

**Pontificia Universidad Católica del Ecuador
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables**

**Trabajo Titulación Previo a la Obtención del Título de
Maestría en Administración de Empresas
Modalidad en Línea**

Tema:

Planificación Estratégica de la empresa INTERIMSA S.A.S.

Presentado por:

Jhonny Vladimir López Guerrón

Director

Mgtr. Christian Alfonso Fajardo Sempértegui

**Línea de Investigación
Administración de Empresas**

Quito, octubre 2023



Dedicatoria

A Dios que permite el cumplimiento de sueños y metas en el ámbito personal, profesional y emocional. Gracias Padre Nuestro.

A mis padres por su apoyo incondicional que me ha enseñado que día a día puedo tener la fuerza para luchar y enfrentar la vida.

A mis seres queridos, quienes en este viaje académico desafiante han sido mi fuente inagotable de apoyo e inspiración, sin su constante apoyo esta investigación no habría sido posible.

Jhonny Vladimir López Guerrón

Agradecimiento

Expreso mi profundo agradecimiento a todas las personas que han contribuido de una forma u otra a la realización de este trabajo. A mi asesor Mgtr. Christian Alfonso Fajardo Sempértegui, por su orientación y dedicación que han sido fundamentales en la culminación de este proyecto.

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador por proporcionar los recursos necesarios que permite la formación de profesionales de excelencia, basada en valores y principios que permiten desarrollarse en este mundo cambiante.

Finalmente, a mi familia por su apoyo incondicional durante esta travesía académica, sin ellos este logro no sería posible.

Este trabajo es el reflejo de todos los que me han apoyado a lo largo de este camino y representa el compromiso con el conocimiento y aprendizaje continuo.

Resumen

En un mercado en crecimiento constante que exige cada vez ser más competitivos, obliga a las empresas a incorporar procedimientos y métodos más eficaces que permita reducir el tiempo de respuesta al mercado y ser más eficientes con sus recursos, porque las empresas se enfocan en su actividad principal buscando formas de reducir gastos y optimizar sus operaciones, es ahí donde un outsourcing administrativo y contable se presenta como una solución atractiva, ya que permite externalizar tareas como la contabilidad, la gestión de nóminas, la facturación y otros procesos administrativos; reduciendo de manera significativa gastos que se incurren al momento de contratar personal interno y a la vez que se aprovecha la experiencia y especialización de los profesionales que pertenecen al outsourcing.

Por ello se creó en 2022 la firma de servicios INTERIMSA S.A.S, con la finalidad de satisfacer las necesidades del mercado cada vez más exigentes, pero dentro de la práctica se pudo visualizar que la empresa está atravesando por problemas administrativos y por ende afectan a las finanzas entre los que se puede mencionar poco control administrativo, ausencia de una política definida para clientes, falta de seguimiento de objetivos y estrategia, entre los más importantes y a pesar de prestar servicios altamente calificados no cuenta con una estructura organizacional sólida que respalde su modelo de negocio. Estas circunstancias se han venido produciendo debido a la falta de un plan estratégico actualizado, que aporte al desarrollo de la empresa, permitiendo detectar oportunidades y priorizando los problemas en función de su importancia.

Por ello la Planificación Estratégica es una herramienta clave para reflexionar sobre la identidad, entorno, trayectoria y futuro de la empresa, por lo que debe abordarse un plan vivo, adaptable y permeable a nuevas informaciones provenientes del entorno y de los grupos de interés.

Por lo que, el objetivo del presente trabajo es desarrollar una planificación efectiva que consiste en proporcionar una guía para los ejecutivos en todos los aspectos del negocio para que puedan tomar decisiones que permita llegar a las metas y objetivos establecidos, ya que es importante comprender la magnitud de tener una agilidad estratégica para sobrevivir al mercado cambiante.

Palabras claves: Planificación, estratégica, empresa, misión, visión.

Abstract

In a market in constant growth that demands to be increasingly competitive, forces companies to incorporate more effective procedures and methods that reduce the response time to the market and be more efficient with their resources, because companies focus on their main activity looking for ways to reduce expenses and optimize their operations, This is where administrative and accounting outsourcing is presented as an attractive solution, since it allows outsourcing tasks such as accounting, payroll management, billing and other administrative processes; significantly reducing expenses incurred when hiring internal staff and at the same time taking advantage of the experience and specialization of professionals belonging to outsourcing.

For this reason, the services firm INTERIMSA S.A.S. was created in 2022, in order to meet the increasingly demanding needs of the market, but within the practice it was possible to visualize that the company is going through administrative problems and therefore affect finances among which little administrative control can be mentioned, Absence of defined policy for clients, lack of monitoring of objectives and strategy, among the most important and despite providing highly qualified services does not have a solid organizational structure that supports its business model. These circumstances have been occurring due to the lack of an updated strategic plan, which contributes to the development of the company, allowing to detect opportunities prioritizing problems according to their importance.

For this reason, Strategic Planning is a key tool to reflect on the identity, environment, trajectory and future of the company, so a living, adaptable and permeable plan must be addressed to new information from the environment and stakeholders.

So, the objective of this work is to develop an effective planning that consists of providing guidance for executives in all aspects of the business so that they can make decisions that allow them to reach the established goals and objectives, since it is important to understand the magnitude of having strategic agility to survive the changing market.

Keywords: Planning, strategic, company, mission, vision.



Contenido

<i>DEDICATORIA</i>	2
<i>AGRADECIMIENTO</i>	3
<i>RESUMEN</i>	4
<i>ABSTRACT</i>	6
<i>ÍNDICE DE FIGURAS</i>	11
<i>ÍNDICE DE TABLAS</i>	12
<i>CAPÍTULO I</i>	14
1. Diagnóstico Estratégico	14
1.1 Generalidades	15
1.1.1. Origen de la Empresa	15
1.1.2. Tipo de Empresa	15
1.1.3. Servicios que Oferta.....	16
1.2. Entorno General y Específico	16
1.2.1. Análisis General Macroentorno – Matiz PESTEL	17
1.2.2. Análisis Microentorno: 5 Fuerzas de Porter.....	25
<i>CAPÍTULO II</i>	31
2. Propuesta Plan Estratégico	31
2.1. Misión	31
2.2. Visión	31



2.3.	Valores Corporativos.....	32
2.4.	Modelo CANVAS	32
2.5.	Análisis FODA	42
<i>CAPÍTULO III.....</i>		<i>47</i>
3.	Gestión de Marketing	47
3.1.	Encuesta.....	48
3.2.	Objetivos de la Encuesta.....	48
3.3.	Diseño de la Encuesta	48
3.4.	Representación Gráfica de los resultados e interpretación	54
3.5.	Estrategia de Marketing	63
<i>CAPÍTULO IV.....</i>		<i>71</i>
4.	Gestión Operativa.....	71
4.1.	Introducción.....	71
4.2.	Objetivos de Operaciones del Servicio	71
4.3.	Recursos Materiales Necesarios	73
4.4.	Capacidad del Servicio	76
4.5.	Activos Fijos	78
4.6.	Ciclo del Servicio	79
4.7.	Flujograma de Procesos	82
4.8.	Ubicación De La Empresa macro y micro localización	85
4.9.	Instalaciones	87
4.10.	Buenas Prácticas Laborales.....	88
<i>CAPÍTULO V.....</i>		<i>90</i>
5.	Gestión de Personas	90
5.1.	Estructura Organizativa.....	95



5.2.	Necesidad de Personal.....	100
5.3.	Principales Funciones	102
5.4.	Proceso de Contratación.....	104
5.5.	Evaluación de Desempeño.....	108
 <i>CAPÍTULO VI</i>		 <i>111</i>
6.	Gestión Financiera.....	111
6.1.	Inversión Total.....	111
6.2.	Presupuesto de Ventas.....	113
6.3.	Costos Totales.....	117
6.4.	Estado de Situación Proyectado	118
6.5.	Estado de Resultados Integra Proyectado	119
6.6.	Evaluación de Presupuesto del Capital.....	120
6.7.	Valor Presente Neto (VPN o VAN)	121
6.8.	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	121
6.9.	Relación Beneficio-Costo.....	122
6.10.	Punto de Equilibrio.....	123
6.11.	Índices Financieros	125
 <i>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i>		 <i>129</i>
 <i>REFERENCIAS</i>		 <i>133</i>

Índice de Figuras

FIGURA 1: ANÁLISIS CINCO FUERZAS DE PORTER -----	26
FIGURA 2: SECTORES ECONÓMICOS -----	55
FIGURA 3: PREGUNTA N 1 -----	55
FIGURA 4: PREGUNTA N 2 -----	56
FIGURA 5: PREGUNTA N 3 -----	57
FIGURA 6: PREGUNTA N 4 -----	58
FIGURA 7: PREGUNTA N 5 -----	59
FIGURA 8: PREGUNTA N 6 -----	60
FIGURA 9: PREGUNTA 7 -----	61
FIGURA 10: PREGUNTA N 8 -----	62
FIGURA 11: PREGUNTA N 9 -----	63
FIGURA 12: LOGO INTERIMSA S.A.S. -----	67
FIGURA 13: FLUJOGRAMA DE PROCESOS DE INTERIMSA S.A.S -----	82
FIGURA 14: MAPA UBICACIÓN -----	86
FIGURA 15: MAPA MICRO LOCALIZACIÓN -----	86
FIGURA 16: DISEÑO INSTALACIONES INTERIMSA S.A.S -----	87
FIGURA 17: DIVISIÓN INTERNA DE OFICINAS INTERIMSA S.A.S. -----	88
FIGURA 18: ORGANIGRAMA ACTUAL DE INTERIMSA S.A.S. -----	95
FIGURA 19: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL INTERIMSA S.A.S. -----	99

Índice de Tablas

TABLA 1 MATRIZ PESTEL	19
TABLA 2 MATRIZ DE ANÁLISIS DE LAS FUERZAS DE PORTER	27
TABLA 3 BUSINESS MODEL CANVAS	34
TABLA 4 MATRIZ DAFO PARA ANÁLISIS ESTRATÉGICO DE INTERIMSA S.A.S.....	44
TABLA 5 MATRIZ FODA AMPLIADA INTERIMSA S.A.S	45
TABLA 6 EQUIPO DE CÓMPUTO INTERIMSA S.A.S.....	111
TABLA 7 MUEBLES Y ENSERES INTERIMSA S.A.S.	112
TABLA 8 EQUIPO DE COMPUTACIÓN.....	112
TABLA 9 MUEBLES Y ENSERES	112
TABLA 10 ÍNDICE DE CLIENTES	114
TABLA 11 PROYECCIÓN CRECIMIENTO CLIENTES	114
TABLA 12 ÍNDICE INCREMENTO DE PRECIO	115
TABLA 13 PROYECCIÓN INCREMENTO PRECIO.....	115
TABLA 14 INGRESO ANUAL PROYECTADO 2023.	115
TABLA 15 INGRESO ANUAL PROYECTADO 2024	116
TABLA 16 INGRESO ANUAL PROYECTADO 2025	116
TABLA 17 INGRESO ANUAL PROYECTADO 2026	116
TABLA 18 INGRESOS ANUALES PROYECTADO 2027.....	116
TABLA 19 COSTOS Y GASTOS PROYECTADOS.....	117
TABLA 20 ESTADO DE SITUACIÓN PROYECTADO	118
TABLA 21 ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROYECTADO.....	119
TABLA 22 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	120
TABLA 23 VAN.....	121
TABLA 24 TIR	121
TABLA 25 RELACIÓN COSTO BENEFICIO	122
TABLA 26 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	123



TABLA 27 PUNTO DE EQUILIBRIO	124
TABLA 28 ÍNDICE DE LIQUIDEZ	126
TABLA 29 MARGEN DE UTILIDAD BRUTA.....	126
TABLA 30 MARGEN UTILIDAD NETA	127
TABLA 31 ÍNDICE DE SOLVENCIA	128

Capítulo I

1. Diagnóstico Estratégico

Empecemos señalando que el hombre desde sus inicios le apasionaba planificar, por lo que la planificación se la concibe como una dinámica de cálculo que procede y preside la acción dentro de un proceso continuo y acorde a la realidad cambiante.

Por lo que la planificación es la principal función del proceso administrativo, la cual considera la Organización, Dirección y el Control por lo que se la puede definir también como un proceso continuo que inicia en la organización a partir de acciones condicionadas por el ambiente y que para alcanzar los objetos se apoya en la estrategia. (Dillón, 2004)

“Es el proceso de definir el curso de acción y los procedimientos requeridos para alcanzar los objetivos y metas. El plan establece lo que hay que hacer para llegar al estado final deseado.” (CORTÉS, Gerencia Efectiva, 1998)

Por lo que podemos decir que en el Diagnóstico Estratégico se alimentan de todas las reflexiones que se hacen en torno a las debilidades oportunidades, fortalezas y amenazas que surgen dentro y fuera de la unidad empresarial. Lograr identificar estos factores y prepararse para enfrentar y minimizar los efectos negativos o utilizarlos para maximizar sus efectos es la finalidad del presente trabajo, para lo cual se utilizarán herramientas con las que se podrá identificar la situación actual y la mejor manera de implementar un plan estratégico estructurado.

1.1 Generalidades

1.1.1. Origen de la Empresa

En el año 2022 se fundó la empresa INTERIMSA S.A.S., una Sociedad por Acciones Simplificadas; teniendo como actividad principal ofertar servicios de outsourcing contable y administrativos con una figura de Interim Management en donde su objeto social es dedicarse a la actividad de servicios de asesoramiento, orientación y asistencia operativa a las empresas.

INTERIMSA S.A.S. es una firma que presta servicios de outsourcing contable y administrativo para una amplia gama de clientes con diversas actividades económicas con la única finalidad de brindar soluciones administrativas aliviando su carga operativa.

Actualmente la compañía cuenta con una buena trayectoria en asesoramiento corporativo y Pymes, enfocada en posicionarse en el mercado agregando valor a sus clientes.

1.1.2. Tipo de Empresa

INTERIMSA S.A.S es una Sociedad por Acciones Simplificadas, esta figura permite emitir acciones ordinarias o preferidas con el objetivo de levantar capital a futuro para financiar y obtener flujo inmediato para su operatividad.

Es una firma de servicios de Interim Management o Interim Solutions, fundada en el año 2022; cuyos socios tienen un largo historial asesorando a clientes Corporativos, Pymes y Emprendedores, creando relaciones profesionales a largo plazo.

Ayudándoles a obtener los resultados buscados a través de consultorías puntuales o liderando equipos temporales.

1.1.3. Servicios que Oferta

INTERIMSA S.A.S., ofrece a sus clientes servicios especializado en asesoría financiera, tributaria y contable. Su principal valor agregado es el uso la figura de Interim Managemet que en muchos campos laborales es desconocida, lo que significa una amplia plaza de acción para INTERIMSA S.A.S.

Adicionalmente ofrece servicios personalizados con un acompañamiento especializado para cubrir las necesidades de cada uno de sus clientes, en las diversas áreas como son:

Administración y Finanzas

Tax & Compliance

Recursos Humanos

1.2. Entorno General y Específico

Existen factores del entorno que afectan a empresas de varios sectores al mismo tiempo, y forman lo que llamamos entorno general. Si esos factores afectan solo a empresas de un sector concreto, hablaremos del entorno específico. El entorno de la empresa es una cuestión fundamental que toda la empresa debe tener en cuenta a la hora de llevar a cabo su actividad.

Es conveniente dividir el entorno en dos tipos y son los siguientes:

Entorno General o Macroentorno: Influye de manera indirecta en las decisiones como empresario y no se tiene poder suficiente para controlarlo y manejarlo a su antojo, porque viene “dado”. “Al análisis de estos factores se le denomina análisis PESTEL es un marco estratégico utilizado para evaluar los factores macro ambientales externos que pueden afectar a una organización o industria. Es sinónimo de factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales. Al analizar estos factores, las organizaciones pueden obtener una mejor comprensión de las oportunidades y amenazas que pueden enfrentar en el mercado.” (Jaramillo, 2004)

Entorno Específico o Microentorno: Este incluye todos los factores que influyen sobre aquellas empresas que pertenecen al mismo sector económico. El Marco de las Cinco Fuerzas de Porter es una herramienta de análisis estratégico desarrollada por el profesor Michael Porter de la Escuela de Negocios de Harvard en 1979. Se utiliza para analizar el entorno competitivo de una industria e identificar los factores clave que determinan su rentabilidad y atractivo. (Acosta, 2017)

1.2.1. Análisis General Macroentorno – Matiz PESTEL

“La herramienta PESTEL es un marco analítico utilizado en el ámbito empresarial y de planificación estratégica para evaluar y comprender el entorno macroambiental en el que opera una organización.

PESTEL descompone los factores externos que pueden influir en una empresa en seis categorías principales: Políticos, Económicos, Sociales, Tecnológicos, Ambientales y Legales. A continuación, proporción detallada de cada una de estas categorías según diversos autores:

Políticos (Political): Esta categoría considera los factores políticos y gubernamentales que pueden afectar a una organización, como políticas gubernamentales, regulaciones, estabilidad política y relaciones internacionales.

Económicos (Economic): En esta categoría se evalúan los aspectos económicos que pueden influir en la empresa, como tasas de crecimiento económico, inflación, tasas de interés, tasas de cambio de divisas y condiciones económicas generales.

Sociales (Social): Aquí se analizan los factores sociales y culturales que pueden afectar a la organización, como demografía, valores culturales, tendencias de consumo, estilo de vida de la población y cuestiones de salud.

Tecnológicos (Technological): Esta categoría se centra en los avances tecnológicos que pueden afectar a la empresa, incluyendo innovaciones, desarrollos tecnológicos, tasas de adopción de tecnología y obsolescencia tecnológica.” (Business, s.f.)

Tabla 1
Matriz PESTEL

FACTOR		DETALLE	PLAZO			IMPACTO
			CORTO PLAZO (1 mes o menos)	MEDIANO PLAZO (de 1 a 3 años)	LARGO PLAZO (más de 3 años)	
POLÍTICO	Cambio de presidente	Regulaciones y políticas gubernamentales que permitan crear nuevas empresas y mejorar la estabilidad de las empresas actuales.	X			Positivo
	Servicio de Rentas Internas	Políticas tributarias que puedan afectar el desarrollo de las empresas existentes y nuevas empresas.		X		Positivo
	Cambio de Gobierno	Estabilidad política y riesgos de inestabilidad económica en el país.	X			Positivo
ECONÓMICO	Crecimiento Económico	Condiciones económicas generales y perspectivas de crecimiento para las nuevas y actuales empresas.		X		Positivo
	Divisas	Tipos de cambio y fluctuaciones de divisas que afecten a la estabilidad de las empresas.	X			Indiferente
	Desempleo	Tasas de desempleo y costes laborales en el país.		X		Negativo
SOCIAL	Diferencias Culturales	Diferencias culturales y barreras idiomáticas que puedan afectar la comunicación y las relaciones comerciales.			X	Positivo
	Diversidad de la Fuerza Laboral	Diversidad de la fuerza laboral y prácticas de inclusión para garantizar un enfoque culturalmente sensible en la prestación de servicios.			X	Positivo
	Demografía	Los cambios demográficos y las preferencias de los clientes pueden influir en la demanda de servicios.		X		Indiferente
TECNOLÓGICO	Avances Tecnológicos	Avances tecnológicos y automatización de procesos que pueden impactar en la demanda de servicios ofertados.		X		Positivo
	Almacenamiento de Datos	Adopción de plataformas para el almacenamiento de información y herramientas digitales para mejorar la eficiencia.			x	Positivo
	Ciberseguridad	Protección de datos para garantizar la confidencialidad e integridad de la información de los clientes.	X			Positivo
AMBIENTAL	Normativa Mediambiental	Cumplimiento de la normativa medioambiental y requisitos de información.	X			Indiferente
		Fomentar una cultura ambiental en la empresa.		X		Indiferente
LEGAL	Normativas Legales	Cumplimientos de las leyes y reglamentos laborales tanto en la empresa como en sus clientes.	X			Positivo
		Protección de los derechos de propiedad intelectual para salvaguardar los datos de los clientes y propios de la empresa.		X		Positivo
		Regulaciones y requisitos de privacidad de datos.	X			Positivo

1.2.1.1. Factor Político

Los factores políticos condicionan la actividad empresarial en tanto que establecen el marco de nuestras acciones y decisiones. “Al momento el país se encuentra en un proceso de cambio de presidente esto se debe a que Ecuador entró en una crisis política después que el presidente Guillermo Lasso decidiera aplicar la muerte cruzada y disolver la asamblea nacional.” (País, 2017)

Esto genera una incertidumbre en los sectores económicos ya que un cambio de gobierno puede o no traer regulaciones políticas que les permita desarrollar sus actividades de manera normal, en el caso de Ecuador por la situación política actual que atraviesa es un elemento de inestabilidad que afecta a los negocios e inversiones y no es precisamente por la muerte cruzada si no por los procesos electorales que se avecinan. En esta etapa de elecciones para el caso de las inversiones se quedan en stand by hasta conocer los resultados electorales y conocer quién será el encargado de dirigir al país. De igual manera para todos los sectores económicos que ante una incertidumbre de los nuevos gobernantes han optado por parar o disminuir sus actividades económicas.

Por lo antes mencionado esto tiene gran repercusión para INTERIMSA S.A.S. ya que no le permite continuar captando nuevos clientes debido a la recesión de todos los sectores económicos.

1.2.1.2. Factor Económico

Con relación a este factor no solamente afecta lo antes mencionado con respecto a la situación política que el país atraviesa al momento, si no también tenemos varios aspectos que suman para encontrarnos en una crisis económica, generando incertidumbre para nuevos y actuales inversionistas ya que el país al momento no es atractivo para que nuevas empresas traigan capitales y generen negocios.

Entre las más importantes la caída del precio del petróleo, siendo una de las fuentes más importante de recaudación de ingresos del gobierno. Esto ha ocasionado una reducción en los ingresos previstos en el Presupuesto del Estado, sumada la caída de producción petrolera debido a los conflictos con las comunidades amazónicas que obligaron a cerrar pozos en cuatro bloques de Petroecuador.

Otro atenuante que contribuye a la situación económica actual son los eventos naturales que al momento han dejado alrededor de 24.900,00 personas perjudicadas, destruyendo viviendas, cultivos y negocios de personas que ya se encontraban en situación vulnerable generando que estas caigan en situaciones de pobreza según afirmaciones del Ministerio de Inclusión Económica y Social. (Galarza, 2023)

1.2.1.3. Factor Social

En medio de unas elecciones adelantadas tras la interrupción de un juicio político contra el presidente saliente Guillermo Lasso, con la disolución del parlamento local y en medio de asesinatos de varias figuras políticas, incluyendo uno de los candidatos presidenciales.

En ese contexto, la inseguridad y la crisis económica son los principales retos del próximo presidente de Ecuador, que tendrá diecisiete meses para dirigir el país políticamente. Los comicios tendrán lugar, de acuerdo con el Centro de Estudios Estratégicos Latinoamericanos (Celag) "en un clima de fuerte apatía política y altos niveles de indecisión".

Ecuador cerró 2022 con la mayor tasa de muertes violentas de su historia, al registrar 25,32 por cada 100.000 habitantes, pero la tendencia para este año puede llegar, e incluso superar, los 40 homicidios por cada 100.000 habitantes. (DRL, 2023)

La situación actual genera una tasa de desempleo que al momento podemos decir que tres de cada diez ecuatorianos tienen la posibilidad de contar con un empleo adecuado, por lo que Bernal indica que Ecuador tiene la oportunidad de revertir la "crítica" situación a través de la generación de empleo, por lo que considera urgente que se discuta en la Asamblea el proyecto de "Ley de Oportunidades" que permitiría crear fuentes de empleo "para aquellos siete de cada diez ecuatorianos" que están en el desempleo, en el empleo informal o en el subempleo.

Sin embargo, al encontrarnos en un país con una diversidad de razas y diferencias culturales permite tener un amplio campo de acción y puede ser una ventaja a mediano y largo plazo que permita llegar a diferentes empresas con diversas líneas de negocio dando paso a que INTERIMSA S.A.S tenga un amplio espectro de conocimiento. De igual manera al encontrarnos en un mundo globalizado si el gobierno ofrece estabilidad y garantiza un crecimiento económico el país será atractivo para los inversionistas extranjeros logrando un mayor espectro de clientes.

1.2.1.4. Factor Tecnológico

Actualmente, se observa en el país un importante cambio de enfoque de las empresas para abordar la transformación digital, priorizando la generación de valor en el largo plazo. Por lo que las empresas están invirtiendo en desarrollar propuestas de valor cada vez más atractivas e integradas, permitiendo estrechar relaciones con sus clientes, aprovechando las capacidades digitales adquiridas y los beneficios de la interacción tanto presencial como virtual. Entre los más relevantes tenemos: Generar Valor Sostenible permite innovar el modelo de negocio maximizando la experiencia de los usuarios. Proteger el Futuro al incrementar los niveles de control y supervisión que mejoren la eficiencia de los procesos y maximicen el uso de información para toma de decisiones más acertadas en cada una de las empresas. Nueva Agenda Digital que permita mantener un entorno en constante evolución con la implementación de nuevas tecnologías fortaleciendo el desempeño de las operaciones.

Los factores antes mencionados impulsan la creación de valor que exigen que las empresas se reestructuren de forma radical. (D, 2023)

Para INTERIMSAS S.A.S., es de suma importancia el crecimiento tecnológico porque les permitirá automatizar procesos que hoy en día la mayoría de empresas lo hacen de manera manual, permitiéndoles reducir tiempos y costos tanto para ellos como para sus clientes.

1.2.1.5. Factor Ambiental y Legal

“Los principales desafíos de Ecuador en materia ambiental son una carrera contrarreloj. Los altos niveles de deforestación que registra el país son un tema que urge ser

atendido por el gobierno, sobre todo considerando que las guardias indígenas se han visto obligadas a suplir las funciones de control ante la ausencia del Estado.

La deforestación, la minería ilegal y la persecución judicial en contra de defensores de la naturaleza aumentaron durante el 2022. Del discurso oficial de transición ecológica a la realidad todavía hay mucha distancia y los expertos creen que se debe cerrar esa brecha en el 2023.

