



*Asesorías y Tutorías para la Investigación Científica en la Educación Puig-Salabarría S.C.  
José María Pino Suárez 400-2 esq a Lerdo de Tejada, Toluca, Estado de México. 7223898473*

RFC: ATI120618V12

**Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.**

<http://www.dilemascontemporaneoseducacionpoliticayvalores.com/>

**Año: VII      Número: Edición Especial      Artículo no.:98      Período: Diciembre, 2019.**

**TÍTULO:** La consultoría administrativa: una oportunidad de negocio en la ciudad de Ibarra.

**AUTORES:**

1. Máster. Miriam Janneth Pantoja Burbano.
2. Máster. Olga Germania Arciniegas Paspuel.
3. Máster. Sary del Rocío Álvarez Hernández.
4. Estud. Juan Carlos Gualsaquí.

**RESUMEN:** En la actualidad, las empresas, PYMES y asociaciones, son esenciales para el desarrollo económico de las familias, ya que aportan al sustento diario, razón por la cual es importante centrarse en su adecuada administración. El objetivo de esta investigación es identificar las oportunidades para la ejecución de consultorías administrativas que potencien el progreso de las PYMES de la ciudad de Ibarra como contribución al tejido socioeconómico local.

**PALABRAS CLAVES:** consultora administrativa, PYMES, Pestel, Emprendimientos, modelo de negocio.

**TITLE:** The administrative consulting: a business opportunity in the city of Ibarra.

**AUTHORS:**

1. Master. Miriam Janneth Pantoja Burbano.
2. Master. Olga Germania Arciniegas Paspuel.
3. Master. Sary del Rocío Álvarez Hernández.
4. Stud. Juan Carlos Gualsaquí.

**ABSTRACT:** Today, companies, SMEs and associations are essential for the economic development of families as they contribute to daily livelihoods, which is why it is important to focus on their proper administration. The objective of this research is to identify opportunities for the implementation of administrative consultancies that enhance the progress of SMEs in the city of Ibarra as a contribution to the local socio-economic network.

**KEY WORDS:** Administrative consultant, SMEs, Pestel, Entrepreneurships, business model.

**INTRODUCCIÓN.**

El Ecuador es uno de los países con mayor tasa de emprendimientos a nivel de Latinoamérica, tal es así que uno de cada tres ecuatorianos se arriesga a establecer un negocio, pero de igual manera tiene un alto índice de fracaso y según datos del Global Entrepreneurship Monitor del año 2017, el 90% de los emprendimientos no llegan hasta el tercer año.

Esa situación que lleva a preguntarnos qué están haciendo el gobierno y la academia para mejorar esta situación? Razón por la cual, desde la academia, se debe hacer un análisis que permita evidenciar las dificultades que son prácticamente insuperables para los emprendedores y apoyar en su desarrollo, facilitando el proceso de crecimiento y madurez de los nuevos negocios, de allí la importancia de generar espacios para analizar esta situación y proponer alternativas de solución a este fenómeno negativo en el proceso de emprendimiento, ya que la educación superior debe formar profesionales

con capacidades innovadoras, que sean curiosos y con la suficiente iniciativa para dar solución a los grandes problemas de la sociedad; solo así se llegará a acelerar el crecimiento económico del país.

El objetivo fundamental del presente trabajo es identificar a la consultoría administrativa como una oportunidad de emprendimiento, y a la vez de solución a la problemática que enfrentan los nuevos emprendimientos en la ciudad de Ibarra.

El emprendimiento es un elemento importante para el desarrollo económico del país, a través de creaciones de actividades productivas se promueve el progreso para la sociedad. Existen dos principales razones en las que se ejecutan los emprendimientos, primeramente por la oportunidad que haya en el mercado o por la innovación o necesidad de introducir un nuevo producto o servicio al mercado, y segundo, se emprende por necesidad.

Actualmente, en Ecuador, existen aproximadamente 11.665 asociaciones adscritas al Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS), y están divididas en 9 zonas, 331 asociaciones pertenecen a Imbabura, de las cuales 64 emprendimientos se dedican a la actividad textil a lo que principalmente va enfocado el presente estudio.

La gran parte de las asociaciones que conforman el IEPS no cuentan con herramientas administrativas, por lo que cada proceso lo hacen de manera empírica, dificultando así la toma de decisiones en la asociación. Además, al no tener una estructura definida de costos y gastos los precios que establecen para cada producto solamente lo hacen comparando con la competencia, a su vez tienen dificultad para llevar las transacciones diarias que se realiza internamente en la asociación (Rea, 2017).

