas Internas realiza para efectuar la devolución del Impuesto al Valor Agregado establecido en la normativa legal, se establece a los beneficiarios por ejemplo: empresas públicas, exportadores, aerolíneas y proveedores de exportadores, personas mayores de 65 años de edad, tienen derecho a la devolución del IVA, la Administración Tributaria devuelve el IVA a través de Notas de Crédito, de la respectiva acreditación en la cuenta del beneficiario, u otras formas de pago establecidas en el Código Tributario. El SRI hace la devolución mediante dinero electrónico, el valor del IVA tiene nueva tarifa 14% que rige desde el 1 de Junio del 2016.

La tabla de devolución marca lo siguiente: Dinero electrónico: 4 puntos de IVA, y por uso de tarjeta de crédito, débito y prepago: 1 punto de IVA. La devolución aplica solo para personas naturales.

3.4.1.1. Servicios complementarios.

La empresa consultora en el área tributaria ofrecerá a sus clientes servicios complementarios, es decir cursos de capacitación, actualización en temas tributarios y asesoría legal en constitución de empresas, asesorías en Precios de transferencia, convenios para evitar la doble tributación y más que todo brindar a los clientes la prestación de servicios a domicilio para brindar facilidad y calidad en el trabajo.

3.4.2. Servicios de consultoría contable.

Nuestro objetivo es proveer un servicio eficiente, preciso, puntual, de calidad, con tecnología de punta, con un alto contenido de ética, respeto, honestidad, responsabilidad, confidencialidad y compromiso.

Nuestros servicios profesionales se manejan bajo el lineamiento de un proyecto integrado, destacando las siguientes fases (ver Figura 8):

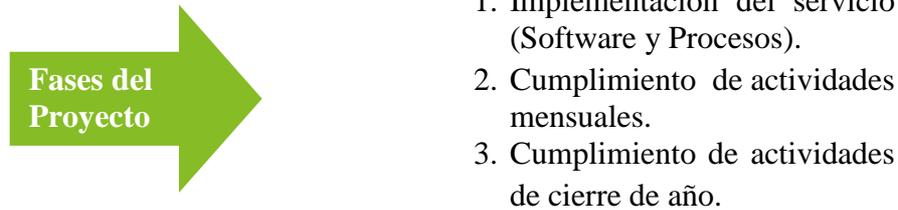


Figura 8. Servicios de Administración Contable.

Las fases de nuestro proyecto como podemos ver en el cuadro tiene como objetivo prestar los servicios, implementando software contable en base a las necesidades y especificaciones de la Compañía. Así como también estructuraremos el plan de cuentas contables, estados financieros y sus anexos, aspectos tributarios aplicables, definición de reportes básicos de contabilidad y otras necesidades relevantes de acuerdo a los clientes. Estructuraremos políticas y procedimientos contables, así como el control interno contable; entregaremos nuestros comentarios y recomendaciones enfocadas en el mejoramiento continuo de las diferentes compañías y como último punto diseñaremos un cronograma de trabajo mensual y anual para el efectivo cumplimiento de las actividades, definiendo responsables de la entrega y procesamiento de información contable de parte del cliente y de nuestro equipo.

Servicios Contable Externos (Outsourcing): La consultora pone a disposición consultores externos para el cumplimiento de las obligaciones tributarias y el mantenimiento de los libros y registros contables para absolver consultas en forma inmediata. La propuesta de servicios se centra en los siguientes procesos:

Elaboración y Contabilización de las siguientes transacciones:

- Facturas de ventas, notas de crédito o notas de débito.
- Depreciación de activos fijos y amortización de activos diferidos.
- Provisión de cuentas incobrables.
- Provisión anual de impuesto a la renta y participación laboral.
- Comprobantes de ingreso por los valores cobrados a clientes.
- Análisis y ajustes NIIF requeridos de acuerdo a cada empresa.

Procesamiento y cierre mensual de los asientos contables.

- Libro diario.
- Mayores generales.

- Conciliaciones bancarias mensuales.
- Estados financieros.
- Anexos de las cuentas del balance general.
- Reporte mensual de los estados financieros de acuerdo a los requerimientos de los clientes.

Emisión de reportes mensuales y Estados Financieros: En este proceso contable ofrecemos soluciones rápidas a nuestra cartera de clientes, es decir la entrega de toda la información mensual de la situación financiera en forma electrónica, esto se lo realiza una vez cerrado el mes. Este servicio comprende lo siguiente:

- Estados de situación financiera
- Estados de resultado integral
- Libro diario
- Mayor general
- Anexos a las cuentas de balance.
- Declaraciones mensuales de retenciones en la fuente de impuesto a la renta (formulario 103) y de IVA (formulario 104) debidamente presentadas ante el SRI.
- Anexo transaccional simplificado (ATS) mensual debidamente presentado ante el SRI.
- Todos los entregables del servicio deben ser revisados y aprobados por el representante del cliente.

Outsourcing Administrativo: es un servicio especializado que permitirá centrarse en la preparación de los procesos internos de la organización mediante consultores especiales que contribuyen al desarrollo administrativo y contable de los clientes. Como podemos mencionar a continuación los servicios que va a ofrecer la consultora:

- Revisión de comprobantes de retención recibidos de clientes, de acuerdo a la normativa legal y su registro contable.
- Revisión aleatoria en base a un muestreo de que los comprobantes de venta emitidos por clientes y proveedores cumplan los requisitos establecidos en la legislación tributaria vigente, así como verificación de que sean comprobantes de venta válidos en el portal web del Servicio de Rentas Internas (SRI).

- Preparación de los comprobantes de retención en la fuente de impuesto a la renta y de IVA, según corresponda.

Información anual a ser entregada al cliente:

En este servicio se realiza en forma anual, una vez presentada la declaración de impuesto a la renta del cliente ante el SRI; y, los estados financieros presentados ante la Superintendencia de Compañías, se entregará a la gerencia del cliente en forma electrónica, la siguiente información:

- Declaración del impuesto a la renta anual debidamente presentada y sellada ante el SRI.
- Formulario sobre el pago de la declaración anual del impuesto municipal del 1.5 por mil sobre los activos totales.
- Formularios sobre el pago de los impuestos municipales.
- Formulario sobre el pago de la contribución a la Superintendencia de Compañías.
- Estados financieros y anexos debidamente presentados y sellados ante la Superintendencia de Compañías.
- Todos los entregables del servicio deben ser revisados y aprobados por los representantes del cliente.

3.4.3 Servicios de consultoría recursos humanos.

Este servicio nos permitirá llevar correctamente la planificación y ejecución de los procesos de selección y capacitación del personal priorizando el desarrollo y la evaluación del capital humano en cada una de las áreas de las empresas que requieren nuestros servicios. A continuación mencionamos detalladamente cada uno de los servicios que se prestará la consultora:

Selección de personal: Mediante la búsqueda de personas especializadas en negocios y en las diferentes industrias existentes, nos permite proporcionar y asegurar encontrar al candidato adecuado de acuerdo al perfil requerido. El reclutamiento y búsqueda de ejecutivos y personal directivo es nuestra carta de presentación. Nos distinguimos por contar con profesionales y herramientas automatizadas que nos permiten ofrecer un servicio de alta calidad.

Asesoría en.-

- Levantamiento de cargos y perfiles gerenciales.
- Búsqueda en nuestra Base de Datos de candidatos.
- Video entrevistas por competencias.
- Evaluación de personal (test psicométricos - por competencias).
- Presentación de informes personales y referencias profesionales.
- Cierre del proceso de selección.
- Seguimiento de los candidatos a los 30 y 60 días.

Capacitación del personal: Capacitar es ayudar al empleado a desarrollar sus habilidades y conocimientos para una buena ejecución de su propio trabajo, mediante este servicio se va a desarrollar Seminarios y Talleres basados en las necesidades y presupuesto de cada organización, desarrollando y potenciando las fortalezas de cada individuo, entre los programas a realizarse tenemos:

Escuela de Seguridad Industrial.

Formación en Seguridad y Salud Ocupacional:

- Prevención de riesgos y Salud Ocupacional.
- Comité Paritario de Higiene y Seguridad
- Brigadas de Emergencia.
- Escuela de Formación en Brigadas de Emergencia:
- Prevención de Riesgos y Salud Ocupacional.
- Brigadas de Evacuación.
- Brigadas Contra Incendios.
- Brigadas de Primeros Auxilios.
- Brigadas de Comunicación.
- Liderazgo y Trabajo en Equipo.

Escuela de Habilidades Gerenciales. Nuestros programas de Habilidades Gerenciales son totalmente prácticos y vivenciales el cual se enfoca en desarrollar, potenciar y perfeccionar la capacidad de negociación y comunicación dentro y fuera de la empresa, entre las habilidades podemos mencionar las siguientes:

- Liderazgo
- Comunicación
- Formación de Formadores
- Presentaciones de Alto Impacto
- Negociación
- Manejo del Cambio
- Inteligencia Emocional
- Trabajo en Equipo
- Estrategia Gerencial

Escuela de Marketing y Ventas. Nos direccionaremos a buscar el desarrollo actitudes y aptitudes de personas de acuerdo al sector de atención al cliente, pues un trato adecuado captara más satisfacción tanto al cliente interno como al cliente externo. Estos son los siguientes:

- Gerencia de Ventas
- Gestionando una Venta Telefónica
- Manejo de Objeciones y cierre de ventas
- Venta de Servicios
- Gerencia del Servicios
- Modelo del cambio y su impacto en las empresas de Servicio.
- Servicio y Atención Telefónica.
- Servicio Total, una Metodología para la excelencia
- Auditorias de Servicios.

Consultoría SGP (Sistema de Gestión de la Prevención de Riesgos). Este servicio aporta conceptos claves para definir el modelo preventivo a desarrollar en las empresas u organización, de acuerdo a los servicios que manejaremos detallamos lo siguiente:

- **Gestión Administrativa:** Política, Organización, Planificación, Integración, Implantación, Mejoramiento continuo e Información estadística.
- **Gestión del Talento Humano:** Selección de los Trabajadores, Información Interna y Externa, Comunicación Interna y Externa, Capacitación y Adiestramiento.
- **Gestión Técnica:** Identificación de Factores de Riesgo, Medición de Factores de Riesgo, Evaluación de Factores de Riesgo, Control Operativo Integral y Vigilancia Ambiental y de la Salud.
- **Procedimientos y Programas Operativos Básicos:** Planes de Emergencias, Plan de Contingencia, Auditorías Internas, Inspecciones de Seguridad y Salud y Equipo de Protección Individual y ropa de trabajo.

3.4.3.1. Actividades externas de recursos humanos.

Ingreso y Salida del personal al IESS: Para facilitar y mejorar el control de la empresa realizaremos todos los procesos necesarios para el ingreso y salida del trabajador en la web del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) en el tiempo establecido y evitar las multas correspondientes.

Acta de Finiquito: Debido a las nuevas leyes del código de trabajo se debe cumplir con los requerimientos necesarios que el Ministerio de trabajo solicita, por eso este servicio se encargará de facilitar el cumplimiento del acta de finiquito, recolectando todos los documentos que son los siguientes: la liquidación del empleado firmada, copia de cédula y por último copia del cheque certificado.

Roles de pago: Para obtener un mejor control interno cada empresa elabora roles de pagos el 30 de cada mes, por consecuencia ofreceremos realizar la elaboración del respectivo documento para el debido control de cada empleado. El pago depende de la escala sectorial que se encuentre el trabajador.