El aparato estatal se enfrenta a la necesidad de combinar esfuerzos y diseñar políticas interinstitucionales y regionales que atiendan las necesidades económicas de la población más empobrecida, sin atentar contra sus ecosistemas.” (T, 2013)

La Corte Constitucional aprobó la reforma tributaria denominada Ley para el Fortalecimiento de la Economía Familiar que consiste en reformas para el cálculo de impuesta a la renta de persona naturales con un nuevo esquema que aumenta el límite de gasto personales. Con relación al Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (Rimpe) se establece un monto límite de ventas anuales de hasta 20.000,00 para Negocios Populares y de 20.001,00 a 300.000,00 para Emprendedores permitiendo que más empresas se cataloguen en ellos. Otro beneficio incluye que cuyos contribuyentes que tengan ventas anuales menores a USD 2.500,00 estén libres del pago de Impuesto a la Renta. Mientras tanto los negocios que presenten ventas entre USD 2.501,00 y USD 20.000,00 al año pagarán un impuesto único progresivo de entre USD 5 y USD 60,00 anual. (M, 2023)

Estos factores son positivos en un periodo de corto, mediano y largo plazo permitiéndole a la empresa fomentar por un lado una cultura ambiental; y por el lado legal puede ser un factor positivo y negativo a corto mediano y largo plazo ya que depende de las

leyes que el gobierno apruebe o vete para el funcionamiento y perduración de las empresas en el país y eso infiere directamente a INTERIMSA S.A.S ya que si no existe inversión extranjera que se mantengan a través del tiempo no se tendría un mercado al que satisfacer.

1.2.2. Análisis Microentorno: 5 Fuerzas de Porter

El análisis interno se basa en el estudio del microentorno, este se define con las fuerzas más cercanas a la empresa que pertenecen a un determinado sector de actividad, a nivel regional o local e influyen sobre un grupo específico de empresas con características comunes. Estos factores ocasionan influencias directas sobre las empresas lo que condiciona su actividad y su grado de actuación es mayor.

Para su estudio, la herramienta que se va a utilizar en el presente trabajo serán las 5 fuerzas de Porter (Porter 2008). Michael Eugene Porter creador del modelo estratégico conocido como las fuerzas de Porter que ostenta la cátedra Bishop William Lawrence en la Escuela de Negocios Harvard.

El análisis de las cinco fuerzas de Porter consiste en un modelo estratégico elaborado en el año 1979, según el cual las cinco fuerzas nos van a permitir desarrollar una estrategia de negocio, pues son las que operan en el entorno inmediato de una organización y afectan la habilidad de esta para satisfacer a sus clientes, y obtener rentabilidad.

Este análisis incluye tres fuerzas de competencia vertical: Amenaza de productos sustitutos, amenaza de nuevos entrantes o competidores en la industria, y la rivalidad entre competidores, y también comprende dos fuerzas de competencia horizontal: El poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los clientes.

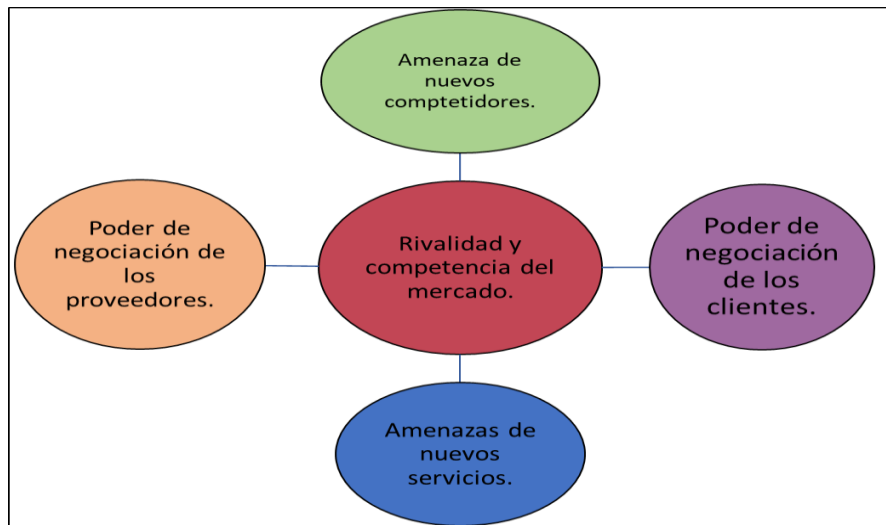


Figura 1: Análisis cinco fuerzas de Porter
Fuente: Porter (2008)

*Tabla 2
Matriz de Análisis de las Fuerzas de Porter*

Matriz de Análisis de las Fuerzas de Porter			
5 FUERZAS DE PORTER		Oportunidades	Amenazas
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES	Sus potenciales clientes son empresas medianas y grandes con diversos tipos de negocio, que necesitan alivianar su carga operativa y administrativa para dedicarse de lleno a su giro de negocio sin perjudicar su natural desenvolvimiento.	1 Crear una propuesta de valor que diferencie a la empresa.	1 Rentabilidad reducida
		2 Incrementar la calidad de los servicios ofertados	2 Crecimiento de la competencia
RIVALIDAD Y COMPETENCIA DEL MERCADO	Al momento en el mercado existen varias empresas que ofertan servicios de outsourcing contable – administrativo, pero no cuentan con un valor agregado ni con una amplia gama de servicios complementarios que ofrecer a un mercado en constante crecimiento.	1 Experiencia y Desarrollo	1 Margenes de Beneficios Reducidos
		2 Calidad	2 Competencia de Precios
		3 Capacidad de respuesta	
		4 Innovación y Desarrollo	
AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES	Existen varias empresas que ofrecen servicios similares a INTERIMSA S.A.S. lo que puede generar una inestabilidad y permanencia de la empresa en el mercado, ya que al haber nuevos competidores, estos siempre optarán por ofrecer un paquete similar de productos a menor costo sin tener en cuenta la calidad de los mismos.	1 Diferenciación de la marca	1 Ausencia de una fuerte lealtad de los clientes
		2 Experiencia en el mercado	2 Baja Demanda
			3 Servicio con poco valor y bajos precios
PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES	Al ser una empresa de servicios los proveedores que serán importantes para su operatividad son: la compañía de internet y telefónica; el proveedor del sistema contable y el proveedor de almacenamiento de datos, por lo que negociar con los proveedores no será un problema para INTERIMSA S.A.S..	1 No se requiere de muchos proveedores	1 Dependencia de los proveedores
AMENAZAS DE NUEVOS PRODUCTOS / SERVICIOS	Al encontrarnos en un mercado exigente y cambiante INTERIMSA S.A.S necesita innovar en los diferentes servicios que ofrecer y estar a la vanguardia para implementarlos en sus clientes.	1 Implementar servicios mejoren la calidad administrativa de sus clientes.	1 Competencia ofrecer mejores servicios.

1.2.2.1. Poder de Negociación de los Clientes

Sus potenciales clientes son empresas medianas y grandes con diversos tipos de negocio que necesiten alivianar su carga operativa y administrativa para dedicarse de lleno a su giro de negocio sin perjudicar su natural desenvolvimiento.

Actualmente, la empresa cuenta con cinco clientes los cuales se desenvuelven en el sector minero, son empresas que recién están iniciando sus actividades e INTERIMSA S.A.S. les ayuda con toda la puesta en marcha, lo que implica la constitución e implementación de toda la parte administrativa, financiera y contable que les permite desarrollarse de la mejor manera. Al término del 2022 INTERIMSA S.A.S., logro cerrar un contrato con un cliente adicional que se encuentra en el sector farmacéutico llegando a un total de seis clientes.

Con este Plan Estratégico propuesto para el año 2024 se pretende captar dos nuevos clientes, que son empresas mineras que actualmente se encuentran en fase de exploración y la Gerencia ha realizado un acercamiento con sus altos mandos al ya tener experiencia en el sector INTERIMSA S.A.S., les parece una excelente opción.

1.2.2.2. Rivalidad y Competencia del Mercado

Al momento en el mercado existen algunas empresas que prestan servicios de outsourcing contable – administrativo, pero no cuentan con un valor agregado ni una amplia gama de servicios complementarios que ofrecer a un mercado en constante crecimiento. Si embargo, existen empresas que cada día innovan por lo que INTERISMSA S.A.S. deben estar a la vanguardia.

Uno de sus principales competidores es la empresa RUSSELL BEDFORD que es una empresa que igual que INTERIMSA S.A.S. se dedica afianzar el éxito de empresas que se encuentran en desarrollo.

Otro es ABALT AUDITORIES Y CONSULTORES que se dedican a brindar soluciones integrales centrados en impuestos, auditoría y contabilidad.

1.2.2.3. Amenaza de Nuevos Competidores

Como se mencionó anteriormente existen varias empresas que ofrecen servicios similares a INTERIMSA S.A.S. lo que puede generar una inestabilidad y permanencia de la empresa ya que, al haber nuevos competidores, estos siempre optarán por ofrecer un paquete similar de productos a menor costo sin tener en cuenta la calidad de estos.

De acuerdo con lo investigado, existen algunas empresas nuevas dedicadas a la misma actividad de INTERIMSA S.A.S., sin embargo, muy pocas cuentas con una estructura sólida, pero puedo mencionar entre las más atractivas a EMCO que presta servicios de optimización administrativas y gestión contable integral.

1.2.2.4. Poder de Negociación de los Proveedores

Los únicos proveedores que la empresa tendrá serán: compañía telefónica e internet, la empresa que proporcione la plataforma tecnológica donde se encontrará su sistema contable y el espacio para el almacenamiento de datos. Por lo que negociar con los proveedores no será un problema para INTERIMSA S.A.S.

De acuerdo con los criterios para determinar el poder de negociación de los proveedores podemos decir que no es muy elevado, ya que en el mercado existen competidores que ofrecen los servicios y suministros que necesita por lo que cambiar de proveedor no resultaría muy costoso.

Actualmente su proveedor principal es el del software contable es DBWEB el cual ofrece un sistema integral que abarca todas las áreas que las empresas necesitan incluso permite la generación de reportes ejecutivos permitiendo a los interesados visualizar la situación de la compañía al instante ya que son reportes amigables que permite a cualquiera que no sea contable o financiero pueda leer, incluso para el año 2024 INTERIMSA pretende que se convierta en su partner de negocio que se mencionará más adelante.

1.2.2.5. Amenazas de Nuevos Productos / Servicios

Al encontrarnos en un mercado exigente y cambiante INTERIMSA S.A.S necesita innovar en los diferentes servicios que ofrece y estar a la vanguardia para implementarlos en sus clientes.

Con el desarrollo e implementación de este plan estratégico se pretende que INTERIMSA S.A.S., no solamente preste servicios contables y financieros si no se proyecta a que preste servicios integrales para todas las áreas de la empresa como son la parte administrativa, contable y financiera permitiendo que sus clientes se dediquen a gestionar netamente su actividad económica.

Capítulo II

2. Propuesta Plan Estratégico

Una vez analizado el micro y macroentorno presento mi propuesta de Plan Estratégico el cual se pretende implementar en INTERIMSA S.A.S. y permitirá que se organice de mejor manera para que alcance sus objetivos.

2.1. Misión

Brindar Asesoría, Consultoría, y Dirección de proyectos específicos a todo tipo de Compañías y/o Personas Naturales, en sus campos de aplicación y acción, permitiendo a sus clientes alcanzar un alto nivel de profesionalismo y experiencia.

Nuestro compromiso con el cliente es esforzarnos para que cada proyecto que incursionamos se convierta en un caso de éxito del sector porque somos expertos en llevar a la práctica los cambios propuestos convirtiéndonos en aliados estratégicos para el crecimiento sostenido de nuestros clientes.

2.2. Visión

Ser para el 2028 una empresa referente en el campo del Asesoramiento y Consultoría en el país; capaz de enfrentar retos que permitan alcanzar el éxito a nuestros clientes, fundamentados en el compromiso humano.

2.3. Valores Corporativos

Integridad Empresarial: Se trata de uno de los elementos fundamentales de INTERIMSA S.A.S., ya que es la manera en que se desenvuelve su personal y su capacidad de resolver problemas, aplicando buenas prácticas, herramientas, procesos y estructuras internas que forman un marco común para combatir la corrupción dentro de las empresas.

Pasión por el Servicio y por la Experiencia del Cliente: Atender y servir con pasión es un sello de distinción de INTERIMSA S.A.S, ofrecer un servicio diferencial, personalizado y con total calidad; el cual el cliente lo agradecerá y en pago, nos recomendará.

Responsabilidad: INTERIMSA S.A.S. tiene conciencia de las decisiones que se toman durante la gestión empresarial y lo que esto implica, así como la manera de afrontar esas decisiones para tratar de dignificar las acciones que vaya a emprender. Esta responsabilidad es tanto interna como externa: hacia los propios trabajadores y hacia los clientes y el entorno en general. Además, supone el respeto de ciertas normas y leyes.

2.4. Modelo CANVAS

Es una herramienta que permite definir el modelo de negocio e identificar claramente la propuesta única de valor. Entendiendo por modelo de negocio la forma como un proyecto se organiza para generar, otorgar y capturar valor, en otras palabras, la manera como un proyecto identifica a sus clientes y sus necesidades, elabora sus productos o servicios y maneja sus capacidades y recursos para genera una propuesta única de valor es decir lo que lo hace diferente de los demás, así también plasma los flujos económicos tanto de entrada como de salida. (Pigneur, 2011)

La propuesta de modelo de negocio para INTERIMSA S.A.S consiste en mejorar los procesos contables, organizar de mejor manera sus actividades de control y asesoría, permitiéndole presta un mejor servicio a sus clientes.

Tabla 3
Business Model Canvas

BUSINESS MODEL CANVAS				
INTERIMSA S.A.S.				
8. Socios clave 	7. Actividades clave 	2. Propuesta de Valor 	4. Relación con clientes 	1. Segmento de clientes 
<p>La empresa proveedora de Software</p> <p>Abogados: Brindarán asesoría jurídica en temas de legislación tributaria, laboral, penal, jurídica y civil</p> <p>Sociedades con empresas no rivales que permita ofertar servicios complementarios</p>	<p>Identificar las necesidades de sus clientes que permita elaborar el plan de acción con el que se va a trabajar.</p> <p>Implementar procesos que permitan gestionar el área contable, tributaria y financiera.</p> <p>Asesoramiento en la creación de empresas nuevas.</p>	<p>Ofrecer un servicio personalizado de acuerdo a la necesidad de su clientes en las áreas contable, financiero, tributario y administrativo.</p> <p>Satisfacer necesidades de sus clientes ajustandose a la normativa y ley contable que todo contribuyente debe cumplir.</p> <p>Brindar soluciones que no se enfoquen únicamente en el ámbito contable y tributario, si no, en todos los campos de la empresa en los que se pueda optimizar y mejorar procesos permitiendo a sus clientes organizarse de mejor manera.</p>	<p>Asesoría eficaz y eficiente.</p> <p>Trato personalizado de acuerdo al perfil del cliente mediante los diferentes medios de comunicación incluido visitas periódicas a las empresas.</p> <p>Disponibilidad de tiempo inmediata para solventar dudas de clientes.</p>	<p>Empresas medianas y grandes con diferentes tipos de negocio que necesiten un soporte administrativo, contable, tributario y legal que permita alivianar su carga operativa.</p>
	6. Recursos Clave 		3. Canales 	
	<p>Profesionales capacitados en las áreas contables, administrativo, tributario y financiero con mucha experiencia apliquen los conocimientos en los clientes.</p> <p>Inmueble y equipo de oficina propio.</p> <p>Equipos computarizados con software contable especializado.</p>		<p>Referencia de clientes satisfechos.</p> <p>Referencias de colegas.</p> <p>Referencias personales.</p> <p>Redes Sociales</p>	
9. Estructura de Costos 			5. Flujos de ingresos 	
<p>Costos Fijos: arriendo de instalaciones, pago de servicios públicos y pago de nómina. Actualización y mantenimiento del software contable.</p> <p>Costos Variables</p> <p>Recursos Humanos</p> <p>Marketing y campañas publicitarias</p>			<p>Asesoría Financiera</p> <p>Asesoría Administrativa</p> <p>Asesoría Contable - Laboral</p> <p>Interim Management</p>	

2.4.1. Segmento de Clientes

Los servicios de INTERIMSA S.A.S., están enfocados para medianas y grandes empresas con diferentes tipos de negocio que necesiten un soporte administrativo, contable, tributario y legal que disminuya la carga operativa. Actualmente en el mercado existen muchas empresas que brindan servicios similares, lo que le obliga a competir por convertirse en el número uno del mercado, por lo que se encuentra en constante innovación perfeccionando los servicios ofertados y generando una fidelización en sus clientes.

INTERIMSA S.A.S. se dedicará a obtener clientes de diversos sectores que requieran gestionar sus áreas contables, financieras y tributarias.

Como lo mencioné anteriormente INTERIMSA S.A.S. cuenta actualmente con seis clientes, de los cuales cinco pertenecen al sector minero y uno al sector farmacéutico. Para el 2024 se tiene previsto que ingresen dos clientes, uno dedicado a la minería que se encuentra en fase de exploración inicial y una empresa dedicada al análisis de productos a ser exportados, con los cuales la gerencia ya ha tenido algunos acercamientos.

Otro de los clientes meta son las empresas en crecimiento que pueden necesitar servicios contables y financieros más avanzados, como análisis financiero, planificación estratégica y gestión de riesgos, para esto la gerencia se encuentra negociando honorarios actualmente con una empresa dedicada al alquiler de equipo médico que tienen previsto expandir su mercado en el país.

2.4.2. Propuesta de Valor

INTERIMSA S.A.S. prestadora de servicios contables, tributarios, financieros y administrativos, brindará un servicio personalizado de acuerdo con la necesidad de sus clientes permitiéndoles disminuir su carga operativa en las áreas anteriormente mencionadas.

Para lograr esto el equipo deberá elaborar un plan de acción detallado y personalizado de acuerdo a las necesidades y requerimientos de cada cliente, el mismo que permitirá implementar de manera objetiva y planificada los procesos diseñados para cada área, logrando de esta manera ser eficientes y eficaces, esto permitirá que sus clientes se sientan únicos para INTERIMSA S.A.S.

2.4.3. Canales

Para lograr que INTERIMSA S.A.S. tenga presencia en el mercado los principales canales a usarse para llegar a más clientes serán las redes sociales, que actualmente son un medio de comunicación efectiva, llegando a más clientes, entre los que tenemos:

Sitio web y blog: Este es fundamental, el sitio debe ser fácil de navegar y su principal objetivo es informar, para lo cual se compartirá contenido útil relacionado a contabilidad y finanzas exponiendo la experiencia que tiene INTERIMSA S.A.S.

Redes Sociales: Al igual que el block son útiles para compartir noticias, tips contables y tributarios, consejos financieros con la finalidad de tener presencia en las redes.

Red de Contactos y Referencias: El boca a boca y las recomendaciones de clientes satisfechos son extremadamente valiosos, especialmente para los servicios contables y

financieros, al ser este un punto muy sensible para las empresas por el tipo de información que se maneja, esto permite mantener una sólida red de contactos en la industria, y al contar con referencias de clientes actuales satisfechos se vuelve atractivo para potenciales clientes.

Publicidad en Línea: Se usará la herramienta Google Ads para posicionarse en primer lugar en los resultados de búsqueda y ser la primera opción de las empresas que buscar servicios financieros y contables.

Estos canales son los principales que se usarán para lograr llegar a los distintos clientes, en el capítulo de marketing se detalla de mejor manera.

2.4.4. Relación con Clientes

La relación que INTERIMSA S.A.S. debe mantener con cada una de sus clientes es fundamental para generar confianza y una comunicación efectiva para lo cual se debe tomar en cuenta algunos aspectos:

Profesionalismo y Confidencialidad: Se debe mantener la más estricta confidencialidad en todos los aspectos relacionados con la información que maneja de cada cliente, demostrando un alto nivel de profesionalismo en todo momento incluyendo la presentación personal y comunicación.

Comunicación Transparente: Se debe establecer canales de comunicación claros y efectivos para discutir los asuntos financieros y contables con cada uno de sus clientes proporcionándoles actualizaciones periódicas sobre su situación financiera y contable.

Entender las Necesidades del Cliente: Se debe realizar entrevistas iniciales con sus clientes para comprender el giro del negocio a fondo y establecer sus necesidades y objetivos,

logrando elaborar un plan adecuado que permita gestionar las áreas financieras, contables y tributarias.

Seguimiento Continuo: Brindar apoyo continuo a medida que evolucionan sus necesidades para ello se debe realizar revisiones periódicas para evaluar el progreso hacia los objetivos financieros y ajustar la estrategia según sea necesario.

Las empresas dedicadas a prestar estos servicios deben basarse en la confianza, la comunicación transparente y el compromiso a largo plazo con sus clientes, de esta manera se podrá comprender las necesidades individuales de cada uno de ellos entregando un asesoramiento de alta calidad esencial para su éxito.

2.4.5. Flujo de Ingresos

Las principales fuentes de ingresos para INTERIMSA S.A.S. son: asesoría financiera, administrativa, contable y laboral.

Asesoría Financiera: Incluye planificación financiera, gestión de inversiones y evaluación de riesgos, mejorando la situación financiera de sus clientes.

Asesoría Administrativa: Gestionar de manera eficiente las operaciones, esto incluye, optimización de procesos, toma de decisiones estratégicas y gestión del personal, logrando organizar la empresa alineándose a sus objetivos.

Servicios Contables: Llevar a cabo la contabilidad, implica gestionar de manera efectiva y adecuada la información contable que permita presentar informes financieros precisos y confiables para la toma de decisiones.

Asesoría Laboral: Brindar una asesoría adecuada sobre la gestión de recursos humanos que permita el cumplimiento de regulaciones laborales y la resolución de problemas del personal.

2.4.6. Recursos Clave

Para lograr ofertar servicios eficientes y eficaces INTERIMSA S.A.S. contará con una serie de recursos claves, que le permitirá operar de manera eficiente, brindando un servicio de alta calidad a cada uno de sus clientes, para lo cual se deberá tomar en cuenta algunos factores clave como son:

Personal Calificado: Profesionales altamente calificados en áreas, contables, administrativas, tributarias y financieras con una amplia experiencia, que constantemente se capaciten para estar actualizados en las diferentes leyes y regulaciones fiscales.

Software y Tecnología: Contar con herramientas de software contable y financiero, como sistemas de gestión financiera, nómina, aplicaciones de impuestos, para lo cual es necesario que INTERIMSA cuente con una infraestructura tecnológica y confiable que incluya hardware, servidores y una conexión a Internet de alta velocidad.

Documentos y Procedimientos: Documentos estándar, plantillas de informes, manuales de procedimientos, manuales de funciones y políticas internas que aseguren la consistencia en los servicios ofrecidos.

Oficina y Espacio de Trabajo: Un espacio bien equipado que incluye salas de reuniones para consultas con los clientes, áreas de trabajo para el personal y equipo de oficina.

2.4.7. Actividades Clave

INTERIMSA S.A.S. desempeña un papel fundamental en ayudar a otras empresas a mantener registros precisos de sus transacciones financieras, cumplir con obligaciones fiscales y financieras permitiéndoles tomar decisiones informadas. A continuación, detallo actividades clave que INTERIMSA S.A.S. deberá realizar:

Establecer una Estructura Empresarial Sólida: Implementar una estructura de negocio clara, establecer políticas y procedimientos internos, para que todo el equipo que lo conforma sepa los objetivos y trabaje en pro de ellos.

Adquirir la Formación y Certificaciones Necesarias: Cerciorarse que el personal esté debidamente capacitado y certificado en todas las áreas, y actualizado con las leyes fiscales y regulaciones financieras, vigentes.

Identificar y Entender las Necesidades del Cliente: Mantener reuniones iniciales con los clientes para comprender el giro de su negocio y sus objetivos financieros y necesidades específicas, para lo cual se analizará la estructura organizacional, operativa y sus desafíos financieros.

Establecer un Sistema de Contabilidad: Dependiendo del giro del negocio y necesidad de sus clientes, se implementará el sistema contable y los diferentes módulos que este contiene que permita el seguimiento preciso de las transacciones.

Elaborar Estados Financieros: Generar estados financieros periódicos, para analizar la información y evaluar la situación actual de cada uno de sus clientes.

Gestión de Nóminas y Recursos Humanos: Administrar la nómina, calcular los impuestos sobre la nómina y manejar todo lo relacionado a ello.

2.4.8. Socios Clave

Para INTERIMSA S.A.S. identificar los socios clave son esenciales para ofrecer un servicio completo y de alta calidad a sus clientes.

Por lo que tiene que mantener alianzas estratégicas que le permita llegar a más clientes, entre alguno de los socios se tiene:

Provedora de Software: Actualmente INTERIMSA cuenta con el apoyo de DBWARE que es el proveedor del sistema contable.

Firma de Abogados: La gerencia ha realizado al momento una alianza estratégica clave con una firma conocida que es TOBAR ZVS CL esto le permitirá a INTERIMSA S.A.S. derivar y recibir derivaciones de clientes. Para el 2025 se pretende generar nuevas alianzas con firmas de abogados especializados en impuestos que tengan experiencia en cuestiones fiscales que les brinde un asesoramiento integral.

2.4.9. Estructura de Costos

Estos son los gastos y costos que se deben incurrir de manera continua que le permitirá mantenerse para poder brindar sus servicios y entre los más importantes están:

Costos Fijos:

Arriendo de Instalaciones: Este costo es el gasto asociado al alquiler de las oficinas o espacio físico en el que opera la empresa. Se lo puede desglosar en el alquiler mensual, los costos de mantenimiento y las tasas de arrendamiento, si las hay.

Pago de Servicios Públicos: Gastos mensuales de electricidad, agua, internet y otros servicios esenciales necesarios para mantener las operaciones de la empresa.

Pago de Nómina: Salarios y beneficios de los empleados de la empresa, que pueden incluir contadores, auditores, asistentes administrativos y otros profesionales.

Actualización y Mantenimiento del Software Contable: Incluye el costo de adquirir y mantener el software contable utilizado en la prestación de servicios a los clientes. Esto puede incluir licencias de software, actualizaciones periódicas y soporte técnico.

Costos variables:

Recursos Humanos: Los costos variables relacionados con el personal pueden incluir bonificaciones o comisiones basadas en el desempeño, pagos adicionales por horas extras si es necesario, y gastos relacionados con la capacitación y desarrollo de empleados.

Marketing y campañas publicitarias: Estos costos pueden variar según la estrategia de marketing de la empresa. Pueden incluir gastos en publicidad en línea, anuncios impresos, participación en ferias comerciales, promoción en redes sociales y cualquier otra actividad de marketing destinada a atraer nuevos clientes.