La solución que se plantea ante esta problemática es la creación de una empresa asesora, dirigida especialmente a las asociaciones adscritas al IEPS, ofreciendo eficiencia, eficacia y calidad de los servicios que se ofertan. También garantizando el crecimiento, sostenibilidad y competitividad de los productos para cada una de las asociaciones en el mercado tanto público como privado.

Las consultorías administrativas desempeñan un papel importante al orientar a las PYMES en el proceso administrativo, a tener una claridad de los procesos y el desarrollo de estrategias que les permitan mantenerse en el mercado competitivo, (López, 2014).

En la actualidad, la mayor parte de los negocios existentes en la ciudad de Ibarra se manejan de manera empírica, ya que los procesos lo realizan en base a la experiencia de cada una de las personas que inician su emprendimiento (Arteaga & Lasio, 2009), cabe recalcar, que la tasa de desempleo del Ecuador es del 4,4% según los datos proporcionados por INEC (2019), y en la actualidad existen microempresas que son de propiedad de asociaciones y que requieren tener sus actividades estructuradas, ya que es un requisito solicitado por los entes reguladores al que pertenecen, situación que no se ha podido cumplir de manera adecuada, ya que ellas no surgen de una incubadora de empresas, si no de la iniciativa de los socios de cada asociación.

## **DESARROLLO.**

### **Métodos.**

La población a la cual se dirigió la investigación estuvo constituida por las microempresas de las asociaciones de la ciudad de Ibarra, se identificó una población de 23 empresas de asesoría y 64 PYMES de asociaciones adscritas al Instituto de Economía Popular y Solidaria (IEPS); poblaciones con las cuales se realizó el estudio de mercado pertinente.

Se utilizó la técnica de análisis documental de fuentes secundarias, para realizar el análisis Pestel y los estudios: administrativo, técnico y financiero. Para el levantamiento de datos se aplicó dos encuestas, las cuales se apoyaron en dos cuestionarios con preguntas cerradas; la una se dirigió a las empresas de asesoría administrativa de la ciudad de Ibarra y la otra a las microempresas adscritas al IEPS. Los instrumentos de investigación fueron sometidos a un análisis de alfa de Cronbach, para determinar la fiabilidad en base al nivel de correlación entre las preguntas establecidas, obteniendo

un nivel del 0,7; valor aceptado para fines de investigación. Para el proceso de tabulación y análisis de datos se utilizó el programa estadístico SPSS.

## **Resultados.**

### ***Análisis Pestel.***

*Análisis Político.* El gobierno nacional mantiene en la actualidad establecida una política de apoyo a los emprendimientos, tal es así que el presidente de la República Lenin Moreno, en el lanzamiento del programa Ruta impulso joven, dio a conocer que el BanEcuador es la entidad bancaria del estado que está apoyando de manera directa a los emprendedores jóvenes de entre 18 a 30 años de edad, tal es así que desde el inicio de su mandato ya se han colocado 2000 millones de dólares (Ban Ecuador, 2019).

*Análisis Social.* Al considerar la Actividad Emprendedora Temprana (TEA) del Ecuador, establece que es del 29,6%, con expectativas altas de crecimiento, de aproximadamente el 3,9% un dinamismo que ha posicionado al Ecuador como el país líder en emprendimiento en América Latina. Del total de emprendimientos establecidos en el país, el 42,3% del TEA ha sido motivado por necesidad, mientras que el 47,3% del TEA ha sido motivado por aprovechar una oportunidad de negocio. Lo que evidencia un dinamismo en la generación de negocios nuevos que requieren de asesoría administrativa para ser competitivos y mantenerse en el mercado, ya que se evidencia que la tasa de discontinuación de negocios en los últimos 12 meses es del 6,8% (Lasio, Ordeñana, Caicedo, & Samaniego, 2018).

*Análisis Tecnológico.* En el Foro de tecnología y su valor desarrollado en la ciudad de Quito, se analizó el crecimiento tecnológico de la región y especialmente del Ecuador, llegando a establecer que la inversión en tecnología para el presente año crecerá en aproximadamente el 12,9% siendo un crecimiento tecnológico alto en la región, junto con Colombia y Perú. Crecimiento que se da en la

adquisición de software y hardware y últimamente también la inversión es en la nube, crecimiento que favorece de manera significativa al desarrollo empresarial (Revista Líderes, 2019).

