



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tema:

**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORÍA EN
CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA PYMES EN AMBATO**

**Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Licenciado en
Administración de Empresas**

Línea de Investigación:

**ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA
LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL**

Autor:

Christian Eduardo Mera Sánchez

Director:

Ing. Carlos Ernesto Flores Tapia PhD.

Ambato -Ecuador

Febrero 2024

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo, **CHRISTIAN EDUARDO MERA SÁNCHEZ** con cédula de ciudadanía **1804517637**, autor del trabajo de graduación titulado: IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORÍA EN CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA PYMES EN AMBATO previo a la obtención del título profesional de **LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**, en la escuela de **ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través del sitio web de la Biblioteca de la PUCE Ambato, el referido trabajo de graduación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Ambato, febrero 2024



Christian Eduardo Mera Sánchez

CC. 1804517637

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE AMBATO
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Tema:

**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORÍA EN
CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA PYMES EN AMBATO**

Línea de Investigación:

**ADMINISTRACIÓN EFICIENTE Y EFICAZ DE LAS ORGANIZACIONES PARA
LA COMPETITIVIDAD SOSTENIBLE LOCAL Y GLOBAL**

Autor:

Christian Eduardo Mera Sánchez

Carlos Ernesto Flores Tapia, Ing. PhD
CALIFICADOR

f. 

Julio César Zurita Altamirano, PhD
CALIFICADOR

f. 

Joyce Beatriz Mora Rivera, Eco. Mg
CALIFICADOR

f. 

Fredy Leonardo Ibarra Sandoval, Ing. Mg

f. 

DIRECTOR ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Diego Gonzalo Coca Chanalata, Dr.
SECRETARIO GENERAL PUCESA

f. 

 Pontificia Universidad
Católica del Ecuador
**SECRETARÍA GENERAL
PROCURADURÍA**

Ambato – Ecuador

Febrero 2024

AGRADECIMIENTO

Primeramente, quiero agradecer a Dios por ser parte fundamental y guiarme en este largo camino.

A mis padres, quienes me apoyaron durante toda mi vida académica.

A mi socio, el Mg. Andrés Cevallos quien me motivó a retomar mis estudios en esta noble institución.

Finalmente, a mi tutor, el PhD. Carlos Flores por encaminarme y acompañarme en este proceso

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado para mi esposa Jannys y mis dos hijas, Celeste e Isabel, quienes fueron mi inspiración y motivación para seguir adelante y culminar esta etapa tan importante de mi vida.

RESUMEN

El tema de estudio de la presente investigación es el análisis de factibilidad para la implementación de servicios de asesoría en contratación pública para pymes en Ambato, ciudad que destaca por la cantidad de pequeñas y medianas empresas creadas por emprendedores del sector. Los procesos de contratación pública a lo largo de los años han sido considerados extensos y tediosos debido a la burocracia dentro de las instituciones del estado, es por ello que mediante una investigación descriptiva que analiza datos tanto cualitativos como cuantitativos, se logra determinar que existe un amplio mercado insatisfecho por una evidente falta de conocimiento sobre los procesos anteriormente mencionados.

Dentro de las entrevistas y encuestas se logra observar que tanto las pymes como las entidades contratantes del estado están de acuerdo en que la falta de conocimiento sobre los procesos de contratación pública es la principal razón para no calificar dentro de los mismos e incluso para no llegar a participar en primera instancia.

Por consiguiente, después de realizar los estudios de mercado, técnico, financiero y administrativo, se determina que la implementación de una empresa de servicios de asesoría en contratación pública para pymes en Ambato es viable en todos los ámbitos y se observa resultados definitivamente prometedores debido a la baja inversión, alta demanda insatisfecha y un periodo de recuperación sumamente corto que permite generar utilidad desde el primer año.

Palabras clave: factibilidad, pymes, contratación pública, oportunidad de negocio.

ABSTRACT

The subject of study in the present research is the feasibility analysis for the implementation of public procurement advisory services for SMEs in Ambato, a city known for the abundance of small and medium-sized enterprises established by entrepreneurs in the sector. Public procurement processes over the years have been considered extensive and tedious due to bureaucracy within state institutions. Therefore, through a descriptive investigation analyzing both qualitative and quantitative data, it is determined that there is a significant untapped market due to an apparent lack of knowledge about the aforementioned processes.

In interviews and surveys, it is observed that both SMEs and state contracting entities agree that the lack of knowledge about public procurement processes is the main reason for not qualifying for them and even for not participating initially. Consequently, after conducting market, technical, financial, and administrative studies, it is determined that the implementation of a public procurement advisory services company for SMEs in Ambato is feasible in all aspects. Promising results are observed due to low investment, high unmet demand, and an extremely short recovery period that allows for profitability from the first year.

Keywords: feasibility, SMEs, public procurement, business opportunity.

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDO

DECLARACIÓN DE AUTENCIDAD Y RESPONSABILIDAD.....	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA.....	6
1.1 Implementación de empresas y su factibilidad.....	6
1.2 Desarrollo del sector de servicios de Asesoría.....	11
1.3 Contratación pública.....	14
CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO.....	18
2.1 Definición de tipo y enfoques de investigación.....	18
2.2 Diagnóstico situacional de las pymes.....	20
2.3 Análisis e interpretación de resultados de encuesta.....	27
CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	43
3.1 Estudios de pymes.....	43
3.2 Argumentación de la idea.....	57
CONCLUSIONES.....	59
RECOMENDACIONES.....	60
BIBLIOGRAFÍA.....	61
ANEXOS.....	64

INTRODUCCIÓN

La viabilidad o factibilidad es una herramienta de medición para la toma de decisiones, la misma contiene parámetros para determinar si es necesario mejorar, continuar o abandonar un proyecto en marcha. Tiene como obligatoriedad realizar estudios previos para determinar factores importantes como son el tamaño de mercado, análisis financieros, inversiones, responsabilidad, entre otros aspectos cuyos resultados buscan orientar las decisiones empresariales de manera oportuna y eficiente (Olaya, 2020). Además, la factibilidad se compone de varios procedimientos previos a la iniciación de una empresa, por lo que es importante implementarla con anticipación para minimizar riesgos.

Los estudios técnicos para analizar la viabilidad en la creación de una empresa son los siguientes: estudio financiero, estudio de mercado, análisis de competencia, análisis técnico, estudio administrativo, estudio legal y ambiental. Este conjunto de análisis permite medir indicadores que, en caso de ser positivos determinan la continuidad del proyecto, de lo contrario, su rechazo. Es así como la toma de decisiones se facilita con el análisis de cada uno de estos (Solis, 2021).

El estudio técnico de viabilidad financiera permite que las empresas desarrollen suposiciones contables con proyección para disminuir riesgos financieros, esto depende de indicadores que así lo demuestren, los más utilizados son los siguientes: tasa interna de retorno (TIR), valor actual neto (VAN), punto de equilibrio y período de recuperación. Estos indicadores permiten conocer si el proyecto es financieramente factible y realizable.

Ahora bien, el análisis de la competencia es una herramienta clave para evaluar el mercado y determinar la viabilidad de una empresa. Consiste en estudiar a los competidores existentes y evaluar sus fortalezas y debilidades, así como las tendencias del mercado y las oportunidades de crecimiento. Esto posibilita la identificación de los servicios a ofrecer, la calidad de los mismos, los precios y la reputación de la competencia. Además, este análisis permite determinar las tendencias y oportunidades en el sector.

El estudio de mercado es significativo para el desarrollo de un análisis de viabilidad eficiente, este proceso de investigación permite medir información valiosa como: características y necesidades de clientes potenciales, el estado actual del sector y su competencia, porcentaje de posible demanda, crecimiento del nicho. Las herramientas que se utilizan para obtener esta información son las encuestas, los grupos focales, entrevistas y análisis similares previos. Esto posibilita la toma de decisiones de negocios informadas y diseñar servicios y estrategias efectivas.

El análisis técnico sirve para determinar los requerimientos y recursos necesarios, estos van desde el lugar, su localización y equipamiento, hasta el personal y las necesidades en cuanto a conocimientos sobre el giro de negocio, por ejemplo, en una empresa de servicios de asesoría, la necesidad de profesionales capacitados para brindar un servicio de excelencia. Es importante conocer y determinar los requisitos tanto tecnológicos como del talento humano para ser competentes y llegar a indicadores altos de calidad en atención y servicio.

Igualmente, el estudio administrativo es fundamental para la iniciación de una empresa, a través de este se lleva a cabo análisis de las principales funciones que se van a desarrollar. En el contexto de este proyecto que busca la implementación de una empresa de servicios de asesoría, el estudio administrativo puede ser crucial para garantizar que la misma tenga los recursos necesarios para operar de manera efectiva y eficiente. Por ejemplo, puede incluir una evaluación de la estructura organizativa necesaria, la contratación de personal adecuado, la adquisición de equipo y tecnología para cumplir con los servicios de asesoría, así como la identificación de los procesos y procedimientos requeridos.

En esa misma línea, el estudio legal y ambiental es parte de la determinación de factibilidad de un proyecto, de manera esencial la aplicación de esta herramienta permite verificar los requisitos principales en estos ámbitos dentro de la localización que se pretende iniciar una empresa. Asimismo, el correcto estudio ambiental es primordial, principalmente en los tiempos de hoy donde se conoce la vital importancia de cuidar el medio ambiente y generar un impacto positivo ante la sociedad.