Es importante llevar un registro detallado de estos costos para gestionar exitosamente las finanzas de la empresa.

2.5. Análisis FODA

"El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) es una herramienta ampliamente utilizada en la gestión estratégica de las organizaciones". (Otero & Gache, 2006)

La Matriz FODA es una herramienta de análisis utilizada en la planificación estratégica y la toma de decisiones en diversos contextos, como los negocios, la gestión

organizacional, el desarrollo personal y más. "FODA" es un acrónimo que representa cuatro aspectos clave que se evalúan para comprender una situación en particular:

Fortalezas (Strengths): Estas son las características internas positivas de una entidad, ya sea una empresa, un individuo o cualquier otra entidad en análisis. Las fortalezas pueden incluir recursos valiosos, capacidades distintivas, ventajas competitivas y otros atributos positivos que contribuyen al éxito y la ventaja competitiva.

Oportunidades (Opportunities): Las oportunidades son situaciones externas favorables que podrían beneficiar a la entidad en cuestión. Pueden incluir tendencias del mercado, cambios en el entorno competitivo, avances tecnológicos u otras circunstancias que pueden ser aprovechadas para el crecimiento, la expansión o la mejora.

Debilidades (Weaknesses): Estos son los aspectos internos negativos o limitaciones que pueden obstaculizar el rendimiento o el logro de objetivos. Identificar las debilidades es esencial para abordar problemas internos y áreas de mejora que podrían estar afectando el rendimiento.

Amenazas (Threats): Las amenazas son factores externos que podrían tener un impacto negativo en la entidad. Estos pueden incluir la competencia intensa, cambios en la regulación gubernamental, fluctuaciones económicas u otros desafíos que podrían poner en riesgo el éxito o la estabilidad.

Al analizar una situación o entidad mediante la Matriz FODA, se busca identificar y evaluar estos cuatro componentes para obtener una comprensión completa de la situación. Una vez que se han identificado las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, se

pueden desarrollar estrategias y planes de acción que capitalicen las fortalezas, aborden las debilidades, aprovechen las oportunidades y mitiguen las amenazas.

La Matriz FODA es una herramienta versátil que puede utilizarse en diversos contextos, como la planificación empresarial, la gestión de proyectos, la toma de decisiones personales y la evaluación de cualquier situación que requiera un análisis completo de los factores internos y externos.

Tabla 4
Matriz DAFO para análisis estratégico de INTERIMSA S.A.S.

FACTORES INTERNOS DE LA EMPRESA		FACTORES EXTERNOS A LA EMPRESA	
DEBILIDADES (-)		AMENAZAS (-)	
D 1	No cuenta con una cartera de clientes amplia.	A 1	Saturación en el mercado por la entrada de nuevos competidores.
D 2	Cuenta con poco personal operativo.	A 2	Rentabilidad Reducida por el crecimiento de la competencia.
D 3	Ausencia de una fuerte lealtad por parte de los clientes	A 3	Baja penetración en el mercado.
D 4	Modelo de negocio defectuoso y poco rentable.	A 4	Rentabilidad Reducida por el crecimiento de la competencia.
D 5	Procesos no definidos por falta de una organización adecuada.	A 5	Servicio con poco valor con bajos precios.
FORTALEZAS (+)		OPORTUNIDADES (+)	
F 1	Servicios ofertados con valor diferenciado y ventaja competitiva.	O 1	Crear una propuesta de valor que diferencie a la empresa que incremente la calidad de los servicios ofertados.
F 2	Profesionales especializados y altamente cualificados.	O 2	Implementación de servicios que mejoren la calidad administrativa de sus clientes.
F 3	Equipos comparten conocimientos y recursos.	O 3	Innovar en servicios ya existentes buscando excelencia en la capacidad de respuesta.
F 4	Experiencia dentro del sector.	O 4	Experiencia del personal para brindar una atención de calidad.
F 5	Atención personalizada y efectiva respuesta al mercado.	O 5	Uso de nuevas tecnologías que permitan robotizar procesos.

Tabla 5

Matriz FODA Ampliada INTERIMSA S.A.S

MATRIZ FODA AMPLIADA PARA INTERIMSA S.A.S.

AMBIENTE EXTERNO		FORTALEZAS (+)		DEBILIDADES (-)	
		F 1	Servicios ofertados con valor diferenciado y ventaja competitiva.	D 1	No cuenta con una cartera de clientes amplia.
F 2	Profesionales especializados y altamente cualificados.	D 2	Cuenta con poco personal operativo.		
AMBIENTE INTERNO		F 3	Equipos comparten conocimientos y recursos.	D 3	Baja penetración en el mercado.
		F 4	Experiencia dentro del sector.	D 4	Modelo de negocio defectuoso y poco rentable.
		F 5	Atención personalizada y efectiva respuesta al mercado.	D 5	Procesos no definidos por falta de una organización adecuada.
OPORTUNIDADES (+)		ESTRATEGIAS OFENSIVAS		ESTRATEGIAS DEFENSIVAS	
O 1	Crear una propuesta de valor que diferencie a la empresa que incrementa la calidad de los servicios ofertados.	Mejorar la eficiencia y calidad de los procesos administrativos y contables a través del uso de tecnología y sistemas especializados, buscando reducir tiempos y costos en la gestión operativa.		Establecer y mantener altos estándares de cumplimiento normativo y legal en la gestión administrativa y contable, garantizando la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información financiera de la empresa.	
O 2	Implementación de servicios que mejoren la calidad administrativa de sus clientes.				
O 3	Innovar en servicios ya existentes buscando excelencia en la capacidad de respuesta.				
O 4	Experiencia del personal para brindar una atención de calidad.				
O 5	Uso de nuevas tecnologías que permitan robotizar procesos.				
AMENAZAS (-)		ESTRATEGIAS ADAPTATIVAS		ESTRATEGIAS DE SUPERVIVENCIA	
A 1	Saturación en el mercado por la entrada de nuevos competidores.	Optimizar la gestión del talento humano en el área administrativa y contable, asegurando una adecuada capacitación y desarrollo profesional de los colaboradores, así como la implementación de políticas de retención y motivación.		Establecer y mantener una comunicación efectiva y fluida con los proveedores de servicios de outsourcing administrativo y contable, asegurando una adecuada coordinación y seguimiento de las actividades, así como la resolución eficiente de cualquier incidencia o problema que pueda surgir.	
A 2	Rentabilidad Reducida por el crecimiento de la competencia.				
A 3	Ausencia de una fuerte lealtad por de los clientes,				
A 4	Desarrollo de productos o servicios innovadores.				
A 5	Servicio con poco valor con bajos precios.				

Luego de realizar el análisis DAFO y FODA AMPLIADO se ha logrado identificar las fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades de INTERIMSA S.A.S., misma que permitieron establecer las siguientes estrategias:

2.5.1. Estrategias Ofensivas:

Mejorar la eficiencia y calidad de los procesos administrativos y contables a través del uso de tecnología y sistemas especializados, buscando reducir tiempos y costos en la gestión operativa.

2.5.2. Estrategias Defensivas:

Establecer y mantener altos estándares de cumplimiento normativo y legal en la gestión administrativa y contable, garantizando la confidencialidad, integridad y disponibilidad de la información financiera de la empresa.

2.5.3. Estrategias Adaptativas:

Optimizar la gestión del talento humano en el área administrativa y contable, asegurando una adecuada capacitación y desarrollo profesional de los colaboradores, así como la implementación de políticas de retención y motivación.

2.5.4. Estrategias de Supervivencia:

Establecer y mantener una comunicación efectiva y fluida con los proveedores de servicios de outsourcing administrativo y contable, asegurando una adecuada coordinación y seguimiento de las actividades, así como la resolución eficiente de cualquier incidencia o problema que pueda surgir.

Capítulo III

3. Gestión de Marketing

"El marketing es el proceso de planificar y ejecutar la concepción, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan los objetivos individuales y organizacionales." (GARY, 2013)

"La gestión de marketing es el proceso social y administrativo por el cual los individuos y los grupos obtienen lo que necesitan y desean a través de la creación y el intercambio de productos y valor con otros." (GARY, 2013)

La gestión de marketing se refiere al proceso de planificar, coordinar y supervisar todas las actividades relacionadas con la comercialización y promoción de productos o servicios de una empresa con el fin de alcanzar los objetivos empresariales y satisfacer las necesidades y deseos del mercado objetivo. Esta disciplina implica la identificación de oportunidades de mercado, la segmentación del público objetivo, el desarrollo de estrategias de marketing, la ejecución de campañas publicitarias y promocionales, la medición y análisis de resultados, y la adaptación continua en función de la retroalimentación del mercado.

El outsourcing o externalización de servicios es una estrategia empresarial en la que una organización contrata a terceros para realizar actividades o funciones que normalmente llevaría a cabo internamente. Para desarrollar una sólida gestión de marketing para INTERIMSA S.A.S., es crucial destacar los beneficios de externalizar ciertas funciones y demostrar cómo su empresa puede ayudar a las organizaciones a lograr sus objetivos de manera más eficiente y efectiva.



3.1. Encuesta

La encuesta es una herramienta esencial en cualquier estrategia de marketing, ya que permite recopilar información valiosa directamente de los consumidores. La encuesta que se planea realizar se centrará en comprender mejor las preferencias, necesidades y opiniones del público objetivo de INTERIMSA S.A.S.

3.2. Objetivos de la Encuesta

4.2.1 Servicios Actuales: Conocer qué tipo de servicios actualmente utilizan los clientes o si no usa servicios contables.

4.2.2 Necesidades y Preferencias: Identificar los deseos y más importantes necesidades de los clientes en relación con los servicios que INTERIMSA S.A.S. ofrece.

4.2.3 Comunicación y Preferencias: Evaluar la satisfacción de los clientes actuales para identificar áreas de mejora y retención.

4.2.4 Evaluar el conocimiento de la marca: Determinar cuánto sabe el público sobre la marca y si tienen una percepción positiva de ella.

3.3. Diseño de la Encuesta

La encuesta se diseñó de manera cuidadosa para garantizar que se recopile la información necesaria de manera efectiva. Se utilizó una combinación de preguntas abiertas y cerradas para abordar los objetivos mencionados anteriormente. Las preguntas se agruparon en secciones relacionadas con la satisfacción del servicio, la percepción de la marca, la competencia y las preferencias de comunicación.



3.3.1. Secciones Principales de la Encuesta:

4.3.1.1 Datos Generales: Nombre de la empresa y Sector de Actividad

4.3.1.2 Hábitos y Preferencias: Si los encuestados usan servicios similares, qué características valoran más y qué mejoras desearían ver.

4.3.1.3 Satisfacción del Cliente: Evaluar la experiencia del servicio, tomando en cuenta la calidad, el servicio al cliente y la probabilidad de recomendarlo.

4.3.1.4 Conocimiento de la Marca: Si conoce a INTERIMSA, cuándo la han visto y cómo la perciben.

Tomando en cuenta lo mencionado anteriormente se procedió a realizar la encuesta para desarrollar el plan de marketing a implementarse.

MODELO DE LA ENCUESTA

En INTERIMSA S.A.S., nos esforzamos por brindar soluciones integrales en el ámbito contable, financiero y administrativo que contribuyan al éxito y crecimiento de su empresa. Agradecemos su tiempo para completar esta encuesta, la cual nos permitirá entender mejor sus necesidades y adaptar nuestros servicios a sus requerimientos específicos.

Por favor, tómese unos minutos para responder a las siguientes preguntas:

Información General

Nombre de la Empresa: _____

Sector de Actividad: _____



1. ¿Actualmente cuentas con servicios contables externos para tu empresa?

Sí

No

2. Si respondiste "Sí" en la pregunta anterior, ¿qué tipo de servicios utilizas actualmente? (Selecciona todas las que apliquen)

Contabilidad general

Conciliación bancaria

Elaboración de estados financieros

Preparación y presentación de impuestos

Nómina y recursos humanos

3. Si respondiste "No" en la pregunta 1, ¿por qué aún no cuentas con servicios contables?

Costos elevados

Falta de tiempo para buscar proveedores

Creo que no son necesarios



4. ¿Qué servicios contables y financieros consideras más importantes para tu empresa? (Selecciona máximo tres)

Contabilidad y reportes financieros precisos

Asesoría fiscal y cumplimiento de impuestos

Optimización de gastos y presupuesto

Gestión de nómina y recursos humanos

Análisis financiero y proyecciones

5. ¿Cuál es tu principal objetivo al contratar servicios contables? (Selecciona máximo dos)

Cumplimiento legal y fiscal

Optimización de procesos administrativos

Toma de decisiones financieras más informadas

Reducción de costos operativos



6. ¿Con qué frecuencia te gustaría recibir informes financieros y actualizaciones contables?

Mensualmente

Trimestralmente

Semestralmente

Anualmente

7. ¿Qué método de comunicación prefieres para discutir asuntos contables?

Reuniones presenciales

Llamadas telefónicas

Correo electrónico

Plataforma de mensajería en línea

Videoconferencias

8. ¿Conoce a INTERIMSA S.A.S y los servicios que brinda?

SI

NO



9. ¿Por qué medio de comunicación cree que se debe dar a conocer las empresas que brindan servicios contables?

Recomendaciones

Redes Sociales

Medios tradicionales

Agradecemos sinceramente su tiempo y colaboración al completar esta encuesta. Sus respuestas nos ayudarán a personalizar nuestros servicios de acuerdo con sus necesidades. Nos pondremos en contacto con usted a la brevedad para discutir cómo INTERIMSA S.A.S. puede ser un socio valioso para su empresa.

Atentamente,

INTERIMSA S.A.S.

3.4. Representación Gráfica de los resultados e interpretación.

Después de recopilar y analizar los datos de las encuestas realizadas, se utilizaron gráficos circulares que representan visualmente los resultados y patrones claves que permitir realizar un adecuado plan de marketing para INTERIMSA S.A.S.

La interpretación de los resultados se centró en identificar puntos de dolor de los clientes, oportunidades de mejora y fortalezas de la marca. Además, permitió identificar patrones, tendencias y discrepancias en los datos. Esto permitirá tomar decisiones informadas para ajustar las estrategias y tácticas de marketing, así como permitirá comparar los resultados con los objetivos de la encuesta para evaluar si se han cumplido.

Para esta investigación la población escogida como beneficiaria corresponde a 72 individuos de entre los que se reparten áreas gerenciales, administrativas, contable y financieras, de clientes actuales y potenciales clientes, con el fin de conocer los objetivos antes mencionados.

Las encuestas se realizaron a varios sectores entre los principales tenemos a la INDUSTRIA MANUFACTURERA con un 44.4% del total de la muestra, seguida por el sector COMERCIAL con el 23.6%, que ellos pueden ser los futuros clientes objetivos de INTERIMSA S.A.S.

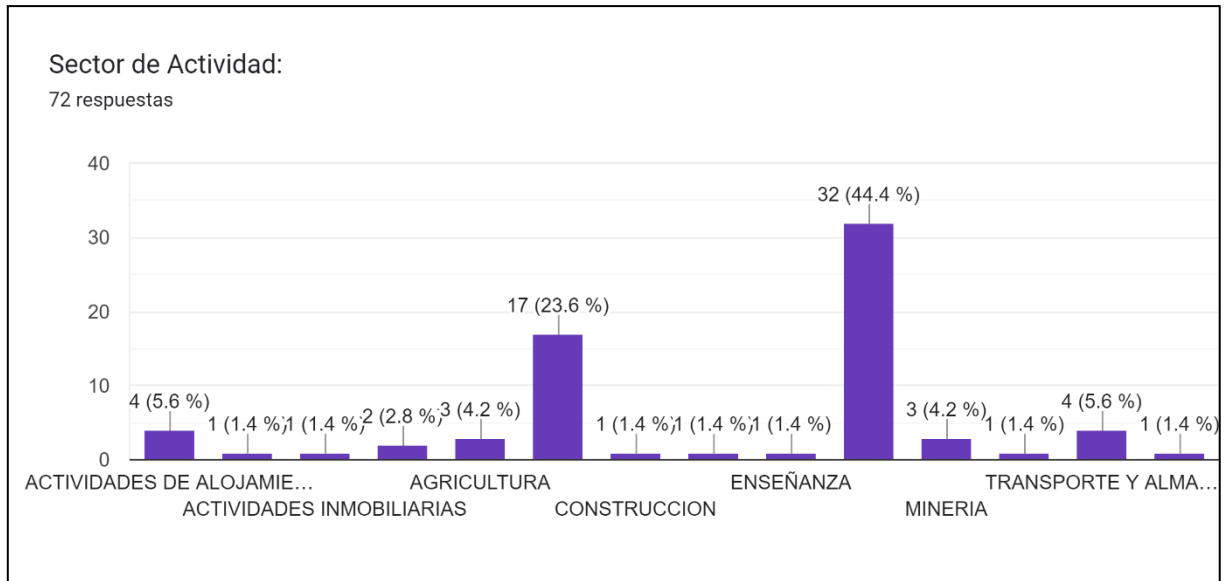


Figura 2: Sectores económicos

Pregunta N° 1 ¿Actualmente cuentas con servicios contables externos para tu empresa?

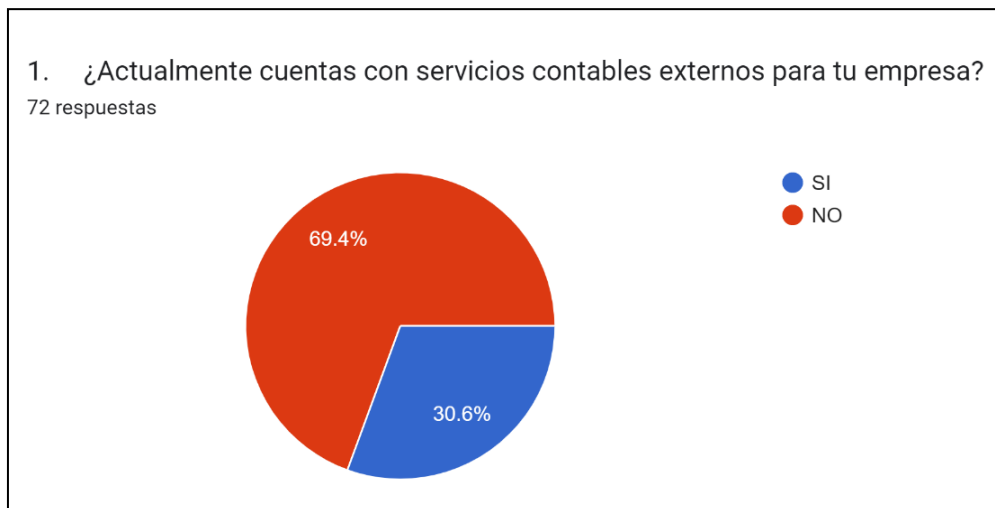


Figura 3: Pregunta N 1

Análisis

Con los datos obtenidos de la encuesta evidenciamos que 69.40% no cuenta con servicios contables externos, ya que en la mayoría de los casos prefieren contratar un contador de planta y esto se da más por un tema de confianza ya que la parte financiera es un punto muy sensible para cualquier empresario. Este puede ser un mercado objetivo en potencia si se crea una propuesta de valor sólida que demuestre porque la mejor para manejar y controlar su parte operativa y financiera es ITERIMSA S.A.S. El 30.60% que si tiene contratado servicios externos contables puede ser un poco más difícil pero no imposible lograr llamar su atención.

Pregunta N° 2 Si respondiste "Sí" en la pregunta anterior, ¿Qué tipo de servicios utilizas actualmente? (Selecciona todas las que apliquen)

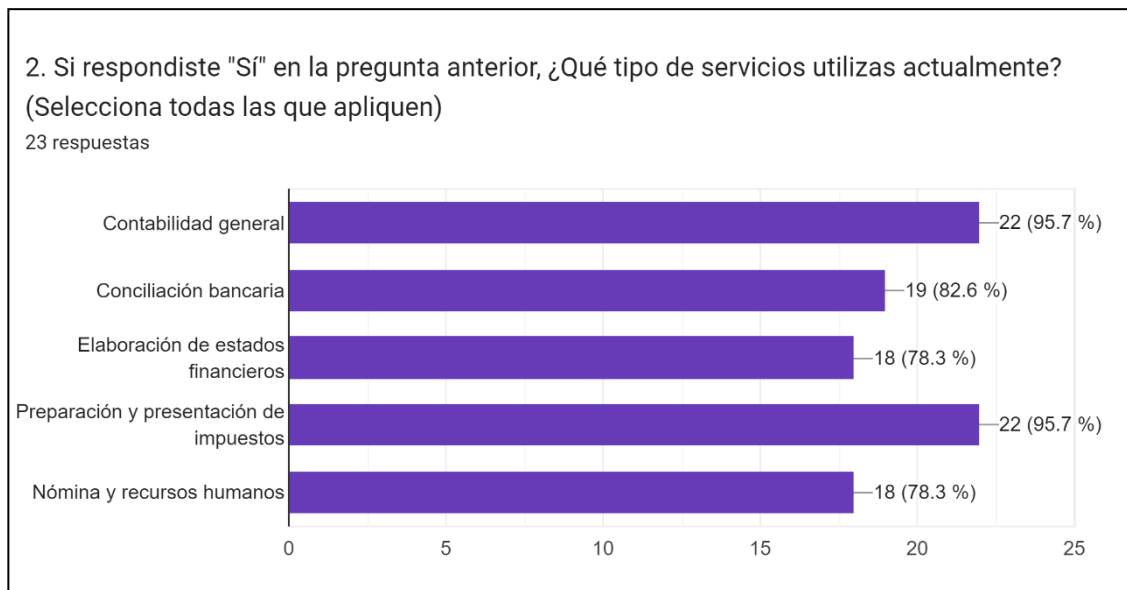


Figura 4: Pregunta N 2

Análisis

Entre los servicios más utilizado por los encuestados que SI tienen servicios contables externos son Contabilidad General y Preparación y presentación de impuestos con un 95.7%, por lo que se podría decir es que cada vez se está creando una cultura tributaria que permite

tener un panorama claro de la situación financiera de cada empresa y gracias a ello tomar decisiones, he ahí la importancia de obtener cifras exactas.

Pregunta N° 3 Si respondiste "No" en la pregunta 1, ¿por qué aún no cuentas con servicios contables externos?

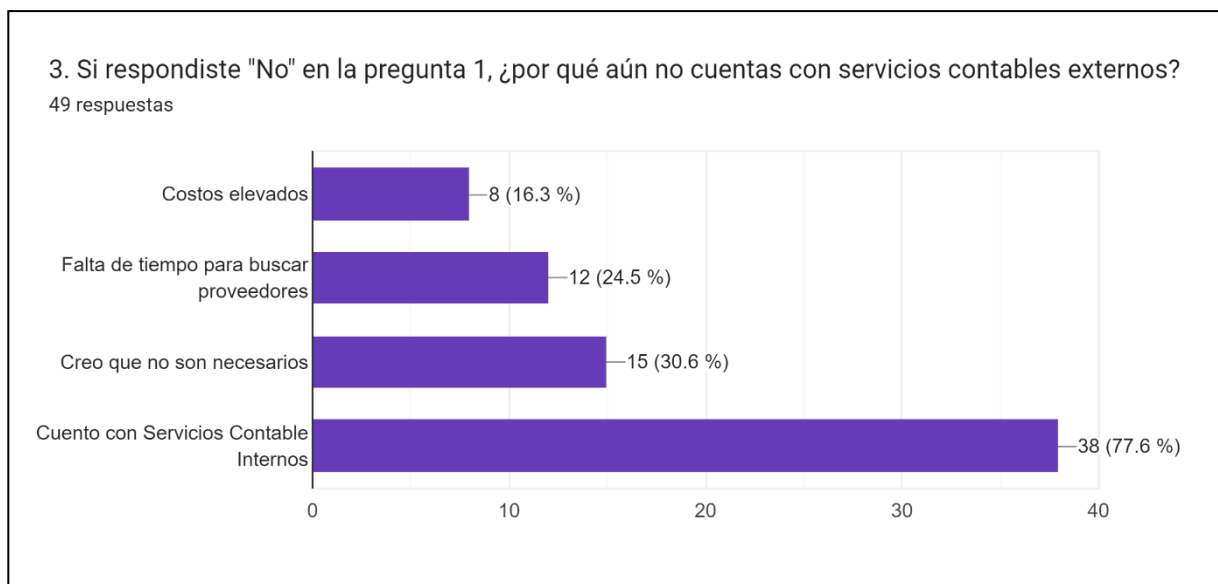


Figura 5: Pregunta N 3

Análisis

Del 69.40% que respondieron que no cuenta con un servicio contable externo el 77.6% lo hace porque cuenta con personal de planta o contadores internos, por lo que podemos concluir que este es un servicio muy delicado y requiere personal de confianza para llevar los datos financieros de las empresas, lo que deja una pauta muy importante que permite tomarla como una oportunidad de llegar a este mercado potencial siempre y cuando INTERIMSA S.A.S. logre demostrar su capacidad de respuesta hacia los clientes y generar la confianza que ellos buscan.