Al considerar el artículo 11 del Código Orgánico de la producción, Comercio e Inversiones, se establece en cuanto al sistema de innovación, capacitación y emprendimiento, que el Consejo Sectorial de la producción año a año desarrollará un plan de capacitación técnica que vincule el proceso de planificación y priorización del proceso de innovación, capacitación en los diferentes sectores y emprendimiento, que sirva de base para el desarrollo de la agenda de transformación productiva y del plan nacional de desarrollo.

En artículo 12, sobre el capital de riesgo, se establece que el estado realizará aportaciones a través del sistema financiero y con los mecanismos legales correspondientes para la estructuración de capitales de riesgo, y que en aquellas empresas en donde el estado es propietario o tiene parte del capital, se realizará procesos de desinversión que favorezcan a los trabajadores de estas empresas, así como de la comunidad en la cual se desarrolle el emprendimiento, según las condiciones establecidas en cada proyecto (Asamblea Nacional, 2010).

*Análisis del Entorno.* El Ecuador ha experimentado un crecimiento del 0,6% del PIB durante el primer trimestre del año 2019, en comparación con el mismo periodo del año 2018, impulsado básicamente por el incremento en la dinámica de las exportaciones de aproximadamente el 3,5%; el incremento en el gasto de consumo final de los hogares del 1% y por el incremento en el gasto de consumo final por parte del gobierno general en el 0,3% (Redacción Economía El Telégrafo, 2019).

**Tabla 1:** Cálculo de la oferta.

<b>Resultados Oferta</b>					
<b>Ítems</b>	<b>Población</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Promedio Venta en C/Centro de Asesoramiento Adm.</b>		<b>Cantidad Total Ofertada</b>
<b>Cálculo Frecuencia al Mes</b>	23	<b>Mensual</b>	3		69,00
				<b>Anual</b>	<b>828</b>
			<b>Empresas</b>	70 %	580
			<b>Asociaciones</b>	10 %	83
			<b>Personas Naturales</b>	20 %	166
					828

**Fuente:** Elaboración propia.

**Tabla 2:** Resultados de cálculo de la demanda.

<b>Resultados Demanda en Frecuencias de Asesoramiento</b>							
<b>Ítems</b>	<b>Población</b>	<b>Frecuencia Visita</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>%</b>	<b>Asociaciones</b>	<b>Veces Al Año</b>	<b>N° de Servicios Anual</b>
<b>Cálculo Frecuencia</b>	64	Semanal	0	0%	-	52	-
		Mensual	1	12,5%	8	12	96
		Trimestral	4	50%	32	4	128
		Semestralmente	3	37,5%	24	2	48
		Anual	0	0%	-	1	-
			8		64	<b>Anual</b>	<b>272</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

**Tabla 3:** Demanda insatisfecha existente.

<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	
Anual (12 meses)	
En servicios	189
En dólares	\$ 94.600

**Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 1.** Estrategias de captación de clientes.

<b>Estrategia</b>	<b>Descripción</b>
Ofrecer calidad de servicio	Ofrecer servicios especializados que garanticen la satisfacción del cliente.
Conocer al cliente	Tomar en cuenta los gustos y preferencias de los clientes, con lo cual tener la confianza del mismo.
Ganar la confianza del cliente	Tomando en cuenta que todas las relaciones a largo plazo se basan en la confianza y el compromiso.
Mantener en contacto	Mantenerlo comunicado de acuerdo a nuevas asesorías que se implementen o se requieran por el ente regulador (IEPS).
Ofrecer promociones	Los clientes potenciales podrán acudir a descuentos por paquetes de servicios de asesoría administrativa.

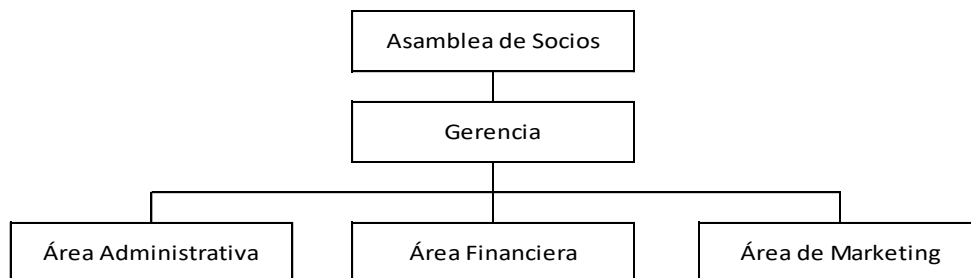
**Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 2.** Micro Localización de la Oficina.