Por lo tanto, la viabilidad en la implementación de una empresa se refiere a la capacidad de la misma, para operar de manera efectiva y sostenible en el mercado, generar beneficios suficientes para mantener su existencia y crecimiento a largo plazo, adaptarse a los cambios en el entorno empresarial y generar valor para sus grupos de interés. Según García y García (2016), la viabilidad en la implementación de empresas se relaciona con la capacidad que tiene para generar valor para sus clientes, empleados, accionistas y otros grupos de interés, así como para mantener su sostenibilidad financiera y ambiental a largo plazo.

Este tipo de estudios se ha llevado a cabo en diferentes países como en la localidad mexicana de Zipacón, en donde se encuentran varios estudios técnicos comprendidos por financieros, legales, de inversión, mercado de los cuales concluyen en el desarrollo de una empresa con todos sus componentes que tiene réditos económicos favorables que es lo que todas las organizaciones que ingresan al mercado buscan lograr. Por lo tanto, esta relación demuestra que el estudio de viabilidad posibilita la creación de empresas, disminuye riesgos de pérdida y permite establecer empresas consolidadas en el mercado (Olaya, 2020).

En Colombia, dentro del municipio de Girardot se desarrolla un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de servicios y consultoría que se enfoca en el análisis del mercado en donde se obtiene como resultado que varias empresas podrán adquirir los servicios, ya que es un nicho que aún no está abastecido, de manera similar al estudio de este proyecto evidencia que realizar el estudio de mercado previo a la toma de decisiones y el análisis de viabilidad es importante para la implementación de una organización de este tipo (Molano, 2019).

En un estudio realizado en Ecuador, específicamente en Cuenca, se presenta una problemática similar a este proyecto, se plasma un estudio de factibilidad en el que se concluye que los estudios previos y su análisis es totalmente necesario para medir indicadores (como la TIR y el VAN) que ayudan a la toma de decisiones. Estos demuestran su porcentaje de positividad o negatividad ante los valores propuestos por el estudio, y permiten tomar una decisión viable para la ejecución de acciones rentables y de interés del proyecto (Angamarca et al., 2022).

Una investigación realizada en Ambato, Ecuador analiza la temática análoga a este proyecto, se realiza un estudio de factibilidad con componentes de total concordancia con esta investigación, en el que se concluye que la medición de indicadores es el camino para disminuir riesgos y proponer la implementación de una empresa de cualquier tipo, ya que mediante este se podrán tomar decisiones correctas, generar una empresa establecida con parámetros legales y administrativos competentes además, proponer posibles estrategias eficientes que generen impacto para los potenciales clientes de la empresa (Solis, 2021).

En ese mismo contexto, la mayoría de pymes de comercialización de neumáticos y repuestos de vehículos en la ciudad de Ambato desconocen el proceso de contratación pública, lo que les impide ofrecer sus productos y servicios a entidades del Estado. Esto genera improductividad empresarial, deficiente estructura organizativa, la falta de capacitación al personal, modelo de venta ineficiente, aspectos legales incumplidos, limitación de posibilidades de crecimiento empresarial, personal insatisfecho y la pérdida de posibles ingresos para las empresas.

Las pymes que presentan sus proyectos por lo general no tienen claro el cuadro de participación, los términos de referencia y sus procesos, debido a que no cuentan con un equipo o personas encargadas del proceso de contratación pública a diferencia de lo que sí ocurre con la mayoría de las empresas grandes, esto repercute directamente en la deserción del proceso, ya que la empresa quedará descalificada sin llegar a tener éxito en la negociación.

Con las consideraciones anteriores, el problema central es que las empresas que brindan el servicio de asesoramiento para pymes cobran rubros exorbitantes y esto origina que las empresas no pongan esfuerzos financieros para participar en los procesos de contratación pública, es por eso que, diseñar un paquete atractivo que sea viable para las pymes a través de una empresa de servicios de asesoramiento, hará que las mismas inviertan y generen mayores ingresos en dichos procesos.

Por esta razón es que se plantea una idea a defender para el presente proyecto, la misma que mediante una estructura organizativa eficiente, permitirá que las pymes en Ambato logren de manera exitosa negociaciones con rubros lucrativos en calidad de proveedoras del Estado. Esto detalla la posible solución ante toda la problemática que se presenta en los dos párrafos anteriores de este proyecto.

En esa consideración, se plantea el objetivo general que es analizar la viabilidad para la implementación de una empresa de servicios de asesoría en contratación pública para pymes en Ambato. La consecución del mismo requiere desglosarlo en los objetivos específicos que se exponen a continuación:

- 1) Fundamentar teóricamente el proceso de evaluación de proyectos y sus componentes para la implementación de empresas de servicios.
- 2) Diagnosticar la situación actual de las pymes en procesos de contratación pública.
- 3) Determinar los componentes necesarios para el estudio de factibilidad de una empresa de servicio de asesoramiento en contratación pública para pymes en Ambato.

La investigación es de tipo descriptiva-explicativa con un enfoque cualitativo y cuantitativo donde se saca una muestra de las pymes en la ciudad de Ambato, a las cuales se les aplica una encuesta con el apoyo del programa estadístico SPSS. Con la recolección de datos, se busca estar al tanto de información relevante y oportuna con respecto a la situación del mercado actual. De acuerdo con eso, el proyecto de investigación se justifica como una contribución de datos útiles acerca de las empresas que pueden participar en procesos de contratación pública como entidades proveedoras del Estado. Por lo tanto, se implementa una empresa de servicios de asesoría con paquetes atractivos de servicios para pymes que pueden participar en dichos procesos y obtener réditos económicos que no están dentro de su plan de negocios actual.

CAPÍTULO I. ESTADO DEL ARTE Y LA PRÁCTICA

1.1 Implementación de empresas y su factibilidad

Antes de hablar de factibilidad, para iniciar un proyecto es primordial contemplar una idea de negocio que cubra alguna necesidad del mercado. La implementación de empresas se relaciona con el propósito de inversión y se toma un punto a partir de materia prima o insumos existentes o de las necesidades humanas que tienen relación con el proyecto de investigación. La oferta y demanda son parte de este ciclo para iniciar desde una idea que posterior a varios estudios se determina si es factible o no su ejecución (Araujo, 2012).

El estudio de factibilidad es una herramienta que tiene como objetivo contestar si es o no conveniente realizar una inversión (Sapag et al.,2014). Así, con toda la información en el aspecto económico y operativo que se recolecta, procesa y obtiene argumentos para realizar un proyecto. Según autores como Sapag et al. (2014), para medir la factibilidad son varios estudios los que se deben realizar, estos son los siguientes: “de viabilidad comercial, técnica, legal, organizacional, de impacto ambiental y financiera” (p. 23) como muestra a ello se presenta la siguiente tabla cuyo contenido son las fases para un proyecto de inversión:

Cuadro 1. Establecimiento de la factibilidad de la idea

Comercial	Es valorado por el mercado final
Técnica	Se dispone de tecnología, los recursos y las condiciones
Organizacional	Se dispone del <i>know how</i> y capacidad administrativa
Legal	Existe alguna restricción regulatoria que lo impide
Ambiental	Genera un impacto ambiental negativo
Financiera o económica	Son los ingresos mayores a los costos
Vial	Genera un impacto vial negativo
Ética	El proyecto es acorde con los principios y valores de quienes lo ejecutan
Social	Cumple con los intereses de la comunidad interna y externa

Fuente: tomado a partir de Sapag et al. (2014)

Los niveles de profundidad para el arranque de un proyecto son los de rigor que se ponen en las etapas del estudio, en este contexto para Araujo (2012) son los siguientes:

- Nivel de idea
- Nivel pre factibilidad
- Nivel factibilidad
- Nivel implantación

En este sentido el estudio de un proyecto tiene etapas sucesivas para su desarrollo, conforme se realiza, su análisis avanza gradualmente para así de esta manera determinar la factibilidad o inviabilidad del mismo. Se empieza por analizar y medir indicadores, se lleva a cabo un estudio de mercado y posterior a eso, en forma más exhaustiva, se examinan todos los detalles para tener una evaluación más completa y por ende un mejor resultado.

El primer nivel es el que determina si el proyecto o plan tiene posibilidad de pasar a la siguiente etapa, mediante este se analiza la idea de implantación de un producto o servicio dentro del mercado esperado, esta etapa busca saber el tipo de inversión, si es con recursos propios o financiados (Araujo, 2012).

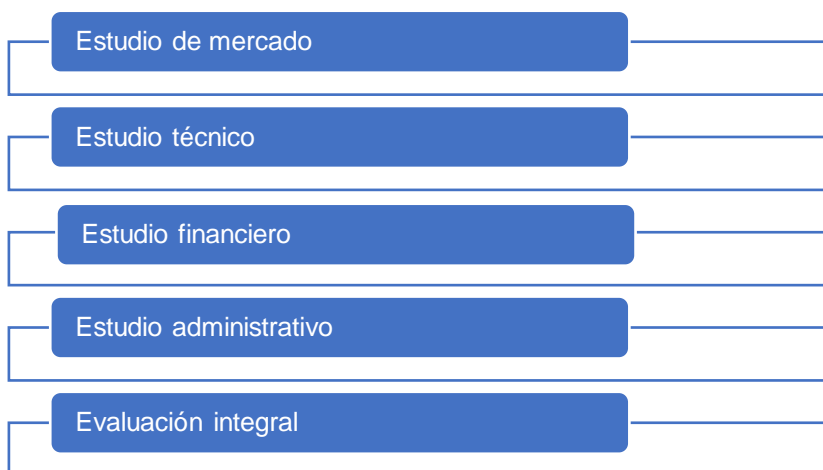
En el mismo escenario, la siguiente etapa se va al nivel de pre factibilidad, según Araujo (2012) es uno de los más importantes ya que desde esta etapa se invierte recursos para realizar un análisis de los estudios mencionados, dentro de este nivel se efectúa la primera prueba cuantitativa a través de indicadores financieros, el estudio en este nivel es solo focalizado y local, para un análisis más profundo se tendrá que desarrollar más pruebas en la siguiente etapa que es el nivel de factibilidad. Su estructura es centralizada y de manera más específica para evitar desperdicio de recursos.