Pregunta N° 4 ¿Qué servicios contables y financieros consideras más importantes para tu empresa? (Selecciona máximo tres)

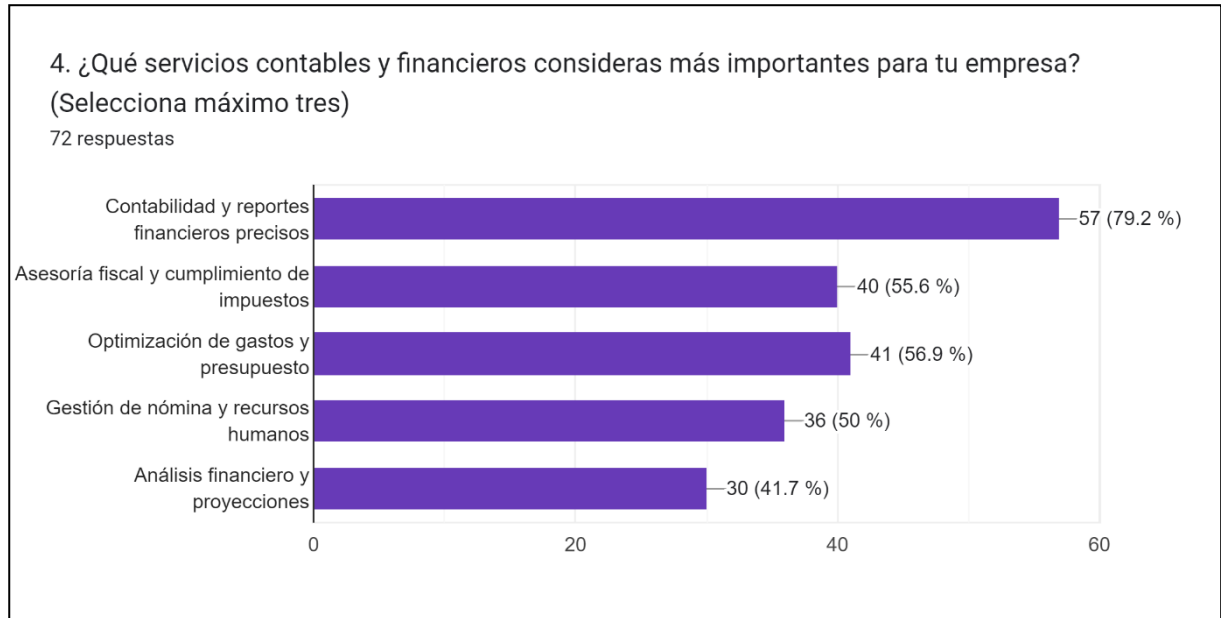


Figura 6: Pregunta N 4

Análisis

Al hablar de servicios contables y financieros todos son importantes para el manejo adecuado de las empresas y a la final todos son complementarios entre sí, ya que como se menciona anteriormente las finanzas son un punto delicado y que debe ser el más vigilado en la empresa. Sin embargo, para los encuestados los dos más importantes son Contabilidad y Reportes Financieros Precisos con una 79.20% y Asesoría Fiscal y Cumplimiento de Impuestos, claramente que tener las cifras claras y cumplir con los entes de control es una de las prioridades de las empresas actuales.

Pregunta N° 5 ¿Cuál es tu principal objetivo al contratar servicios contables externos?

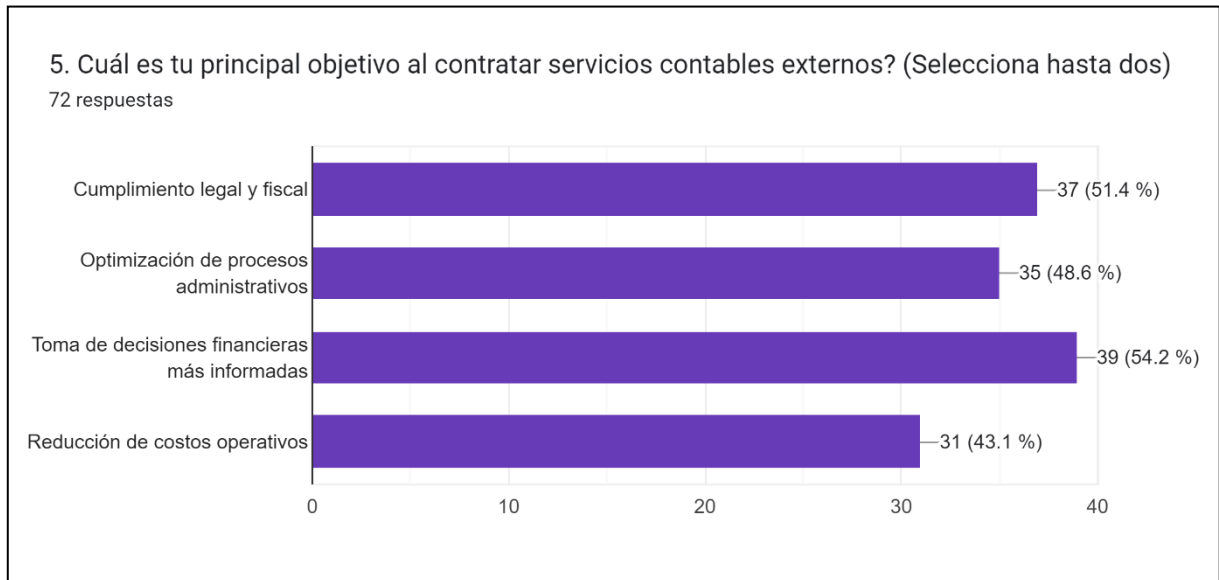


Figura 7: Pregunta N 5

Análisis

En base a lo encuestado se puede visualizar que para 54.2% de la muestra el principal objetivo para contratar servicios contables externos es que pueden tomar decisiones financieras más informadas ya que una de las ventajas de contar con externos es que se puede tener un panorama más integral y se mas objetivos al momento de la presentación de información. Seguido por un 51.4% para el cual tener un cumplimiento legal y fiscal también es importante ya que son conscientes de que si no se cumple con los entes de control pueden tener problemas a futuro.

Pregunta N° 6 ¿Con qué frecuencia te gustaría recibir informes financieros y actualizaciones contables?

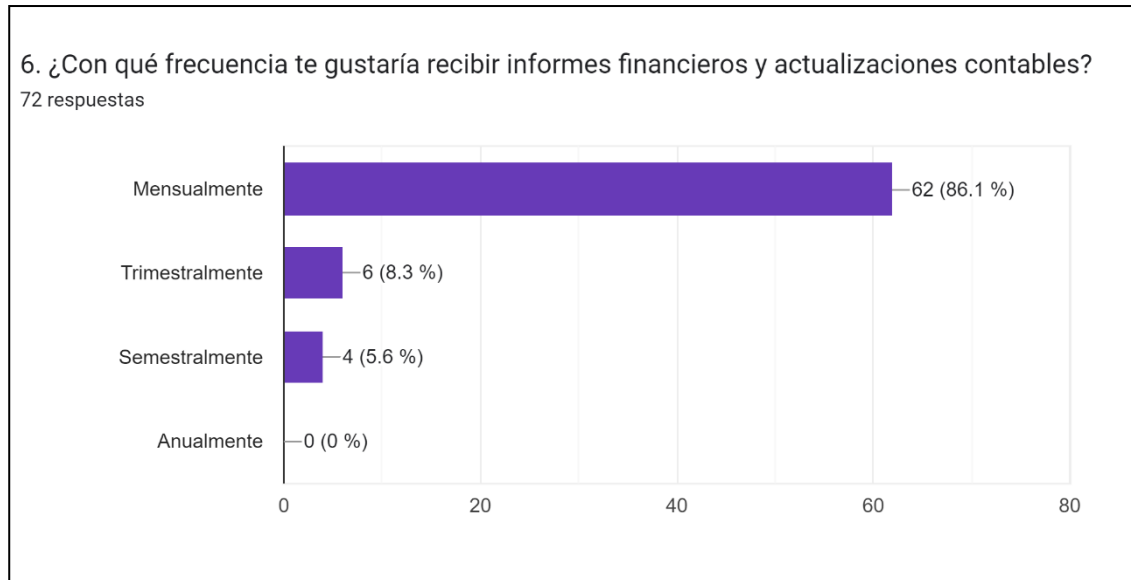


Figura 8: Pregunta N 6

Análisis

El 86.1% de la muestra indica que la frecuencia más adecuada para recibir informes financieros debería ser mensual, esto es importante porque permite al receptor de la misma mantener un mejor control sobre los movimientos contables y financieros, con los cuales pueden tomar decisiones acertadas para el buen funcionamiento de la empresa.

Pregunta N° 7 ¿Qué medio de comunicación prefieres para discutir asuntos contables?

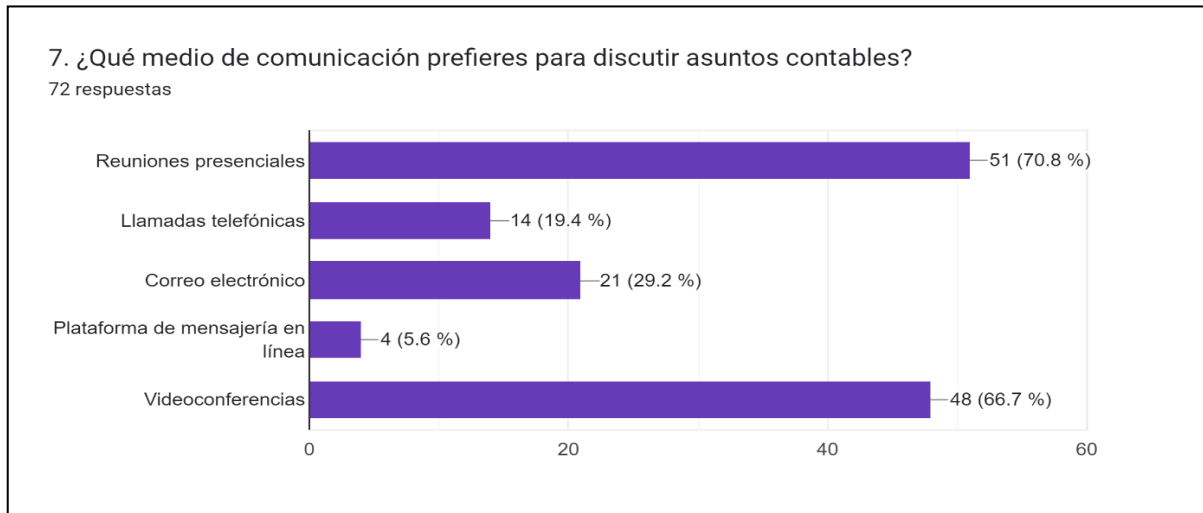


Figura 9: Pregunta 7

Análisis

En esta pregunta se puede evidencia que la mayoría de encuestados prefieren reuniones presenciales para tratar temas financieros ya que sienten más confianza y piensan que es menos probable que existan distracciones porque al encontrarse con el interlocutor en la misma habitación se puede concentra mucho más. El 70.8% de la muestra prefiere Reuniones Presenciales y un 66.7% prefieren tener reuniones por videoconferencia que gracias a los avances tecnológicos hoy en día es una opción muy viable para realizar reuniones de todo tipo y en cualquier parte del mundo.

Pregunta N° 8 ¿Conoce a INTERIMSA S.A.S y los servicios que brinda?

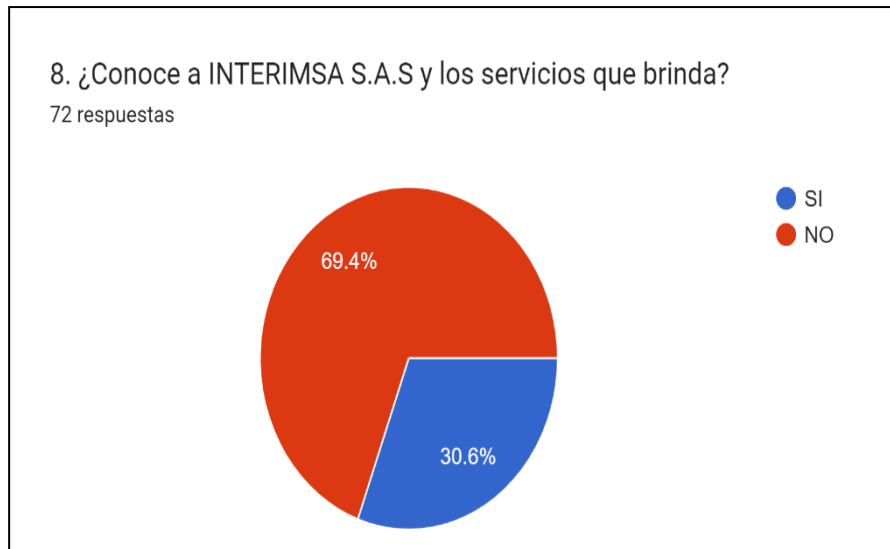


Figura 10: Pregunta N 8

Análisis

Al ser INTERIMSA S.A.S, una empresa nueva en el mercado es razonable que un 69.4% no la conozca ni sepa qué tipo de servicios oferta, por lo que el objetivo de implementar un plan estratégico integral que permita que la empresa se dé a conocer es sumamente importante. Si embargo, un 30.6% de la muestra encuestada conoce a la empresa lo que es un porcentaje estimablemente alto para una empresa nueva por lo que deben seguir trabajado en sus fortalezas para cumplir con su misión y visión.

Pregunta N° 9 ¿Por qué medio de comunicación cree que se debe dar a conocer las empresas que brindan servicios contables?

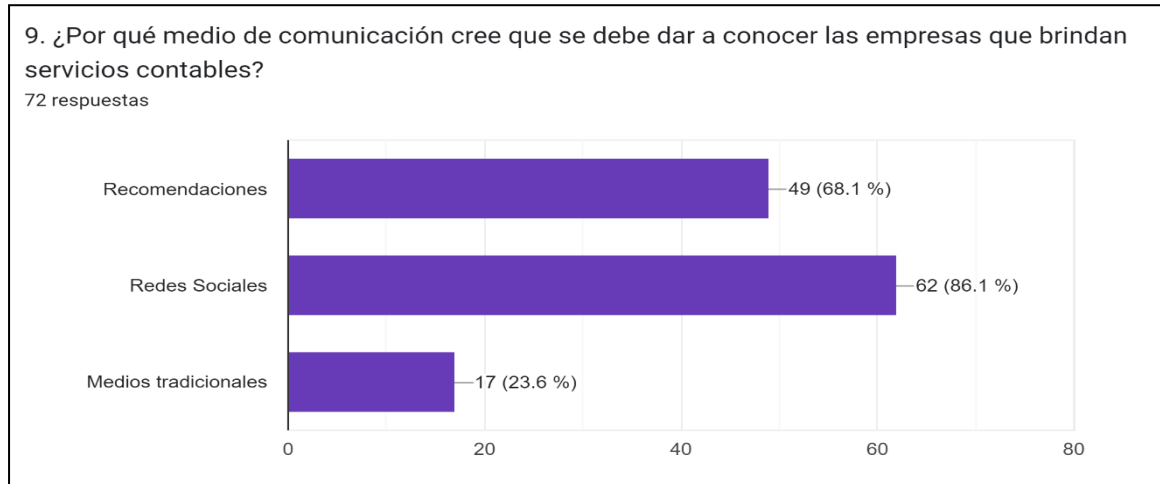


Figura 11: Pregunta N 9

Análisis

Actualmente al vivir en un mundo tecnologizado la mayoría de persona se comunican mediante redes sociales lo cual permite que estén más cerca indiferentemente del lugar donde vivan o estén y por ende de igual manera prefieren recibir noticias, comerciales o comunicaciones por redes sociales ya que prácticamente la mayoría fraterniza en ellas. Y esto lo podemos evidenciar en la encuesta ya que tiene el 86.1% de la muestra. Sin embargo, para este servicio en específico la recomendación de conocidos o familiares es de suma importancia ya que al ser un tema muy sensible las personas prefieren optar por algo ya conocido y probado.

3.5. Estrategia de Marketing

Una vez analizada la muestra podemos elaborar una Estrategia de Marketing personalizado que permitirá a INTERIMSA S.A.S. atraer y retener clientes, de manera que se pueda posicionar en el mercado dentro de las mejores.



1. Definir el Público Objetivo

El público para ITERIMSA S.A.S., una vez realizados los análisis serían empresas de todos los sectores y tamaños económicos, ubicadas en el territorio ecuatoriano con miras al futuro en el exterior que buscan apoyo en la gestión de sus aspectos financieros y administrativos. Entre los posibles públicos objetivos pueden ser:

Emprendedores y Startups: Son aquellos que están comenzando un nuevo negocio y necesitan asesoramiento en la estructura financiera, elaboración de presupuestos, planificación fiscal y cumplimiento de regulaciones contables.

Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes): Empresas que buscan externalizar sus funciones contables y financieras para poder concentrarse en su actividad principal. Pueden necesitar asistencia en la gestión de nóminas, reportes financieros, impuestos y análisis de costos.

Empresas en Crecimiento: Negocios que están experimentando un aumento en sus operaciones y necesitan servicios contables y financieros más complejos, como análisis financiero, planificación estratégica y gestión de flujo de efectivo.

Empresas Multinacionales: Corporaciones con operaciones en varios países, que necesitan asesoramiento en la gestión de impuestos internacionales, cumplimiento de normativas locales y consolidación de estados financieros.

Organizaciones sin fines de lucro: Entidades que requieren un manejo preciso de sus finanzas y cumplimiento de regulaciones específicas para organizaciones sin ánimo de lucro.

Empresas en dificultades financieras: Organizaciones que están pasando por problemas económicos y necesitan asesoramiento especializado para reestructurar sus finanzas y encontrar soluciones viables.

Es importante que una empresa de servicios contables financieros y administrativos defina y comprenda a su público objetivo para adaptar sus servicios, comunicaciones y estrategias de marketing de manera efectiva. Cada segmento de público puede tener necesidades y requerimientos particulares en términos de servicios contables y financieros.

2. Desarrollar una propuesta de valor única

En INTERIMSA S.A.S., se dedica a ofrecer mucho más que servicios contables, financieros y administrativos convencionales. La propuesta de valor única se basa en la "Optimización Integral Empresarial", que abarca un enfoque holístico para impulsar el crecimiento y el éxito sostenible de las empresas de sus clientes. Destacándonos en los siguientes puntos:

Personalización Centrada en el Cliente: Entiende que cada empresa es única en términos de sus necesidades, desafíos y objetivos. Por lo que trabaja de la mano con cada uno de ellos para diseñar soluciones adaptadas específicamente a los requerimientos de cada cliente, lo que garantiza que sus servicios se alineen perfectamente con la visión y estrategia empresarial.

Expertos Multidisciplinarios: El equipo de INTERIMSA S.A.S., no solo está formado por profesionales contables y financieros, sino también por expertos en diversas áreas de negocio. Esto permite ofrecer un asesoramiento integral que va más allá de los

números, abarcando aspectos legales, fiscales, estratégicos y operativos, asegurando una gestión integral y efectiva.

Tecnología Avanzada: Se utiliza la innovación tecnológica para optimizar los procesos y proporcionar información en tiempo real. Utilizan las últimas herramientas y plataformas de software para agilizar la gestión financiera y administrativa de tu empresa, lo que te permite tomar decisiones informadas y oportunas.

Enfoque en el Crecimiento: No solo se limita a cumplir con los requisitos contables y financieros básicos, sino que también trabajan proactivamente como socios estratégicos para impulsar el crecimiento de cada uno de los clientes. Proporcionándoles análisis de tendencias, que permita identificar oportunidades de mejora y ofrece recomendaciones para optimizar los recursos y maximizar los ingresos.

Transparencia y Ética: La confianza es fundamental en cualquier relación empresarial. INTERIMSA S.A.S., se compromete a mantener la máxima transparencia en todas y cada una de las operaciones y así como apearse a los más altos estándares éticos. Por lo que sus clientes pueden contar ellos para manejar sus datos financieros y empresariales con absoluta confidencialidad y responsabilidad.

Acompañamiento Continuo: Se entiende que las necesidades de las empresas evolucionan con el tiempo. Por lo tanto, no solo ofrecen soluciones a corto plazo, sino que también acompañan a sus clientes a lo largo de su viaje empresarial. Están listos para ajustar y adaptar sus servicios a medida que su empresa crezca y se desarrolle.

En INTERIMSA S.A.S., la propuesta de valor única no se trata solo de números y papeleo, sino de impulsar el éxito general. Se compromete a ser su socio confiable en la

optimización de todos los aspectos de su empresa, desde la contabilidad y las finanzas hasta la administración estratégica. Por lo que la meta es iniciar un camino hacia el crecimiento sostenible y la excelencia empresarial.

3. Crear una identidad de marca sólida

Nombre de la empresa: INTERIMSA S.A.S.

Eslogan: "Balanceando tus éxitos, cuidando tus finanzas"

Logo:



*Figura 12: Logo INTERIMSA S.A.S.
Fuente: (Logo INTERIMSA S.A.S.)*

El logo representa el equilibrio y la precisión que la empresa ofrece a través de sus servicios. Tiene una combinación de colores profesionales y tranquilos, como el azul oscuro y verde. La imagen es un gráfico financiero ascendente en un lado, simbolizando el equilibrio entre el crecimiento y el control financiero.

Paleta de colores:

Basándonos en la colorimetría se ha escogido los siguientes y abarcan todo lo que significa y a donde quiere llegar INTERIMSA S.A.S.

Azul oscuro: Representa confianza, profesionalismo y estabilidad.

Verde: Sugiere crecimiento, prosperidad y seguridad financiera.

Blanco: Simboliza transparencia y pureza en la gestión financiera.

Mensajes clave:

Para llegar y quedarse en la mente de nuestros clientes actuales y potenciales clientes se ha diseñado mensajes clave que nos permitirá dar a conocer la marca, estos serán usados en las campañas publicitarias y en las redes sociales en cada post que se realice permitiéndonos captar más audiencia y haciendo que las palabras transmitidas queden presentes en la mente del cliente por un largo periodo de tiempo.

Precisión en los números: Precisión y exactitud en los servicios contables y financieros que oferta.

Socios en el éxito: Enfatiza en cómo los servicios ofertados son un componente vital para el éxito financiero de cada uno de sus clientes.

Confianza y transparencia: La confianza que inspira en sus clientes al proporcionar transparencia en la gestión de sus finanzas.

Página web: Se diseñará un sitio web limpio y fácil de navegar. Incluirá secciones que destaquen los servicios que ofrecen, testimonios de clientes satisfechos, blog con artículos

relevantes sobre finanzas y administración, y un formulario de contacto para consultas. Lo que permitirá que nos conozcan más.

Presencia en redes sociales: Hoy en día que la tecnología se ha convertido parte esencial por lo que estar presente en redes sociales es de suma importancia, por lo que se ha optado por crear perfiles en plataformas como LinkedIn, Twitter y Facebook, donde se compartirán consejos financieros, noticias relevantes y casos de éxito para construir su autoridad en el campo.

Material impreso: Según las encuestas realizadas aún existen una muestra pequeña que aún se sienten atraídos por medios publicitarios convencionales por lo que se diseñaran tarjetas de presentación, folletos y presentaciones con el mismo estilo y colores para mantener la coherencia de marca en todos los aspectos.

Eventos y talleres: Al tener una alta competencia en el mercado que ofrecen mismos servicios se debe buscar otras formas convencionales y no convencionales para llegar a los clientes lograr fidelizarlos y conseguir nuevos clientes por lo que organizará eventos, seminarios web o talleres sobre temas financieros y administrativos para mostrar la experiencia y trayectoria esto permitirá establecer conexiones con posibles clientes.

Marketing de contenidos: Se creará contenido descargable como e-books, plantillas, webinars o cursos en línea relacionados con temas financieros y contables. Para esto se requiere que los visitantes proporcionen su información de contacto antes de acceder al contenido, lo que te permite generar leads y desarrollar relaciones.

Colaboraciones estratégicas: Se buscará colaborar con otras empresas complementarias, como abogados, consultores de negocios o empresas de tecnología. Esto puede resultar en recomendaciones cruzadas y aumentar su visibilidad en un público más amplio.

Eventos y seminarios: Se organizará y participará en eventos, conferencias o seminarios locales para mostrar los conocimientos que poseen todos los que integran INTERIMSA S.A.S. y establecerse paulatinamente como un experto en el campo. Esto también brinda la oportunidad de interactuar con posibles clientes cara a cara.

Campañas de correo electrónico: Se creará una lista de suscriptores a través de los sitios web y campañas de redes sociales. Esto nos ayudará para posteriormente enviar correos electrónicos periódicos con actualizaciones sobre cambios fiscales, consejos financieros y ofertas especiales para mantener a tus clientes comprometidos.

Medir y ajustar: Se utilizarán herramientas de análisis web como Google Analytics, que permitirá recopilar y analizar datos sobre la actividad en el sitio web. Se puede obtener información sobre el tráfico del sitio, las páginas más visitadas, la duración de las visitas, las fuentes de tráfico, las conversiones y más. Esta información ayudara a entender cómo los visitantes interactúan con el sitio web de la empresa y qué áreas de tu estrategia están funcionando bien.

Las plataformas de redes sociales también ofrecen herramientas de análisis que ayudarán a comprender cómo la audiencia responde a las publicaciones y contenido. Se puede obtener información sobre la cantidad de seguidores, la interacción (me gusta, comentarios, compartidos), el alcance de las publicaciones lo que permitirá rastrear el rendimiento de los

esfuerzos de marketing lo que permitirá ajustar una estrategia según los resultados para una mejora continua.

La consistencia es clave en cualquier estrategia de marketing. Adaptar y evolucionar con las tendencias cambiantes y las necesidades de los clientes ayudará a establecerte como un referente confiable en servicios contables y financieros.

Capítulo IV

4. Gestión Operativa

4.1. Introducción

En el entorno empresarial actual, la gestión operativa se ha convertido en un factor crucial para garantizar el éxito y la sostenibilidad de las organizaciones. La eficiencia en la ejecución de las operaciones diarias y la optimización de los recursos son elementos esenciales para mantenerse competitivo en un mercado en cambio constante.

La gestión operativa se refiere al proceso de planificación, organización, dirección y control de las actividades diarias y rutinarias de una organización con el objetivo de garantizar la eficiencia y la eficacia en la entrega de productos y servicios. Implica la administración de recursos humanos, financieros, tecnológicos y materiales para lograr los objetivos estratégicos y maximizar la rentabilidad. (Muñoz, 2020)

4.2. Objetivos de Operaciones del Servicio

Los objetivos detallados están diseñados para mejorar la eficiencia, la calidad y la satisfacción del cliente en el ámbito de los servicios financieros y contables:

Precisión en la contabilidad: Garantizar que todas las transacciones financieras se registren con precisión y coherencia. Minimizar los errores contables y corregir cualquier discrepancia de manera adecuada.

Cumplimiento normativo: Asegurarse de que todas las operaciones cumplan con las regulaciones financieras y contables vigentes. Mantenerse al tanto de los cambios normativos y ajustar las prácticas según sea necesario.

Servicio al cliente de calidad: Proporcionar asesoramiento financiero y hablar personalizado y oportuno a los clientes. Resolver las consultas y preocupaciones de los clientes de manera eficiente y cortés.

Eficiencia en la gestión de procesos: Identificar áreas de mejora en los procesos internos y encontrar formas de optimizarlos. Utilizar herramientas tecnológicas adecuadas para agilizar las operaciones y reducir la redundancia.

Gestión de riesgos: Evaluar y mitigar los riesgos financieros y contables para los clientes y la propia empresa. Establecer procedimientos para identificar y responder a situaciones de fraude o errores potenciales.

Cumplimiento de plazos: Cumplir con los plazos establecidos para la presentación de informes financieros y fiscales. Garantizar que las declaraciones y los pagos se realicen puntualmente para evitar penalizaciones.