**Fuente:** Google maps.

**Figura 3.** Organigrama general de la Empresa Asesora AC & JV.

### **Organigrama.**



**Fuente:** Elaboración propia.



Los servicios ofertados por la empresa asesora, luego de diagnosticar las necesidades de las PYMES, se establecen de la siguiente manera: primer paquete de herramientas es administrativo: la primera y segunda herramienta es el organigrama empresarial; reglamento interno; POA y organigrama por puestos y plazas; flujogramas; código de ética, los cuales tiene un tiempo estimado de elaboración de una semana cada uno; el tercer y cuarto es el manual de funciones; manual de calidad y manual de procedimientos; plan estratégico tiene un tiempo estimado de elaboración de cuatro semanas cada uno. El segundo paquete es herramientas de imagen: la primera, segunda y tercera herramienta es el diseño de logotipo; campaña de marketing; marca; marcas categoría de productos y slogan; tarjetas de presentación que tiene un tiempo estimado de elaboración de una semana cada uno; y la cuarta herramienta que es el diseño de catálogos y diseño de página web que tiene un tiempo de elaboración de dos semanas.

Por último, el paquete de herramientas financieras consta de una estructura de costos - gastos y presupuesto, el cual tiene un tiempo de elaboración de cuatro semanas. Todos los paquetes se desarrollan en 4 meses y 1 semana. Cabe destacar, que dentro del tiempo de cada herramienta establecida, ya se está considerando el diagnóstico.

**Tabla 4. Análisis de inversiones.**

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>		
<b>Gastos de constitución</b>		
	Permisos, patentes, estudio de mercado, estudio técnico, garantía del local	<b>\$ 650,00</b>
<b>Activos fijos</b>		
	Equipos y mobiliarios	\$ 1.228,00
	Enseres	\$ 68,48
	Suministros	\$ 31,62
	Equipo de computo	\$ 4.144,09
	Equipo de seguridad	\$ 431,99
	Adecuaciones del local	\$ 1.147,20
<b>Total, activos fijos</b>		<b>\$ 7.051,38</b>
<b>Capital de trabajo</b>	Total, Capital de trabajo	\$ 5.389,20
<b>TOTAL, INVERSIÓN INICIAL</b>		<b>\$ 13.090,58</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

En la tabla 4 se detalla el concepto y el valor de los activos que se utilizarán para la creación de la empresa, para lo cual se estima el total de inversión inicial de \$13.090,58 dólares.

**Tabla 5.** Costo del proyecto y su financiamiento.

<b>Detalle</b>	<b>Dólares</b>	<b>%</b>
<b>I. Inversiones</b>		
Activo Fijo	\$ 7.051,38	54%
Activo corriente	\$ 6.039,20	46%
<b>Total</b>	<b>\$ 13.090,58</b>	<b>100%</b>
<b>II. Financiamiento</b>		
Capital	\$ 3.090,58	24%
Préstamo a largo plazo	\$ 10.000,00	76%
<b>Total</b>	<b>\$ 13.090,58</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

En la tabla 5 se detalla la inversión en activos que tendrá el proyecto, para lo cual el 24% será cubierto por aporte de los socios y el 79% se cubrirá a través de un préstamo a una institución financiera.

**Tabla 6.** Balance General.

<b>BALANCE GENERAL</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>Activos Corrientes</b>		<b>Pasivos corrientes</b>	
Permisos	\$ 60,00		
Patentes	\$ 140,00		
Estudio de mercado	\$ 100,00	<b>Pasivos no corrientes</b>	
Estudio técnico	\$ 150,00	Préstamo bancario	\$ 10.000,00
Garantía de local	\$ 200,00		
Capital de trabajo	\$ 5.389,20		
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 6.039,20</b>		
		<b>Patrimonio</b>	
<b>Activos Fijos</b>		Capital	\$ 3.090,58
Equipos y mobiliarios	\$ 1.228,00		
Enseres	\$ 68,48		
Suministros	\$ 31,62		
Equipo de computo	\$ 4.144,09		
Equipo de seguridad	\$ 431,99		
Adecuaciones del local	\$ 1.147,20		
	<b>\$ 7.051,38</b>		
<b>Total, de activos</b>	<b>\$ 13.090,58</b>	<b>Total, Pasivos + Patrimonio</b>	<b>\$ 13.090,58</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

En la tabla 6 se detallan los activos fijos, activos corrientes, pasivos corrientes y patrimonio, lo cual tanto en el total de activos como en pasivos más patrimonio se posee una cantidad de \$13.090,58 dólares, lo que indica que el balance está cuadrado.