En el nivel de factibilidad su investigación es más profunda, se necesita de un análisis correccional, ya que las variables se cruzan para sacar resultados importantes en cuestión a la viabilidad del proyecto. Es decir, dentro de este nivel los estudios técnicos, económicos, administrativos y de mercado se los presentan

de manera más detallada para determinar los posibles riesgos en el desarrollo del proyecto y cruzar información que desencadene en rentabilidad o pérdida de recursos económicos. Además, con la finalidad de tener una conclusión certera y tomar decisiones eficientes en este nivel de estudio la información tiene que ser detallada desde su fuente e informantes consultados (Sapag et al.,2014).

También, el nivel de implantación es parte de este estudio, en esta etapa se instaura la empresa previa a las etapas anteriores mencionadas, durante este periodo se pone en marcha todos los campos administrativos, técnicos y legales para establecer riesgos, evitar fallas en la producción y eliminar la incertidumbre de parte de él o los inversionistas. El desarrollo del proyecto se lo realiza bajo estudios constantes los cuales son detallados en el gráfico a continuación. Bajo este nivel el trabajo técnico e intelectual se enfoca en materias de administración antes mencionadas para tener una idea clara del camino a seguir.

Ilustración 1. Establecimiento de la factibilidad de la idea



Fuente: tomado a partir de Araujo (2012)

El estudio de mercado es una herramienta clave para la toma de decisiones empresariales, su objetivo es obtener información sobre las necesidades y preferencias de los consumidores, así como de la competencia. Según Kotler y Armstrong (2018), el estudio de mercado permite identificar oportunidades de negocio, evaluar la demanda del mercado, analizar el comportamiento de los

consumidores y establecer estrategias de marketing efectivas. Para llevar a cabo un estudio de mercado, es importante utilizar diferentes métodos de investigación, como encuestas, entrevistas, observación y análisis de datos. Según Malhotra y Peterson (2017), la elección de los métodos de investigación dependerá de los objetivos y del tipo de información que se quiera obtener.

Además, es importante analizar la competencia para reconocer fortalezas y debilidades, así como oportunidades y amenazas para el negocio. Según Porter (1985), este análisis permite identificar los competidores directos e indirectos, estudiar su estrategia de marketing, evaluar su posición en el mercado y establecer estrategias competitivas. En resumen, el estudio de mercado es una herramienta esencial para el éxito empresarial, ya que posibilita adquirir datos clave sobre el nicho y la competencia y establecer estrategias efectivas de marketing. Los métodos de investigación son clave para obtener información precisa y útil para la toma de decisiones.

El estudio técnico es una etapa clave en el proceso de planificación y desarrollo de un proyecto, ya que permite evaluar la viabilidad técnica del mismo, es así como Kerzner (2017), detalla que el estudio técnico incluye la identificación y evaluación de los recursos requeridos, el análisis de la factibilidad técnica y la definición de los procesos y procedimientos necesarios para llevar a cabo el proyecto. Para realizar un estudio técnico, es indispensable contar con un equipo de profesionales especializados en diferentes áreas, como ingeniería, arquitectura, tecnología, entre otras. Según Shtub et al. (2018), la selección del equipo de profesionales dependerá de las características del proyecto y de los recursos disponibles.

Dentro del estudio técnico, se lleva a cabo un análisis detallado de los requerimientos del proyecto, por ejemplo, el diseño de planos y diagramas, la identificación de materiales y equipos necesarios, la definición de los procesos de construcción o implementación, entre otros. Según Gómez et al. (2021), la evaluación de los requerimientos técnicos permite identificar posibles problemas y riesgos asociados al proyecto y definir soluciones efectivas. En resumen, este estudio es una etapa clave en el proceso de planificación y desarrollo de un

proyecto, ya que facilita evaluar su viabilidad técnica y definir los recursos, procesos y procedimientos necesarios para su implementación. La selección de un equipo de profesionales especializados es fundamental para garantizar la calidad y precisión del estudio.

El estudio financiero es una etapa vital en el proceso de planificación y desarrollo de un proyecto, ya que permite evaluar la viabilidad financiera del mismo. Según Gitman y Zutter (2015), este estudio incluye la elaboración de proyecciones financieras, la identificación de fuentes de financiamiento y la evaluación de la rentabilidad. Para llevar a cabo este análisis, es necesario realizar una evaluación detallada de los costos y los ingresos asociados al proyecto. Según Brigham y Ehrhardt (2016), la estimación precisa de los costos y los ingresos permite determinar la rentabilidad del proyecto y establecer estrategias para maximizar la rentabilidad.

Además, es importante considerar las fuentes de financiamiento disponibles y determinar la estructura de capital óptima para el proyecto. Según Ross et al. (2016), la estructura de capital óptima depende de factores como el costo de capital, el nivel de endeudamiento y el riesgo asociado. Durante el estudio financiero, también es importante analizar la sensibilidad ante posibles cambios en los supuestos utilizados en las proyecciones financieras. Según Brealey et al. (2017), la evaluación de la sensibilidad permite identificar posibles escenarios futuros y tomar medidas para reducir el riesgo asociado. Por lo tanto, el estudio financiero es una etapa clave, que permite estimar los costos y los ingresos, evaluar la sensibilidad y la definir estrategias para maximizar la rentabilidad y garantizar el éxito financiero del proyecto.

El estudio administrativo es un tema relevante para las empresas, puesto que les permite identificar y mejorar sus procesos y estrategias de gestión. Robbins (2017) en su libro "*Management*", define la administración como "el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar los recursos de la organización para alcanzar sus objetivos" (p. 55). Por otro lado, Coulter (2013) en su libro "*Administración*" define la administración como "el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que

las personas, trabajando en grupos, alcancen con eficiencia objetivos seleccionados"(p. 56). El autor destaca la importancia del trabajo en equipo y la eficiencia en la consecución de objetivos como elementos clave en la administración.

La evaluación es clave en el ámbito empresarial, dado que permite conocer la eficacia de las empresas en el cumplimiento de sus objetivos. Drucker (2014) en su libro "La práctica de la administración", define la evaluación como "la medición del rendimiento contra los objetivos establecidos"(p. 2). Destaca la importancia de establecer objetivos claros y específicos para evaluar de manera efectiva el desempeño de una empresa. De igual forma, Kaplan y Norton (2008) en su libro "*The Execution Premium*", definen la evaluación como "el proceso de identificar, medir y gestionar los indicadores clave del rendimiento de una organización" (p. 34). Los autores resaltan la importancia de seleccionar los indicadores adecuados para medir el rendimiento de la empresa, y enfatizan la necesidad de establecer objetivos a largo plazo para la sostenibilidad del negocio.

Así entonces, la evaluación es un tema de suma importancia en el ámbito empresarial, debido a que permite conocer el rendimiento y la eficacia de las organizaciones en el cumplimiento de sus objetivos para realizar una correcta gestión del cambio en el camino hacia la rentabilidad y el éxito.

1.2 Desarrollo del sector de servicios de Asesoría

Por otro lado, el desarrollo del sector servicios pertenece a una clasificación de empresas según Drucker (1985), considerado uno de los padres de la administración moderna, identificó tres tipos de sectores empresariales: de recursos, de transformación y de servicios.

En relación con el estudio, esta sección se refiere a empresas que proporcionan servicios a personas u organizaciones. Ejemplos de este sector son la banca, el transporte, la educación y la salud. Según Drucker (1985), este es el sector más avanzado en términos de gestión empresarial, ya que se enfoca en la creación de

valor a través de la gestión de las relaciones con los clientes y la innovación en servicios.

La industria de desarrollo de servicios es un campo de estudio que ha sido abordado por diferentes autores, quienes ofrecen diversas perspectivas sobre su conceptualización. Grönroos (2011) lo define como el proceso de "crear, diseñar y proporcionar servicios nuevos o mejorados para satisfacer las necesidades y deseos de los clientes" (p. 25). Por su parte, Gallouj y Weinstein (1997) conceptualizan el sector de desarrollo de servicios como una actividad de innovación y mejora de la calidad de los servicios existentes. Según estos autores, el desarrollo de servicios conlleva la creación de nuevos servicios o la optimización de los ya existentes, lo cual implica un enfoque centrado en la mejora continua y la innovación.

El sector de desarrollo de servicios involucra un enfoque centrado en el cliente, donde se busca entender sus necesidades y expectativas para diseñar soluciones que las satisfagan. Sin embargo, mientras que Grönroos (2011) destaca la importancia de crear prestaciones nuevas para satisfacer las necesidades y deseos de los clientes, Gallouj y Weinstein (1997) ponen más énfasis en la mejora continua y la innovación de lo existente. Este sector se puede conceptualizar como un campo de estudio que implica la creación y mejora de servicios para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, ya sea a través de la innovación de servicios existentes o la creación de servicios nuevos.