Desarrollo de talentos: Proporcionar capacitación continua a los empleados para mantenerse actualizados en los cambios contables y tecnológicos. Fomentar un ambiente de aprendizaje que promueva el crecimiento profesional.



4.3. Recursos Materiales Necesarios

Se requiere una serie de recursos materiales para llevar a cabo sus operaciones de manera eficiente y efectiva.

1. Equipo de Oficina:

Computadoras: Necesarios para llevar a cabo tareas de contabilidad, análisis financiero y otras actividades relacionadas. Al momento la empresa no cuenta con personal, se están usando 4 laptops que son las que usan los socios de la empresa y dependiendo del crecimiento de la empresa se irá adquiriendo computadoras de acuerdo a la necesidad.

Impresoras y Escáneres: Para imprimir y escanear documentos importantes como estados financieros, declaraciones de impuestos, facturas, etc. Al momento la empresa cuenta con una impresora.

Teléfonos: Para comunicarse con clientes, proveedores y otras partes interesadas.

2. Mobiliario de Oficina:

Escritorios y sillas: Proporcionan un espacio de trabajo cómodo para los empleados.

Archivadores y Estanterías: Para almacenar documentos físicos de manera organizada.

3. Software de Contabilidad y Finanzas:

Sistema de Contabilidad: Herramienta necesaria para llevar un registro preciso de las transacciones financieras, generar informes y estados financieros. La empresa al momento

tiene contratada una versión básica del software Dbweb, más adelante se proyecta con el crecimiento de sus clientes contrata uno más sofisticado o crear uno de acuerdo a sus necesidades.

Sin embargo, si el cliente lo requiere el personal de INTERIMSA S.A.S., está en la capacidad de manejar cualquier sistema contable que los clientes manejen al momento de contratar sus servicios.

4. Material de Papelería y Suministros de Oficina:

Papel, Bolígrafos, Carpetas: Utilizados para la organización y documentación física de información relevante.

Tinta, Tóner y Papel de Impresora: Necesarios para mantener las impresoras y otros equipos en funcionamiento.

5. Equipamiento de Comunicación:

Conexión a Internet: Fundamental para la comunicación, investigación en línea y el acceso a recursos en la nube.

Línea telefónica: Para mantener una comunicación efectiva con los clientes y otras partes interesadas.

6. Sistemas de Respaldo y Almacenamiento:

Discos Duros Externos o Servidores: Para respaldar y almacenar datos importantes de manera segura y protegida, se cuenta con un servidor de gran capacidad.



Almacenamiento Externo en la Nube: De igual manera la empresa contrato en la nube Microsoft Office para almacenar información importante de los clientes y de igual manera aprovecha las herramientas que brinda.

Software Antivirus y Firewall: Protege la información financiera y contable de posibles amenazas cibernéticas.

7. Dispositivos de Seguridad:

Cámaras de Seguridad: Ayudan a mantener un entorno seguro en la oficina.

Sistemas de Alarma: Protegen contra robos y otros incidentes no deseados.

8. Material de presentación:

Proyector: Útil para presentaciones a clientes o para capacitaciones internas.

Pizarra o Pizarra Blanca: Para explicar conceptos y visualizar información durante las reuniones.

9. Suministros de limpieza:

Productos de Limpieza y Utensilios: Para mantener un entorno de trabajo limpio y ordenado.

10. Muebles para Sala de Espera o Reuniones: Sillas cómodas y mesas si se espera recibir clientes en la oficina.

11. Equipo de Seguridad Informática: Estos son algunos de los recursos materiales básicos con los que cuenta actualmente INTERIMSA S.A.S AL Para llevar a cabo sus operaciones diarias de manera exitosa.

4.4. Capacidad del Servicio

La "Capacidad del Servicio" se refiere a la habilidad de la empresa para ofrecer de manera efectiva y eficiente una amplia gama de servicios relacionados con la contabilidad y las finanzas a sus clientes. Esta capacidad implica una combinación de recursos humanos, tecnológicos, procesos y conocimientos que permiten a la empresa cumplir con las necesidades y expectativas de sus clientes de manera consistente y de alta calidad.

INTERIMSA S.A.S., cuenta con elementos clave que les permite y permitirá brindar servicios de calidad:

1. Recursos Humanos Especializados: La capacidad del servicio depende en gran medida de contar con un equipo de profesionales altamente capacitados en áreas como contabilidad, finanzas, impuestos y regulaciones. Estos expertos deben tener un profundo conocimiento de las normativas contables y fiscales actuales y estar al tanto de las tendencias y cambios en el sector. Por lo que una de las ventajas de empresa es esa ya que sus socios tienen una amplia experiencia y son muy calificados.

2. Tecnología Avanzada: En el entorno actual, la tecnología desempeña un papel fundamental en los servicios contables y financieros. La capacidad de utilizar software de contabilidad, herramientas de análisis financiero, sistemas de gestión de clientes y otras soluciones tecnológicas eficientes es esencial para agilizar los procesos y mejorar la precisión de los servicios. Al ser una empresa que está empezando no cuenta con un software contable especializado, pero si con uno que es bastante completo y les permite tener un buen control sobre la información de sus clientes actuales.

3. Procesos Eficientes: La empresa debe establecer procesos bien definidos y eficientes para llevar a cabo diversas tareas, como la preparación de estados financieros, la presentación de informes fiscales, la gestión de nóminas, etc. Los procesos estandarizados aseguran la consistencia y la calidad del servicio. Al momento la empresa no cuenta con ningún tipo de procesos definidos es por eso la importancia de la implementación de este plan para mejorar los procesos.

4. Personalización y Adaptabilidad: Aunque existen procesos estándar, cada cliente puede tener necesidades y circunstancias únicas. La capacidad de adaptar los servicios para satisfacer estas diferencias y proporcionar soluciones personalizadas es crucial para ganarse la confianza de los clientes, y es una de las prioridades de INTERIMSA S.A.S.

5. Comunicación Clara: La capacidad de comunicarse de manera efectiva con los clientes es esencial. Esto incluye no solo la transmisión de información financiera compleja de manera comprensible, sino también la capacidad de escuchar y comprender las necesidades del cliente.

6. Cumplimiento Normativo: En el ámbito contable y financiero, el cumplimiento normativo es fundamental. La capacidad de mantenerse actualizado con las regulaciones y normativas locales e internacionales es esencial para garantizar que los servicios cumplan con los requisitos legales y evitar riesgos para los clientes.

7. Gestión de Riesgos: La capacidad de identificar y gestionar riesgos financieros y contables para los clientes es crucial. Esto podría incluir la planificación fiscal, la optimización financiera y la identificación de posibles problemas en las operaciones contables.

8. Confidencialidad y Seguridad: Dado que los servicios contables y financieros involucran información financiera sensible, la capacidad de garantizar la confidencialidad y la seguridad de los datos del cliente es imperativa.

9. Servicio al Cliente y Relaciones: Mantener una buena relación con los clientes y brindar un servicio al cliente excepcional contribuye significativamente a la capacidad del servicio. La capacidad de comprender las necesidades cambiantes de los clientes y responder de manera adecuada es esencial.

La capacidad del servicio implica una combinación de conocimientos especializados, tecnología, procesos eficientes y habilidades de comunicación para ofrecer soluciones personalizadas, precisas y de alta calidad que cumplan con las necesidades y expectativas de los clientes. mientras se mantiene en cumplimiento con las normativas aplicables que es la principal preocupación de INTERIMSA S.A.S.

4.5. Activos Fijos

Los "Activos Fijos" son aquellos recursos que una empresa posee con la intención de utilizarlos a largo plazo en sus operaciones y no con el propósito de venderlos. Para INTERRIMSA S.A.S. se ha identificado algunos que se han considerado esenciales para el funcionamiento eficiente y efectivo de sus operaciones. A continuación, se detallan los que se cree más relevantes:

- 1. Equipo de oficina:** Incluye computadoras, impresoras, escáneres, servidores, teléfonos y otros equipos tecnológicos necesarios para llevar a cabo las operaciones diarias, la gestión de datos y la comunicación con los clientes.

2. Mobiliario y Enseres: Escritorios, sillas, estantes y mesas de conferencia son activos fijos importantes que contribuyen al ambiente de trabajo y la eficiencia en la realización de tareas.

3. Software Licenciado: Se utilizará para la contabilidad, la gestión financiera, la preparación de impuestos y otras tareas relacionadas en el giro de negocio de sus clientes, son activos fijos intangibles que tienen un valor significativo y contribuyente a la calidad de los servicios.

Es importante que la empresa mantenga un registro preciso y actualizado de sus activos fijos, incluyendo su valor, estado y ubicación. La gestión adecuada de estos activos ayuda a garantizar la eficiencia operativa y el cumplimiento normativo, al tiempo que contribuye al valor general de la empresa.

4.6. Ciclo del Servicio

El Ciclo del Servicio para una empresa involucra una serie de etapas que abarcan desde la identificación de las necesidades del cliente hasta la entrega final de los servicios. A continuación, se detallada de cada una de las etapas del ciclo de servicio que será implementado para INTERIMSA S.A.S.:

1. Recepción de la consulta o solicitud:

El ciclo comienza cuando un cliente potencial se pone en contacto con la empresa, ya sea por correo electrónico, teléfono o a través de la página web. En esta etapa inicial, el equipo de ventas o atención al cliente recopila información sobre las necesidades específicas del cliente y establece una comunicación inicial.



2. Recolección de información y análisis:

Una vez que se establece el contacto inicial, se recopila información más detallada sobre la situación financiera, contable o tributaria del cliente. Esto podría incluir documentos financieros, registros contables y cualquier información relevante. Los expertos en la empresa analizan esta información para comprender mejor las necesidades específicas del cliente.

3. Propuesta de servicios y presupuesto:

Basándose en el análisis de la información proporcionada por el cliente, la empresa desarrolla una propuesta de servicios personalizados que aborden las necesidades identificadas. Esta propuesta incluirá una descripción detallada de los servicios que se ofrecerán, así como un presupuesto que establezca los costos asociados.

4. Aprobación y contrato:

Una vez que el cliente revisa y aprueba la propuesta de servicios y el presupuesto, se procede a firmar un contrato. Este contrato establece los términos y condiciones de la relación entre la empresa y el cliente, incluyendo los servicios específicos a ser proporcionados, los plazos, los honorarios y otros detalles relevantes.

5. Ejecución de los servicios:

Con el contrato en vigor, la empresa comienza a proporcionar los servicios acordados al cliente. Esto puede incluir la preparación de estados financieros, la presentación de declaraciones de impuestos, la asesoría contable, la planificación financiera, entre otros servicios relacionados. Durante esta etapa, se mantendrá una comunicación regular con el cliente para mantenerlo informado sobre el progreso.

6. Seguimiento y revisión:

Una vez que se completan los servicios, se lleva a cabo una revisión exhaustiva para asegurarse de que todo esté en orden y cumpla con los estándares de calidad. Si se encuentran errores o áreas de mejora, se toman medidas para corregirlos antes de la siguiente etapa.

7. Entrega final y presentación de resultados:

Una vez que todos los servicios han sido ejecutados y revisados, se entregan los resultados finales al cliente. Esto puede incluir informes financieros detallados, declaraciones de impuestos archivadas, análisis contables y cualquier otro producto acordado en el contrato.

8. Satisfacción del cliente y retroalimentación:

Después de recibir los resultados finales, se busca la retroalimentación del cliente sobre su experiencia con los servicios proporcionados. Esto ayuda a la empresa a evaluar su desempeño y a identificar áreas de mejora.

9. Fidelización y seguimiento continuo:

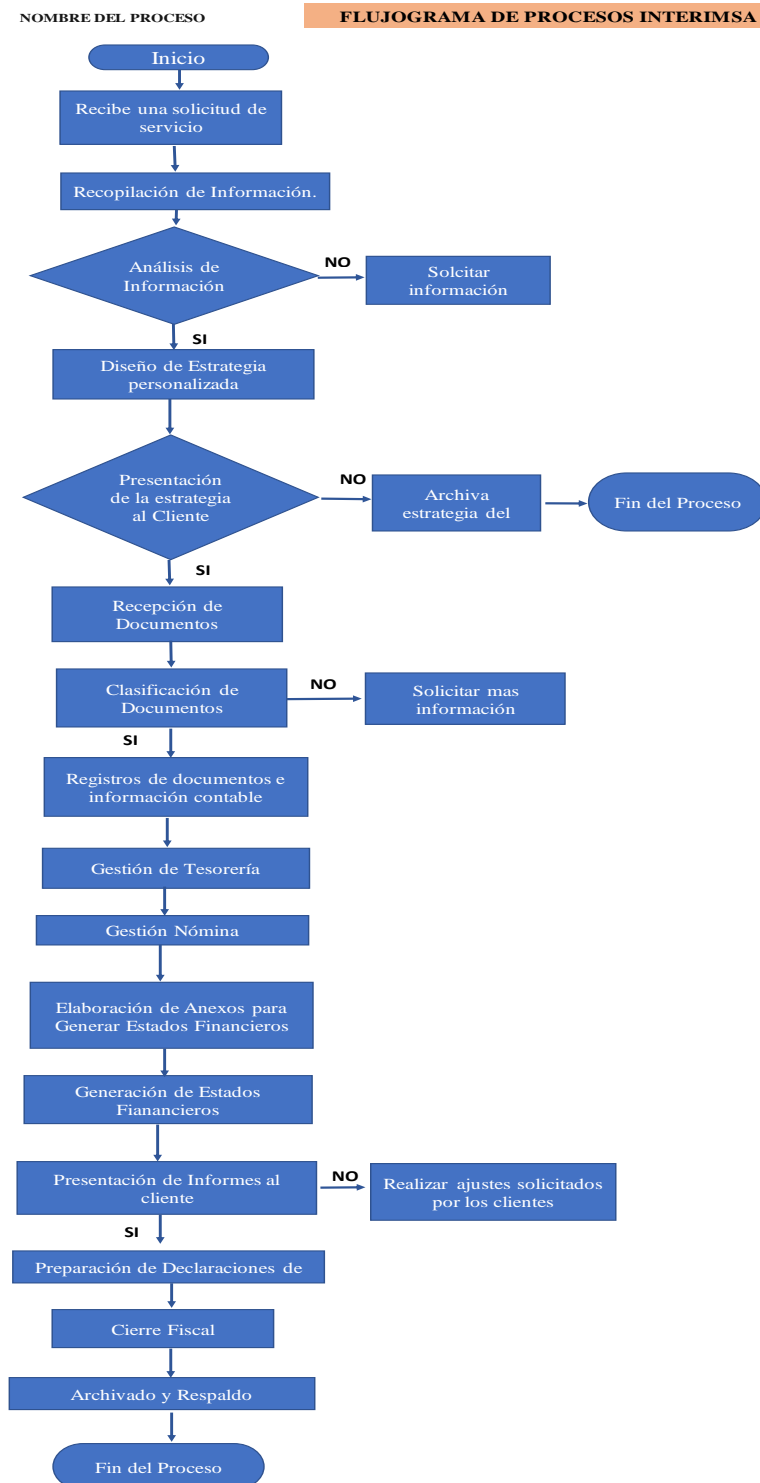
La empresa busca mantener una relación a largo plazo con el cliente ofreciendo servicios continuos, como asesoría financiera continua, actualización de registros contables y cumplimiento fiscal periódico. Esto ayuda a fidelizar al cliente y a ser su socio confiable en cuestiones financieras y contables.

10. Referir y recomendaciones:

Un cliente satisfecho es más propenso a recomendar los servicios de la empresa a otros. Por lo tanto, la empresa puede aprovechar esta satisfacción para obtener referencias y recomendaciones, lo que contribuirá a atraer nuevos clientes y a hacer crecer el negocio.

4.7. Flujoograma de Procesos

Figura 13
Flujoograma de Procesos de INTERIMSA S.A.S



Inicio:

El proceso comienza cuando se recibe una solicitud de servicio contable o financiero.

Recopilación de Información:

Se recopila la información financiera y contable relevante del cliente, que puede incluir estados financieros, registros de transacciones, facturas y otros documentos.

Análisis de Información:

Los contadores revisan y analizan la información recopilada para comprender la situación financiera del cliente y determinar las necesidades específicas.

Diseño de Estrategia:

Se desarrolla una estrategia contable personalizada para el cliente, que puede incluir optimización fiscal, planificación financiera y otros servicios relacionados.

Presentación al Cliente:

La estrategia propuesta se presenta al cliente para su aprobación y discusión. Se pueden realizar ajustes según las necesidades del cliente. Si acepta se prosigue y si no se archiva la documentación el cliente.

Recepción de Documentos:

En esta etapa, los clientes proporcionan documentos financieros, como facturas, estados de cuenta, recibos, etc.



Clasificación de Documentos:

Los documentos recibidos se clasifican en categorías relevantes, como ingresos, gastos, activos, pasivos, etc. Si no estuvieran completos se solicita la información completa al cliente.

Registro Contable:

Los datos de los documentos se registran en el sistema contable, lo que incluye la creación de asientos contables y el mantenimiento de libros diarios.

Gestión de Tesorería:

Se realiza la gestión de tesorería si el cliente lo necesita.

Gestión de Nómina:

Con la información proporcionada por los clientes se realiza los registros de sueldos, variaciones y provisiones que implica el adecuado manejo de nómina.

Elaboración de Anexos para Estados Financieros:

Recopilar información para realizar anexos que permitirán elaborar los Estados Financieros.

Generación de Estados Financieros:

Una vez recopilada la información y realizados los anexos se procede a la elaboración de Estados Financieros.



Presentación de Informes al Cliente:

Se realiza la presentación de la información a los clientes para su análisis y revisión si la información esta correcta se procede a preparar impuestos en el caso que no esté el cliente de acuerdo se realizará los ajustes necesarios.

Preparación de Declaraciones de Impuestos:

Una vez aprobada la información por el cliente se procede a realizar las declaraciones para cumplir con las normativas vigentes.

Cierre Fiscal:

Declarado Impuestos se procede con el cierre fiscal, se procede con el archivo y respaldos para el dar paso al cierre contable.

4.8. Ubicación De La Empresa macro y micro localización

INTERIMSA S.A.S., se encuentra ubicada geográficamente al centro norte de la ciudad de Quito, en el sector de Guangopolo en las calles Sebastián de Benalcazar S/N y Pedro Fermin Cevallos conjunto Valle Cartago.



Macro Localización



Figura 14: Mapa ubicación

Fuente: Google Maps

Micro Localización

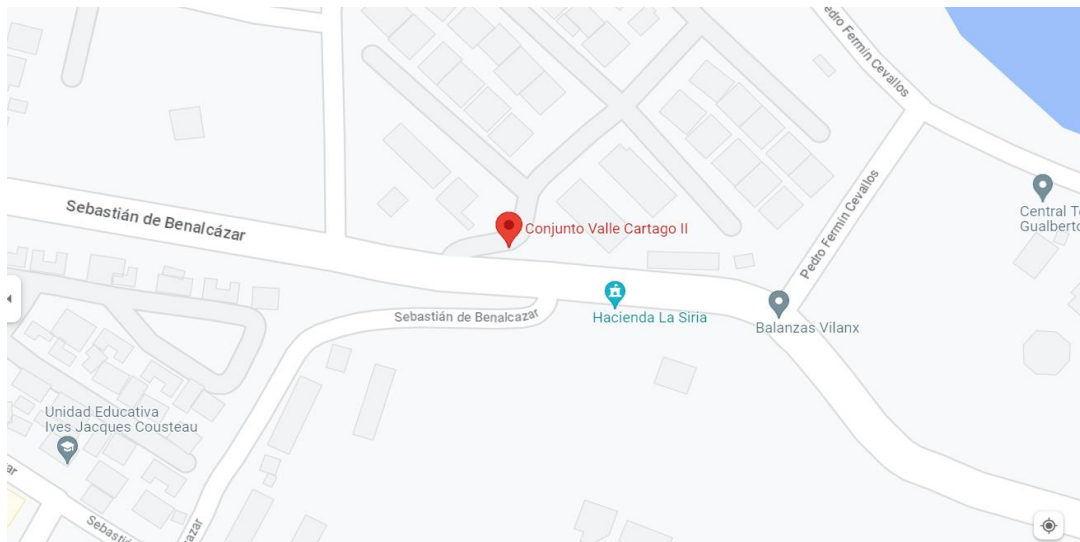
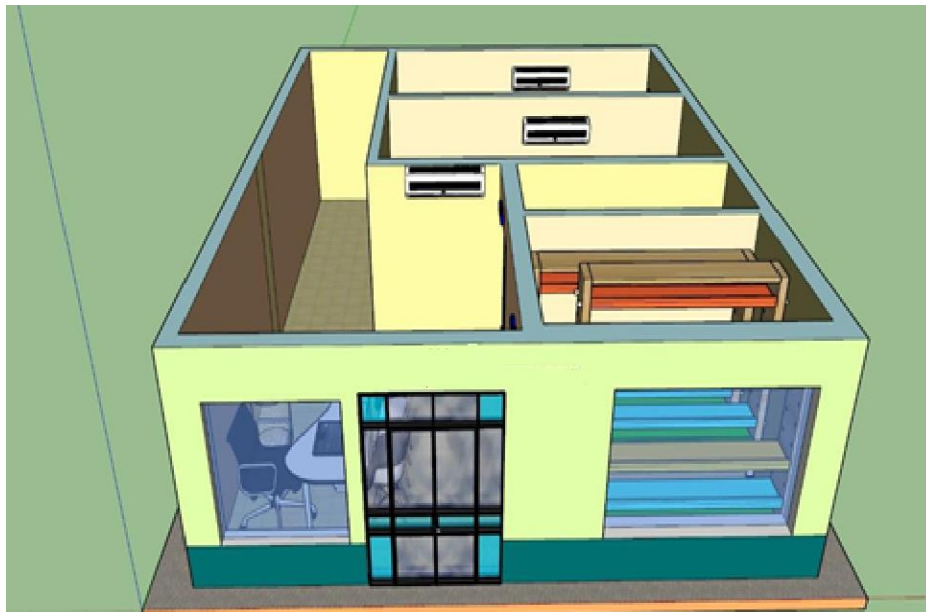


Figura 15: Mapa Micro localización

Fuente: Google Maps

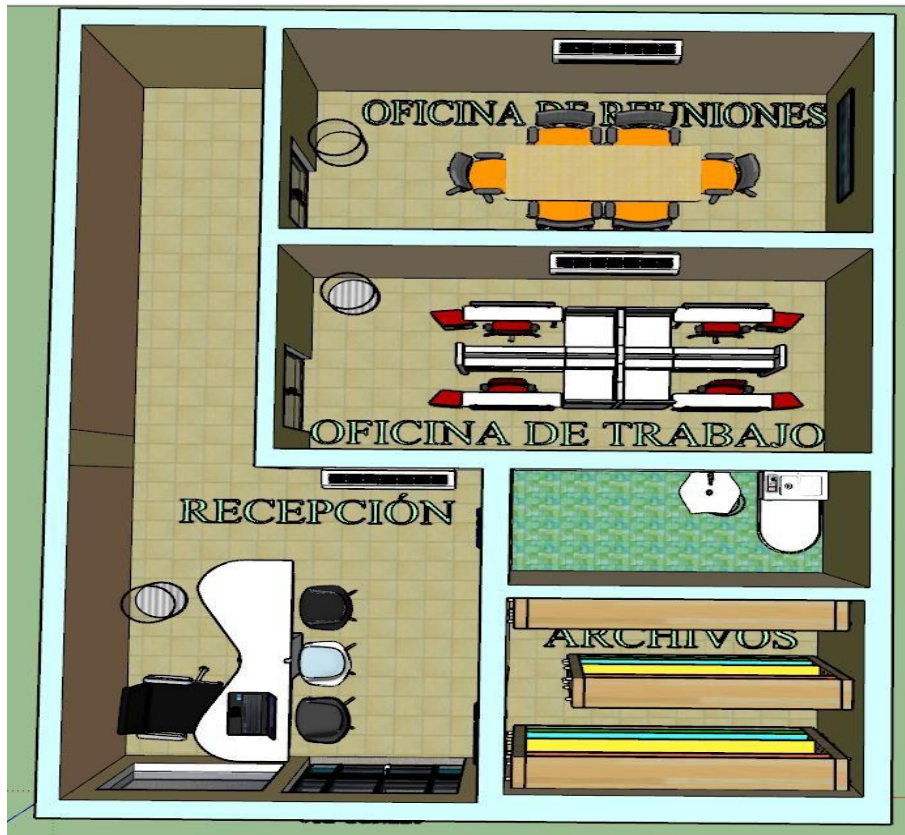


4.9. Instalaciones



*Figura 16: Diseño instalaciones INTERIMSA S.A.S
Fuente: Arq. Patricio Dueñas*

La misma estará compuesta por una sala de recepción, donde se encontrará una de nuestras colaboradoras, quien ofrecerá cualquier tipo de información que requieran nuestros clientes a cerca de los servicios contables y tributarios que ponemos a disposición, el diseño también tendrá un baño para el personal y una sala para las reuniones y asesorías con los clientes como se muestra en la siguiente imagen:



*Figura 17: División interna de oficinas INTERIMSA S.A.S.
Fuente: Arq. Patricio Dueñas*

4.10. Buenas Prácticas Laborales

Las Buenas Prácticas Laborales son fundamentales para el éxito de cualquier empresa, especialmente en el ámbito de los servicios contables y financieros, donde la precisión, la confidencialidad y la integridad son de suma importancia. A continuación, se presenta una conceptualización de Buenas Prácticas Laborales específicas que se implementarán en INTERIMSA S.A.S.



Ética y Profesionalismo:

Fomentar un ambiente de trabajo basado en la ética, la honestidad y la integridad.

Promover el respeto entre colegas, clientes y proveedores, manteniendo una conducta profesional en todo momento.

Evitar conflictos de intereses y tomar decisiones que favorezcan los intereses del cliente y la empresa por encima de los personales.

Confidencialidad:

Establecer estrictas políticas de confidencialidad para proteger la información financiera y contable de los clientes.

Capacitar a los empleados sobre la importancia de mantener la privacidad de la información y las consecuencias de divulgar datos confidenciales.

Calidad del Trabajo:

Mantener altos estándares de calidad en la prestación de servicios contables y financieros.

Realizar revisiones y controles internos para asegurar la precisión y la exactitud de la información proporcionada a los clientes.

Formación Continua:

Incentivar a los empleados a participar en programas de formación y desarrollo para mantenerse actualizados con las últimas regulaciones fiscales y contables.