**Tabla 7.** Estado proforma de pérdidas y ganancias.

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ingresos</b>	\$ 32.400	\$ 36.061	\$ 40.136	\$ 44.671	\$ 49.719
<b>Gastos operativos</b>	\$ 28.710,14	\$ 30.556,40	\$ 30.635,11	\$ 30.714,03	\$ 30.793,17
<b>(-) Gastos Administrativos</b>	\$ 28.710,14	\$ 30.556,40	\$ 30.635,11	\$ 30.714,03	\$ 30.793,17
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	\$ 3.689,86	\$ 5.504,71	\$ 9.500,79	\$ 13.957,10	\$ 18.925,67
<b>(-) Gasto financiero</b>	\$ 2.540,48	\$ 2.535,09	\$ 2.529,15	\$ 2.522,65	\$ 2.096,78
<b>(+) Otros ingresos</b>	-	-	-	-	-
<b>(-) Otros egresos</b>	-	-	-	-	-
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 1.149,38	\$ 2.969,62	\$ 6.971,64	\$ 11.434,45	\$ 16.828,89
<b>(-) 15% de participación</b>	\$ 172,41	\$ 172,87	\$ 173,34	\$ 173,81	\$ 174,28
<b>Impuesto a la renta</b>				\$ 2,0325	\$ 384,461
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 976,97	\$ 2.796,74	\$ 6.798,30	\$ 11.258,61	\$ 16.270,15

**Fuente:** Elaboración propia.

En la tabla 7 se detallan los ingresos, gastos y utilidades que tendrá la empresa desde el año 1 hasta el año 5, se puede observar que cada año las utilidades se incrementan favorablemente para la empresa.

**Tabla 8.** Flujo de efectivo.

<b>FLUJO DE EFECTIVOS</b>						
		<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Utilidad Neta</b>		976,97	2.796,74	6.798,30	11.258,61	16.270,15
<b>(+) Depreciaciones</b>		1.044,86	1.044,86	1.044,86	1.044,86	1.044,86
<b>(+) Amortización</b>		130,00	130,00	130,00	130,00	130,00
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	- 13.090,58	2.151,83	3.971,61	7.973,17	12.433,48	17.445,02

**Fuente:** Elaboración propia.

Con los flujos de efectivo establecidos se determina el VAN y el TIR, considerando una tasa de descuento del 23,84%, para la cual se estableció el costo medio ponderado del capital más una prima de riesgo; El VAN es de \$ 17.648,92 y una TIR del 40%.

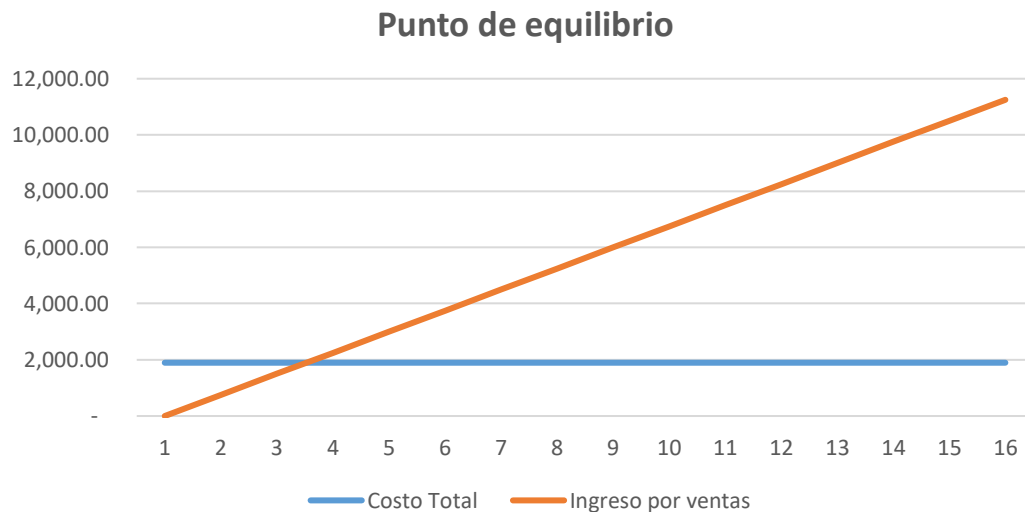
Para el cálculo del punto de equilibrio se toma en cuenta los costos fijos y variables que tendrá la empresa durante un mes.