El sector de desarrollo de servicios de asesoría para empresas es un ámbito de estudio que ha sido abordado por diferentes autores, quienes ofrecen distintas perspectivas sobre su conceptualización. Lovelock y Wright (2007) lo definen como aquel que se enfoca en brindar servicios de asesoría a las empresas para mejorar sus procesos y resultados, por su parte, Ordanini et al. (2014), lo conceptualizan como una actividad de co-creación de valor entre el asesor y la empresa. Según estos autores, el asesor debe trabajar en conjunto con la empresa para entender sus necesidades y diseñar soluciones a medida para optimizar su rendimiento.

Este sin duda es un tema de interés para investigadores de diversas disciplinas como lo es para Ordanini (2013) que en su estudio "*The co-creation of value in services delivery and its impact on customer satisfaction*", examina cómo la co-creación de valor entre el asesor y la empresa afecta la satisfacción del cliente. Para ello, realiza una revisión de la literatura sobre el contexto de los servicios de asesoría para empresas y lleva a cabo un experimento en el que se evalúa su impacto en la satisfacción del cliente. Los resultados de este estudio muestran que la co-creación de valor entre el asesor y la organización tiene un efecto positivo en la misma.

Es evidente la utilidad que el trabajo entre el asesor y la organización crean para la misma. Wang y Li (2018) en su estudio titulado "*The Impact of Consulting Service Quality on Customer Loyalty: The Mediating Role of Customer Satisfaction*" examinan el impacto de la calidad del servicio de asesoría en la lealtad del cliente, y el papel mediador de la satisfacción en esta relación. Los resultados de este estudio indican que la calidad tiene un efecto positivo en la satisfacción y en la lealtad del cliente hacia el asesor. Estos hallazgos pueden ser útiles para las empresas de servicios de asesoría para mejorar la calidad de sus servicios y fortalecer su relación con los clientes.

El sector de desarrollo de servicios de asesoría en compras públicas es de gran importancia para las empresas, ya que les permite participar en licitaciones públicas y obtener contratos con entidades del gobierno, es así como Barreiro (2016) en su artículo "Desarrollo de capacidades de asesoría en compras públicas a nivel latinoamericano", destaca la importancia de la capacitación y el desarrollo de habilidades en los profesionales en Latinoamérica. El autor resalta la necesidad de contar con profesionales capacitados y especializados en el tema para brindar un servicio de calidad y competir en el mercado. De igual manera, Acuña (2018) en su artículo "Estrategias para la internacionalización de empresas de asesoría en compras públicas en Latinoamérica", recalca la importancia de la internacionalización para competir en el mercado global.

El sector de desarrollo de servicios de asesoría en compras públicas es crucial para que las pymes puedan competir en el mercado de licitaciones públicas. López (2019), en su revisión destaca que la asesoría en compras públicas es un servicio necesario para las organizaciones que buscan participar en licitaciones públicas y obtener contratos con el gobierno. El autor resalta que la regulación de las compras públicas en Latinoamérica es compleja y requiere de conocimientos especializados. En cuanto a la oferta de servicios de asesoría en compras públicas, López explica que existen diversas organizaciones que ofrecen este tipo de servicios en Latinoamérica, pero que muchas veces no cuentan con personal capacitado y especializado en el tema.

Además, López (2019), destaca la importancia de la capacitación y el desarrollo de habilidades en los profesionales de este ámbito para brindar un servicio de calidad y competir en el mercado. El autor señala que es importante contar con profesionales capacitados y especializados en el tema para brindar una atención de calidad y aumentar la competitividad en el mercado. En resumen, la asesoría en compras públicas es un servicio crucial para las empresas que buscan participar en modalidades de contratación pública y obtener contratos con el gobierno.

1.3 Contratación pública

La contratación pública es una herramienta que se utiliza a nivel mundial para comprar bienes y servicios para las entidades públicas, a través de esta se realiza transacciones con proveedores calificados para así obtener los productos o servicios requeridos por las entidades contratantes, en este caso puede ser desde un gobierno rural hasta un gobierno central. Las modalidades de contratación pública dependen del tipo de producto o servicio que se requiera, los montos también son un factor predominante para lanzar a cabo un proceso de contratación pública (Ríos, 2020).

Las compras públicas son un proceso crucial en la gestión de los recursos del Estado, esto lo podemos observar en la definición de Khiang y Al-Sharqi (2018), en donde las determinan como el proceso mediante el cual las entidades

gubernamentales adquieren bienes, servicios o construcciones necesarias para cumplir con sus funciones, por otro lado, Flores et al. (2019), argumentan que son una herramienta para fomentar la eficiencia y eficacia del gasto público, mejorar la calidad de los servicios y promover la transparencia y la competencia en el mercado.

En cuanto a la regulación de las compras públicas, tanto Khiang y Al-Sharqi (2018) como Flores et al. (2019), coinciden en que es un tema complejo y que requiere de un marco normativo claro y transparente. Es de suma importancia contar con una regulación que promueva la competencia en el mercado y la igualdad de oportunidades para todos los participantes, así es como Flores et al. (2019), señalan que la regulación debe garantizar la transparencia en todo el proceso, desde la planificación hasta la ejecución de los contratos.

Existen varios beneficios para las organizaciones en este ámbito, como es el hecho de que pueden contribuir al desarrollo económico y social del país, impulsar la innovación y el avance tecnológico, así como fomentar el crecimiento de las pymes. De igual manera, las compras públicas pueden contribuir a mejorar la calidad de los servicios públicos y a fortalecer la confianza de los ciudadanos en el Estado. En definitiva, son un proceso vital en la gestión de los recursos del Estado y su regulación es un tema complejo. Es de gran importancia contar con un marco normativo claro y transparente que promueva la competencia en el mercado y garantice la transparencia en todo el proceso y que así puedan aportar al desarrollo económico y social del país.

Las compras públicas en Ecuador son un tema relevante en la gestión de los recursos públicos y el desarrollo del país, según la definición de Villacrés (2017), son el proceso mediante el cual las entidades gubernamentales adquieren bienes, servicios y construcciones necesarias para cumplir con sus funciones y objetivos. Observamos también la importancia que tienen estas para el Estado, según Cárdenas y Ramos (2020), son una herramienta para fomentar la eficiencia y eficacia del gasto público, mejorar la calidad de los servicios y promover la transparencia y la competitividad.

En cuanto a la regulación de las compras públicas en Ecuador, es un tema importante y que requiere de un marco normativo claro y transparente como resalta Villacrés (2017), es fundamental contar con una regulación que promueva la transparencia en todo el proceso y garantice la igualdad de oportunidades para todos los participantes, por otro lado, Cárdenas y Ramos (2020), señalan que la regulación debe ser eficiente y efectiva en la consecución de los objetivos públicos y en la protección de los recursos públicos.

En cuanto a los beneficios de las compras públicas en Ecuador, estas contribuyen al progreso económico y social del país, impulsan el desarrollo de proveedores locales, la generación de empleo, el fomento de la innovación tecnológica, mejoran la calidad de los servicios públicos y a fortalecen la confianza de los ciudadanos en el Estado. Son sin duda un tema relevante en la gestión de los recursos públicos y su regulación es un tema fundamental para garantizar la transparencia y la eficiencia en todo el proceso.

Las compras públicas en Ecuador han sido objeto de estudio en diversas investigaciones científicas, por ejemplo, Sánchez et al. (2017), analizaron la calidad de los procesos en entidades estatales ecuatorianas, encontraron problemas significativos en la planificación y evaluación de los mismos, por su parte, Torres y Altamirano (2019), realizaron un análisis de la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública en Ecuador, encontraron mejoras en la transparencia y eficiencia de los procesos, pero también problemas en su implementación y falta de capacitación para los actores involucrados. Estos estudios evidencian la importancia de mejorar la gestión y la necesidad de implementar medidas que garanticen su transparencia y eficiencia en el proceso.

La relación entre proveedores y el Estado en el proceso de compras públicas en Ecuador ha sido objeto de estudio en diversas investigaciones científicas, por ejemplo, Arboleda y Torres (2021), analizaron la percepción de los proveedores del Estado en el proceso de compras públicas en la provincia de Loja y los resultados mostraron que los abastecedores perciben dichos procesos como largos y complejos, y que hay falta de transparencia en los mismos. Asimismo, se evidenció

que la falta de información y capacitación afecta negativamente la participación en los mismos.

Existen varios factores que influyen en la participación de los proveedores dentro de estos procesos, como lo explican Bermeo et al. (2020), quienes analizaron estos en la ciudad de Cuenca y encontraron que su complejidad y la falta de información son barreras importantes para la participación de las empresas suministradoras. Estos estudios ponen en evidencia la necesidad de implementar medidas para mejorar la transparencia, la información y la capacitación en los procesos de compras públicas en Ecuador y promover la participación de los proveedores.

Las empresas que desean participar en dichos procesos tienen que cumplir algunos requisitos que contienen los términos de referencia de los mismos. Su análisis previo de cumplimiento es esencial para la participación debido a que, sin estos datos las empresas no saben si son aptas para cumplir los requerimientos de la entidad contratante.

Para tener una contratación pública eficiente se necesita de varios pasos importantes, esto nace desde la partida presupuestaria, el estudio de mercado, la realización de documentación como son los pliegos, términos de referencia y declaratorias. Bajo estos procesos burocráticos, las entidades públicas del Ecuador pretenden cubrir todas sus necesidades, cumplir con el plan de contratación que están obligadas a presentar cada año y ponerlo en conocimiento de la ciudadanía a través del portal de compras públicas.