Contratos de trabajo: Este servicio consiste en la elaboración correcta de los contrato de trabajo en virtud de prestar servicios lícitos y personales decretado por la ley para evitar alguna demanda de algún trabajador. Realizaremos todo tipo de contrato de acuerdo a las necesidades que tenga el cliente es decir se ofrecerá los tipos de contratos tales como:

- Expreso o Tácito
- A prueba
- Por Obra Cierta
- Por Tarea
- A destajo
- Eventuales
- Ocasionales
- De temporada
- Sueldo y Jornal
- Participación
- Mixto
- Colectivo
- Individual.

Elaboración de Reglamento interno: Este servicio incluye el asesoramiento legal relacionado con las normas, regulaciones, reformas y obligaciones que debe cumplir tanto el empleador como el empleado en el aspecto netamente laboral. A través de la ejecución del reglamento interno de trabajo, es posible regularizar y armonizar las relaciones laborales el empleador y sus trabajadores.

3.5. Políticas de la Empresa.

- Mantener la confidencialidad en la información que proporciona el cliente.
- Desarrollar un clima organizacional adecuado para el personal.
- El horario de trabajo será de 8:00 hasta las 17:00 y si es necesario horas extras.
- Proporcionar al personal de la consultora uniformes y tarjetas magnéticas para el ingreso a las oficinas.
- Forma de Pago quincena y fin de mes.
- Ofrecer los servicios de consultoría previo a un detalle de las actividades a realizar y datos informativos del cliente.

- Solicitar al cliente la cancelación del 50% con la firma del contrato y el otro 50% a la entrega del trabajo final.
- Contar con un informe que contenga información actualizada de las actividades realizada a los clientes.
- Realizar mantenimiento a los equipos de la empresa.
- Cuidar de los materiales de oficina que se destine a cada uno del personal.

3.6. Estructura Organizacional.

La Empresa está constituida por un sistema de cometidos funcionales y jerárquicos, enlazados entre sí y orientados hacia el fin común de producir bienes. Este sistema de cometidos viene a formar una estructura orgánica, adaptada en cada caso a las características del tipo de empresa y de las circunstancias que los rodean. (Vásquez Víctor Hugo, 1985).

El proceso de diseño de estructuras organizacionales puede tener dos vías: Consolidar, desde el trabajo individual de una persona, pasando por Unidades, departamentos, Divisiones, etc., hasta llegar al todo de la organización.

Podemos decir que la estructura Organizacional define los niveles de jerarquía que tendrá la empresa, tenemos lo siguiente:

Nivel Directivo: Es la máxima autoridad es decir la alta dirección es la encargada de gobernar o liderar la empresa fijando objetivos que permita creas líneas estratégicas porque de ella dependerá el funcionamiento de la empresa, los directivos de primera línea son los que están en contacto diario con los trabajadores es decir los Socios y el Presidente de la compañía.

Nivel Ejecutivo: Está conformado por el Gerente General que es encargado de establecer las políticas con la cual se va a manejar una organización y tomar las decisiones para el bien de la empresa.

Nivel de Apoyo: Se conforma por el mensajero la cual será un gran apoyo brindará su colaboración con todos los demás niveles para poder llevar a cabo los servicios a ofrecer por la consultora.

Nivel Operativo: Los encargados serán los consultores por cual son los indicados a planificar y ejecutar los servicios de asesorías y consultoría en temas tributarios, contables y de recursos humanos que se va aplicar a cada uno de los clientes.

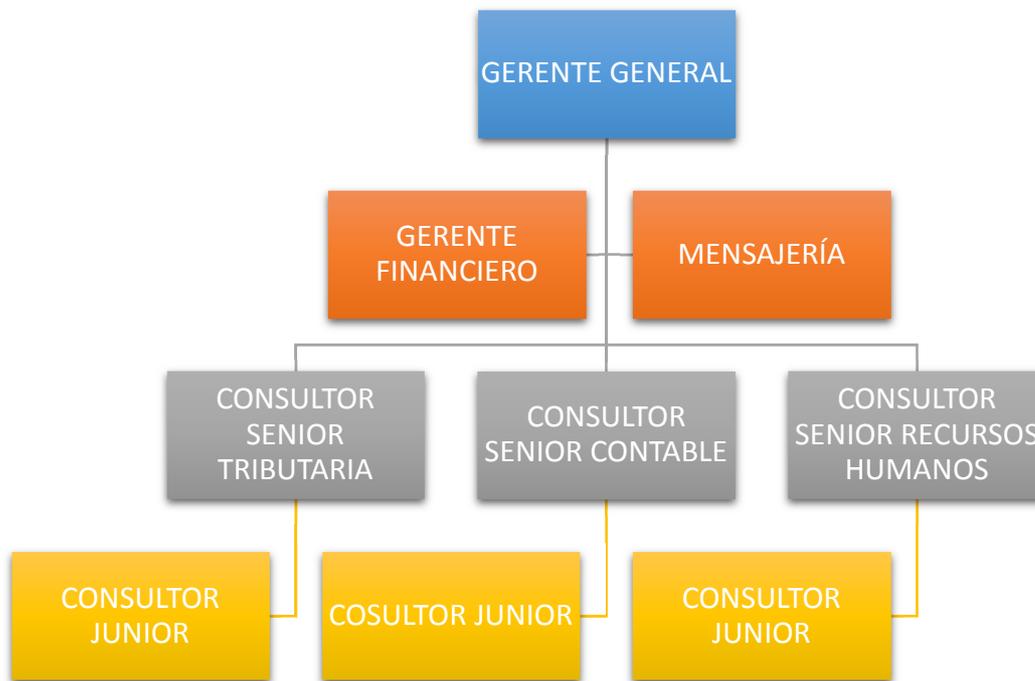


Figura 9. Organigrama

Tabla 1:

Distribución de personal

Cargo	Cantidad
Gerente	2
Mensajero	1
Consultores Senior	3
Consultores Junior	3

3.7. Perfiles Profesionales.

Tabla 2:

Perfil de Gerente General

PUESTO:	GERENTE GENERAL
FUNCIONES:	<p>Evalúa y regula las deficiencias de los métodos de trabajo.</p> <p>Evalúa constantemente las fallas de su personal.</p> <p>Planifica todas las actividades para cumplir con las fechas establecidas con los clientes.</p> <p>Evalúa periódicamente el desempeño de sus empleados para mejorar la calidad y el servicio de sus clientes.</p>
OBJETIVO:	<p>Se garantizará los debidos requerimientos que los clientes soliciten para la mejora de sus negocios, cumpliendo con las leyes establecidas por las instituciones del estado y en nuestro caso con el SRI, IESS y el Ministerio de Trabajo.</p>

Tabla 3:

Perfil del Consultor Senior Tributario.

PUESTO:	CONSULTOR SENIOR TRIBUTARIO
FUNCIONES:	<p>Se ocupa de resolver las situaciones tributarias tanto en lo preventivo como el correctivo.</p> <p>Resuelve los efectos que causan las decisiones del cliente cuando toma alguna decisión que afecta en lo tributario.</p> <p>Se encarga de tomar la decisión y analizar los trabajos realizados por los consultores Junior.</p> <p>Evalúa constantemente la mejor forma de evitar los impuestos tributarios que no favorezcan al cliente.</p>
OBJETIVO:	Se garantizará que el cliente no obtenga ningún tipo de inconveniente con el Servicio de Rentas Internas.

Tabla 4:

Perfil del Consultor Senior Contable.

PUESTO:	CONSULTOR CONTABLE
FUNCIONES:	<p>Se ocupa de resolver las situaciones contables del cliente.</p> <p>Apoya en la implementación y mejoras del proceso contable de la empresa del cliente.</p> <p>Clasificar adecuadamente de acuerdo a los centros de costos existentes los documentos contables.</p> <p>Presentación y análisis de libros oficiales, informes mensuales y acumulados y de informes financieros.</p>
OBJETIVO	<p>Se garantizará el cumplimiento del debido resultado del análisis de todo anteriormente mencionado en el tiempo establecido para que el gerente general pueda tomar la decisión correcta.</p>

Tabla 5:

Perfil del Consultor Senior de Recursos Humanos.

PUESTO:	CONSULTOR RECURSOS HUMANOS
FUNCIONES:	<p>Trabaja conjuntamente con los demás departamentos y ayuda a entender e implementar las políticas de la empresa.</p> <p>Promover los valores de la empresa, como la igualdad y la diversidad.</p> <p>Desarrolla e implementa políticas referentes a las condiciones laborales, como la igualdad de oportunidades entre trabajadores o los expedientes disciplinarios.</p> <p>Se encarga de lidiar con las quejas e implementar expedientes disciplinarios.</p>
OBJETIVO	<p>Se garantizará de la mejora del sistema de trabajo en conjunto de todos los departamentos para la mejora del ambiente laboral en la empresa del cliente.</p>

3.8. Resultados de la Investigación

1. ¿Está dispuesto usted a contratar un servicio de consultoría tributaria, contable y de recursos humanos?

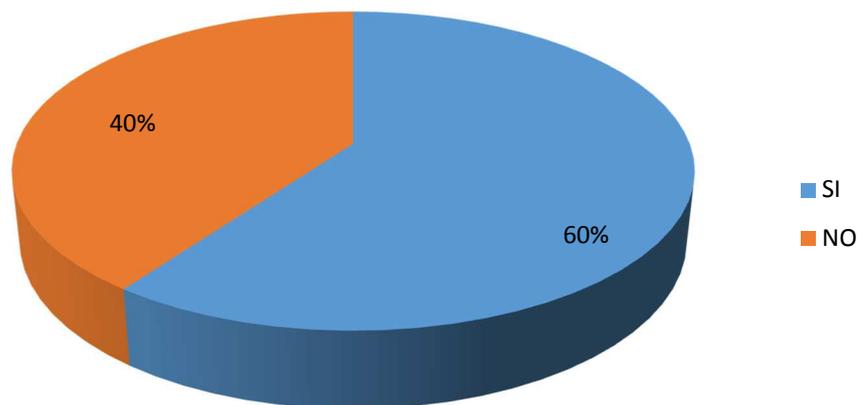


Figura 10. Pregunta 1.

Entre las personas encuestadas el 60% de las personas dijeron que si están dispuesto a contratar el servicio de consultoría tributaria contable y de recursos humanos. Estos nos quieren decir que hay una factibilidad importante para nuestro negocio.

2. ¿Ha tenido usted problemas con alguna entidad del estado como el SRI, Superintendencia de compañías, IESS o Ministerio de trabajo?

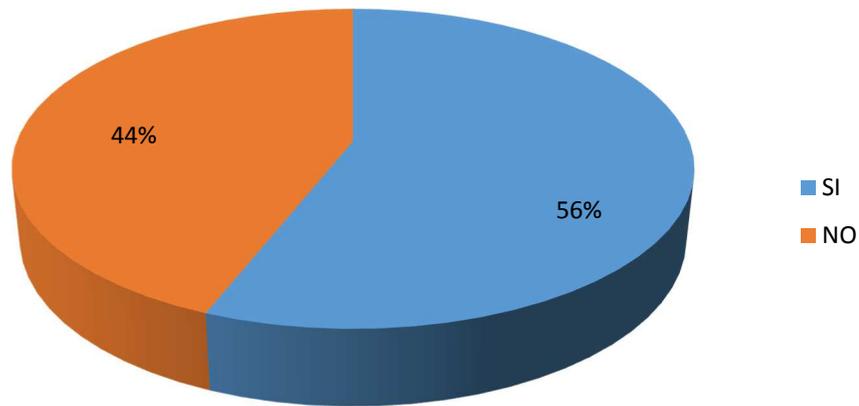


Figura 11. Pregunta 2.