Proporcionar oportunidades de capacitación para mejorar las habilidades técnicas y profesionales.

Comunicación Clara:

Fomentar una comunicación abierta y efectiva entre los miembros del equipo y con los clientes.

Capítulo V

5. Gestión de Personas

“Es el conjunto de políticas y prácticas necesarias para dirigir los aspectos de los cargos gerenciales relacionados con las personas o recursos, incluidos el reclutamiento, la selección, la capacitación, las recompensas y la evaluación del desempeño.” (Chiavenato, 2009)

Se puede decir que la gestión de personas es un conjunto de habilidades, técnicas y métodos para asegurar que los empleados de la organización se involucren en su actividad y encuentre las mejores condiciones posibles para desempeñar sus funciones dentro de la organización.

Esta se basa en medidas encaminadas a la constante evolución de los de los colaboradores permitiéndoles promover su bienestar en la organización. Para ello se implementa prácticas que permita involucrar, valorar, desarrollar, instruir y apoyar a los empleados, con el fin de lograr las metas organizacionales.

La Gestión de Personas se utiliza a menudo como sinónimo de gestión de Recursos Humanos ya que se encuentran directamente conectados.

La gestión de personas en una empresa es esencial para lograr el éxito en el mercado independientemente de cuál sea su giro de negocio. A continuación, se detallan algunos aspectos clave que se va a implementar en INTERIMSA S.A.S. que les permita llevar a cabo esta gestión de manera efectiva.

1. Selección y contratación de personal:

La selección de personal es el proceso de escoger al candidato adecuado para un puesto de trabajo. En otras palabras, la selección de personal incluye el proceso de entrevistar a los candidatos. También en la selección, se evalúan sus cualidades. De esta forma, se logra dilucidar si están aptos para el cargo. (Cortes, 2023)

En el presente trabajo se propone para INTERIMSA S.A.S. el siguiente lineamiento para la selección y contratación de personal:

Identificación de las necesidades de personal: Se determinará las posiciones necesarias en función de la carga de trabajo y las áreas de especialización requeridas, más adelante se detallará el proceso a profundidad.

Proceso de reclutamiento: Se publicará las vacantes en plataformas relevantes y de interés popular, se revisará currículums y se entrevistará a candidatos para seleccionar a los más adecuados, de igual manera más adelante se detallará el proceso a profundidad.

Evaluación de habilidades técnicas y conocimientos: Se debe asegurar de que los candidatos tengan las competencias necesarias en contabilidad y finanzas.

Evaluación de habilidades blandas: Valorar habilidades como el trabajo en equipo, la comunicación y la ética profesional.

Resultados: Una vez realizada las evaluaciones del caso se procede a citar a los candidatos mejor puntuados, esto lo realizará el jefe de recursos humanos, para las entrevistas finales.

Contratación: Una vez entrevistados los mejor puntuados se procede a realizar una reunión con gerencia para evaluar y decidir quién va ingresar. Ya decido la persona que se contratara se lo llama para empezar con las inducciones del caso.

2. Capacitación y desarrollo:

Plan de capacitación: Se diseñará un plan que incluya la formación continua en contabilidad, regulaciones financieras y uso de herramientas específicas.

Desarrollo de habilidades: Fomentar la actualización constante de conocimientos y habilidades para mantenerse al día con las últimas regulaciones y tendencias en finanzas y contabilidad, normas internacionales y cualquier regulación que los entes de control emitieran para siempre estar a la vanguardia en el mercado y de esta manera que INTERIMSA S.A.S. pueda brindar un servicio de calidad.

Mentoring: Se establecerá programas de mentoría para que los colaboradores más experimentados y con mayor conocimiento guíen a los nuevos miembros del equipo, para que puedan adaptarse de mejor manera a la empresa y se alienen a los objetivos empresariales.

3. Evaluación del desempeño:

Establecimiento de objetivos: Definir metas claras y medibles para cada empleado, alineadas con los objetivos estratégicos de la empresa.



Evaluaciones periódicas: Realizar revisiones regulares del desempeño y proporcionar retroalimentación constructiva.

Reconocimiento y recompensas: Reconoce y recompensa el buen desempeño, ya sea a través de aumentos salariales, bonos o reconocimiento público.

4. Clima laboral y bienestar:

Promoción de un ambiente de trabajo saludable: Fomentar la comunicación abierta, el respeto mutuo y la colaboración entre los miembros del equipo.

Equilibrio trabajo-vida: Ayudar a los empleados a mantener un equilibrio adecuado entre su vida profesional y personal.

Programas de bienestar: Ofrecer beneficios como atención médica, seguro de vida y programas de bienestar para promover la salud y el bienestar de los empleados.

5. Gestión del talento:

Identificación de talento interno: Buscar oportunidades para promocionar desde dentro de la empresa, lo que puede aumentar la motivación y retención del personal.

Planificación de sucesión: Preparar a los empleados para roles de liderazgo y desarrollar planes de contingencia en caso de cambios en la dirección.

6. Comunicación efectiva:

Se deberá mantener una comunicación abierta y transparente con los empleados para mantenerlos informados sobre los objetivos de la empresa y los cambios en políticas o

procedimientos, esto les permitirá sentirse parte de la empresa e involucrarse para cumplir los mismos.

7. Cumplimiento normativo y ético:

Asegurase que todos los empleados comprendan y cumplan con las regulaciones y estándares éticos que tiene la empresa, así como los que se presenten cada cliente ya que al tener clientes que pertenecen a diferentes sectores económicos y con diferentes giros de negocios es importante que siempre se mantengan dentro de la ley.

8. Resolución de conflictos:

Establecer un proceso claro para abordar y resolver conflictos internos de manera justa y eficiente.

9. Retención de talento:

Implementar estrategias para retener a los empleados talentosos, como ofrecer oportunidades de crecimiento y desarrollo, y proporcionar un entorno de trabajo atractivo.

10. Medición de resultados:

Evaluar la efectividad de la gestión de personas en INTERIMSA S.A.S., mediante indicadores clave de desempeño, como la retención de empleados, la satisfacción laboral y la productividad.

Una fuerza laboral comprometida y bien gestionada contribuirá significativamente al éxito a largo plazo de la empresa.

5.1. Estructura Organizativa

La estructura organizacional de una empresa consiste en el modelo que define cómo se organiza la empresa y sus empleados, establece el entramado de niveles jerárquicos y es, en definitiva, el esqueleto sobre el que se sostiene la empresa. En la estructura organizativa se ordenan los procesos y actividades, si especifica quién toma las decisiones en función de qué procesos. La estructura organizativa de una empresa puede variar en función del contexto social y económico y de la propia evolución de la empresa y su crecimiento. (Asana, 2022)

Actualmente la estructura organizativa de INTERIMSA S.A.S. es:

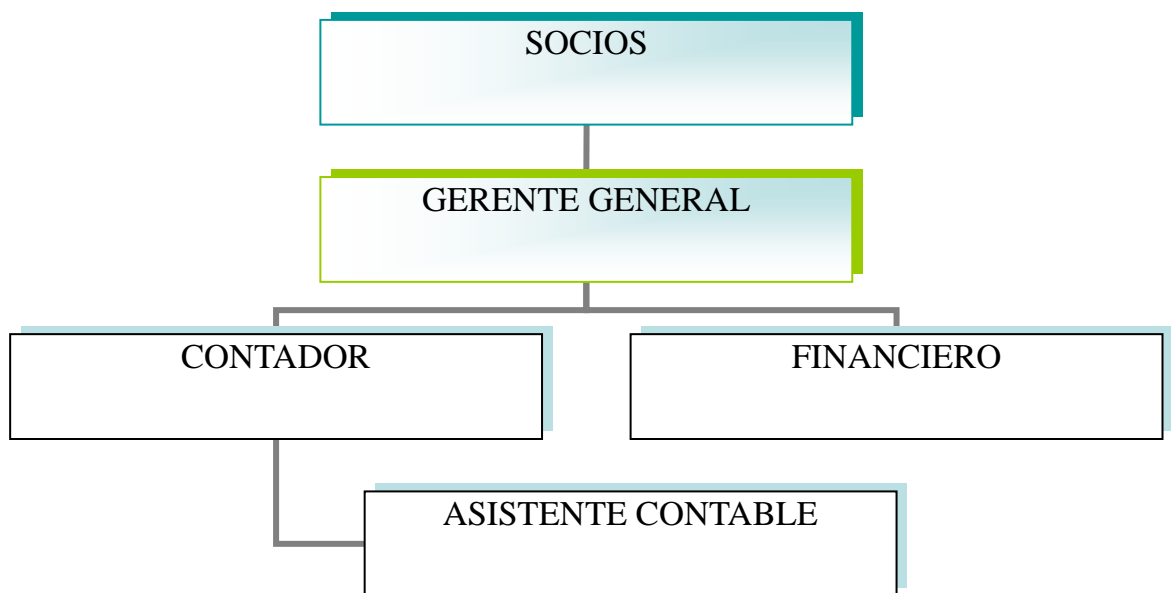


Figura 18: Organigrama actual de INTERIMSA S.A.S.

Como lo he mencionado, la empresa es nueva y no tiene una estructura organizada ya que se la creó de manera empírica por lo que hoy en día su organigrama está compuesto por los socios que ocupan las siguientes funciones.



Junta de General de Socios los que son los encargados de tomar todas las decisiones del manejo de la empresa.

De igual manera los socios de acuerdo a sus capacidades y destrezas ocupan el cargo de contador y financiero, y tienen una asistente contable que les ayuda con la carga operativa.

Diseñar una estructura organizativa adecuada es fundamental para garantizar la eficiencia, la calidad de servicio y la satisfacción del cliente, por lo que a continuación se presenta una estructura organizativa que se implementara en INTERIMSA S.A.S.:

1. Gerente General:

Es el responsable de la gestión estratégica de la empresa y la toma de decisiones clave, que permita cumplir de la mejor manera con los objetivos establecidos.

2. Jefe Financiero:

Es la persona encargada de gestionar y supervisar las relaciones de la empresa y los clientes con terceros con respecto a la adquisición o fusión en el campo de finanzas.

También es el encargado de brindar asesoramiento financiero a clientes y servicios de planificación financiera, gestión de riesgos y estrategias de inversión.

Y será la persona que debe reportar el contador toda la información de la empresa y sus diversos clientes.

3. Contador General:

El será la persona encargada de todos los procesos contables y tributarios, esto incluye elaboración de estados financieros, elaborar informes financieros y tributarios, analizar los

registros contables, entre otras. De igual manera es el encargado de dirigir y organizar todas las actividades del equipo.

4. Analista Contable:

Es la persona encargada de ejecutar y analizar el proceso completo de contabilidad: análisis de cuentas, ingreso y pago de facturas, rendiciones de gastos, preparación de nóminas entre otros; así como supervisar las actividades del asistente contable.

5. Asistente Contable:

Es la persona encargada de trasladar la información de las transacciones diarias a los libros contables, lo que implica el registro diario de las transacciones y la correspondiente mayorización en las cuentas madre o cuentas de mayor.

6. Analista de Tesorería:

El objetivo principal es asegurar la liquidez y solvencia tanto de los clientes como de INTERIMSA, administrando eficientemente los flujos de caja y las inversiones, conciliaciones bancarias, pagos y todo lo referente a la gestión y control del efectivo, la financiación, los riesgos financieros y la relaciones con los bancos y otras instituciones financieras.

7. Analista de Recursos Humanos:

Su principal función es coordinar, supervisar y evaluar programas de selección de personal. Ejecutar la contratación del personal, así como coordinar y supervisar programas de desarrollo y capacitación de personal.

8. Analista Administrativo:

Es la persona encargada de planificar, organizar, coordinar, evaluar y controlar las actividades comerciales y financieras. Estudia y analiza los problemas organizacionales y funcionales para ofrecer alternativas que faciliten la toma de decisiones.

9. Recepcionista:

Brindar atención al personal interno y externo en sus requerimientos de información, mantener el control en la recepción de correspondencia; además de brindar apoyo en actividades administrativas encomendadas para el logro y consecución de los objetivos institucionales.

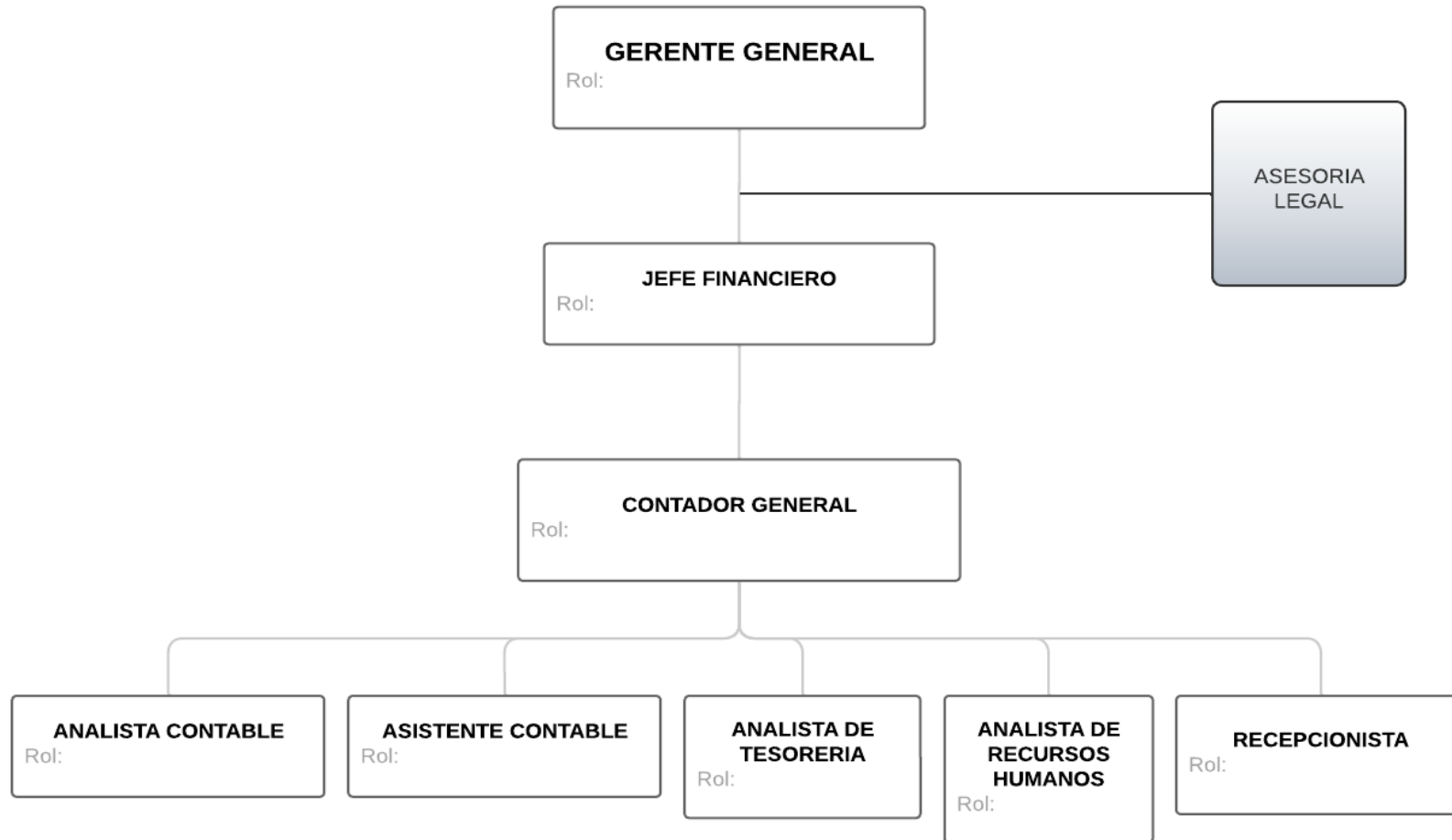


Figura 19: ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL INTERIMSA S.A.S.

5.2. Necesidad de Personal

El tipo de empresa que es INTERIMSA S.A.S., implica una serie de tareas y responsabilidades que requieren una mano de obra especializada y capacitada en el campo de la contabilidad y las finanzas. Se detallan las principales razones por las cuales una empresa de este tipo necesita personal:

Cumplimiento Normativo y Fiscal: Las normativas y regulaciones fiscales y financieras cambian constantemente, y las empresas deben asegurarse de cumplir con todas las disposiciones que solicitan los entes de control. Un equipo de profesionales expertos en contabilidad, tributación, recursos humanos y finanzas deben mantenerse al tanto de las últimas novedades y garantizar que los clientes y la empresa cumplan con todas las obligaciones fiscales y normativas vigentes.

Llevar Registros Precisos: Un personal competente garantiza que todos los registros contables y financieros de la empresa se mantengan actualizados y precisos. Esto es esencial para que los clientes puedan tomar decisiones informadas y para demostrar la salud financiera de la empresa a inversores, socios y entidades reguladoras.

Planificación Financiera y Presupuesto: Los expertos en finanzas pueden ayudar a los clientes a desarrollar presupuestos, realizar proyecciones financieras y planificar estratégicamente para el futuro. Esto es vital para establecer metas financieras, gestionar los recursos de manera eficaz y lograr el crecimiento sostenible.

Reducción de Riesgos: Un equipo de profesionales expertos pueden identificar y mitigar riesgos financieros antes de que se conviertan en problemas graves. Esto incluye la detección de posibles fraudes, la gestión de deudas y la evaluación de inversiones.

Asesoramiento Estratégico: Los expertos pueden proporcionar orientación estratégica a los clientes, ayudando a tomar decisiones informadas sobre inversiones, fusiones y adquisiciones, financiación y otros aspectos financieros clave.

Maximización de Beneficios: Un equipo de profesionales capacitados puede identificar oportunidades para optimizar los recursos financieros, minimizar costos innecesarios y maximizar los beneficios.

Gestión de Tesorería: La gestión eficiente del flujo de efectivo es esencial para la supervivencia y el crecimiento de una empresa. El personal altamente calificado puede ayudar a que los clientes de INTERIMSA S.A.S. puedan administrar su liquidez y asegurarse de que siempre haya suficiente efectivo disponible para cubrir las necesidades operativas.

Informes Financieros y Presentación de Informes: Las empresas necesitan producir informes financieros periódicos para sus partes interesadas, como accionistas, inversionistas y entidades reguladoras. Un equipo de profesionales especializados en contabilidad, tributación y análisis financieros puede generar estos informes de manera oportuna y precisa.

Adaptación a Cambios Económicos: Los mercados financieros y económicos pueden ser volátiles. El personal financiero puede ayudar a los clientes a adaptarse a cambios económicos y ajustar su estrategia en consecuencia.

Servicio al Cliente: En una empresa de servicios contables y financieros, la satisfacción del cliente es fundamental. Un equipo de profesionales bien capacitados puede brindar un servicio al cliente excepcional, lo que puede ayudar a retener a los clientes existentes y a atraer nuevos negocios.

La necesidad de personal en INTERIMSA S.A.S. es fundamental para garantizar el cumplimiento normativo, llevar registros precisos, planificar estratégicamente, reducir riesgos, maximizar beneficios y ofrecer un servicio de alta calidad a los clientes. La inversión en personal capacitado en estas áreas es esencial para el éxito y la estabilidad financiera de la empresa.

5.3. Principales Funciones

Una empresa que presta servicios contables y financieros desempeña un papel crítico en la gestión financiera de otras empresas, brindando una amplia gama de servicios para garantizar el cumplimiento fiscal y financiero, así como el éxito general de sus clientes. A continuación, se detallan las principales funciones de INTERIMSA S.A.S.:

Contabilidad General: Registro y mantenimiento de registros contables precisos y confiables que permitan la preparación de estados financieros como el balance general, estado de resultados y el flujo de efectivo que les permita tener a los clientes información precisa.

Auditoría y Revisión de Estados Financieros: Realizar exámenes detallados y periódicos de los estados financieros para verificar su exactitud y su precisión, que permita identificar y corregir errores contables y financieros a tiempo. En si se evaluara la integridad financiera de la empresa.

Gestión de Impuestos: Elaboración y presentación de manera periódica de declaraciones de impuestos (como el IVA, el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre sociedades, etc.). Brindar asesoramiento sobre estrategias de minimización fiscal, que permita el cumplimiento con los entes de control.

Asesoría Financiera: Desarrollar estrategias financieras a largo plazo que permita realizar análisis de inversiones.

Gestión de Personal: Realizar una adecuada planificación del manejo del personal tanto de INTERIMSA S.A.S. como de cada uno de sus clientes que permita cumplir con las obligaciones laborales y fiscales. Realizar cálculos de salarios y retenciones.

Consultoría Financiera: Realizar análisis de la estructura de costos y gastos que permita la optimización de flujos de efectivo.

Evaluación de la viabilidad financiera de proyectos y expansiones.

Servicios de Tesorería: Mantener una adecuada gestión de cuentas bancarias y transacciones financieras. Así como un control de la liquidez y gestión de riesgos financieros.

Cumplimiento Regulatorio: Asegurarse de que los clientes y la empresa cumpla con las regulaciones contables y financieras locales e internacionales. Preparar informes necesarios para las autoridades reguladoras.

Formación y Educación: Proporcionar capacitación a los clientes y personal interno sobre mejores prácticas contables y financiera de esta manera se mantendrán actualizados sobre cambios en las regulaciones y compartir ese conocimiento con los clientes.

Tecnología y Automatización: Se utilizará software de contabilidad especializado y herramientas de gestión financiera que permita agilizar los procesos. De igual manera se implementarán soluciones tecnológicas para la gestión de documentos y la colaboración en línea, permitiendo tener un mejor y adecuado control de la información de los clientes y de INTERIMSA S.A.S.

Gestión de Riesgos Financieros: Identificar y mitigar riesgos financieros, como la volatilidad de divisas o tasas de interés que permita a sus clientes invertir de manera adecuada y con el menor riesgo posible.

Informes y Análisis Financieros Personalizados: Generar informes y análisis financieros personalizados según las necesidades de los clientes que permita tomar decisiones sobre el manejo de sus empresas.

5.4. Proceso de Contratación

El proceso de contratación de personas que se implementará para INTERIMSA S.A.S. permitirá contar con personal altamente calificado permitiéndole brindar un servicio de alta calidad:

Paso 1: Análisis de necesidades:

- Antes de iniciar el proceso de contratación, determinar claramente la necesidad de contratar un nuevo empleado. Esto podría deberse a un aumento en la carga de trabajo, la expansión del negocio o la sustitución de un empleado que se ha ido. Identificar las necesidades específicas de la empresa en términos de personal administrativo y contable.

- Determinar las habilidades y competencias requeridas para desempeñar los roles.

Paso 2: Elaboración de una descripción del puesto:

Definir las responsabilidades, tareas y requisitos específicos del puesto que se desea cubrir. Esto incluye la experiencia, la educación, las habilidades técnicas y las habilidades blandas necesarias para cubrirlo.



Paso 3: Creación de un anuncio de trabajo:

Crea un anuncio de trabajo detallado que incluya la descripción del puesto, los requisitos, la ubicación, la información sobre la empresa y la fecha límite para recibir solicitudes.

Paso 4: Publicación de la vacante:

- Redactar una descripción clara y detallada del puesto, incluyendo responsabilidades, requisitos y beneficios.

- Publicar la oferta de trabajo en plataformas de búsqueda de empleo, en el sitio web de la empresa, en redes sociales y en otros canales relevantes. También se puede considerar la posibilidad de trabajar con agencias de reclutamiento.

Paso 5: Recepción de solicitudes:

Reunir todas las solicitudes de empleo recibidas antes de la fecha límite y organízalas en un sistema de seguimiento de candidatos.

Paso 6: Revisión de currículums:

Recopilar los currículums recibidos y realizar una revisión inicial. Evaluar la experiencia laboral, conocimientos técnicos y habilidades de los candidatos.

Paso 7: Entrevistas telefónicas o virtuales:

- Realizar entrevistas telefónicas o virtuales con los candidatos preseleccionados.

- Evaluar su capacidad de comunicación, adaptabilidad y alineación con los valores de la empresa.



Paso 8: Entrevistas presenciales:

- Invitar a los candidatos seleccionados a una entrevista presencial.
- Realizar preguntas específicas sobre su experiencia en el área administrativa y contable.
- Evaluar su capacidad de resolución de problemas y trabajo en equipo.

Paso 9: Evaluación de habilidades técnicas:

- Realizar pruebas de conocimientos técnicos relevantes para el puesto, como contabilidad, manejo de software administrativo, entre otros.
- Evaluar la capacidad de los candidatos para utilizar herramientas y software específicos.

Paso 10: Verificación de referencias y toma de decisión:

- Contactar a las referencias proporcionadas por los candidatos para verificar su desempeño previo.
- Evaluar todos los datos recopilados durante el proceso de selección.
- Tomar una decisión informada basada en los criterios establecidos y seleccionar al candidato más adecuado para el puesto.

Paso 11: Oferta de empleo:

Una vez identificado al candidato adecuado, se realiza una oferta de empleo por escrito. Se debe incluir detalles sobre el salario, los beneficios y cualquier otra información relevante.

Paso 12: Proceso de incorporación:

Desarrollar un plan de incorporación que incluya la capacitación necesaria, la presentación a los colegas y la familiarización con los procesos y sistemas de la empresa.

Paso 13: Documentación y trámites legales:

Asegurarse de que el nuevo empleado complete toda la documentación necesaria, como formularios de impuestos, formularios de seguridad social y cualquier contrato de trabajo.

Paso 14: Seguimiento y evaluación:

Realizar un seguimiento regular del desempeño del nuevo empleado durante los primeros meses para asegurarse de que se esté adaptando bien y cumpliendo con las expectativas.

Paso 15: Período de prueba:

Se establece un período de prueba de tres meses durante el cual se evalúa el desempeño del nuevo empleado antes de confirmar la contratación permanente.



Paso 16: Contratación permanente:

Si el nuevo empleado supera el período de prueba y cumple con las expectativas, se confirmará su contratación permanente y continuar su desarrollo profesional.

5.5. Evaluación de Desempeño

El proceso de evaluación de desempeño es fundamental para medir y mejorar el rendimiento de los empleados, identificar áreas de mejora y garantizar que se cumplan los objetivos organizacionales.

Paso 1: Establecimiento de objetivos y estándares de desempeño

1.1. Se debe definir objetivos y metas clave de la empresa para el período de evaluación. Estos pueden incluir la precisión en la preparación de informes financieros, la satisfacción del cliente, la productividad, etc.