CAPÍTULO II. DISEÑO METODOLÓGICO

2.1 Definición de tipo y enfoques de investigación

Para la presente investigación, se aplica un enfoque mixto, cuyo objetivo es obtener un levantamiento de datos detallado de manera general y específica sobre el estudio que se realiza. Las técnicas utilizadas son la encuesta y la entrevista. La investigación que se realiza tiene como propósito diagnosticar y detallar la situación actual de las pymes en procesos de contratación pública y determinar los componentes del servicio de asesoramiento, por lo tanto, su alcance es descriptivo. El diseño de la investigación es no experimental transaccional, debido a que no es posible modificar las variables y el estudio se realiza en un momento determinado. En cuanto a la población, se considera para este estudio las pymes registradas en el Servicio de Rentas Internas (SRI) en estado activo de la ciudad de Ambato, las cuales ascienden a 39608, dato que se toma en cuenta en el cálculo de la muestra que se detalla a continuación:

Ecuación 1. Cálculo del tamaño de la muestra

$$n = \frac{z^2 * N * p * q}{(N * e^2) + (z^2 * p * q)}$$

$$n = \frac{1,96^2 * 39608 * 0,5 * 0,5}{(39608 * 0,05^2) + (1,96^2 * 0,5 * 0,5)}$$

$$n = 396$$

Donde:

n: tamaño de la muestra

z: nivel de confianza

N: tamaño de la población

p: probabilidad de éxito

q: probabilidad de fracaso

e: margen de error admisible

Este resultado indica que la encuesta se realizaría a 396 pymes dentro de la ciudad de Ambato. Sin embargo, se obtuvo tan solo 390 respuestas por parte de estas pymes y las 6 restantes fueron nulas, a pesar de aquello, se puede realizar una evaluación y un análisis completo con la cantidad de respuestas obtenidas.

Por otro lado, para la realización de la entrevista se toma en cuenta a dos grupos importantes dentro de este proyecto, el primero corresponde a las entidades contratantes específicamente a dos servidores del área de compras públicas para obtener su perspectiva sobre cómo actúan las pymes en temas de contratación pública, y el segundo grupo entrevistado es el de las entidades proveedoras, se seleccionan dos empresas con experiencia en contratación pública con el fin de analizar su participación y posibles traspiés que presentan durante este proceso de negociación.

Por lo tanto, la aplicación de la encuesta y entrevista se desarrolla para los siguientes segmentos y entidades o personas:

Tabla 1. Segmentación de encuestados y entrevistados

Instrumento	Segmento	N° involucrados
Encuesta	Pymes	396
Entrevista	Entidades contratantes	2
	Entidades proveedoras	2

Fuente: elaboración propia

2.2 Diagnóstico situacional de las pymes

- **Situación a nivel nacional (Ecuador):**

En el Ecuador existen alrededor de 6.630 pymes activas, las cuales representan el 14% de las empresas a nivel nacional (Aval, 2019). Las principales actividades económicas que desempeñan son: el comercio, industrias manufactureras y la agricultura.

Las pymes representan un 99,55% (DSG, 2020) surge por el dinámico proceso de emprendedores que existen en el sector empresarial, como se puede observar en la siguiente tabla.

Tabla 2. Estructura de empresas según tamaño

N°	Denominación	Capacidad de empresas	%
1	Micro empresa	862696	91,35
2	Pequeña empresa	63814	6,75
3	Mediana empresa "A"	8225	0,9
4	Mediana empresa "B"	5468	0,6
5	Grande empresa	4033	0,4
6	Total	944236	100

Fuente: Tomado a partir de DSG (2020)

Además, es importante mencionar que las pymes se pueden distribuir por diversos sectores del Ecuador, donde se ha podido identificar que en la provincia de Guayas presenta un mayor número de pymes, más de 2.500 operan en esta provincia como se observa en la tabla a continuación.

Tabla 3. Pymes por provincia

Provincia	Porcentaje
Guayas	37,85
Pichincha	36,75
Azuay	5,14
El Oro	4,60
Manabí	3,96
Otras provincias	11,70

Fuente: tomado a partir de Superintendencia de Compañías (2023)

Por otro lado, 2.670 pymes tienen una calificación A, y 2.160 pymes han recibido una valoración B por su desempeño financiero en 2018. El porcentaje de empresas según esta condición se encuentra a continuación:

Tabla 4. Calificación de pyimes

Calificación	Porcentaje de empresas
A	41,79
B	33,83
C	14,68
D	8,05
E	1,64

Fuente: tomado a partir de Superintendencia de Compañías (2023)

Por otro parte, al cuantificar las compras públicas ecuatorianas en el tiempo, también se identifica un índice elevado en la asignación de oportunidades de negocios hacia el sector. Por ejemplo, en el 2019 se observan cerca de \$1.129 millones registrados, en comparación al año 2014 en dónde existen alrededor de \$4.032 millones, esto representa un incremento de 257,3% en el valor anual que, desde este ámbito, se ha transferido a las pymes (Araque, 2015).

Además, se ha realizado un análisis en cuanto a las compras públicas por provincia, en donde cada \$100 que el Estado invierte en compras de bienes y/o servicios a las pymes, \$70 tienen origen a 4 provincias: Azuay, Guayas, Manabí y Pichincha (Araque, 2015).

- **Situación a nivel provincial (Tungurahua):**

La provincia de Tungurahua se caracteriza por ser una de las regiones más productivas y comerciales del Ecuador, esto se debe a que es un territorio céntrico e ideal para la distribución de productos dentro del país, sin embargo, el panorama actual del sector enfrenta grandes deficiencias, entre las cuales se encuentran los

aspectos relacionados con la escasa innovación y transferencia tecnológica a nivel de las pymes, pues sus procesos son artesanales, conservan metodologías obsoletas que provocan una baja calidad de los productos. La competencia cada día es mayor y la guerra de los productos importados con valor agregado invaden el mercado de manera arrasadora, por lo cual es importante que las empresas estén a la vanguardia de las necesidades que se les presenta al consumidor.

Los resultados obtenidos por medio de las encuestas determinan que los emprendimientos pymes comerciales de la ciudad de Ambato han presentado diversas barreras que no han permitido el desarrollo y crecimiento esperado dentro del mercado, entre las más importantes se pueden mencionar la carencia de un mercado objetivo, escases de personal cualificado, desconocimiento de las leyes, municipales, tributarios (Chaglla, 2019).

Además, las pymes presentan un panorama desfavorable actualmente, pues a pesar de contar con el apoyo de entidades gubernamentales y políticas que incentivan su creación, no todas logran posicionarse en el mercado, dado que no realizan los procedimientos formales de planeamiento estratégico, así como tampoco disponen de proyecciones precisas acerca de las metas a alcanzar, y en consecuencia no logran su crecimiento, por tal concepto los representantes requieren enfocarse las actividades adecuadas del proceso empresarial. Las pymes comerciales de la ciudad de Ambato no cuentan con una adecuada gestión empresarial, es decir no aplica técnicas correctas para su crecimiento, pues la mayor parte de estas aseguran haber iniciado su actividad económica sin previo análisis técnico, es decir no se aplicó un plan de negocios (Chaglla, 2019).

- **FODA situacional:**

Al realizar un análisis situacional de las pymes en Ecuador y las compras públicas se puede enfocar en identificar las fuerzas y debilidades presentes para aprovechar las oportunidades externas que brinda el mercado en el que se desarrollan. Además, se busca que existan estrategias que les permita contrarrestar las amenazas externas a las que se enfrentan.

En la actualidad las pymes ocupan un espacio fundamental en el desarrollo del plan económico gubernamental del Ecuador, el apoyo gubernamental a la generación de nuevas empresas ubicadas en este grupo permite el fortalecimiento de la economía nacional al igual que la generación de empleo y por ende la elevación de la calidad de vida en el país. Sin embargo, según los datos recogidos en esta investigación se detecta que, en muchos casos, ciertos sectores empresariales no participan en contrataciones públicas por falta de conocimientos, debido a que los contratos públicos suelen ser complejos y su ejecución en muchos casos no está al alcance de las organizaciones, por diversos factores como lo es el económico, la inversión es alta y los recursos para invertir en generar nuevos conocimientos son limitados.

A menudo, las pymes desconocen la existencia de licitaciones en curso o se encuentran con dificultades a la hora de acceder a la información. Por otro lado, la gran envergadura de los contratos, el elevado coste de preparación de las ofertas, la insuficiencia del plazo para presentarlas o la exigencia de garantías desproporcionadas son factores que desincentivan su participación y, por ende, no se percibe un valor monetario acorde a las necesidades de cada uno. A esto se suma el escaso personal capacitado para elaborar correctamente las ofertas y las dificultades para acceder a las oportunidades que brinda el Estado, debido a esto, en esta investigación un 47,4% la participación en procesos fue media.

Por otra parte, la actividad de participación de las pymes dentro de los procesos de contratación no realiza un seguimiento a los procesos de contratación pública, eso se debe a que no tienen un departamento de compras, es decir, no contrata una empresa externa de asesoría en compras públicas. Con respecto a los beneficios esperados por la empresa al formar parte de estos procesos puede existir un incremento en los ingresos, en la espera una ampliación de la cartera de clientes, muchas de las pymes no pertenecen a estos procesos debido a las barreras o desafíos que deben enfrentar, como la falta de capacitaciones, entre otros.