Del total de los encuestados, 28 personas, que corresponde al 56% indicaron que SI han tenido problemas con alguna entidad del estado, lo que nos demuestra que tenemos una falencia al tratar con una entidad gubernamental y nos abre las puertas para capacitar a las personas con respecto a declaraciones del impuesto a la renta.

3. ¿Necesita usted capacitación de personal para su empresa?

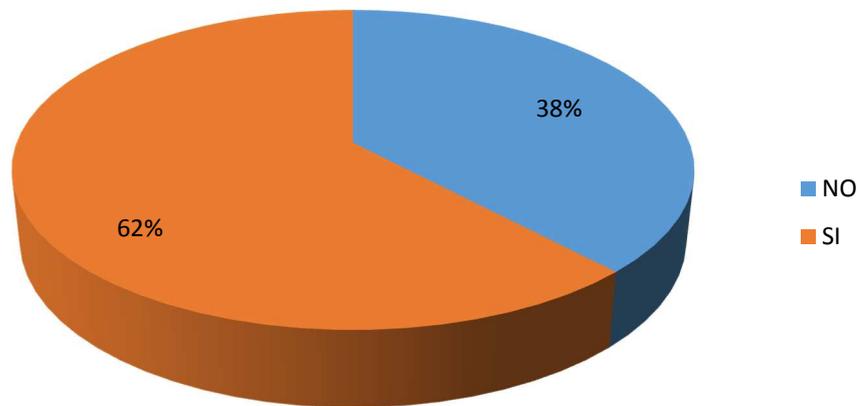


Figura 12. Pregunta 3.

El 62% de los encuestados, que corresponde a 31 personas indicaron que SI necesitan capacitación de personal para su empresa.

4. ¿Le gustaría a usted tener el servicio de selección de personal?

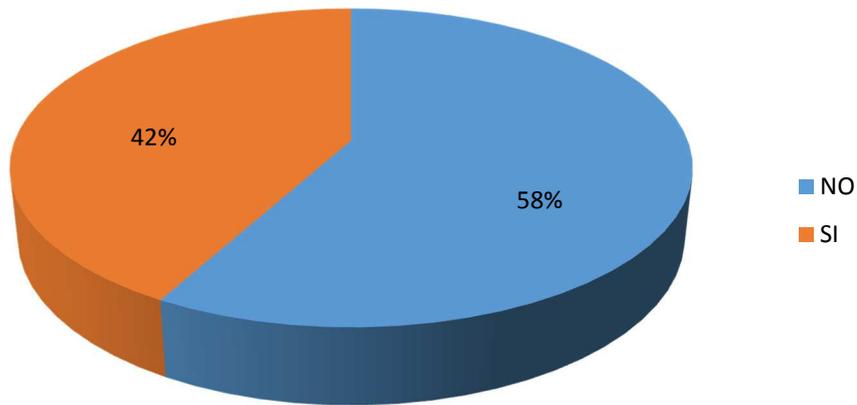


Figura 13. Pregunta 4.

De 50 personas encuestadas, 29 personas que corresponde al 58% del total de los encuestados respondieron que NO saben cuándo tienen que hacer sus declaraciones de impuesto a la renta, mientras que 21 personas que corresponde al 42% del total de los encuestados SI tienen conocimiento sobre sus declaraciones. Con esto nos queda claro que las personas necesitan capacitación para sus declaraciones para un mayor entendimiento en cuanto a las obligaciones del Gobierno.

5. ¿Le gustaría a usted tener el servicio de selección de personal?

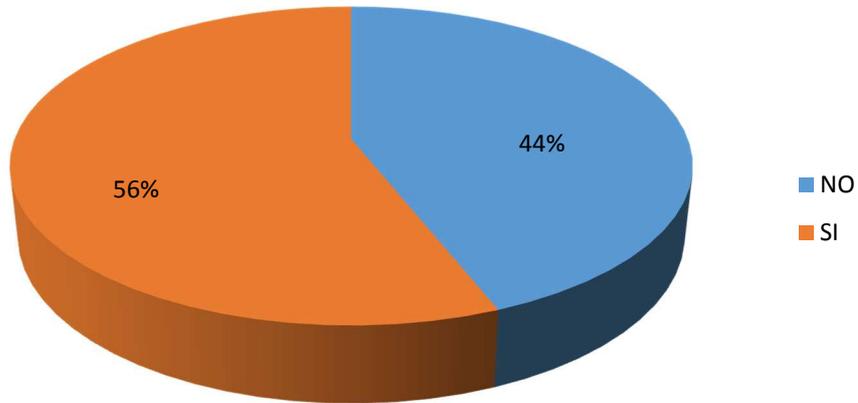


Figura 14. Pregunta 5.

De la muestra de 50 encuestados, 28 personas indicaron que SI les gustaría tener el servicio de selección de personal, esto demuestra que el 56% están interesados en este servicio puesto que desean perfeccionar el proceso de reclutamiento y selección de personal para así tener los objetivos de la empresa mejor planteados.

6. ¿Alguna vez ha necesitado algún servicio que se realice en la página del SRI, como por ejemplo la inscripción del RUC, actualización del RUC o cierre del RUC?

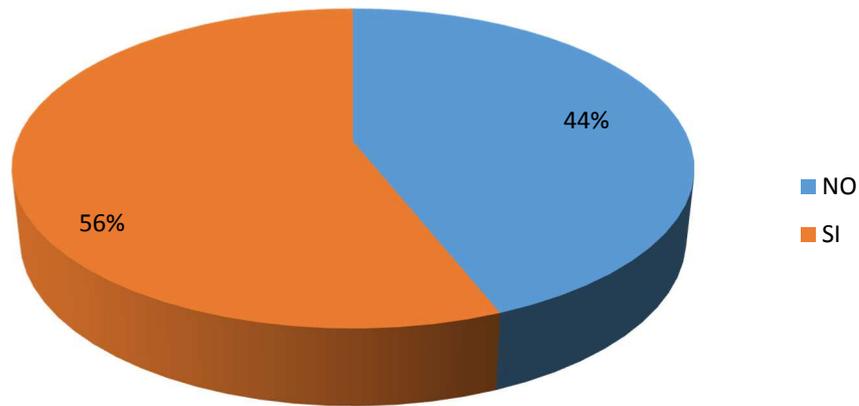


Figura 15. Pregunta 6.

Del 100% de los encuestados el 56% necesitan los servicios de inscripción del RUC, actualización y cierre de RUC y el 44% no necesitarían del servicio, esto nos dice que en las pequeñas y medianas empresas tienen un conocimiento medio sobre los requisitos requerido por el Servicio de Rentas Internas.

7. ¿Estaría interesado en utilizar los servicios de una consultora especializada en tributación, contabilidad y recursos humanos que le brinde asesoría y gestión de trámites?

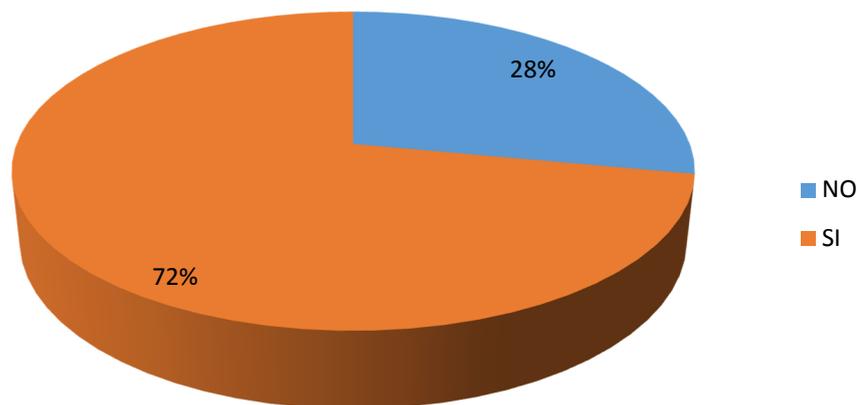


Figura 16. Pregunta 7.

En este caso, el 72% del total de los encuestados que corresponde a 36 personas respondieron que SI están interesados en adquirir los servicios de una consultora mientras que el porcentaje restante de 28% no están interesados. Con esto podemos observar que tenemos un gran número de personas interesadas en los servicios ofertados.

8. ¿Ha necesitado usted alguna vez obtener su devolución del IVA?

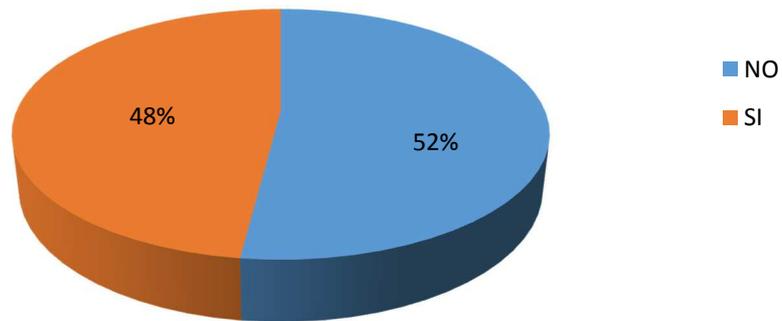


Figura 17. Pregunta 8.

De 50 personas encuestadas, el 52% indicó que NO ha necesitado obtener la devolución del IVA mientras que el 48% SI han necesitado la devolución del IVA.

9. ¿Usted estaría necesitando el servicio de elaboración y contabilización de las transacciones por ejemplo depreciación de activos fijos, provisión de carteras incobrables, análisis y ajustes NIFF requeridas?

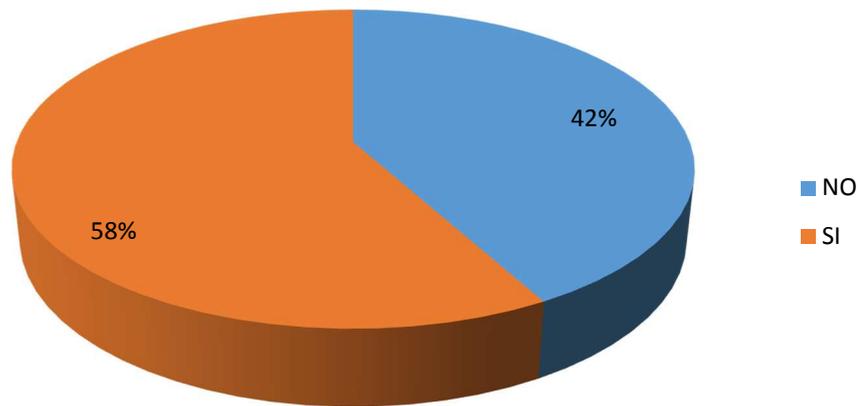


Figura 18. Pregunta 9.

Del total de los encuestados, el 42% que corresponde a 21 personas no necesitan los servicios de elaboración y contabilización mientras que el 58% que corresponde a 29 personas si lo necesitarían.