**Tabla 9.** Punto de equilibrio.

Costos Fijos		Costos Variables	
Arriendo	\$ 400,00	Luz y Agua	\$ 6,67
Sueldos	\$ 1.182,00	Resmas de papel	\$ 2,33
Internet	\$ 7,00	Transporte	\$ 7,00
Publicidad	\$ 96,00	Suministros	\$ 10,54
Crédito	\$ 211,9		
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.896,90</b>	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 26,54</b>

**Fuente:** Elaboración propia.

**Figura 4.** Punto de equilibrio.



**Fuente:** Elaboración propia.

La cantidad de equilibrio indica que la empresa debe realizar tres asesorías administrativas al mes, para generar ingresos de equilibrio de \$1.966,49.

**Discusión.**

Con el análisis Pestel, se ha determinado, que en el país existe un crecimiento en cuanto al número de emprendimientos, ya sean por necesidad o por aprovechar una oportunidad de negocio, los mismos que requieren de la asesoría administrativa respectiva para ser competitivos y mantenerse en el mercado; por lo tanto, la creación de una empresa consultora es viable y tendrá un nicho de mercado con tendencia creciente.

Al considerar los resultados de la investigación realizada por el Global Entrepreneurship Monitor del año 2017, se establece que la educación y capacitación deben estar tendientes a fortalecer la educación en el emprendimiento, de allí la importancia de realizar este tipo de estudios para motivar a los estudiantes a constituir emprendimientos que contribuyan con el desarrollo económico del país, facilitando la asistencia técnica a los emprendedores.

Con el desarrollo del modelo de negocio, se logró detectar una oportunidad de negocio al trabajar con asociaciones vulnerables, las cuales no cuentan con personal que tengan un dominio de las herramientas administrativas – técnicas necesarias para el manejo y buen funcionamiento de sus negocios, al ser un nicho no cubierto por ninguna empresa, se convierte en una buena oportunidad de negocio. De acuerdo a las encuestas realizadas a las diferentes PYMES de las asociaciones pertenecientes a la ciudad de Ibarra, se pudo apreciar que la mayoría de las asociaciones no cuentan en su mayor parte con las herramientas administrativas, el 75% no cuentan con herramientas administrativas tales como: organigramas, puestos y plazas, manual de funciones, ya que por la falta de conocimiento administrativo hacen su labor de manera empírica y no tienen sus actividades desarrolladas por escrito. También, el 87,5% de las asociaciones no cuentan con herramientas de imagen del producto tales como: marcas, logotipos, slogan mismas que son alternativas de marketing que les permita lograr un posicionamiento y expandirse en el mercado, de igual manera se ha

identificado que tienen dificultad para realizar el pago de impuestos y llevar un proceso contable adecuado, no manejan un proceso correcto del talento humano.

El modelo de negocio se ha realizado considerando los estudios de: mercado, administrativo, técnico, y financiero, llegando a establecer que es factible el desarrollo del emprendimiento de la creación de una empresa de asesoría administrativa, obteniendo un VAN positivo y una TIR mayor a la tasa de descuento,

### **CONCLUSIONES.**

La ayuda de una asesoría técnico – administrativa es importante para aquellas empresas que trabajan de forma empírica, por lo cual sirve como una excelente opción de mejoramiento empresarial para las PYMES de las asociaciones de la ciudad de Ibarra.

El modelo de negocio establece que es factible la creación de una empresa de asesoría administrativa en la ciudad de Ibarra, y por lo tanto, se constituye en una buena oportunidad de negocio a ser tomado en cuenta para su implementación, ya que a más de contribuir con el desarrollo empresarial de la ciudad de Ibarra, también se constituye en una buena fuente de ingresos para los emprendedores de la empresa de asesoría administrativa y se constituye también en una fuente de creación de nuevos puestos de trabajo, contribuyendo así al desarrollo socioeconómico del país.