La gran importancia y desarrollo que actualmente tienen las pymes en el país ha generado la visión de desarrollar este plan de negocios, el mismo que busca crear

una empresa que explote la oportunidad del mercado actual, para asesorar, generar rentabilidad y mejorar el Estado económico de las pymes

Ilustración 2. Análisis FODA



Fuente: Elaboración propia

2.3 Análisis e interpretación de resultados de encuesta

Encuesta a los representantes de las pymes en Ambato

Datos informativos:

Tabla 5. Género de los encuestados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Masculino	306	78,5	78,5	78,5
	Femenino	84	21,5	21,5	100,0
	Total	390	100,0	100,0	

Fuente: Elaboración propia

De los 390 encuestados para el presente estudio, 306 pertenecen al género masculino que son el 78,5% de la muestra, mientras que el 21,5% pertenecen al género femenino. Se tiene un total de 84 encuestados, por lo que podemos iniciar que la gran mayoría de encuestados pertenecen al género masculino.

Categoría de empresa:

Tabla 6. Categoría de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Microempresa	233	59,7	60,1	60,1
	Pequeña empresa	78	20,0	20,1	80,2
	Mediana empresa	77	19,7	19,8	100,0
	Total	388	99,5	100,0	
Perdidos	Sistema	2	,5		
Total		390	100,0		

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la categoría de empresa PYME, existen microempresas, pequeña y medianas empresas, por lo que dado el análisis del cuadro se determina que la mayor parte de los encuestados se encuentra en las microempresas con un porcentaje considerable de 59,7, mientras tanto en las pequeñas empresas con un

porcentaje de 20, seguido de ello se encuentra la mediana empresa con un porcentaje de 19,7. Hay que tomar en cuenta que existió datos perdidos, quiere decir que dos personas no respondieron a lo emitido.

Sector empresarial:

Tabla 7. Sector empresarial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Producción	139	35,6	35,7	35,7
	Comercialización	154	39,5	39,6	75,3
	Servicios	96	24,6	24,7	100,0
	Total	389	99,7	100,0	
Perdidos	Sistema	1	,3		
Total		390	100,0		

Fuente: Elaboración propia

El sector empresarial se compone por diferentes factores como la producción, comercialización y servicios. Dado esto, el análisis de los datos pudo determinar que la mayor parte de encuestados respondieron a un sector empresarial de comercialización que es el 39,5% de la totalidad, 139 respondieron un sector empresarial de producción que da como resultado un 35,6% y 96 encuestados respondieron a una empresa de servicios que forma el 24,6% restante, además se debe mencionar que existe una encuesta sin responder que representa el 0,3% de valores perdidos.

¿Su empresa participa en procesos de contratación pública?

Tabla 8. Participación en procesos de contratación pública

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	152	39,0	39,1	39,1
	No	237	60,8	60,9	100,0
	Total	389	99,7	100,0	
Perdidos	Sistema	1	,3		
Total		390	100,0		

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con los resultados obtenidos en la participación de contratación pública, la mayoría menciona no participar con este tipo de contrataciones, pues el 60,8% de los encuestados menciona no hacerlo, en total 237 de los 390 encuestados, 152 mencionan participar en un proceso de contratación pública que resulta un 39% y una encuesta sin responder que representa el 0,3% de datos perdidos.

BLOQUE DE PREGUNTAS N° 1

Representantes de pymes que participan en procesos de contratación pública.

1. ¿Cuánto valor monetario percibe su empresa en la participación en procesos de contratación pública en términos de oportunidades de negocio?

Tabla 9. Valor monetario proveniente de procesos de contratación pública

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Alto valor	28	18,4	18,7	18,7
	Valor moderado	77	50,7	51,3	70,0
	Bajo valor	45	29,6	30,0	100,0
	Total	150	98,7	100,0	
Perdidos	Sistema	2	1,3		
Total		152	100,0		

Fuente: Elaboración propia

Fuerza el valor monetario percibido por las empresas que participan en procesos de contratación públicas se obtuvo que el 50,7% percibe un valor monetario moderado, el 29,6% un valor monetario bajo, mientras que el 18,4% un alto valor monetario, además existen 2 encuestas sin responder que representa el 1,3% de los encuestados, cabe recalcar que de la pregunta 1 a las 7 del Bloque 1 sólo fueron respondidas por las personas que mencionaron participar en la contratación pública, que resulta en un total de 152 encuestados.

2. ¿Cuál es el nivel de conocimiento de su empresa sobre los requisitos y procedimientos de los procesos de contratación pública?

Tabla 10. Nivel de conocimiento de la empresa sobre requisitos y procedimientos de los procesos de contratación pública

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Alto conocimiento	24	15,8	15,9	15,9
	Conocimiento moderado	93	61,2	61,6	77,5
	Bajo conocimiento	34	22,4	22,5	100,0
	Total	151	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	1	,7		
Total		152	100,0		

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a los conocimientos que presentan las empresas sobre los requisitos y procedimientos de los procesos de contratación pública 93 de los 152 encuestados mencionan tener un conocimiento moderado que conforma el 61,2% de las encuestas, 34 de los encuestados mencionan tener un bajo conocimiento que representa el 22,4% mientras que 24 de los encuestados mencionan tener un alto conocimiento en la contratación pública que forma parte del 15,8% además se presentó una encuesta sin responder que representa el 0,7% de los valores perdidos.

3. ¿Qué tan activamente participa su empresa en procesos de contratación pública?

Tabla 11. Participación en procesos de contratación pública

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Participa constantemente	31	20,4	20,5	20,5
	Participa regularmente	81	53,3	53,6	74,2
	Participa ocasionalmente	39	25,7	25,8	100,0
	Total	151	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	1	,7		
Total		152	100,0		

Fuente: Elaboración propia

La actividad de participación de la empresa dentro de los procesos de contratación pública fue medida con las opciones de ocasionalmente regularmente y constantemente, donde el 53,3% mencionó una participación regular, el 25,7% menciona tener una participación ocasional y el 20,4% una participación constante dentro de los procesos de contratación pública que resulta en su mayoría aquellos que participan regularmente pues se presentan 81 de 152 encuestas con estas respuestas, además se presenta una encuesta sin responder que representa el 0,7% de valores perdidos.

4. ¿Da seguimiento a los procesos de contratación pública constantemente?

Tabla 12. Frecuencia de seguimiento a procesos de contratación pública

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Constante	17	11,2	11,3	11,3
	Varias veces	45	29,6	30,0	41,3
	Muy pocas veces	72	47,4	48,0	89,3
	Nunca	16	10,5	10,7	100,0
	Total	150	98,7	100,0	
Perdidos	Sistema	2	1,3		
Total		152	100,0		

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los resultados obtenidos por la encuesta aplicada se puede determinar que el 47,4% menciona dar seguimiento a los procesos de contratación pública muy pocas veces, el 29,6% varias veces, el 11,2% constantemente y el 10,5% menciona nunca dar seguimiento a los procesos de contratación, por lo que podemos decir que en su mayoría las empresas dan muy poco seguimiento a los procesos de contratación pública además de que se presentaron 2 encuestas sin responder que representan el 1,3% restante.

5. ¿Su empresa dispone de un departamento de compras públicas?

Tabla 13. Pymes que poseen un departamento de compras públicas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	71	46,7	47,0	47,0
	No	80	52,6	53,0	100,0
	Total	151	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	1	,7		
Total		152	100,0		

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo con la disponibilidad de un departamento de compras públicas en la empresa el porcentaje es un tanto equilibrado puesto que 80 de los encuestados

mencionan no tener un departamento de compras que representan el 52,6% y el 46,7% menciona si tener un departamento de compras públicas en la empresa, el 0,7% restante pertenece a valores perdidos o encuestas sin responder a la pregunta.

6. ¿Su empresa contrata una empresa externa de asesoría en compras públicas?

Tabla 14. Contratación de asesoría externa en compras públicas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	74	48,7	49,0	49,0
	No	77	50,7	51,0	100,0
	Total	151	99,3	100,0	
Perdidos	Sistema	1	,7		
Total		152	100,0		

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la pregunta 6 aplicada a los usuarios que mencionan participar en un proceso de contratación pública, se obtuvo que el 50,7% no contrata una empresa externa de asesoría en compras públicas mientras que el 48,7% si lo hace, se tiene así una distribución bastante pareja, además se debe mencionar que existe una encuesta sin responder que representa el 0,7% restante.

7. ¿Qué rango de dinero invierte mensualmente para participar en procesos de contratación pública?

Tabla 15. Inversión mensual en procesos de contratación pública

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	1500-2000	10	6,6	6,7	6,7
	1000-1500	28	18,4	18,7	25,3
Válidos	500-1000	83	54,6	55,3	80,7
	0-500	29	19,1	19,3	100,0
	Total	150	98,7	100,0	
Perdidos	Sistema	2	1,3		
Total		152	100,0		

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo al rango de dinero invertido mensualmente para participar en procesos de contratación pública se ha establecido un rango de 0 a 2000 dólares mensuales, donde el 54,6% de los encuestados mencionan invertir de 500 a 1000 USD mensuales, el 19,1% mención de invertir de 0 a 500 USD mensuales, el 18,4% de 1000 a 1500 y el 6,6% restante de 1500 a 2000 USD mensuales, además se presentan 2 encuestas sin responder a la pregunta que representa el 1,3% faltante.

BLOQUE DE PREGUNTAS N° 2

Representantes de las pymes que no participan en procesos de contratación pública.

1. ¿Cuál es el motivo principal por el que su empresa no participa en procesos de contratación pública?