10. ¿Le gustaría a usted obtener reportes mensuales, anuales y estados financieros, como por ejemplo estado de situación financiera, libro diario, mayor general, declaraciones mensuales o anexos transaccionales?

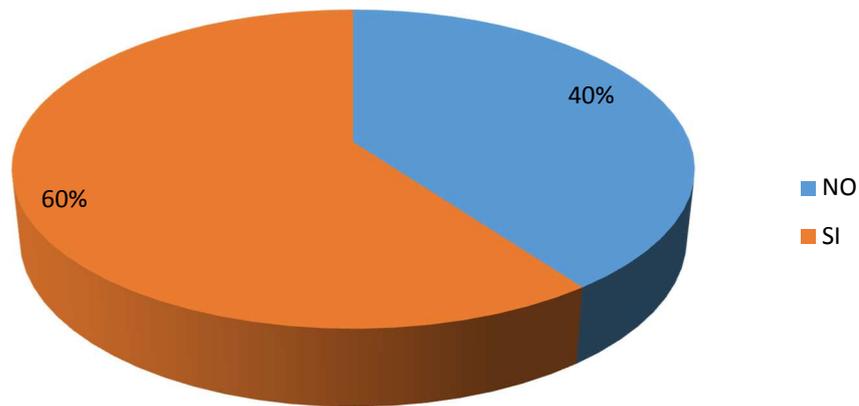


Figura 19. Pregunta 10.

El 60% de los encuestados que corresponde a 30 personas respondieron que SI les gustaría tener reportes mensuales, lo que nos demuestra la importancia de conocer los estados financieros para conocer la situación actual del negocio.

11. ¿Le gustaría que le asesoren con las declaraciones de los impuestos del SRI?

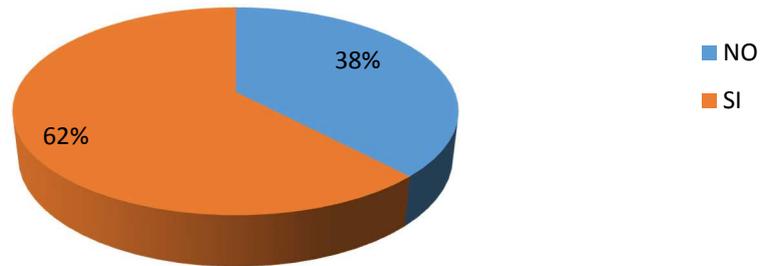


Figura 20. Pregunta 11.

Del 100% de los encuestados, el 62% indicó que SI les gustaría que los asesoren con las declaraciones de los impuestos del SRI, puesto que muestran unos datos globales, lo que resultaría correcto y útil para para las declaraciones tributarias.

3.9. Segmentación de mercado.

En el presente proyecto la empresa consultora se enfocará en las pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Guayaquil en las que podrán acceder a los servicios tributarios, contables y de recursos humanos, la segmentación estará basada en las empresas industriales y de comercio que son las que más hay en la ciudad de Guayaquil y son las que están en condiciones y capacidad de invertir en el servicio que se va a prestar.

A continuación se detalla las categorías que definen a cada sector:

Tabla 6:

Pymes

PYMES	PERSONAL OCUPADO
Micro empresa	1 a 9
Pequeña empresa	10 a 49
Mediana empresa	50 a 250
Grande	250 en adelante

Fuente: INEC

Tabla 7:

Clasificación.

Clasificación	No. Trabajadores	(USD)
Micro	Hasta 10	Capital hasta 200.000
Pequeña	Hasta 50	Activo Fijos hasta 250.000 sin inmuebles

Fuente: INEC

Número De Establecimientos de empresas Consultoras.

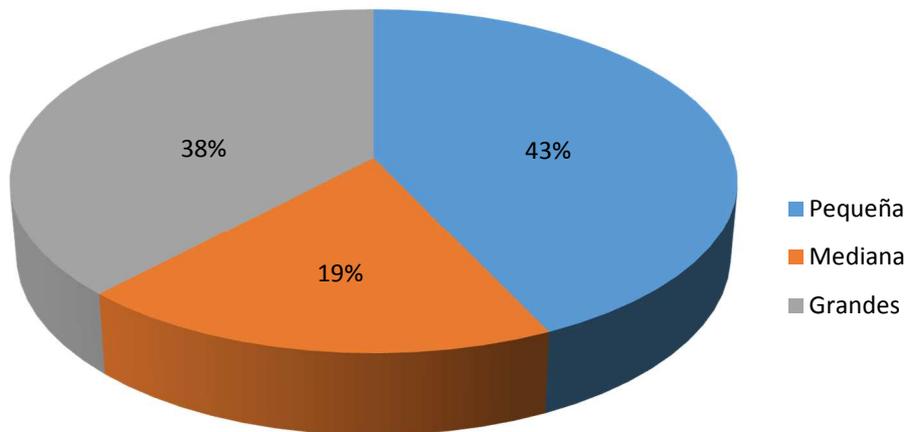


Figura 21. Número de empresas Consultoras.

Fuente: INEC

Podemos observar la figura que la mayor cantidad de establecimientos se centra en la pequeña empresa con un 43%, la mediana empresa con un 19% y al final con las grandes empresas con un 38%.

Estructura de empresa por Sector económico

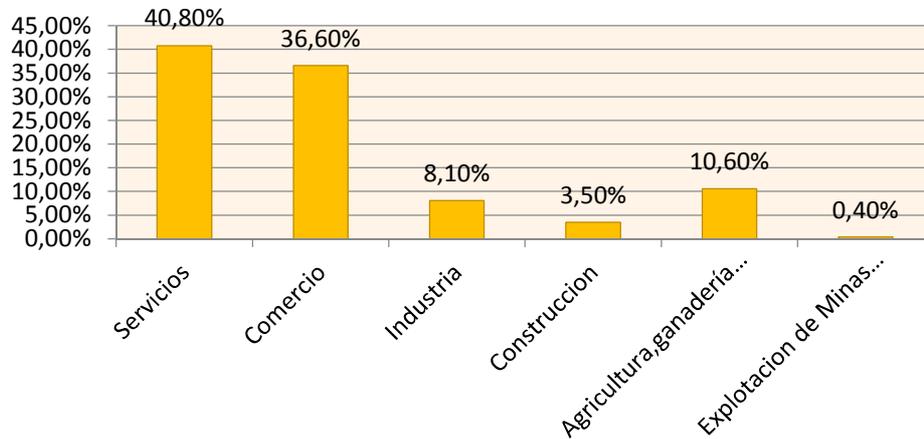


Figura 22. Estructura de empresas por Sector Económico

Fuente: INEC

En esta gráfico podemos ver que las empresas pequeñas y medianas en la ciudad de Guayaquil se divide por sectores económicos, por el cual observamos que el sector comercial y de servicios alcanzan los porcentajes más altos en comparación a los demás sectores por motivo de que nuestra segmentación del proyecto va enfocado a las empresas comerciales.

PYMES

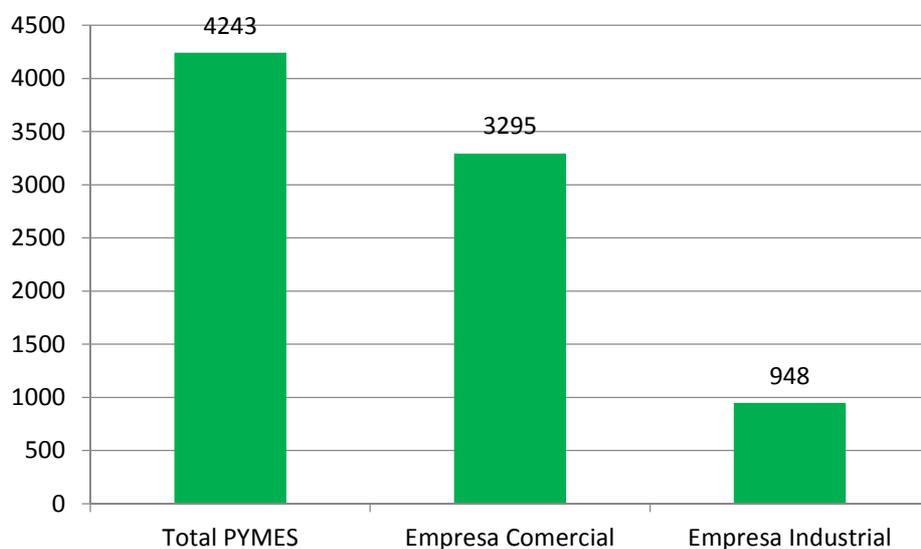


Figura 23. Pymes

Fuente: Superintendencia de Compañías

El total de las empresas pequeñas y medianas en Guayaquil podemos observar en el gráficos con datos actualizados el total de las empresas son 4243, en las empresas comerciales tenemos 3295 y en lo que corresponde a las empresas industriales 948.

Las empresas pequeñas constituyen: 2859

Las Medianas empresas constituyen: 1384

De este total la empresa comercial: 3295 (77,66%)

Las empresas Industriales: 948 (22,34%)

3.9.1. Mercado meta del proyecto.

El mercado meta que se captará, será el sector de pequeñas y medianas empresas que buscan una mejorar en sus sistemas de control. Nuestra estrategia es la implementación del servicio de consultoría domicilio que ayudaremos al cliente a la facilidad de tener sus respectivos requerimientos en el lugar y en el tiempo establecido.

Debido a la encuesta realizada más el 50% los empresarios de pequeñas y medianas empresas no conocen y ni efectúan este tipo de trabajos, por eso se ha pensado en la incrementación del servicio a domicilio y gestión de trámites, ya que con ellos ayudaremos a los clientes en la facilidad y satisfacción y con ello, nos ayudaremos a acaparar la atención debida para el crecimiento de nuestro negocio.

3.10. Constitución legal de una empresa consultora.

La ley de consultorías en el Ecuador recalca en que todas las consultoras Nacionales solo podrán constituirse como compañías en Nombre Colectivo o de Responsabilidad limitada.

SLM consultores, se constituirá bajo lo establecido por la Superintendencia de Compañías, estatutos y reglamentos aprobados por la autoridad que compete. A continuación se detallara los trámites que se efectúan para la creación de la Consultora:

Reserva un nombre: Este trámite se realizara por medio de la Superintendencia de Compañías en la cual se puede constatar que no exista ninguna otra compañía con el nombre que se ha pensado para la consultora.

Elaborar Estatutos: Se realiza una minuta para la propuesta de Estatutos que será firmado por el abogado y es el contrato social que regirá a la sociedad, el tiempo estimado para el trámite es de 3 horas.

Abrir cuenta Integración de Capital: Para este trámite se necesitará los siguientes requisitos básicos que van a depender del Banco que se vaya a elegir, estos son:

- Capital mínimo: \$400.00 para compañía limitada.
- Carta de Socios en la que se va a detallar la participación de cada uno.
- Copias de Cédulas y papeleta de votación de cada uno de los Socios.

Eleva a escritura Pública: Se acude donde un Notario público y lleva la reserva del nombre, certificado de cuenta de Integración de Capital y la minuta con los estatutos.

Aprueba el Estatuto: se lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías para su revisión y aprobación mediante resolución.

Obtener los permisos Municipales: El municipio de Guayaquil es la ciudad donde se va a crear la consultora se deberá:

- Pagar la Patente Municipal
- Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones.