1.2. Establecer estándares de desempeño claros y medibles que se alineen con los objetivos organizacionales. Por ejemplo, se podría medir la precisión de los informes financieros mediante un porcentaje de errores aceptables.

Paso 2: Comunicación de expectativas

2.1. Reunirse con cada empleado para explicar los objetivos y estándares de desempeño que se esperan de ellos durante el período de evaluación.

2.2. Asegurarse de que los empleados comprendan sus responsabilidades y cómo su trabajo contribuye al éxito de la empresa.



Paso 3: Recopilación de datos y evidencias

3.1. Durante el período de evaluación, se deberá recopilar datos y evidencias relacionadas con el desempeño de los empleados. Esto puede incluir revisiones de trabajos, retroalimentación de clientes, informes de calidad, métricas de productividad, etc.

3.2. Fomentar la comunicación regular entre los supervisores y los empleados para recopilar información actualizada sobre su desempeño.

Paso 4: Evaluación del desempeño

4.1. Evaluar el desempeño de cada empleado comparando sus resultados con los estándares establecidos y los objetivos definidos.

4.2. Utilizar múltiples fuentes de información, como evaluaciones de supervisores, autoevaluaciones y retroalimentación de colegas, para obtener una visión completa del desempeño.

4.3. Identificar áreas de fortaleza y áreas de mejora en el desempeño de cada empleado.

Paso 5: Retroalimentación y desarrollo

5.1. Programar reuniones de retroalimentación individual con cada empleado para discutir los resultados de su evaluación de desempeño.

5.2. Reconocer los logros y éxitos, y proporcionar orientación constructiva sobre cómo abordar las áreas de mejora.



5.3. Colaborar con los empleados para establecer planes de desarrollo personalizados que incluyan capacitación, mentoría o asignación de proyectos específicos.

Paso 6: Planificación de recompensas y reconocimiento

6.1. Determinar si los empleados cumplen con los estándares de desempeño y si son elegibles para incentivos o recompensas, como aumentos salariales, bonificaciones o reconocimientos.

6.2. Asegurarse de que el proceso de recompensas y reconocimientos sea justo y equitativo.

Paso 7: Seguimiento y revisión continua

7.1. Realizar un seguimiento continuo del desempeño a lo largo del período de evaluación para asegurar de que los empleados están progresando hacia sus objetivos.

7.2. Realice revisiones intermedias si es necesario y ajuste los planos de desarrollo según sea necesario.

7.3. Evaluar la efectividad del proceso de evaluación de desempeño en sí mismo y hacer mejoras si es necesario.

Un proceso de evaluación de desempeño bien estructurado en una empresa de servicios contables y financieros puede contribuir significativamente a mejorar la calidad del trabajo, la satisfacción del cliente y el crecimiento de la empresa. Además, promueve la comunicación abierta y el desarrollo profesional de los empleados.

Capítulo VI

6. Gestión Financiera

La definición de gestión financiera es la práctica estratégica de establecer, controlar y supervisar todos los recursos financieros para lograr sus objetivos comerciales. Incluye muchas áreas de funciones financieras que giran en torno a la rentabilidad, los gastos, el flujo de efectivo y el crédito para los administradores de finanzas en los equipos de contabilidad, clientes y proveedores. (Microsoft, s.f.)

6.1. Inversión Total

INTERIMSA S.A.S. como ya es una empresa constituida y funcional no necesitaría una inversión inicial por lo que este plan se enfoca en proyectar su crecimiento, sin embargo, no es menos importante mencionar que al momento ya cuenta con activos, suministros de limpieza y oficina que les permite funcionar de manera adecuada brindando un excelente servicio a sus clientes actuales.

A continuación, detallo con lo que al momento cuenta la empresa:

Tabla 6
Equipo de Cómputo INTERIMSA S.A.S.

EQUIPO DE COMPUTO			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Laptop HP	3	690.00	2,070.00
Impresora	1	350.00	350.00
Celulares	3	200.00	600.00
		-	-
			-
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO			3,020.00



Tabla 7

Muebles y Enseres INTERIMSA S.A.S.

MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Escritorios	5	250.00	1,250.00
Sillas de escritorio	5	120.00	600.00
Sillas sala de reuniones	8	55.00	440.00
Pizarra	1	200.00	200.00
Televisión	1	450.00	450.00
Módulos de Archivo	3	600.00	1,800.00
			-
			-
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			4,740.00

Una vez implementado el presente plan se estima para el 2024 adquirir los siguientes activos:

ACTIVOS FIJOS: Se los considera como tales a los elementos tangibles de propiedad, planta o equipo que la empresa posee y administra con la finalidad de obtener beneficios económicos.

Tabla 8

Equipo de Computación

EQUIPO DE COMPUTO			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Laptop HP	6	690.00	4,140.00
Impresora	1	350.00	350.00
Celulares	6	200.00	1,200.00
		-	-
			-
TOTAL EQUIPO DE COMPUTO			5,690.00

Tabla 9

Muebles y Enseres

MUEBLES Y ENSERES			
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Escritorios	4	250.00	1,000.00
Sillas de escritorio	4	120.00	480.00
			-
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			1,480.00

6.2. Presupuesto de Ventas

El presupuesto de ventas es un documento que anticipa la rentabilidad de una empresa durante un determinado período de tiempo. Este documento está basado en los registros históricos y las condiciones del entorno, ya que solo de esa manera es posible fijar una expectativa comercial. Todo plan de negocio debe comenzar con un presupuesto de ventas, ya que éste es una parte fundamental de la gestión empresarial.

El éxito de una empresa depende, además de las buenas ventas e ingresos, de desarrollar presupuestos de ventas que sirvan de guía para llevar un buen control de gastos y realizar una buena reinversión de los excedentes de la empresa.

Crear o no un presupuesto de ventas para un negocio no depende del tamaño de la empresa, ya que es una necesidad para compañías de todos los tamaños. Por lo que, es muy importante que se incluya datos precisos, pues solo de esa manera será eficiente. (Blog, 2022)

A continuación, se detalla la proyección de ingresos que INTERIMSA S.A.S. para la cual se ha tomado la información que al momento tiene la empresa:

- 1. CLIENTES:** Al momento la empresa cuenta con seis clientes de los cuales uno está categorizado como pequeña empresa y cinco como mediana empresa, se ha realizado una proyección de crecimiento hasta el 2027 del 20% anual que implica el crecimiento de dos clientes por año este índice se lo obtuve de los clientes con los que inicio la empresa y con los que cerró el año 2022 como indica la siguiente tabla:

Tabla 10
Índice de clientes

CLIENTES INICIO	5
CLIENTES CIERRE 2022	6

$$\text{Crecimiento} = \frac{\text{C Final} - \text{C Inicial}}{\text{C Inicial}}$$

$$\text{Crecimiento} = \frac{6 - 5}{5}$$

$$\text{Crecimiento} = 20\%$$

Tabla 11
Proyección Crecimiento Clientes

DESCRIPCION	2023	2024	2025	2026	2027
INCREMENTO CLIENTES		20%	20%	20%	20%
Microempresas	0	1	1	1	2
Pequeña Empresa	1	1	1	2	2
Mediana Empresa	5	6	7	9	10
TOTAL	6	8	10	12	14

2. PRECIO: Para el incremento de precio se realizó el mismo análisis anterior y nos arrojó un resultado del 5% del incremento anual.



*Tabla 12
Índice Incremento de Precio*

PRECIO INICIO	200.00
PRECIO FIN 2022	210.00

$$\text{Incremento de Precio} = \frac{\text{C Final} - \text{C Inicial}}{\text{C Inicial}}$$

$$\text{Incremento de Precio} = \frac{210 - 200}{200}$$

$$\text{Incremento de Precio} = 5\%$$

*Tabla 13
Proyección Incremento Precio*

DESCRIPCION	2023	2024	2025	2026	2027
INCREMENTO PRECIO		5%	5%	5%	5%
Microempresas	210.00	220.50	231.53	243.10	255.26
Pequeña Empresa	450.00	472.50	496.13	520.93	546.98
Mediana Empresa	800.00	840.00	882.00	926.10	972.41
TOTAL	1,460.00	1,533.00	1,609.65	1,690.13	1,774.64

3. **PROYECCION VENTAS:** En base a los índices de incremento de clientes e incremento precio obtenemos la proyección anual hasta el 2027.

*Tabla 14
Ingreso Anual Proyectado 2023.*

INGRESOS POR VENTAS 2023			
TIPO DE CLIENTE	CANTIDAD	PRECIO	SUBTOTAL
Microempresas	0	400.00	-
Pequeña Empresa	12	700.00	8,400.00
Mediana Empresa	60	1,200.00	72,000.00
			-
			-
			-
			-
TOTAL ANUAL	72		80,400.00

Tabla 15
Ingreso Anual Proyectado 2024

INGRESOS POR VENTAS 2024			
CLIENTE	CANTIDAD	PRECIO	SUBTOTAL
Microempresas	12	420.00	5,040.00
Pequeña Empresa	12	735.00	8,820.00
Mediana Empresa	72	1,260.00	90,720.00
			-
			-
			-
			-
TOTAL ANUAL	96		104,580.00

Tabla 16
Ingreso Anual Proyectado 2025

INGRESOS POR VENTAS 2025			
CLIENTE	CANTIDAD	PRECIO	SUBTOTAL
Microempresas	12	441.00	5,292.00
Pequeña Empresa	12	771.75	9,261.00
Mediana Empresa	96	1,323.00	127,008.00
			-
			-
			-
			-
TOTAL ANUAL	120		141,561.00

Tabla 17
Ingreso Anual Proyectado 2026

INGRESOS POR VENTAS 2026			
CLIENTE	CANTIDAD	PRECIO	SUBTOTAL
Microempresas	12	463.05	5,556.60
Pequeña Empresa	24	810.34	19,448.10
Mediana Empresa	108	1,389.15	150,028.20
			-
			-
			-
			-
TOTAL ANUAL	144		175,032.90

Tabla 18
Ingresos Anuales Proyectado 2027

INGRESOS POR VENTAS 2027			
CLIENTE	CANTIDAD	PRECIO	SUBTOTAL
Microempresas	24	486.20	11,668.86
Pequeña Empresa	24	850.85	20,420.51
Mediana Empresa	120	1,458.61	175,032.90
			-
			-
			-
			-
TOTAL ANUAL	168		207,122.27

6.3. Costos Totales

Para brindar el servicio INTERIMSA S.A.S. necesita rubros por costos fijos y variables. Se entiende que costos fijos son todos aquellos que independientemente de la cantidad de operaciones no se variaran y los costos variables son los que cambian de acuerdo del flujo de operaciones como se detalla a continuación:

Tabla 19
Costos y Gastos proyectados

COSTO DE VENTAS					
DETALLE	2023	2024	2025	2026	2027
Asesoría y Capacitación	2,750.00	2,887.50	3,031.87	3,183.47	3,342.64
Sueldos y Salarios Operativos	37,045.00	111,213.10	116,773.76	122,612.44	128,743.06
COSTOS DE VENTAS	39,795.00	114,100.60	119,805.63	125,795.91	132,085.71

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
DETALLE	2023	2024	2025	2026	2027
Suministros de Oficina	664.00	697.20	732.06	768.66	807.10
Sueldos y Salarios	6,956.10	7,776.41	8,165.23	8,573.49	9,002.16
Servicios Básicos	900.00	945.00	992.25	1,041.86	1,093.96
Depreciaciones	1,480.67	3,525.33	3,673.33	2,518.67	770.00
Arriendos	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04
Gastos Constitución	100.00				
TOTAL	16,100.77	19,243.94	20,177.87	19,848.43	18,966.25

GASTOS DE VENTAS					
DETALLE	2023	2024	2025	2026	2027
	-	-	-	-	-
Redes Sociales	800.00	840.00	882.00	926.10	972.41
Hosting y dominio	-	-	-	-	-
Suelos y Salarios	-	-	-	-	-
TOTAL	800.00	840.00	882.00	926.10	972.41

GASTOS FINANCIEROS					
DETALLE	2023	2024	2025	2026	2027
Comisión de T/C	201.00	261.45	353.90	437.58	517.81
TOTAL	201.00	261.45	353.90	437.58	517.81

6.4. Estado de Situación Proyectado

En esta sección se ha elaborado el Estado de Situación Proyectado hasta 2027 donde ponemos evidenciar el crecimiento de la empresa:

Tabla 20
Estado de Situación Proyectado

ESTADO DE SITUACIÓN PROYECTADO						
DETALLE CUENTA	2022	2023	2024	2025	2026	2027
ACTIVOS						
CORRIENTES	4,240.00	22,296.69	(9,997.98)	(5,649.71)	15,161.38	51,143.61
Caja / Bancos	4,240.00	22,296.69	(9,997.98)	(5,649.71)	15,161.38	51,143.61
NO CORRIENTES						
TOTAL PPE	7,760.00	6,279.33	9,924.00	6,250.67	3,732.00	2,962.00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	3,020.00	3,020.00	8,710.00	8,710.00	8,710.00	8,710.00
MUEBLES Y ENSERES	4,740.00	4,740.00	6,220.00	6,220.00	6,220.00	6,220.00
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA		(1,480.67)	(5,006.00)	(8,679.33)	(11,198.00)	(11,968.00)
TOTAL ACTIVOS	12,000.00	28,576.03	(73.98)	600.95	18,893.38	54,105.61
PASIVOS						
PROVEEDORES		256.67	269.50	282.97	297.12	311.98
IVA por pagar		698.85	935.94	1,299.46	1,627.71	1,941.89
IESS por pagar		637.20	1,603.26	1,683.42	1,767.59	1,855.97
15% Participación Trabajadores por pagar		3,525.49	-	51.24	4,203.73	8,187.01
25% Impuesto a la Renta por pagar		4,994.44	-	72.59	5,955.29	11,598.27
TOTAL PASIVOS	-	10,112.64	2,808.70	3,389.69	13,851.45	23,895.13
PATRIMONIO						
Capital Social	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Utilidad del Ejercicio		14,983.31	(29,865.99)	217.77	17,865.86	34,794.81
Utilidad retenida		-	14,983.31	(14,882.68)	(14,664.91)	3,200.95
TOTAL PATRIMONIO	12,000.00	26,983.31	(2,882.68)	(2,664.91)	15,200.95	49,995.76
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	12,000.00	37,095.95	(73.98)	724.78	29,052.40	73,890.90

6.5. Estado de Resultados Integra Proyectado

Podemos observar el crecimiento en ventas, gastos y costos que tiene la empresa en base a lo proyectado.

Tabla 21
Estado de Resultados Integral Proyectado

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL					
DETALLE	2023	2024	2025	2026	2027
(+) VENTAS	80,400.00	104,580.00	141,561.00	175,032.90	207,122.27
(-) Costos de Ventas	39,795.00	114,100.60	119,805.63	125,795.91	132,085.71
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	40,605.00	(9,520.60)	21,755.37	49,236.99	75,036.56
(-) GASTOS OPERACIONALES	16,900.77	20,083.94	21,059.87	20,774.53	19,938.66
Gastos Administrativos	16,100.77	19,243.94	20,177.87	19,848.43	18,966.25
Suministros de Oficina	664.00	697.20	732.06	768.66	807.10
Sueldos y Salarios Admi	6,956.10	7,776.41	8,165.23	8,573.49	9,002.16
Sueldos y Salarios Ventas	-	-	-	-	-
Servicios Básicos	900.00	945.00	992.25	1,041.86	1,093.96
Arriendos	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04
Depreciaciones	1,480.67	3,525.33	3,673.33	2,518.67	770.00
Gastos Constitución	100.00	-	-	-	-
Gastos de Ventas	800.00	840.00	882.00	926.10	972.41
Redes Sociales	800.00	840.00	882.00	926.10	972.41
Hosting y dominio	-	-	-	-	-
Gasto financiero	201.00	261.45	353.90	437.58	517.81
Comisión de T/C	201.00	261.45	353.90	437.58	517.81
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	23,503.23	(29,865.99)	341.60	28,024.88	54,580.10
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	23,503.23	(29,865.99)	341.60	28,024.88	54,580.10
(-) 15% Partic. Trabajadores	3,525.49	-	51.24	4,203.73	8,187.01
(=) UTILIDAD ANTES IMPUESTO RENTA	19,977.75	(29,865.99)	290.36	23,821.15	46,393.08
(-) 25 % Impuesto a la Renta	4,994.44	-	72.59	5,955.29	11,598.27
(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	14,983.31	(29,865.99)	217.77	17,865.86	34,794.81

6.6. Evaluación de Presupuesto del Capital

Es una herramienta utilizada para evaluar proyectos sin inversión, consiste en utilizar toda la información financiera para calcular la rentabilidad y definir si es viable o no correr el riesgo, nos permite saber si el flujo generado por la inversión excede al flujo que se necesita para operar con normalidad. Para el caso de INTERIMSA podemos observar que el negocio es muy rentable y los flujos generados son suficientes para cubrir los gastos que se requiere para operar de manera normal. Para el año 2024 se evidencia que tenemos un faltante de efectivo debido a que se contrata personal y compra de activos fijos.

Tabla 22
Flujo de Caja Proyectado

FLUJO DE EFECTIVO						
DETALLE	2022	2023	2024	2025	2026	2027
(+) A. FLUJO DE INGRESOS						
(+) Saldo inicial		4,240.00	22,296.69	(9,997.98)	(5,649.71)	15,161.38
(+) Caja- Cobros		90,048.00	117,129.60	158,548.32	196,036.85	231,976.94
CAJA DISPONIBLE	-	94,288.00	139,426.29	148,550.34	190,387.13	247,138.32
(-) B. FLUJO DE EGRESOS						
Proveedores		2,823.33	3,221.17	3,382.22	3,551.34	3,728.90
Iess		7,009.20	18,273.06	20,120.91	21,126.96	22,183.31
Décimo tercero		2,950.00	7,422.50	7,793.63	8,183.31	8,592.47
Décimo cuarto		1,350.00	4,252.50	4,465.13	4,688.38	4,922.80
FR		-	7,422.50	7,793.63	8,183.31	8,592.47
Sueldos		32,054.70	80,652.89	84,685.53	88,919.81	93,365.80
Suministros de Oficina		743.68	780.86	819.91	860.90	903.95
Arriendos		6,720.00	7,056.00	7,408.80	7,779.24	8,168.20
Servicios Básicos		900.00	945.00	992.25	1,041.86	1,093.96
Redes Sociales		896.00	940.80	987.84	1,037.23	1,089.09
Hosting y dominio		-	-	-	-	-
Comisión de T/C		225.12	292.82	396.37	490.09	579.94
IVA pagado		7,687.35	10,994.17	15,230.02	19,204.31	22,988.53
INVERSIONES						
Activos Fijos/ Propiedad planta y equipo	(4,240.00)		7,170.00			
Gastos de Constitución		112.00				
APORTE SOCIOS	12,000.00					
(-) TOTAL PAGOS	7,760.00	63,471.38	149,424.27	154,076.23	165,066.73	176,209.42
(=) (A - B) FLUJO DE FONDOS ECONÓMICOS	(7,760.00)	30,816.62	(9,997.98)	(5,525.89)	25,320.40	70,928.90
(+) APORTE SOCIOS	12,000.00					
(-) 15% Participación Trabajadores		3,525.49	-	51.24	4,203.73	8,187.01
(-) 25% Impuesto a la Renta		4,994.44	-	72.59	5,955.29	11,598.27
(=) FLUJO DE CAJA FINANCIEROS	4,240.00	22,296.69	(9,997.98)	(5,649.71)	15,161.38	51,143.61



6.7. Valor Presente Neto (VPN o VAN)

El Valor Actual Neto (VAN) nos permite analizar si un proyecto es viable o no, este se calcula con la inversión inicial más el valor actual de los flujos futuros. En el caso de INTERIMSA podemos visualizar que el VAN que arroja es positivo y es de 11.291,32 lo que significa que el negocio es viable.

Tabla 23
VAN

VAN			
AÑO	FLUJOS DE EFECTIVO	FACTOR ACTUALIZACIÓN $1/(1+I)^n$	VALOR ACTUAL
0	(12,000.00)	1.0000	(12,000.00)
1	26,576.62	0.7859	20,887.00
2	(40,814.60)	0.6177	(25,209.73)
3	4,472.09	0.4854	2,170.90
4	30,846.29	0.3815	11,768.15
5	45,608.49	0.2998	13,675.00
VAN			11,291.32

6.8. Tasa Interna de Retorno (TIR)

El resultado de la TIR es de 54.10% lo que nos indica que al invertir en el proyecto ganarán más dinero que mantener el dinero a plazo en una entidad financiera que les daría una tasa del 7.10% en promedio aproximadamente.

Tabla 24
TIR

TIR	54.10%		
AÑO	FLUJOS DE EFECTIVO	FACTOR ACTUALIZACIÓN (TIR=307.90)	VALOR ACTUAL
0	(12,000.00)	1.0000	(12,000.00)
1	26,576.62	0.6489	17,246.56
2	(40,814.60)	0.4211	(17,187.83)
3	4,472.09	0.2733	1,222.14
4	30,846.29	0.1773	5,470.34
5	45,608.49	0.1151	5,248.80
VAN			0.00

6.9. Relación Beneficio-Costo

Este es un análisis que permite tomar decisiones basadas en datos y es la mas usada por las empresas nuevas como aquellas ya establecidas. Esta herramienta mide la relación que existe entre costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con lo que se puede decir si una inversión vale o no la pena.

Para INTERIMSA el resultado de este análisis es 1.11 lo que indica que el negocio es rentable, y la inversión inicial que los socios realizaron se recuperará en 1 año 5 meses y 5 días.

Tabla 25
Relación Costo Beneficio

RELACIÓN COSTO BENEFICIO				
AÑO	BENEFICIOS	BENEFICIOS ACTUALIZADOS	COSTOS	COSTOS ACTUALIZADOS
0			7,760.00	7,760.00
1	94,288.00	74,102.48	63,471.38	49,883.20
2	139,426.29	86,118.68	149,424.27	92,294.08
3	148,550.34	72,111.19	154,076.23	74,793.64
4	190,387.13	72,634.50	165,066.73	62,974.53
5	247,138.32	74,100.61	176,209.42	52,833.68
SUMA		379,067.47		340,539.12
RELACIÓN B / C			1.11	
TASA ACTUALIZACIÓN		27.24%		

Tabla 26
Período de Recuperación de la Inversión

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN		
AÑO	FLUJOS DE EFECTIVO	FLUJOS ACUMULADOS
0	12,000.00	(12,000.00)
1	20,887.00	20,887.00
2	(25,209.73)	(4,322.73)
3	2,170.90	(2,151.83)
4	11,768.15	9,616.32
5	13,675.00	23,291.32

	Años	Meses	Días
PRI =	1.15	5	4.80

6.10. Punto de Equilibrio

Este análisis nos indica cual es la cantidad de ingresos que se necesita para cubrir sus gastos antes de empezar a obtener utilidad. Para el caso de INTERIMSA necesitamos USD 55,790.25 para cubrir sus gastos y de acuerdo a los ingresos proyectos lo logran en el 2024.

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

Tabla 27
Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO			
DETALLE	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES
SALDO INICIAL			
Asesoría y Capacitación		2,750.00	2,750.00
SALDO DISPONIBLE			
COSTO DE VENTAS			
MATERIA PRIMA UTILIZADA		-	-
Sueldos y Salarios Operativos	37,045.00		37,045.00
CIF		-	-
Arriendo	6,000.00		6,000.00
Suministros de Oficina		664.00	664.00
Sueldos y Salarios	6,956.10		6,956.10
Servicios Básicos	900.00		900.00
Depreciaciones	1,480.67		1,480.67
Gastos Constitución	100.00		100.00
GASTOS DE VENTAS			-
Redes Sociales	800.00	-	800.00
Hosting y dominio	-		-
Suelos y Salarios	-		-
Gastos financieros			
Comisión de T/C		201.00	
TOTAL	53,281.77	3,615.00	56,896.77

PUNTO DE EQUILIBRIO GENERAL		
PE en dólares =		53,281.77
	1 -	3,615.00
		80,400.00
PE en dólares =	53,281.77	
	0.96	
PE en dólares =	55,790.25	dólares

6.11. Índices Financieros

Los índices financieros son herramientas esenciales para evaluar el rendimiento financiero de una empresa. Los diferentes tipos de indicadores financieros permiten a los inversores, analistas y gerentes de empresas medir y comparar la salud financiera de una empresa con otras similares en la industria. Los índices financieros proporcionan información valiosa sobre la liquidez, rentabilidad, endeudamiento y actividad empresarial. (EDUCATYBA, 2023)

Para este proyecto he los más comunes como son:

1. ÍNDICE DE LIQUIDEZ

Este nos permite medir la capacidad que la empresa tiene para cumplir con sus obligaciones a corto plazo. Para INTERIMSA los ratios de liquidez son mayor a 2 como indica la siguiente tabla lo que nos quiere decir que a pesar de tener una liquidez alta la empresa tiene activos ociosos o desaprovechados, la gerencia deberá evaluar algunas de las siguientes opciones para mejorarlo:

- Repartir Dividendos a los socios para reducir el activo corriente.
- Invertir los recursos disponibles en activos fijos o inversiones financieras a largo plazo para tener una rentabilidad.

Si bien es cierto que los ratios son elevados lo ideal sería mantenerlo en 1 para lo cual se debe analizar las opciones antes mencionadas.

Sin embargo, se observa en el año 2024 y 2025 índices en negativo que es aceptable ya que la empresa contratará personal y adquirirá activos fijos.

Tabla 28
Índice de Liquidez

INDICADORES	FÓRMULA	2023	2024	2025	2026	2027	
LIQUIDEZ							
Índice de Liquidez =	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	=	2.20	-3.56	-1.67	1.09	2.14

2. ÍNDICE DE RENTABILIDAD

“La rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En la literatura económica, aunque el término se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.” (Sánchez Ballesta, 2002)

Para el análisis del presente proyecto usaremos el índice de Margen Utilidad Bruta que nos permitirá medir los beneficios que la empresa tiene una vez restado los costos directos asociados a la prestación de servicios, y el Margen de Utilidad Neta que nos permitirá conocer que porcentaje de las ventas queda de beneficio para los socios.

Margen Utilidad Bruta:

Tenemos como resultado para el primer año el 51% lo que significa que la compañía ha obtenido 0.51 de beneficio por cada dólar de ingresos.