### **REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.**

1. Arteaga, M. E., & Lasio, V. (2009). Empresa dinámica en ecuado: factores de éxito y competencias de sus fundadores. Revista Latinoamericana de Administración. Núm. 42, pp. 49-67. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/716/71611933002.pdf>
2. Asamblea Nacional. (2010). Código Organico de la Producción. Quito: Editora Nacional.

3. Ban Ecuador (3 de Agosto de 2019). Líneas de Créditos. Página de Ban Ecuador. Obtenido de Ban Ecuador, anuncio línea de crédito. Recuperado de: <https://www.banecuador.fin.ec/noticias-banecuador/boletines-de-prensa/banecuador-anuncio-linea-de-credito-impulso-joven/>
4. Google maps. (2019). Google maps: Micro Localización de la Oficina. Recuperado de: <https://www.google.com.mx/maps/preview>
5. INEC. Instituto Nacional de Estadística y Censo (Junio de 2019). Cifras y estadísticas en INEC. Recuperado el 31 de Julio de 2019, de: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>
6. Lasio, V., Ordeñana, X., Caicedo, G. & Samaniego, A. I. (2018). GEM, Global Entrepreneurship Monito, Ecuador 2017. Quito: ESPAE-ESPOL.
7. López, L. F. (16 de Abril de 2014). Plan de negocios para la creación de LF consultores, una empresa de consultorías administrativas, en la ciudad de Manizales, Caldas. Biblioteca Euclides Jaramillo . Recuperado de: <https://bdigital.uniquindio.edu.co/handle/001/3470>
8. Rea, V. (2017). Sostenibilidad Administrativa Financiera de las Asociaciones de La Red Textil de Economía Popular y Solidaria de Imbabura. (Trabajo de investigación para la obtencion de titulo de Magister). Universidad Tecnica del Norte, Recuperado de: <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/7538/1/PG%20551%20TESIS.pdf>
9. Redacción Economía El Telégrafo. (2019). El PIB de Ecuador creció 0,6% en el primer trimestre del 2019. El Telégrafo. Recuperado de: <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/pib-ecuador-primertrimestre-2019>
10. Revista Líderes. (22 de Agosto de 2019). La inversión en tecnología crecerá un 12,9% este año. Obtenido de Líderes.ec. Recuperado de: <https://www.revistalideres.ec/lideres/inversion-tecnologia-crecera-12-ano.html>

## **BIBLIOGRAFÍA.**

1. Pérez, J. P., & Trujillo, J. P. (2012). Creación de una Empresa de Consultoría Integral. Bogotá.
2. Silva, C., Solórzano, F., & Silva, J. (2010). Creación de una empresa de asesoría administrativa financiera para microempresarios. Guayaquil, Ecuador.
3. Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2019). *¿Qué es la SEPS?* Obtenido de Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, Disponible en: <http://www.seps.gob.ec/interna?-que-es-la-seps->

## **DATOS DE LOS AUTORES.**

1. **Miriam Janneth Pantoja Burbano.** Magister en Gestión Empresarial. Coordinación de Investigación y Docente de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes, UNIANDES, sede Ibarra - Ecuador. E-mail: [ui.miriampantoja@uniandes.edu.ec](mailto:ui.miriampantoja@uniandes.edu.ec)
2. **Olga Germania Arciniegas Paspuel.** Magister en Educación a Distancia y Abierta. Coordinación de la Carrera de Contabilidad y Auditoría y Docente de la Universidad Regional Autónoma de Los Andes UNIANDES, sede Ibarra - Ecuador. E-mail: [ui.olgaarciniegas@uniandes.edu.ec](mailto:ui.olgaarciniegas@uniandes.edu.ec)
3. **Sary del Rocío Álvarez Hernández.** Magister en Educación a Distancia y Abierta. Docente de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, Universidad Regional Autónoma de Los Andes, UNIANDES, sede Ibarra - Ecuador. E-mail: [ui.saryalvarez@uniandes.edu.ec](mailto:ui.saryalvarez@uniandes.edu.ec)
4. **Juan Carlos Gualsaquí.** Estudiante de la Carrera de Administración de Empresas y Negocios. Universidad Regional Autónoma de Los Andes, UNIANDES, sede Ibarra, Ecuador. E-mail: [juancarlitosgulsaqui@gmail.com](mailto:juancarlitosgulsaqui@gmail.com)

**RECIBIDO:** 10 de noviembre del 2019.

**APROBADO:** 23 de noviembre del 2019.