Inscribir la Compañía: Con todos los documentos escritos anteriormente se debe ir al Registro Mercantil para inscribir la sociedad.

Junta General de Accionistas: Se designará a los representantes de la compañía es decir (Presidente, Gerentes, etc.), según se defina en los estatutos.

Inscribir el Nombramiento del Representante Legal: En el Registro Mercantil se inscribirá el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación.

Obtener el Registro Único del Contribuyente: Se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno RUC 01-A y RUC01-B.
- Original y Copia de la escritura de constitución inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia del nombramiento del Representante Legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de cédula y papel de votación del Representante Legal.
- Original y copia de la planilla de pago de servicios básicos (agua, luz o teléfono de los últimos tres meses).
- Original y copia del pago de la patente Municipal.
- De ser el caso, una carta de autorización por el representante legal a favor de la persona que realizará el trámite.

Obtener la carta para el Banco: Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías solicitar una carta dirigida al Banco para que se pueda disponer del valor depositado.

En la escritura de la compañía contendrá los siguientes datos:

- Lugar y Fecha en la que se celebra el contrato.

- Nombre, Nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyen la compañía.
- El objeto social debidamente concretado.
- Denominación y duración
- El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, la clase.
- Valores y atributos de cada uno de los socios que conforma la compañía.
- Domicilio de la Compañía.
- Forma de administrar y facultades de los administradores.
- La forma de convocar a las juntas generales.
- Forma de designación de los administradores que tengan la representación legal de la compañía.
- Normas de reparto de utilidades.
- Determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente.
- Forma de proceder a la liquidación de los liquidadores.

3.11. Recursos necesarios para la operación de la Empresa.

Comprende la adquisición de los activos fijos sean tangibles o intangibles que son necesarios para la iniciación de las operaciones de la consultora, estos serán gastos que se debe desembolsar para ejecutar el negocio.

3.11.1 Recursos Financieros.

Es la determinación de los recursos que se tiene para poner en marcha el negocio y demostrar que el proyecto es rentable y que no habría ningún inconveniente en realizar la consultora. Para implementar la empresa aparte de la inversión se necesitará equipos, adquisición de muebles, pago de sueldo al personal, técnicos informáticos, y los demás rubros que conciernen a la consultora, tendremos un financiamiento de capital propio y un crédito Bancario que será otorgado por la Corporación Financiera Nacional (CFN).

3.11.2. Recurso humano.

Es importante para la empresa tener a disposición personal adecuado para el manejo y financiamiento del negocio y que garantice un correcto servicio profesional, para cada servicio a ofrecer se hará un análisis de perfil a cada uno de las personal que van a laborar en la consultora, para el desarrollo de las actividades se detallará a continuación el apoyo del personal con el cual contaremos:

- Gerente General
- Asistente de Gerencia
- Consultor Senior Tributario
- Consultor Senior Contable
- Consultor Senior Recursos Humanos
- Consultor Junior
- Consultor Junior
- Consultor Junior
- Mensajero

3.12. Recursos Materiales

3.12.1. Muebles y Equipos

La compra de muebles y equipos que adquirirá la consultora para la prestación de los servicios, estos son necesarios para brindar un lugar confortable y estable al recurso humano para el correcto desarrollo de las actividades de la empresa.

Tabla 8:

Muebles y Equipos.

MUEBLES Y EQUIPOS DE OFICINA	
DESCRIPCION	CANTIDAD
ESCRITORIOS	6
SILLAS	6
AIRE ACONDICIONADO	2
TELEFONO	3

3.12.2. Equipos de Computación.

Los equipos serán utilizados para el desarrollo de las actividades de cada uno del personal que labora en la consultora para cumplir con todas las obligaciones asignadas.

Tabla 9:

Equipos de Computación

EQUIPOS DE COMPUTACION	
DESCRIPCION	CANTIDAD
SERVIDOR	1
LAPTOPS	6
IMPRESORA/ ESCANER	3
TOTAL	10

Capítulo IV: Análisis Financiero

4.1 Introducción.

La finalidad de este capítulo de estudio financiero es determinar el monto de los recursos económicos para realizar el proyecto, lo cual se debe analizar el costo total de la operación de la empresa cuanto será las inversiones, ingresos, costos, gastos, que van a determinar si es factible la creación de la misma.

En el presente estudio se presentará el capital que se va invertir, fuentes de financiamiento, el costo de los servicios tributarios, contables y de recursos humanos, los valores que serán presentados están ajustados a una tasa de inflación promedio del 15.64% anual.

Estudió Financiero



Figura 24. Estudió Financiero.

Fuente: Google

4.2 Inversión Financiera

La inversión financiera que se necesitará para la realización de la empresa consultora es de \$90.000.00 lo cual nuestro aporte de capital es el 25% es decir \$22.500.00, la diferencia \$67.500.00 se hará por medio de un préstamo a la Corporación Financiera Nacional a 10 años plazos con una tasa del 9.33% con 2 años de gracia.

4.3 Inversión en activos fijos.

La inversión en activos fijos son los bienes tangibles que servirán de apoyo para la operación del negocio, estos activos constituyen: oficinas, equipos de cómputo, muebles y enseres, se utilizarán de forma permanente para la prestación de los servicios. La inversión de los activos fijos tiene un valor de **\$ 74.870,00.**

Tabla 10:

Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS			
DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO/UNI TARIO	TOTAL
EQUIPOS DE COMPUTACION			7050.00
SERVIDOR	1.00	1500.00	1500.00
LAPTOS	6.00	800.00	4800.00
IMPRESORA/ESCANER	3.00	250.00	750.00
EQUIPOS DE OFICINA			5820.00
ESCRITORIOS	6.00	750.00	4500.00
SILLAS	6.00	220.00	1320.00
AIRE ACONDICIONADO	2.00	1000.00	2000.00
OFICINA	1.00	60000.00	60000.00
			74870.00

4.4 Costos del personal necesario para la operación de la empresa.

Se presenta un presupuesto del personal que contaremos en la consultora, donde consideramos todas los rubros que deben ser pagados al empleado por ley, conforme lo estipula el Código de Trabajo.

Tabla 11.

Gastos de Sueldos y Salarios 2015

2015

GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS									
CARGO	CANTIDAD	SUELDO UNITARIO	SALARIO ANUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE IESS		
GERENTE	1	1500.00	18000.00	125.00	30.50	62.50	182.25	1900.25	
CONSULTOR SENIOR TRIBUTARIO	1	900.00	10800.00	75.00	30.50	37.50	109.35	1152.35	
CONSULTOR SENIOR CONTABLE	1	900.00	10800.00	75.00	30.50	37.50	109.35	1152.35	
CONSULTOR SENIOR RECURSOS HUMANOS	1	900.00	10800.00	75.00	30.50	37.50	109.35	1152.35	
CONSULTOR JUNIOR	1	450.00	5400.00	37.50	30.50	18.75	54.68	591.43	
CONSULTOR JUNIOR	1	450.00	5400.00	37.50	30.50	18.75	54.68	591.43	
CONSULTOR JUNIOR	1	450.00	5400.00	37.50	30.50	18.75	54.68	591.43	
MENSAJERO	1	370.00	4440.00	30.83	30.50	15.42	44.96	491.71	
TOTAL	8	5920.00	71040.00	493.33	244.00	246.67	719.28	7623.28	91,479.00

Tabla 12.

Gastos de Sueldos y Salarios 2016

GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS										
CARGO	CANTIDAD	SUELDO UNITARIO	SALARIO ANUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE IESS	Fondo de reserva		
GERENTE	1	1650.00	19800.00	137.50	30.50	68.75	200.48	137.45 \$	2,224.67	
CONSULTOR SENIOR TRIBUTARIO	1	990.00	11880.00	82.50	30.50	41.25	120.29	82.47 \$	1,347.00	
CONSULTOR SENIOR CONTABLE	1	990.00	11880.00	82.50	30.50	41.25	120.29	82.47 \$	1,347.00	
CONSULTOR SENIOR RECURSOS HUMANOS	1	990.00	11880.00	82.50	30.50	41.25	120.29	82.47 \$	1,347.00	
CONSULTOR JUNIOR	1	495.00	5940.00	41.25	30.50	20.63	60.14	41.23 \$	688.75	
CONSULTOR JUNIOR	1	495.00	5940.00	41.25	30.50	20.63	60.14	41.23 \$	688.75	
CONSULTOR JUNIOR	1	495.00	5940.00	41.25	30.50	20.63	60.14	41.23 \$	688.75	
MENSAJERO	1	407.00	4884.00	33.92	30.50	16.96	49.45	33.90 \$	571.73	
TOTAL	8	6512.00	78144.00	542.67	244.00	271.33	791.21	542.45	8,903.66 \$	106,844.00

Tabla 13:

Gastos de Sueldos y Salarios 2017

2017

GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS										
CARGO	CANTIDAD	SUELDO UNITARIO	SALARIO ANUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE IESS	Fondo de reserva		
GERENTE	1	1815.00	21780.00	151.25	30.50	75.63	220.52	151.19	\$	2,444.09
CONSULTOR SENIOR TRIBUTARIO	1	1089.00	13068.00	90.75	30.50	45.38	132.31	90.71	\$	1,478.65
CONSULTOR SENIOR CONTABLE	1	1089.00	13068.00	90.75	30.50	45.38	132.31	90.71	\$	1,478.65
CONSULTOR SENIOR RECURSOS HUMANOS	1	1089.00	13068.00	90.75	30.50	45.38	132.31	90.71	\$	1,478.65
CONSULTOR JUNIOR	1	544.50	6534.00	45.38	30.50	22.69	66.16	45.36	\$	754.58
CONSULTOR JUNIOR	1	544.50	6534.00	45.38	30.50	22.69	66.16	45.36	\$	754.58
CONSULTOR JUNIOR	1	544.50	6534.00	45.38	30.50	22.69	66.16	45.36	\$	754.58
MENSAJERO	1	447.70	5372.40	37.31	30.50	18.65	54.40	37.29	\$	625.85
TOTAL	8	7163.20	85958.40	596.93	244.00	298.47	870.33	596.69	9,769.62	\$ 117,235.00

Tabla 14:

Gastos de Sueldos y Salarios 2018

2018

GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS										
CARGO	CANTIDAD	SUELDO UNITARIO	SALARIO ANUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE IESS	Fondo de reserva		
GERENTE	1	1996.50	23958.00	166.38	30.50	83.19	242.57	166.31	\$	2,685.45
CONSULTOR SENIOR TRIBUTARIO	1	1197.90	14374.80	99.83	30.50	49.91	145.54	99.79	\$	1,623.47
CONSULTOR SENIOR CONTABLE	1	1197.90	14374.80	99.83	30.50	49.91	145.54	99.79	\$	1,623.47
CONSULTOR SENIOR RECURSOS HUMANOS	1	1197.90	14374.80	99.83	30.50	49.91	145.54	99.79	\$	1,623.47
CONSULTOR JUNIOR	1	598.95	7187.40	49.91	30.50	24.96	72.77	49.89	\$	826.98
CONSULTOR JUNIOR	1	598.95	7187.40	49.91	30.50	24.96	72.77	49.89	\$	826.98
CONSULTOR JUNIOR	1	598.95	7187.40	49.91	30.50	24.96	72.77	49.89	\$	826.98
MENSAJERO	1	492.47	5909.64	41.04	30.50	20.52	59.84	41.02	\$	685.39
TOTAL	8	7879.52	94554.24	656.63	244.00	328.31	957.36	656.36	10,722.19	\$ 128,666.00