Tabla 29
Margen de Utilidad Bruta

INDICADORES	FÓRMULA	2023	2024	2025	2026	2027	
RENTABILIDAD							
Margen de Utilidad Bruta =	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	=	51%	-9%	15%	28%	36%

Margen Utilidad Neta:

Para el primer año tenemos un resultado del 19% que nos dice que por cada dólar de ventas se tiene una ganancia de 0.19; evidenciando que la empresa opera óptimamente obteniendo más ganancias que gastos lo que permite que la empresa evolucione.

Tabla 30
Margen Utilidad Neta

INDICADORES	FÓRMULA	2023	2024	2025	2026	2027	
RENTABILIDAD							
Margen de Utilidad Neta =	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$	=	19%	-29%	0%	10%	17%

3. ÍNDICE DE SOLVENCIA

La solvencia financiera define la capacidad de una organización para cumplir con todas sus obligaciones de pago, independientemente de cuando tenga que afrontarlas: tanto si es de forma inmediata como en un momento posterior.

Para garantizar ese estado, y convertirse en una empresa solvente, esta debe cumplir dos condiciones:

1. Tener recursos suficientes para pagar lo que debe en cada momento.
2. Estar capacitada para mantener esa situación en el tiempo.

El objetivo es generar solvencia a corto plazo y que ésta sea el soporte para la estabilidad a largo plazo. (CIRCULANTIS)



Para el primer año tenemos un índice del 2.83% lo que nos indica que INTERIMSA tiene la capacidad para cumplir sus obligaciones. Sin embargo al tener un resultado superior a 2 nos indica que se tiene una solvencia excesiva, lo que mermará su rentabilidad.

Tabla 31
Índice de Solvencia

INDICADORES	FÓRMULA	2023	2024	2025	2026	2027	
SOLVENCIA							
Solvencia =	$\frac{\text{Total Activos}}{\text{Total Pasivos}}$	=	2.83	-0.03	0.18	1.36	2.26



Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones:

- Se logró evidenciar que ITERIMSA tiene una débil por no decir nula estructura empresarial, con procesos contables, financieros y tributarios deficientes. Sin embargo, a pesar de este escenario cuenta con colaboradores que prestan una asesoría profesional a los clientes que mantiene actualmente.
- Se demostró que la empresa es viable, tiene un valor actual neto (VAN) positivo de 11.291,32 y una tasa interna de retorno (TIR) de 54.10% que son valores muy alentadores; la TIR nos indica que es más rentable invertir en la empresa que tener su dinero a plazo fijo en una entidad financiera ya que la tasa de interés que recibirían en promedio es del 7.51% aproximadamente.
- Con la aplicación de procesos eficientes planteados permitirá el acercamiento al cliente y la mejora constante en el servicio, de esta manera con el manejo adecuado del plan de marketing INTERIMSA lograr posicionarse en la mente de sus potenciales clientes.
- De acuerdo al análisis FODA realizado se logró determinar lo siguiente, como fortaleza la empresa cuenta profesionales altamente calificados en cada uno de los servicios que oferta lo que les permite brindar un servicio personalizado; como oportunidad podríamos mencionar que es un servicio cada vez más necesario lo que permitirá incrementar su cartera de clientes lo que le permitirá crecer como se



evidencia en el estudio financiero, como debilidad se evidencio que INTERIMSA no cuenta con misión, visión ni organigrama lo que dificulta visualizar el objetivo de la misma, finalmente como amenaza se encontró que por los problemas económicos que actualmente atraviesa el país puede afectar el cobro de sus servicios.

- Luego de mi estudio la relación beneficio a costo B/C arroja un resultado del 1.11, lo que manifiesta que el proyecto es factible; ya que por cada dólar invertido la empresa devuelve 1.11 dólares, generando un beneficio de 0.11 dólares, de igual manera la inversión inicial realizada por los socios se recuperará luego de un año cinco meses, al ser el $PRI < 5$ el proyecto es viable.
- El análisis CANVAS permitió plasmar una propuesta de valor de INTERIMSA que permitirá obtener más clientes y es brindar soluciones que no se enfoque únicamente en el ámbito contable y tributario, si no, en todos los campos de la empresa en los que se pueda optimizar y mejorar procesos permitiendo a sus clientes organizarse de mejor manera.
- En el análisis de punto de equilibrio nos dice que debemos tener ingresos por UDS 55,790.25 que le permitirá cubrir sus gastos a partir de ese valor ya todo es ganancia.
- El índice de solvencia para el primer año nos arroja un índice del 2.83% lo que nos indica que INTERIMSA tiene la capacidad para cumplir sus obligaciones. Sin embargo, al tener un resultado superior a 2 nos indica que se tiene una solvencia excesiva, lo que mermará su rentabilidad.



Recomendaciones:

- Es importante que INTERIMSA tenga clara la misión con la que se va a regir ya que representa la razón de ser de la organización y define las funciones operativas que se debe ejecutar en el mercado y va a suministrar a sus clientes.
- Se recomienda invertir en programas de capacitación a sus colaboradores; que les permita, estar actualizados para poder brindar sus servicios de una manera más eficiente, cumpliendo de manera adecuada con lo que dictan las leyes, normas y disposiciones legales emitidas por los entes de control.
- La evaluación financiera nos muestra que INTERIMSA puede llegar a ser sostenible, sustentable y rentable siempre se controle y mantengan los índices financieros aplicados en un estándar normal, ya que como pudimos evidenciar en el índice de liquidez que a pesar de contar con los suficientes recursos para cubrir sus obligaciones tiene activos ociosos por lo que se recomienda: repartir dividendos a los socios para reducir el activo corriente o invertir los recursos disponibles en activos fijos o inversiones financieras a largo plazo para tener una rentabilidad.
- Se recomienda implementar el plan estratégico planteado en este trabajo ya que le permitirá organizarse de mejor manera permitiéndole identificar nuevas oportunidades para lograr crecer en el mercado, y luego de la aplicación del mismo se recomienda el compromiso de todas las partes de la empresa, lo que implica realizar un trabajo en equipo coordinado.



- Si bien es cierto que la empresa nos arroja un buen índice de solvencia para el primer año, es recomendable que la gerencia reparta dividendos a los socios para reducir el activo corriente e invertir los recursos excesivos en activos fijos o inversiones financieras a largo.
- Se recomienda realizar un plan operativo anual (POA) el cual permitirá a INTERIMSA evaluar la salud financiera, notar errores, así como variaciones en sus operaciones permitiéndole plasmar estrategias de acción orientadas a cumplir con la misión y visión, es recomendable incluir objetivos, presupuestos y labores del equipo que esperan cumplir en el siguiente periodo.
- Desarrollar nuevas líneas de negocios con la finalidad de obtener nuevos clientes y mejorar la calidad del servicio que brinda a sus actuales clientes, para lo cual se recomienda usar los activos que actualmente están inactivos.
- Por último, es importante fortalecer el control para la gestión presupuestaria, para lo cual es recomendable diseñar y aplicar indicadores de gestión, por ejemplo, de efectividad, eficiencia y calidad entre los principales, estos permitirán medir la eficacia en el desarrollo tanto de las funciones como las actividades realizadas. Para los cual se sugiere elaborar un presupuesto con base a etapas; considerando las necesidades y requerimientos para cada una de ellas.

Referencias

- Acosta, R. (2017). *PLAN DE MARKETING DIGITAL PARA KARE CUMBAYÁ: ESTRATEGIAS INTERNACIONALES APLICADAS A UN CONTEXTO NACIONAL*. Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/13545/TESIS%20RAPHAELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Asana, T. (17 de 08 de 2022). *Asana*. Obtenido de Estructura organizativa: 10 formas de organizar el equipo: <https://asana.com/es/resources/team-structure>
- Avellan, V. (2021). *OUTSOURCING EN EMPRESAS DE MALETERÍA DEL CANTÓN PÍLLARO*. Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/3139/1/77301.pdf>
- Blog, S. L. (13 de 06 de 2022). *Salesforce*. Obtenido de Presupuesto de ventas: ¿Qué es y qué debe incluir?: <https://www.salesforce.com/mx/blog/presupuesto-de-ventas/>
- Business, C. G. (s.f.). *Cerem Global Business School*. Obtenido de <https://www.cerem.es/blog/estudia-tu-entorno-con-un-pest-el>
- Cáceres, A. (2016). *PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA COMO HERRAMIENTA GERENCIAL PARA EL CONTROL ADMINISTRATIVO FINANCIERO DE PROYECTOS DE COTIZACIÓN CON EL SECTOR PÚBLICO DE LA EMPRESA DICOIL CONSTRUCTORES INTEGRALES*. Obtenido de Repositorio Universidad Técnica de Ambato : <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23251/1/T3660M.pdf>
- Cadena, A. (2016). *IDENTIFICACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LA FILOSOFÍA CORPORATIVA Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA LÍDERES, UBICADO EN LA PARROQUIA DE EL QUINCHE*. Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad Católico del Ecuador:



<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/12224/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cango, J. (2015). *¿CÓMO DEBE SER LA FILOSOFÍA CORPORATIVA DE LAS EMPRESAS SEGÚN EL PRESIDENTE DE STARBUCKS HOWARD SCHULTZ?* Obtenido de

Repositorio Universidad Técnica de Machala:

<http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3250/1/ECUACE-2015-CA-CD00058.pdf>

Chiavenato, I. (2009). *Gestión del Talento Humano*. INTERAMERICANA EDITORES.

CORTÉS, H. (1998). *Gerencia Efectiva*. Caracas : Editorial HCZ Consulting.

CORTÉS, H. (s.f.). *Gerencia* .

Cortes, N. (04 de 01 de 2023). *GeoVictoria*. Obtenido de <https://www.geovictoria.com/es-mx/blog/recursos-humanos/seleccion-de-personal/>

Cuito, E. (2007). *GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA ARTEPISO CIA. Ltda.*

Obtenido de Repositorio Universidad Politécnica del Ejercito:

<https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2200/1/T-ESPE-014763.pdf>

D, L. (02 de 03 de 2023). *Tendencias Tecnológicas 2023- Transformando con Sentido la*

Organización Digital. Obtenido de Www.ey.com; EY:

https://www.ey.com/es_ec/consulting/tendencias-tecnologicas-ecuador-2023

Del Pezo, L. (2022). *MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA PARA OPTIMIZAR EL*

DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL DE LA ASOCIACIÓN DE SERVICIOS

TURÍSTICOS, BALLENITA, CANTÓN SANTA ELENA. Obtenido de Repositorio

Universidad Estatal Peninsula de Santa Elena :

<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/8992/1/UPSE-TAE-2023-0001.pdf>

Dillón, L. (2004). *Planificación*. Caracas: Publicación Digital (E-libro).



- DRL, t. . (16 de 08 de 2023). *teleSURtv.net*. Obtenido de <https://www.telesurtv.net/news/ecuador-elecciones-previa-20230816-0017.html>
- EDUCATYBA. (28 de 03 de 2023). *EDUCATYBA*. Obtenido de <https://tyba.pe/blog/indices-financieros/#:~:text=Los%20%C3%ADndices%20financieros%20son%20medidas,y%20crecimiento%20de%20una%20empresa.>
- Escobar, F. (2012). *Evaluación de la conveniencia del outsourcing tecnológico para Pymes en Quito en función del tamaño y tipo de empresa*. Obtenido de Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3108/1/T1144-MBA-Escobar-Evaluacion.pdf>
- Galarza, E. (12 de 04 de 2023). *Ecovis*. Obtenido de <https://ecovis.com.ec/seis-factores-que-amenazan-la-reactivacion-economica-ecuatoriana-en-2023/>
- GARY, K. P. (2013). *Fundamentos de Marketing* . Mexico: PEARSON EDUCACIÓN.
- Guerrero, C. (2015). *Diseño de un Modelo de Gestión Estratégica para PYMES Metalmeccánicas de Tungurahua*. Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/1410/1/75832.pdf>
- Guerrero, H., & Vélez, W. (2013). *PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA E INDICADORES PARA LA MEDIANA EMPRESA DE GUAYAQUIL. CASO OMACONSA S.A.* Obtenido de Repositorio Universidad Politécnica Salesiana: <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5406/1/UPS-GT000506.pdf>
- Henao, J. (2008). *Propuesta de implementacion de outsourcin en actividades no esenciales de familia sacela el Ecuador S.A.* Obtenido de Repositorio Universidad Internacional del Ecuador: <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/1443/1/T-UIDE-1127.pdf>
- Herrero, P. (2016). *Interim managers: qué son y cuándo los puede requerir tu empresa* . Obtenido de Sage: /

- Jácome, S. (2021). *Gestión estratégica y la calidad del aceite de palma orgánica en las empresas de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas*. Obtenido de Repositorio Universidad Técnica de Ambato:
<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/32436/1/017%20ADE.pdf>
- Jaramillo, E. (2004). *Análisis PEST(EL)*. *Análisis PEST(EL) Nota Técnica*. Barcelona: Copyright © 2004 EADA.
- Jiménez, J. (2018). *Desarrollo de la planificación estratégica y diseño de un sistema de control y evaluación de gestión institucional de EMASEO EP. para el período*. Obtenido de Repositorio Universidad Internacional del Ecuador:
<https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/905/1/T-UIDE-1031.pdf>
- M, O. (19 de 06 de 2023). *Todo lo que debe saber sobre los cambios en el Rimpe*. Obtenido de Primicias: <https://www.primicias.ec/noticias/economia/rimpe-reforma-tributaria-impuestos-taxistas/>
- Meneses, M. (2018). *DISEÑO DE UN MODELO DE NEGOCIO BAJO LA METODOLOGÍA CANVAS, PARA LA EMPRESA CLEV CONSULTORES CÍA. LTDA*. Obtenido de Repositorio Universidad Internacional del Ecuador :
<https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/2582/1/T-UIDE-1846.pdf>
- Microsoft, C. (s.f.). *Microsoft. com*. Obtenido de <https://dynamics.microsoft.com/es-es/finance/what-is-financial-management/>
- Muñoz, L. D. (30 de 06 de 2020). *REVISTA INNOVA ITFIP* . Obtenido de <https://www.revistainnovaitfip.com/index.php/innovajournal/article/view/78>
- Otero, D., & Gache, F. L. (2006). EVOLUCIONES DINÁMICAS EN EL DIAGRAMA FODA. *Revista Científica "Visión de Futuro"*, vol. 6, núm. 2.
- Pacheco, F. (2018). *Modelo de gestión estratégica para la industria de energías renovables bajo el escenario de cambio de la matriz energética del Ecuador*. Obtenido de



Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar:

<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6451/1/T2761-MBA-Pacheco->

Modelo.pdf

País, E. (17 de 05 de 2017). *El País*. Obtenido de <https://elpais.com/internacional/2023-05-17/cinco-claves-de-la-crisis-politica-que-atraviesa-ecuador.html>

Pigneur, A. O. (2011). Business Model Generation. En A. O. Pigneur.

Pincay, M. (2020). *EL OUTSOURCING COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN*

ADMINISTRATIVA FINANCIERA DE PYMES, CASO DE ESTUDIO FERRETERÍA

PORTOVIEJO. Obtenido de Repositorio Universidad Estatal del Sur de Manabí:

<http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2469/1/TESIS%20EL%20OUTSOU>

[RCING%20MARIA%20MONSERRATE.pdf](http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2469/1/TESIS%20EL%20OUTSOURCING%20MARIA%20MONSERRATE.pdf)

Porras, E. (2020). *Propuesta de modelo de negocio de kits de comida aplicando la metodología de innovación Design Thinking para el segmento Millennials de la parroquia de Calderón de la ciudad de Quito*. Obtenido de Repositorio Universidad

Andina Simón Bolívar :

<https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7206/1/T3107-MAE-Propuesta->

Porras.pdf

Roche, M. (2001). *L OUTSOURCING COMO MEDIO DE OPTIMIZACION EN LA CADENA DE VALOR APLICADO AL SECTOR EMPRESARIAL DEL ECUADOR*.

Obtenido de Repositorio Universidad Internacional SEK:

<https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/2067/3/ROCHE%20AGUIRRE>

[%20MAR%20LAURA.pdf](https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/2067/3/ROCHE%20AGUIRRE%20MAR%20LAURA.pdf)

Rodriguez, G. (2015). *DISEÑO DE UN MODELO DE NEGOCIO PARA UNA EMPRESA DE DESARROLLO DE SOFTWARE BASADO EN LA METODOLOGÍA LEAN STARTUP*.



- Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador:
<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/1525/1/76062.pdf>
- Ruiz, A. (2020). *Modelo de Gestión Estratégica para la Empresa Lap Especialistas Villavicencio-Meta*. Obtenido de Repositorio Universidad Cooperativa de Colombia:
<https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/15cbd8f0-4f65-41e3-88b7-2d40142cb1b3/content>
- Salazar, L. (2021). *MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA ENFOCADA A MEJORAR LOS INDICADORES DE DESEMPEÑO DE LA EMPRESA CLEAN & SERVICE*. Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador:
<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/19263/Tesis%20Leonardo%20Salazar%20V8%20formato.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Santillán, M. (2022). *EL OUTSOURCING Y LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA DECISIÓN PARA LA CONTRATACIÓN EN LAS EMPRESAS PRIVADAS DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO*. Obtenido de Repositorio Universidad Técnica de Ambato: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/35152/1/T5314M.pdf>
- Suárez, J. (2021). *El outsourcing en las Pymes de Guayaquil como estrategia gerencial para la optimización de recursos*. Obtenido de Repositorio Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/17067/1/T-UCSG-POS-MAE-365.pdf>
- T, G. (12 de 01 de 2013). *Noticias ambientales*. Obtenido de Desafíos ambientales de Ecuador en el 2023: frenar la minería ilegal y más garantías para los defensores ambientales.:
<https://es.mongabay.com/2023/01/desafios-ambientales-de-ecuador-en-el-2023-frenar-la-mineria-ilegal/>
- Vásconez, E. (2019). *Planteamiento de una idea de negocio de un outsourcing de servicios para pequeñas y medianas empresas de restauración en la ciudad de Quito*. Obtenido



de Repositorio Universidad de las Américas :

<https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/11201/1/UDLA-EC-TLG-2019-19.pdf>

Latinoamérica, S. (s/f). *Presupuesto de ventas: ¿Qué es y qué debe*

incluir? Salesforce. Recuperado el 29 de septiembre de 2023, de

<https://www.salesforce.com/mx/blog/2022/07/presupuesto-de-ventas.htm>

Acosta, R. (2017). *PLAN DE MARKETING DIGITAL PARA KARE CUMBAYÁ:*

ESTRATEGIAS INTERNACIONALES APLICADAS A UN CONTEXTO NACIONAL.

Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador:

[http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/13545/TESIS%20RAPHAELA.](http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/13545/TESIS%20RAPHAELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/13545/TESIS%20RAPHAELA.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Avellan, V. (2021). *OUTSOURCING EN EMPRESAS DE MALETERÍA DEL CANTÓN*

PÍLLARO. Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador:

<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/3139/1/77301.pdf>

Cáceres, A. (2016). *PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA COMO HERRAMIENTA GERENCIAL*

PARA EL CONTROL ADMINISTRATIVO FINANCIERO DE PROYECTOS DE

COTIZACIÓN CON EL SECTOR PÚBLICO DE LA EMPRESA DICOIL

CONSTRUCTORES INTEGRALES. Obtenido de Repositorio Universidad Técnica de

Ambato : <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/23251/1/T3660M.pdf>

Cadena, A. (2016). *IDENTIFICACIÓN Y MEJORAMIENTO DE LA FILOSOFÍA*

CORPORATIVA Y PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA LÍDERES,

UBICADO EN LA PARROQUIA DE EL QUINCHE. Obtenido de Repositorio

Pontificia Universidad Católico del Ecuador:



<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/12224/Trabajo%20de%20Titulaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Cango, J. (2015). *¿CÓMO DEBE SER LA FILOSOFÍA CORPORATIVA DE LAS EMPRESAS SEGÚN EL PRESIDENTE DE STARBUCKS HOWARD SCHULTZ?* Obtenido de Repositorio Universidad Técnica de Machala: <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/3250/1/ECUACE-2015-CA-CD00058.pdf>

Cuito, E. (2007). *GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LA EMPRESA ARTEPISO CIA. Ltda.* Obtenido de Repositorio Universidad Politécnica del Ejercito: <https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/2200/1/T-ESPE-014763.pdf>

Del Pezo, L. (2022). *MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA PARA OPTIMIZAR EL DESEMPEÑO ORGANIZACIONAL DE LA ASOCIACIÓN DE SERVICIOS TURÍSTICOS, BALLENTA, CANTÓN SANTA ELENA.* Obtenido de Repositorio Universidad Estatal Península de Santa Elena : <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/8992/1/UPSE-TAE-2023-0001.pdf>

Escobar, F. (2012). *Evaluación de la conveniencia del outsourcing tecnológico para Pymes en Quito en función del tamaño y tipo de empresa.* Obtenido de Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar: <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/3108/1/T1144-MBA-Escobar-Evaluacion.pdf>

Guerrero, C. (2015). *Diseño de un Modelo de Gestión Estratégica para PYMES Metalmecánicas de Tungurahua.* Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad



Católica del Ecuador:

<https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/1410/1/75832.pdf>

Guerrero, H., & Vélez, W. (2013). *PROPUESTA DE UN MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA E INDICADORES PARA LA MEDIANA EMPRESA DE GUAYAQUIL.*

CASO OMACONSA S.A. Obtenido de Repositorio Universidad Politécnica Salesiana:

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5406/1/UPS-GT000506.pdf>

Henao, J. (2008). *Propuesta de implementacion de outsourcin en actividades no esenciales de familia sacela el Ecuador S.A.* Obtenido de Repositorio Universidad Internacional del

Ecuador: <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/1443/1/T-UIDE-1127.pdf>

Herrero, P. (2016). *Interim managers: qué son y cuándo los puede requerir tu empresa .*

Obtenido de Sage: /

Jácome, S. (2021). *Gestión estratégica y la calidad del aceite de palma orgánica en las empresas de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas.* Obtenido de Repositorio

Universidad Técnica de Ambato:

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/32436/1/017%20ADE.pdf>

Jiménez, J. (2018). *Desarrollo de la planificación estratégica y diseño de un sistema de control y evaluación de gestión institucional de EMASEO EP. para el período.*

Obtenido de Repositorio Universidad Internacional del Ecuador:

<https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/905/1/T-UIDE-1031.pdf>

Meneses, M. (2018). *DISEÑO DE UN MODELO DE NEGOCIO BAJO LA METODOLOGÍA CANVAS, PARA LA EMPRESA CLEV CONSULTORES CÍA. LTDA.* Obtenido de



Repositorio Universidad Internacional del Ecuador :

<https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/2582/1/T-UIDE-1846.pdf>

Pacheco, F. (2018). *Modelo de gestión estratégica para la industria de energías renovables bajo el escenario de cambio de la matriz energética del Ecuador*. Obtenido de

Repositorio Universidad Andina Simón Bolívar:

[https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6451/1/T2761-MBA-Pacheco-](https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6451/1/T2761-MBA-Pacheco-Modelo.pdf)

[Modelo.pdf](https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6451/1/T2761-MBA-Pacheco-Modelo.pdf)

Pincay, M. (2020). *EL OUTSOURCING COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN ADMINISTRATIVA FINANCIERA DE PYMES, CASO DE ESTUDIO FERRETERÍA PORTOVIEJO*. Obtenido de Repositorio Universidad Estatal del Sur de Manabí:

[http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2469/1/TESIS%20EL%20OUTSOU](http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2469/1/TESIS%20EL%20OUTSOURCING%20MARIA%20MONSERRATE.pdf)

[RCING%20MARIA%20MONSERRATE.pdf](http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2469/1/TESIS%20EL%20OUTSOURCING%20MARIA%20MONSERRATE.pdf)

Porras, E. (2020). *Propuesta de modelo de negocio de kits de comida aplicando la metodología de innovación Design Thinking para el segmento Millennials de la parroquia de Calderón de la ciudad de Quito*. Obtenido de Repositorio Universidad

Andina Simón Bolívar :

[https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7206/1/T3107-MAE-Propuesta-](https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7206/1/T3107-MAE-Propuesta-Porras.pdf)

[Porras.pdf](https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/7206/1/T3107-MAE-Propuesta-Porras.pdf)

Roche, M. (2001). *L OUTSOURCING COMO MEDIO DE OPTIMIZACION EN LA CADENA DE VALOR APLICADO AL SECTOR EMPRESARIAL DEL ECUADOR*. Obtenido de Repositorio Universidad Internacional SEK:

[https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/2067/3/ROCHE%20AGUIRRE](https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/2067/3/ROCHE%20AGUIRRE%20MAR%20LAURA.pdf)

[%20MAR%20LAURA.pdf](https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/2067/3/ROCHE%20AGUIRRE%20MAR%20LAURA.pdf)



- Rodriguez, G. (2015). *DISEÑO DE UN MODELO DE NEGOCIO PARA UNA EMPRESA DE DESARROLLO DE SOFTWARE BASADO EN LA METODOLOGÍA LEAN STARTUP*. Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <https://repositorio.pucesa.edu.ec/bitstream/123456789/1525/1/76062.pdf>
- Ruiz, A. (2020). *Modelo de Gestión Estratégica para la Empresa Lap Especialistas Villavicencio-Meta*. Obtenido de Repositorio Universidad Cooperativa de Colombia: <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/15cbd8f0-4f65-41e3-88b7-2d40142cb1b3/content>
- Salazar, L. (2021). *MODELO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA ENFOCADA A MEJORAR LOS INDICADORES DE DESEMPEÑO DE LA EMPRESA CLEAN & SERVICE*. Obtenido de Repositorio Pontificia Universidad Católica del Ecuador: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/19263/Tesis%20Leonardo%20Salazar%20V8%20formato.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Santillán, M. (2022). *EL OUTSOURCING Y LOS FACTORES QUE INTERVIENEN EN LA DECISIÓN PARA LA CONTRATACIÓN EN LAS EMPRESAS PRIVADAS DE LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO*. Obtenido de Repositorio Universidad Técnica de Ambato: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/35152/1/T5314M.pdf>
- Suárez, J. (2021). *El outsourcing en las Pymes de Guayaquil como estrategia gerencial para la optimización de recursos*. Obtenido de Repositorio Universidad Católica de Santiago de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/17067/1/T-UCSG-POS-MAE-365.pdf>



Vásconez, E. (2019). *Planteamiento de una idea de negocio de un outsourcing de servicios para pequeñas y medianas empresas de restauración en la ciudad de Quito*. Obtenido de Repositorio Universidad de las Américas : <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/11201/1/UDLA-EC-TLG-2019-19.pdf>