Tabla 16. Motivo para no participar en procesos de contratación pública

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Falta de recursos financieros	102	42,9	43,8	43,8
Falta de personal capacitado	48	20,2	20,6	64,4
Falta de información sobre oportunidades	52	21,8	22,3	86,7
Válidos Desconfianza en el proceso de contratación	31	13,0	13,3	100,0
Total	233	97,9	100,0	
Perdidos Sistema	5	2,1		
Total	238	100,0		

Fuente: Elaboración propia

Con respecto al bloque de preguntas número 2 realizadas a las personas que respondieron negativamente a la participación de contratación pública, el 42,9% menciona no participar en este tipo de contratación por falta de recursos financieros, el 20,2% por falta de personal capacitado, el 21,8% por falta de información sobre las oportunidades que pueden presentar estas y el 13% por desconfianza dentro del proceso, además se presentaron 5 encuestas sin respuesta a esta pregunta que representan al 2,1% de los 238 encuestados.

2. ¿Qué tipo de beneficios espera su empresa obtener al participar en procesos de contratación pública?

Tabla 17. Beneficios esperados

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Incremento en ingresos	125	52,5	53,2	53,2
Ampliación de la cartera de clientes	60	25,2	25,5	78,7
Válidos Mejora de la reputación empresarial	37	15,5	15,7	94,5
Acceso a financiamiento	13	5,5	5,5	100,0
Total	235	98,7	100,0	
Perdidos Sistema	3	1,3		
Total	238	100,0		

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a los beneficios esperados por la empresa al formar parte de los procesos de contratación públicos el 52,5% menciona un incremento en los ingresos, el 25,2% espera una ampliación de la cartera de clientes, el 15,5% una mejora dentro de la reputación empresarial, el 5,5% más facilidad en el acceso al financiamiento y el 1,3% faltante pertenece a valores perdidos por falta de respuestas a la pregunta.

3. ¿Qué barreras o desafíos enfrenta su empresa para participar en procesos de contratación pública?

Tabla 18. Barreras o desafíos en procesos de contratación pública

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Complejidad de los procedimientos	74	31,1	31,5	31,5
	Burocracia	80	33,6	34,0	65,5
	Requisitos técnicos y legales	54	22,7	23,0	88,5
	Competencia desleal	27	11,3	11,5	100,0
	Total	235	98,7	100,0	
Perdidos	Sistema	3	1,3		
Total		238	100,0		

Fuente: Elaboración propia

Muchas de las empresas que no pertenecen al proceso de contratación pública se debe a las barreras o desafíos que la empresa debe enfrentar, dentro de estas barreras el 33,6% de encuestados menciona no hacerlo por burocracia, el 31,1% por complejidad de los procedimientos, el 22,7% por altos requisitos técnicos y legales necesarios para entrar a este tipo de procesos y el 11.3% porque existe competencia desleal.

4. ¿Qué acciones o apoyos considera que podrían incentivar a su empresa a participar más activamente en procesos de contratación pública?

Tabla 19. Maneras de incentivar a la empresa a participar activamente en procesos de contratación pública

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	Capacitación en procesos de contratación pública	119	50,0	50,9	50,9
	Simplificación de procedimientos	51	21,4	21,8	72,6
Válidos	Mayor difusión de oportunidades	44	18,5	18,8	91,5
	Establecimiento de programas de financiamiento	20	8,4	8,5	100,0
	Total	234	98,3	100,0	
Perdidos	Sistema	4	1,7		
Total		238	100,0		

Fuente: Elaboración propia

Existen acciones o ayudas que pueden incentivar a las empresas a participar más activamente en los procesos de contratación pública entre estas acciones el 50% de los encuestados mencionan la capacitación en procesos de contratación pública, el 21,4% menciona participar si se simplifican los procedimientos, el 18,5% si existiera una mayor difusión de oportunidades para la empresa, el 8,4% sí se establecieron programas de financiamiento y el 1,7% faltante perteneciente a los valores perdidos.

5. ¿Considera que la participación en procesos de contratación pública puede contribuir al crecimiento y desarrollo de su empresa?

Tabla 20. Contribución de los procesos de contratación pública al crecimiento y desarrollo de la empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Contribuye significativamente	119	50,0	50,6	50,6
	Contribuye moderadamente	104	43,7	44,3	94,9
	No contribuye	12	5,0	5,1	100,0
	Total	235	98,7	100,0	
Perdidos	Sistema	3	1,3		
Total		238	100,0		

Fuente: Elaboración propia

De los 238 encuestados para el bloque de preguntas número 2 119 consideran que la participación de procesos de contratación pública contribuye significativamente en el crecimiento y desarrollo de su empresa que son parte del 50% de los encuestados, el 43,7% considero que este proceso contribuye moderadamente, el 5% menciona que este proceso no contribuye en el crecimiento de la empresa y el uno 3% faltante perteneciente a los 3 valores perdidos de las encuestas.

6. ¿Qué rango de dinero está dispuesto a invertir mensualmente para participar en procesos de contratación pública?

Tabla 21. Inversión mensual que realizarían en procesos de contratación pública

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	1500-2000	13	5,5	5,6	5,6
	1000-1500	41	17,2	17,6	23,2
	500-1000	131	55,0	56,2	79,4
	0-500	48	20,2	20,6	100,0
	Total	233	97,9	100,0	
Perdidos	Sistema	5	2,1		
Total		238	100,0		

Fuente: Elaboración propia

Los encuestados que no pertenecen al proceso de contratación pública saben que este proceso requiere una inversión mensual dentro de las cuales el 55% está dispuesto a invertir de 500 a 1000 USD, el 20,2% de cero a 500 USD mensuales, el 17,2% menciona estar dispuesto a invertir de 1000 a 1500 USD mensuales y el 5,5% de 1500 a 2000 USD mensuales además se presentan 5 encuestas sin respuesta a la pregunta que representan el 2,1% del total, en esta tabla podemos evidenciar que la mayor parte de los casos está dispuesto a invertir de 500 a 1000 USD.

BLOQUE DE ENTREVISTAS A ENTIDADES PROVEDORAS DEL ESTADO

Tabla 22. Entrevista a entidades proveedoras del Estado

Preguntas	NIKASTRANS CIA LTDA	Amoblarte
1. ¿Podría describirme su experiencia en el área de contratación pública y en qué medida su empresa ha participado en procesos de contratación pública?	Experiencia satisfactoria	Realización poco frecuente
2. ¿Qué factores ha considerado su empresa al decidir si participar o no en procesos de contratación pública? ¿Podría describirlos con más detalle?	Factor económico (mantenimiento y servicio automotriz)	Factor como requisitos para la participación
3. ¿Cómo ha sido su experiencia en los procesos de contratación pública en términos de igualdad de oportunidades y transparencia?	Buena acogida, a su vez inconvenientes con la transparencia por factores de calificación y contratación	Buenas experiencias, pero la burocracia intercede en negociaciones
4. ¿Cree que su empresa tiene suficiente información y conocimiento sobre los procesos de contratación pública? Si no es así, ¿qué tipo de información o apoyo le gustaría recibir para participar en estos procesos?	Es importante tener un apoyo e información dentro del cliente interno	Falto de información por parte de Sercop, para facilitar los procesos y sea más competitivo el mercado
5. ¿Podría describir las barreras o desafíos que ha enfrentado su empresa al participar en procesos de contratación pública?	Descalificaciones espontáneas sin justificación	Parte financiera por los procesos de cobra y falto de suficiente capital para un anticipo
6. ¿Considera que la participación en procesos de contratación pública puede ser un factor importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa? Si no es así, ¿por qué?	Si es importante porque el servicio de transporte se puede extender a nivel nacional	Es importante porque genera nuevos ingresos para la rentabilidad de la empresa
7. ¿Podría compartir alguna idea o sugerencia para mejorar el proceso de contratación pública y hacerlo más atractivo para las empresas?	Manejo con mayor facilidad y rapidez	Se sugiere que las pequeñas empresas dispongan de financiamiento por parte del Estado para generar mayor producción

Fuente: Elaboración propia

BLOQUE DE ENTREVISTAS A ENTIDADES CONTRATANTES DEL ESTADO

Tabla 23. Entrevista a entidades contratantes del Estado

Preguntas	EP EMAPA A (Analista de control de calidad)	EP EMAPA (Asistente administrativo)
1. ¿Podría describir su experiencia en el área de compras públicas y en qué medida las pymes han participado en procesos de contratación pública?	Buenas experiencias con compras públicas, las pymes han tenido gran participación	Es poco satisfactoria, por los procesos largo para lograr una contratación. Las pymes han participado, sin embargo, no cuentan con la experiencia.
2. ¿Cuál es su opinión sobre la importancia de la participación de las pymes en los procesos de contratación pública?	Es importante porque abre horizontes para el crecimiento y reconocimiento a nivel nacional	Es importante por el crecimiento económico
3. ¿Qué barreras o desafíos cree que impiden a las pymes participar en los procesos de contratación pública? ¿Podría describirlos con más detalle?	Desconocimiento de procesos, el factor del dinero que no permite invertir en profesional con experiencia	El desconocimiento de procesos de contratación pública
4. ¿Cómo ha sido su experiencia trabajando con las pymes en los procesos de contratación pública en términos de igualdad de oportunidades y transparencia?	Si existe igualdad por más pequeña empresa si cumple requisitos no será adjudicada	Generalmente se ve a los mismos proveedores con mucha experiencia.
5. ¿Cree que las pymes tienen suficiente información y conocimiento sobre los procesos de contratación pública? Si no es así, ¿qué tipo de información o apoyo le gustaría ofrecerles para que puedan participar en estos procesos?	No existe suficiente información, muchos desconocen del tema	No poseen de la suficiente información sobre los procesos de contratación, se debería ofrecer capacitaciones en beneficio de las pymes