Tabla 15:

Gastos y Sueldos y Salarios 2019

2019

GASTOS DE SUELDOS Y SALARIOS										
CARGO	CANTIDAD	SUELDO UNITARIO	SALARIO ANUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	APORTE IESS	Fondo de reserva		
GERENTE	1	2196.15	26353.80	183.01	30.50	91.51	266.83	182.94	\$	2,950.94
CONSULTOR SENIOR TRIBUTARIO	1	1317.69	15812.28	109.81	30.50	54.90	160.10	109.76	\$	1,782.76
CONSULTOR SENIOR CONTABLE	1	1317.69	15812.28	109.81	30.50	54.90	160.10	109.76	\$	1,782.76
CONSULTOR SENIOR RECURSOS HUMANOS	1	1317.69	15812.28	109.81	30.50	54.90	160.10	109.76	\$	1,782.76
CONSULTOR JUNIOR	1	658.85	7906.14	54.90	30.50	27.45	80.05	54.88	\$	906.63
CONSULTOR JUNIOR	1	658.85	7906.14	54.90	30.50	27.45	80.05	54.88	\$	906.63
CONSULTOR JUNIOR	1	658.85	7906.14	54.90	30.50	27.45	80.05	54.88	\$	906.63
MENSAJERO	1	541.72	6500.60	45.14	30.50	22.57	65.82	45.13	\$	750.88
TOTAL	8	8667.47	104009.66	722.29	244.00	361.14	1053.10	722.00		11,770.00 \$
										141,240.00

4.5 Depreciación de Activos fijos

La depreciación de los activos fijos que contaremos para el negocio es el valor que se disminuye periódicamente por el uso del bien. Según el diccionario de la Real Académica de la lengua, la depreciación es la “disminución del valor o precio de algo, ya con relación al que antes tenía, ya comprándolo con otras cosas de su clase”.

Tabla 16:

Depreciación Anual

	DEPRECIACION MENSUAL					
	VALOR	%	Val Resid	Valor Deprec	TOTAL	V. MENSUAL
OFICINA (EDIFICIO)	90000.00	5	4500	85500.00	4275.00	356.25
EQUIPOS DE OFICINA	7820.00	10	78.2	7741.80	774.18	64.52
EQUIPOS DE COMPUTACION	7050.00	33	70.5	6979.50	2303.24	191.94
	104870.00				7352.42	612.70

El valor total de los activos nos da como resultado \$ 74.870,00, para calcular el valor residual se toma el valor para cada activo multiplicado por una tasa de un porcentaje del 1% para los equipos y el 5% para la oficina luego para sacar el valor que vamos a depreciar se toma el valor menos el valor residual para luego tomar ese valor y multiplicarlo por el porcentaje correspondiente a cada activo y así tener una depreciación anual de \$ 7.352,42.

4.6 Amortización.

Partimos de un monto de \$67500,00 a una tasa del 9,33% para el proyecto se determina la siguiente tabla de amortización de la deuda en un periodo de 10 años plazos.

Tabla 17:

Amortización

PRESTAMO	67500	PERIODO	CAP. INSOLUTO	PAGO	PAGO INTER	AMORTIZ	SALDO DEUDOR
TASA	9.330%	0					67500.00
PLAZO (AÑOS)	10	1	67500.00		6297.75		67500.00
TIEMPO DE GRACIA	2	2	67500.00	11410.41	6297.75	5112.66	62387.34
PAGO	11410.41	3	62387.34	11410.41	5820.74	5589.68	56797.66
		4	56797.66	11410.41	5299.22	6111.19	50686.47
		5	50686.47	11410.41	4729.05	6681.37	44005.10
		6	44005.10	11410.41	4105.68	7304.74	36700.36
		7	36700.36	11410.41	3424.14	7986.27	28714.09
		8	28714.09	11410.41	2679.02	8731.39	19982.70
		9	19982.70	11410.41	1864.39	9546.03	10436.67
		10	10436.67	11410.41	973.74	10436.67	0.00

4.7 Costos por los Servicios.

Son los valores que se cobrará por cada servicio prestado, por el cual es de vital importancia para la consultora ya que son los ingresos del negocio donde se puede tener una visión de lo que se percibirá mensual y anualmente, para tener resultados con exactitud realizamos una investigación a 50 empresas para ver cuáles son los servicios que más se requieren y clasificarlos para tener una media de cuantas empresas se va a manejar por cada servicio.

4.7.1 Servicio Tributario

Tabla 18:

Servicios tributarios

SERVICIOS TRIBUTARIOS	Veces al año	Ventas	Empresas	2015	2016	2017	2018	2019	
Inscripcion del RUC	50.00	1	50.00						
Actualizacion del RUC	20.00	1	20.00						
Cierre de RUC	20.00	1	20.00						
Cumplimiento Tributario anual y presentacion de informacion a la	80.00	1	80.00						
Cumplimiento Tributario Mensual	215.00	12	2,580.00						
Devolucion del IVA	100.00	12	1,200.00						
Servicios Complementarios	200.00	12	2,400.00						
			6,350.00	11	69,850.00	75,438.00	81,473.04	87,990.88	95,030.15

4.7.2 Servicio Contable

Tabla 19:

Servicios Contables

SERVICIOS CONTABLES									
Elaboracion y contabilizacion de transacciones	100.00	12	1,200.00						
Procesamiento y cierre mensual de los asientos contables	100.00	12	1,200.00						
Outsourcing Administrativo	100.00	12	1,200.00						
Emision de reportes, anuales y estados financieros	100.00	1	100.00						
Informacion anual	100.00	1	100.00						
			3,800.00	11	41,800.00	45,144.00	48,755.52	52,655.96	56,868.44

4.7.3 Servicio Recursos Humanos

Tabla 20:

Servicios Recursos Humanos

SERVICIOS DE RECURSOS HUMANOS									
Selección de Personal	211.00	12	2,532.00						
Capacitación del personal	125.00	12	1,500.00						
Actividades externas de recursos humanos	160.00	12	1,920.00						
			5,952.00	4	23,808.00	25,712.64	27,769.65	29,991.22	32,390.52
					135,458.00	146,295.00	157,998.00	170,638.00	184,289.00

4.8 Estado de Situación Financiera

Su finalidad es mostrar la información relativa a una fecha determinada, su estructura en Activos, Pasivos y Patrimonio el cual permite realizar un análisis comparativo de la información de los períodos con el objeto de mostrar los cambios ocurridos en la posición financiera del mismo, en las siguientes tablas mostraremos los cinco años 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019 los estados de situación financiera por ende tendremos variaciones de un año a otro con la finalidad de que podamos darnos cuenta de los movimientos que han ocurridos durante estos períodos y si han sido una ventaja para la empresa consultora y si su rentabilidad ha mejorado durante los diferentes años.

Tabla 21:

Estado de Situación Financiera 2015

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015					
ACTIVOS	31/12/2015	Asientos que no fueron flujo		31/12/2015	31/12/2014 Variaciones
	(en U.S. dólares)	DEBE	HABER	(en U.S. dólares)	
ACTIVOS CORRIENTES:					
Efectivo y banco	7,077			7,077	0 (7,077)
Cuentas por cobrar	18,000			18,000	0 (18,000)
Suministros	0			-	0 -
Total activos corrientes	25,077			25,077	0 (25,077)
ACTIVOS NO CORRIENTES:					
Activos fijos (costo)	104,870			104,870	0 (104,870)
Activos fijos (dep)	-7,352	7,352		-	
Total activos no corrientes	97,518			104,870	0 (104,870)
TOTAL	122,595			129,947	0
PASIVOS Y PATRIMONIO:					
	31/12/2015			31/12/2015	31/12/2014
	(en U.S. dólares)			(en U.S. dólares)	
PASIVOS CORRIENTES:					
Interés por pagar	6,298			6,298	0 6,298
Préstamos por pagar CF	5,113			5,113	0 5,113
Cuentas por pagar	4,870			4,870	0 4,870
Impuestos por pagar	2,814			2,814	0 2,814
Beneficios por pagar	8,638			8,638	0 8,638
Total pasivos corrientes	27,733			27,733	0 27,733
Préstamos LP	62,387			62,387	0 62,387
Total pasivos	90,120			90,120	0 90,120
PATRIMONIO:					
Capital	22,500			22,500	- 22,500
Resultados acumulados	9,975			9,975	9,975
TOTAL	122,595			122,595	0 122,595
	0			-7,352	0

Tabla 22:

Estado de Situación Financiera 2016

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016					
ACTIVOS	31/12/2016	Asientos que no fueron flujo		31/12/2016	31/12/2015 Variaciones
	(en U.S. dólares)	DEBE	HABER	(en U.S. dólares)	
ACTIVOS CORRIENTES:					
Efectivo y banco	3,387			3,387	7,077 3,690
Cuentas por cobrar	21,845			21,845	18,000 (3,845)
Suministros	0			-	0 -
Total activos corrientes	25,232			25,232	25,077 (155)
ACTIVOS NO CORRIENTES:					
Activos fijos (costo)	104,870			104,870	104,870 -
Activos fijos (dep)	-14,704	7,352		(7,352)	-7,352 -
Total activos no corrientes	90,166			97,518	97,518 -
TOTAL	115,398			122,750	122,595
PASIVOS Y PATRIMONIO:					
	31/12/2016			31/12/2016	31/12/2015
	(en U.S. dólares)			(en U.S. dólares)	en U.S. dólares)
PASIVOS CORRIENTES:					
Interés por pagar	0			-	6,298 (6,298)
Préstamos por pagar CF	5,589			5,589	5,113 476
Cuentas por pagar	4,362			4,362	4,870 (508)
Impuestos	1,824			1,824	2,814 (990)
Beneficios por pagar	7,883			7,883	8,638 (755)
Total pasivos corrientes	19,658			19,658	27,733 (8,075)
Préstamos LP	56,798			56,798	62,387 (5,589)
Total pasivos	76,456			76,456	90,120 (13,664)
PATRIMONIO:					
Capital	22,500			22,500	22,500 -
Resultados acumulados	16,442			16,442	9975 6,467
TOTAL	115,398			115,398	122,595 (7,197)
	0			-7,352	0

Tabla 23:

Estado de Situación Financiera 2017

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017					
ACTIVOS	31/12/2017	Asientos que no fueron flujo		31/12/2017	31/12/2016 Variaciones
	(en U.S. dólares)	DEBE	HABER	(en U.S. dólares)	
ACTIVOS CORRIENTES:					
Efectivo y banco	12,756			12,756	3,387 (9,369)
Cuentas por cobrar	23,712			23,712	21,845 (1,867)
Suministros	0			-	0 -
Total activos corrientes	36,468			36,468	25,232 (11,236)
ACTIVOS NO CORRIENTES:					
Activos fijos (costo)	104,870			104,870	104,870 -
Activos fijos (dep)	-22,056	7,352		(14,704)	-14,704 -
Total activos no corrientes	82,814			90,166	90,166 -
TOTAL	119,282			126,634	115,398
PASIVOS Y PATRIMONIO:					
	31/12/2017			31/12/2017	31/12/2016
	(en U.S. dólares)			(en U.S. dólares)	en U.S. dólares)
PASIVOS CORRIENTES:					
Interés por pagar	0			-	0 -
Préstamos por pagar CF	6,111			6,111	5,589 522
Cuentas por pagar	6,382			6,382	4,362 2,020
Impuestos	2,008			2,008	1,824 184
Beneficios por pagar	8,031			8,031	7,883 148
Total pasivos corrientes	22,532			22,532	19,658 2,874
Préstamos LP	50,687			50,687	56,798 (6,111)
Total pasivos	73,219			73,219	76,456 (3,237)
PATRIMONIO:					
Capital	22,500			22,500	22,500 -
Resultados acumulados	23,563			23,563	16442 7,121
TOTAL	119,282			119,282	115,398
	0			-7,352	0 3,884

Tabla 24:

Estado de Situación Financiera 2018

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA						
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018						
ACTIVOS	31/12/2018	Asientos que no fueron flujo		31/12/2018	31/12/2017	Variaciones
	(en U.S. dólares)	DEBE	HABER	(en U.S. dólares)		
ACTIVOS CORRIENTES:						
Efectivo y banco	22,744			22,744	12,756	(9,988)
Cuentas por cobrar	21,831			21,831	23,712	1,881
Suministros	0			-	0	-
Total activos corrientes	44,575			44,575	36,468	(8,107)
ACTIVOS NO CORRIENTES:						
Activos fijos (costo)	104,870			104,870	104,870	-
Activos fijos (dep)	-29,408	7,352		(22,056)	-22,056	-
Total activos no corrientes	75,462			82,814	82,814	-
TOTAL	120,037			127,389	119,282	
PASIVOS Y PATRIMONIO:						
	31/12/2018			31/12/2018	31/12/2017	
	(en U.S. dólares)			(en U.S. dólares)	en U.S. dólares)	
PASIVOS CORRIENTES:						
Interés por pagar	0			-	0	-
Préstamos por pagar CF	6,682			6,682	6,111	571
Cuentas por pagar	5,238			5,238	6,382	(1,144)
Impuestos	2,175			2,175	2,008	167
Beneficios por pagar	8,164			8,164	8,031	133
Total pasivos corrientes	22,259			22,259	22,532	(273)
Préstamos LP	44,005			44,005	50,687	(6,682)
Total pasivos	66,264			66,264	73,219	(6,955)
PATRIMONIO:						
Capital	22,500			22,500	22,500	-
Resultados acumulados	31,273			31,273	23,563	7,710
TOTAL	120,037			120,037	119,282	755
	0			-7,352	0	

Tabla 25:

Estado de Situación Financiera 2019

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019					
ACTIVOS	31/12/2019	Asientos que no fueron flujo		31/12/2019	31/12/2018 Variaciones
	(en U.S. dólares)	DEBE	HABER	(en U.S. dólares)	
ACTIVOS CORRIENTES:					
Efectivo y banco	28,896			28,896	22,744 (6,152)
Cuentas por cobrar	24,821			24,821	21,831 (2,990)
Suministros	0			-	0 -
Total activos corrientes	53,717			53,717	44,575 (9,142)
ACTIVOS NO CORRIENTES:					
Activos fijos (costo)	104,870			104,870	104,870 -
Activos fijos (dep)	-36,760	7,352		(29,408)	-29,408 -
Total activos no corrientes	68,110			75,462	75,462 -
TOTAL	121,827			129,179	120,037
PASIVOS Y PATRIMONIO:					
	31/12/2019			31/12/2019	31/12/2018
	(en U.S. dólares)			(en U.S. dólares)	n U.S. dólares)
PASIVOS CORRIENTES:					
Interés por pagar	0			-	0 -
Préstamos por pagar CF	7,305			7,305	6,682 623
Cuentas por pagar	5,238			5,238	5,238 -
Impuestos	2,317			2,317	2,175 142
Beneficios por pagar	8,279			8,279	8,164 115
Total pasivos corrientes	23,139			23,139	22,259 880
Préstamos LP	36,700			36,700	44,005 (7,305)
Total pasivos	59,839			59,839	66,264 (6,425)
PATRIMONIO:					
Capital	22,500			22,500	22,500 -
Resultados acumulados	39,488			39,488	31,273 8,215
TOTAL	121,827			121,827	120,037
	0			-7,352	0

4.9 Estado de Resultado Integral

Es un estado financiero que muestra la utilidad o pérdida que sufre el capital contable de la empresa, permite tener una mejor visión de los ingresos de la compañía acorde al desarrollo de las operaciones y este a su vez deben superar a los gastos que incurra la empresa. Se realizó por cada año es decir 2015, 2016, 2017, 2018,2019 los estados de resultados para medir en cada período la utilidad.

Tabla 26:

Estado de resultado integral 2015

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015			
	Notas	Año terminado 31/12/2015 (en U.S. dólares)	Año terminado 31/12/2015 (en U.S. dólares)
Ingresos		135,458.00	135,458.00
MENOS:			
Gastos de sueldos y beneficios sociales		(91,479.00)	(91,479.00)
Costos financieros, neto		(6,298.00)	(6,298.00)
Gastos generales		(22,635.00)	7,352.00 (15,283.00)
Participación a trabajadores		(2,257.00)	(2,257.00)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		12,789.00	20,141.00
Menos gasto por impuesto a la renta		(2,814.00)	(2,814.00)
UTILIDAD DEL AÑO Y TOTAL RESULTADO INTEGRAL		9,975.00	17,327.00
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO			
DICIEMBRE 31, 2014		0	
Aporte de capital		22,500	
DICIEMBRE 31, 2015		22,500	
BENEFICIOS POR PAGAR			
beneficios sociales		6420	
Participación a trabajadores		2218	8,638

Tabla 27:

Estado de resultado integral 2016

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016			
	Notas	Año terminado 31/12/2016 (en U.S. dólares)	Año terminado 31/12/2016 (en U.S. dólares)
Ingresos		146,295.00	146,295.00
MENOS:			
Gastos de sueldos y beneficios sociales		(106,844.00)	(106,844.00)
Costos financieros, neto		(6,298.00)	(6,298.00)
Gastos generales		(23,399.00)	7,352.00 (16,047.00)
Participación a trabajadores		(1,463.00)	(1,463.00)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		8,291.00	15,643.00
Menos gasto por impuesto a la renta		(1,824.00)	(1,824.00)
UTILIDAD DEL AÑO Y TOTAL RESULTADO INTEGRAL		6,467.00	13,819.00
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO			
DICIEMBRE 31, 2014		0	
Aporte de capital		22,500	
DICIEMBRE 31, 2015		22,500	
BENEFICIOS POR PAGAR			
beneficios sociales		6420	
Participación a trabajadores		1463	7,883

Tabla 28:

Estado de resultado integral 2017

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017			
	Notas	Año terminado 31/12/2017 (en U.S. dólares)	Año terminado 31/12/2017 (en U.S. dólares)
Ingresos		157,998.00	157,998.00
MENOS:			
Gastos de sueldos y beneficios sociales		(117,235.00)	(117,235.00)
Costos financieros, neto		(5,821.00)	(5,821.00)
Gastos generales		(24,202.00)	7,352.00 (16,850.00)
Participación a trabajadores		(1,611.00)	(1,611.00)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		9,129.00	16,481.00
Menos gasto por impuesto a la renta		(2,008.00)	(2,008.00)
UTILIDAD DEL AÑO Y TOTAL RESULTADO INTEGRAL		7,121.00	14,473.00
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO			
DICIEMBRE 31, 2014		0	
Aporte de capital		22,500	
DICIEMBRE 31, 2015		22,500	
BENEFICIOS POR PAGAR			
beneficios sociales		6420	
Participación a trabajadores		1611	8,031

Tabla 29:

Estado de resultado integral 2018

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018			
	Notas	Año terminado 31/12/2018 (en U.S. dólares)	Año terminado 31/12/2018 (en U.S. dólares)
Ingresos		170,638.00	170,638.00
MENOS:			
Gastos de sueldos y beneficios sociales		(128,666.00)	(128,666.00)
Costos financieros, neto		(5,299.00)	(5,299.00)
Gastos generales		(25,044.00)	7,352.00 (17,692.00)
Participación a trabajadores		(1,744.00)	(1,744.00)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		9,885.00	17,237.00
Menos gasto por impuesto a la renta		(2,175.00)	(2,175.00)
UTILIDAD DEL AÑO Y TOTAL RESULTADO INTEGRAL		7,710.00	15,062.00
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO			
DICIEMBRE 31, 2014		0	
Aporte de capital		22,500	
DICIEMBRE 31, 2015		22,500	
BENEFICIOS POR PAGAR			
beneficios sociales		6420	
Participación a trabajadores		1744	8,164

Tabla 30:

Estado de resultado integral 2019

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			
POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019			
	Notas	Año terminado 31/12/2019 (en U.S. dólares)	Año terminado 31/12/2019 (en U.S. dólares)
Ingresos		184,289.00	184,289.00
MENOS:			
Gastos de sueldos y beneficios sociales		(141,240.00)	(141,240.00)
Costos financieros, neto		(4,729.00)	(4,729.00)
Gastos generales		(25,929.00)	7,352.00 (18,577.00)
Participación a trabajadores		(1,859.00)	(1,859.00)
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA		10,532.00	17,884.00
Menos gasto por impuesto a la renta		(2,317.00)	(2,317.00)
UTILIDAD DEL AÑO Y TOTAL RESULTADO INTEGRAL		8,215.00	15,567.00
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO			
DICIEMBRE 31, 2014		0	
Aporte de capital		22,500	
DICIEMBRE 31, 2015		22,500	
BENEFICIOS POR PAGAR			
beneficios sociales		6420	
Participación a trabajadores		1859	8,279

4.10 Flujo de Efectivo del Escenario Real.

El flujo de efectivo es un estado proyectado que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación, en un período determinado se realiza para establecer la cantidad de dinero que se requiere para poder operar. El siguiente flujo de efectivo muestra los ingresos y gastos reales, es decir los que representan entradas y salidas de dinero, el resultado final, flujo neto, constituye el efectivo que generará el proyecto.

Según el resultado arrojado en las encuestas, la consultora prestará los servicios a un promedio de 26 empresas las cuales se va a trabajar en un escenario, que estará proyectado a 5 años para corroborar que el proyecto de la creación de la empresa consultora es viable dentro del mercado. A continuación tenemos el detalle de la demanda con los respectivos cálculos por cada servicio y a su vez el valor anual de la demanda con los respectivos cálculos por cada servicio y a su vez el valor anual.

4.10.1 Escenario Real

Tabla 31:

Escenario real Servicios

SERVICIOS		Demanda	
SERVICIOS TRIBUTARIOS	6,350.00	11	69850.00
SERVICIOS CONTABLES	3,800.00	11	41800.00
SERVICIOS DE RECURSOS HUMANOS	5,952.00	4	23808.00
TOTAL		26	135458.00

4.10.1.1 Flujo de Efectivo Real.

Una vez que se han determinado todos los ingresos y egresos que tendrá la empresa, se va a presentar el flujo de efectivo pesimista que será proyectado a 5 años con una tasa de inflación del 3,25% un promedio de los años 2013, 2014, 2015 sacado del Banco Central del Ecuador.

El flujo de efectivo permite medir la rentabilidad del proyecto si es viable o no, medir los recursos propios hasta donde podemos invertir en el negocio y si estamos en capacidad de realizar un préstamo para desarrollar una empresa competitiva en el mercado.

Tabla 32:

Flujo de efectivo

FLUJOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Recibido de clientes	117458	142450	156131	172519	181299
Pagado a proveedores, trabajadores y otros	-95729	-125874	-133746	-149332	-161779
Impuesto a la renta		-2766	-1776	-1960	-2127
Costos financieros, neto	0	-12596	-5821	-5299	-4729
Efectivo neto proveniente de actividades de operación	21729	1214	14788	15928	12664
FLUJOS DE EFECTIVO PARA ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:					
Adquisiciones de activos fijos, neto de bajas y ventas	-104870	0	0	0	0
Efectivo neto utilizado en actividades de inversión	-104870	0	0	0	0
FLUJOS DE EFECTIVO PARA ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:					
Nuevos préstamos	67500	0	0	0	0
Pagos de préstamos	0	-5113	-5589	-6111	-6682
Aportes de capital	22500	0	0	0	0
Efectivo neto utilizado en actividades de financiamiento	90000	-5113	-5589	-6111	-6682
EFFECTIVO Y BANCO:					
(Disminución) aumento neto durante el año	6859	-3899	9199	9817	5982
Saldos al inicio del año	0	6859	2960	12159	21976
SALDOS AL FINAL DEL AÑO	6859	2960	12159	21976	27958
Diferencias	0	0	0	0	0
Reconciliación flujo actividades de operación					
Utilidad del Ejercicio	9805	6296	6951	7539	8046
Depreciación	7352	7352	7352	7352	7352
Variaciones					
Cuentas por cobrar	-18000	-3845	-1867	1881	-2990
Inventarios	0	0	0	0	0
Gastos anticipados					
Cuentas por pagar	4870	-508	2020	-1144	0
Pasivos por impuestos corrientes	2766	-6298	0	0	0
Impuestos por pagar	6298	-990	184	167	142
Obligaciones acumuladas	8638	-793	148	133	114
Total flujo de actividades de operación	21729	1214	14788	15928	12664
Diferencia		0	0	0	0

4.10.2 Métodos de Evaluación Económica.

Se utilizará los dos índices básicos para evaluar la situación económica o el rendimiento de la empresa estos son el VAN y el TIR, antes de hacer el cálculo de los dos índices se va a necesitar la tasa promedio de rendimiento que es la TMAR, para el proyecto el porcentaje es del 12% para realizar el cálculo de la TMAR ajustado es la suma de la tasa de inflación más la TMAR, es decir:

Tasa de Inflación = 3,25%

TMAR= 12%

TMAR Ajustada= 3,25%+12%+ (3,25*12%) = 15,64%

4.8.2.1 Valor Actual Neto (VAN)

Es el valor presente de la inversión total es una medida de rentabilidad neta que proporciona el proyecto, se calcula de esta manera:

VAN = (TMAR AJUSTADA; FLUJO NETO DE EFECTIVO 1+ FLUJO NETO EFECTIVO 2 +FLUJO NETO EFECTIVO 3+FLUJO NETO EFECTIVO 4+ FLUJO EFECTIVO NETO 5) + INVERSION.

VAN = 16703,74

Si el VAN > 0 es rentable el proyecto, las ganancias serán altas.

Si el VAN =0 la inversión no producirá ni perdidas ni ganancias.

Si el VAN < 0 se va a producir perdidas por debajo de la rentabilidad.

El VAN para el proyecto en el escenario pesimista es rentable sobre pasa los valores esperados y es mucho más alta de lo que vamos invertir en todo el negocio.

4.8.10.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Permite compara la rentabilidad de las inversiones, cuanto mayor sea la tasa interna de Retorno de un proyecto es más viable llevar a cabo el negocio.

Tabla 33:

TIR

INVERSION	2015	2016	2017	2018	2019	
FNE	-22500	6859	2960	12159	21976	27958
VAN	16703.74					
TIR	39%					

TIR es la sumatoria de la inversión más los 5 años proyectados, donde analizamos el 39% que nos dio como resultado, podemos decir que sería rentable la consultora porque vamos a percibir anualmente un porcentaje mayor de lo que habíamos estimado en un principio.

Conclusiones

En la actualidad las empresas de servicios de consultoría tributaria, contable y de recursos humanos constituyen el sector más importante en la economía del país, y podemos señalar que una de las características más trascendentales es que los servicios son intangibles.

El estudio de mercado nos ayuda a conocer que es factible incursionar en el mercado, debido a que existe un número importante de empresas a las cuales puede dirigirse el proyecto, ya que por el lugar donde se va a realizar el proyecto transitan un gran número que requieren el servicio de acuerdo a la investigación realizada; dicha demanda está básicamente dada en función de la capacidad de servicio de la consultora a implementarse.

Con respecto a los procesos que se deben llevar a cabo para producir los diferentes servicios de consultoría, estos son factibles de realizarlos sin ningún inconveniente.

La estructura de la consultora debe ser simple y comprensible por sus características de recurso humano y financiero, esta estructura permite organizar los recursos y en base a ella crecer sostenidamente.

Una vez concluido el estudio se puede indicar que el proyecto es rentable y no produce ningún impacto ambiental ya que se utiliza procesos simples en el servicio de consultoría.

Recomendaciones

- Los empresarios deben invertir más en empresas de servicios, ya que constituyen una actividad económica importante para el país.
- Para llevar a cabo los procesos de la consultora es importante que el trabajo lo realice un especialista en la rama y que tenga experiencia en proyecciones para asegurar la calidad del servicio.
- Incentivar y fomentar la cultura tributaria, contable y de recursos humanos en las empresas pequeñas y medianas con capacitaciones a través de seminarios para las Pymes en la ciudad de Guayaquil.
- Brindar un mejor servicio de calidad de manera que el cliente se sienta tranquilo y satisfecho.
- Seleccionar correctamente el personal humano con el fin de que sea beneficio para la empresa.
- Aplicar estrategias de mercado para mantener el índice de los ingresos proyectados.
- Se recomienda invertir en el proyecto, ya que presenta altos rendimientos económicos.

Referencias

Arboleda, J. (15 de Agosto de 2010). *Repositorio Universidad Técnica del Norte*. Obtenido de Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora en gestión empresarial.:

<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/339/1/02%20ICO%20179%20TESIS.pdf>

Helio, A. (13 de Mayo de 2013). *Blogspot*. Obtenido de Blogspot:

<http://heliiconsultoriapsicopedagogica.blogspot.com/2013/05/antecedentes-historicos-de-la.html>

Wikipedia. (22 de Julio de 2016). *Wikipedia*. Recuperado el 23 de Julio de 2016, de Consultoría:

<https://es.wikipedia.org/wiki/Consultor%C3%ADa>

Apéndices

ENCUESTA

SEXO: _____

EDAD: _____

¿Está dispuesto usted a contratar un servicio de consultoría tributaria, contables y de recursos humanos?

Sí

No

Porque _____

¿Ha tenido usted algún problema con alguna entidad del estado como el SRI, Superintendencia de Compañías, IESS O Ministerio de Trabajo?

Si

NO

Si, porque _____

¿Sabe usted cuando tiene que hacer sus declaraciones de Impuesto a la renta?

Sí

No

No, porque _____

¿Le gustaría a usted tener el servicio de Selección de personal?

Sí

No

No, porque _____
_____.

¿Necesita usted capacitación de personal para su empresa?

Sí

No

No, porque _____
_____.

¿Alguna vez ha necesitado algún servicio que se realice en la página del SRI, como por ejemplo la inscripción del RUC, Actualización del RUC o Cierre de RUC?

Sí

No

No, porque _____
_____.

¿Estarían interesado en utilizar los servicios de una consultoría especializada en tributación, contabilidad y en recursos humanos que le brinde asesoría y gestión de tramites personalizados?

Sí

No

No, porque _____
_____.

¿Ha necesitado usted alguna vez obtener su devolución del IVA?

Sí

No

No, porque _____

_____.

¿Usted estaría necesitando el servicio de elaboración y contabilización de las transacciones como por ejemplo depreciación de activos fijos, provisión de carteras incobrables, análisis y ajustes NIFF requeridas?

Sí

No

No, porque _____

_____.

¿Le gustaría a usted obtener reportes mensuales, anuales y estados financieros, como por ejemplo estado de situación financiera, libro diario, mayor general, declaraciones mensuales o anexos transaccionales?

Sí

No

Porque _____

_____.

Ha usted solo le gustaría que le asesoren con las declaraciones de los impuestos del SRI?

Sí

No

Si, porque _____

_____.



Presidencia
de la República
del Ecuador



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Alvarado Doylet Katherine Mishelle, con C.C: # 093011712-2 autor del trabajo de titulación **Emprendimiento de una empresa consultora de servicios tributarios, contables, auditoría y recursos humanos** Previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 14 de septiembre de 2016

Alvarado Doylet Katherine Mishelle

C.C: **093011712-2**



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación



**Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes**

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Guaranda Merchán Sandy Pamela, con C.C: # 092579750-8 autor del trabajo de titulación: **Emprendimiento de una empresa consultora de servicios tributarios, contables, auditoría y recursos humanos**. Previo a la obtención del título de **Ingeniero Comercial** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 14 de septiembre de 2016

Guaranda Merchán Sandy Pamela

C.C: 092579750-8



Presidencia
de la República
del Ecuador



SENESCYT

Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Emprendimiento de una empresa consultora de servicios tributarios, contables, auditoría y recursos humanos		
AUTOR(ES)	Sandy Pamela, Guaranda Merchán y Katherine Mishelle, Alvarado Doylet.		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Ing. Jacinto Alejandro Henríquez Barzola, Mgs.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
FACULTAD:	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas		
CARRERA:	Administración de Empresas		
TÍTULO OBTENIDO:	Ingeniera Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	14 de Septiembre del 2016	No. DE PÁGINAS:	116 páginas
ÁREAS TEMÁTICAS:	Emprendimiento de una empresa consultora.		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Tributario, contable, consultoría, estudio de mercado, competencia, recursos humanos, proyecto, profesionales, conocimientos, consultor, empresa		
RESUMEN (150 palabras)			
<p>El propósito de nuestro proyecto es satisfacer las necesidades de los clientes en la ciudad de Guayaquil ofreciendo servicios personalizados de consultoría tributaria, contable y de recursos humanos buscando el bienestar de los clientes brindando un excelente servicio, costos moderados y priorizando siempre el correcto manejo de la información. En la actualidad la consultoría la podemos definir como un método de prestar asesoría y se ha convertido en uno de los sectores más importantes para la economía del país, por el cual es rentable es por eso que nuestro proyecto de emprendimiento presenta altos rendimientos en lo económico y nos ayuda a tener un conocimiento más claro hacia dónde quiere llegar la empresa estableciendo los objetivos propuestos y estrategias para el correcto direccionamiento con el fin de tener participación en el mercado. La competencia de mercado es fuerte por ende la empresa consultora se enfoca en cada uno de los problemas de sus clientes para dar resultados satisfactorios</p>			
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-4-983399275 - 993769803	E-mail: sandy30691@gmail.com ; katmish@hotmail.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE)::	Nombre: Freddy Ronalde Camacho Villagómez		
	Teléfono: +593-4-987209949		
	E-mail: freddy.camacho.villagomez@gmail.com		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			