6. ¿Qué estrategias o acciones cree que podrían implementarse para fomentar la participación de las pymes en los procesos de contratación pública?	Crear campañas publicitarias para ayudar a las pymes	Crear campañas del uso del portal de compras públicas, capacitar a las pymes
7. ¿Cuál es su opinión sobre el papel de las pymes en el desarrollo económico y social del país y cómo cree que la participación en los procesos de contratación pública puede contribuir a este desarrollo?	Las pymes es un foco importante en el crecimiento económico del país	Permitiría el crecimiento económico del país
8. ¿Considera que la mejora de los procesos de contratación pública puede ser un factor importante para el desarrollo del país? Si no es así, ¿por qué?	La mejora de procesos puede aportar al desarrollo del país, por temas de tiempo podría disminuir la contratación	Es un factor importante porque las contrataciones se realizarían para el laboratorio de control de calidad de EMAPA

Fuente: Elaboración propia

Después de analizar los datos de las encuestas y entrevistas, se realiza el estudio de viabilidad para una empresa de servicio de asesoría en contratación pública para pymes en Ambato, que consta de los siguientes estudios: mercado, técnico, financiero, administrativo e integral que se detallan en el siguiente capítulo (Capítulo III).

CAPÍTULO III. ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.1 Estudios de pymes

A partir de los resultados que se obtuvieron con la realización de las encuestas y entrevistas, se procede a realizar los estudios correspondientes para un análisis más exhaustivo sobre las pymes con respecto a la contratación pública. Estos estudios abarcan los datos e información necesaria correspondientes al sector que se investiga.

- **Estudio de mercado:**

Objetivos

Objetivo general

Determinar el nivel de aceptación del servicio de asesoría en contratación pública por parte de las pymes en Ambato.

Objetivos específicos:

- Determinar la demanda insatisfecha del servicio en el mercado ambateño.
- Detallar las características del servicio a ofertar con el fin de verificar su factibilidad.
- Definir el segmento de mercado al que está dirigido el servicio.

Fuentes de información

La información proviene de fuentes primarias, pues los datos fueron obtenidos de las encuestas realizadas a representantes de las pymes en Ambato. De igual manera, se obtuvo información de las entrevistas a representantes de entidades proveedoras y contratantes del Estado.

Análisis de la oferta y demanda

Demanda insatisfecha

Para calcular la demanda insatisfecha se analizan los datos obtenidos en las siguientes preguntas:

- Pregunta número 2 del bloque 1 de las entrevistas a representantes de pymes que, si participan en procesos de contratación pública, en la cual el 22,4% de encuestados consideran que la empresa a la que representan posee un nivel bajo de conocimientos sobre los requisitos y procedimientos de dichos procesos.
- Pregunta número 4 del bloque 2 de las entrevistas a representantes de pymes que no participan en procesos de contratación pública. Pregunta en la cual el 50% de los encuestados considera que la empresa a la que representa se sentiría incentivada a participar activamente en caso de tener capacitación al respecto.

A partir de esos datos se obtiene una demanda insatisfecha de 15,464 pymes en la ciudad de Ambato como se observa en la siguiente tabla.

Tabla 24. Demanda insatisfecha

	Muestra	Porcentaje	Universo	Demanda insatisfecha
Pymes que participan en procesos de contratación pública	152	39%	15,358	3,440
Pymes que no participan en procesos de contratación pública	238	61%	24,048	12,024
Sin representación	2	1%	202	-
TOTAL	392	100%	39,608	15,464

Fuente: Elaboración propia

Oferta

Se considera la inversión inicial y los gastos administrativos analizados más adelante, al contratar a un administrador y 2 analistas de compras públicas, se puede brindar asesoría a 9 pymes mensualmente en promedio lo cual da un total de 108 pymes al año. Esto representa a un 0,7% de la demanda insatisfecha, razón por la cual el proyecto resulta factible desde este punto de análisis.

Segmentación del mercado

Geográfica:

Pymes de la ciudad de Ambato.

Actividad económica:

Comercialización, producción y/o entrega de servicios.

Marketing mix

Tabla 25. Marketing mix

Producto	Precio	Plaza	Promoción
Paquete emprendedor			
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis y creación de RUP (registro único de proveedores) y CPC (clasificador central de productos) • Análisis de mercado inteligente • Manejo de sistema de contratación pública • Desarrollo de 3 ofertas por mes • Acompañamiento administrativo y jurídico de ofertas calificadas 	\$300 + IVA	Reuniones presenciales o virtuales con el cliente y su equipo de trabajo	Redes sociales y marketing boca a boca.
Paquete pymes			
<ul style="list-style-type: none"> • Análisis y creación de RUP y CPC • Análisis de mercado inteligente • Manejo de sistema de contratación pública • Desarrollo de 5 ofertas por mes • Acompañamiento administrativo y jurídico de ofertas calificadas • Capacitación inicial de 4 horas 	\$600 + IVA	Reuniones presenciales o virtuales con el cliente y su equipo de trabajo	Redes sociales y marketing boca a boca.

Fuente: Elaboración propia

Ambos paquetes se encuentran divididos de forma que la inversión a realizar por parte del mercado sea asequible, se toma en cuenta que el 77,7% de las pymes que no participan en procesos de contratación pública están dispuestos a invertir más de \$500 mensuales y el 79.6% de las pymes que ya participan en procesos de contratación pública gastan más de \$500 al mes actualmente.

- **Estudio técnico:**

Dentro del estudio técnico se especifica los recursos y requerimientos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

Localización

Macro localización

País: Ecuador

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Ilustración 3. Macro Localización



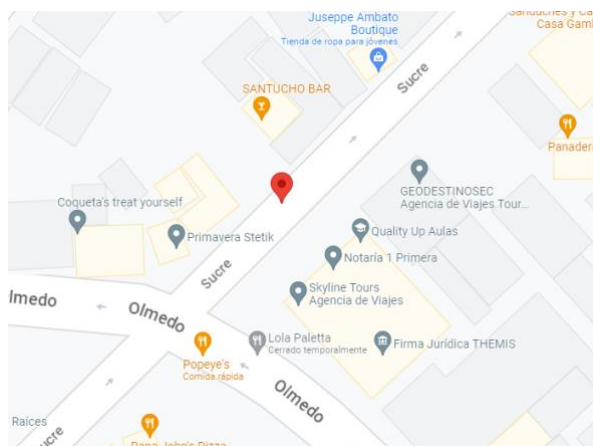
Fuente: *Google Maps*

Micro localización

Parroquia: la Matriz

Calles: Sucre y Olmedo

Ilustración 4. Micro Localización



Fuente: *Google Maps*

Espacio:

Para el desarrollo del proyecto se necesita una oficina de aproximadamente 25 metros cuadrados que conste de:

- Área de oficina
- Baño unisex

Recursos:

Recursos tecnológicos:

- Tres laptops
- Internet

Recursos humanos:

- Un administrador
- Dos analistas de compras públicas

- **Estudio financiero:**

El estudio financiero es clave para determinar la factibilidad del proyecto, se analiza la inversión necesaria, indicadores económicos, análisis de sensibilidad

Inversión necesaria

Inversión inicial

Para calcular la inversión inicial se suman las erogaciones necesarias para dar

inicio al proyecto.

Tabla 26. Inversión Inicial

Detalle	Valor
Equipo de cómputo	\$1,800
Muebles y encerres	\$900
Suministros de oficina	\$150
Garantía arriendo de oficina	\$250
TOTAL	\$3,100

Fuente: Elaboración propia

Capital de trabajo

Dentro del capital de trabajo constan todos los gastos y costos del primer año de ejecución del proyecto.

Tabla 27. Capital de trabajo

Detalle	Valor Anual
Administrador	\$9,600
Analistas de compras públicas	\$12,000
Arriendo	\$3,000
Internet	\$300
TOTAL	\$24,900

Fuente: Elaboración propia

Requerimiento financiero

El requerimiento financiero es la suma de la inversión inicial y el capital de trabajo. Como resultado se obtiene el valor necesario para el primer año de ejecución del proyecto que asciende a \$28,000 según se especifica en la siguiente tabla.

Tabla 28. Requerimiento financiero

Detalle	Valor Anual
Inversión inicial	\$3,100
Capital de trabajo	\$24,900
TOTAL	\$28,000

Fuente: Elaboración propia

Fuentes de financiamiento

El financiamiento se dará por medio del capital propio del dueño del negocio. A continuación, se muestran los ingresos proyectados para el primer año, se toma en cuenta que el personal inicial tiene la capacidad de realizar en promedio 9 consultorías al mes y que el valor medio de las mismas es de \$450.

Tabla 29. Ingresos año 1

Descripción	Valor
Promedio de consultorías al año	108
Valor promedio por consultoría	\$450
TOTAL	\$48,600

Fuente: Elaboración propia

Se observa que los ingresos del año uno supera el requerimiento financiero del mismo año.

Estado de situación inicial

Se analiza el proyecto al momento de iniciar actividades, para ello se especifica el activo, pasivo y patrimonio.

Tabla 30. Estado de situación inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL			
ACTIVO		PASIVO	
Corriente		Corriente	
Bancos	\$ -	Obligaciones a corto plazo	\$ -
No corriente		No corriente	
Equipo de cómputo	\$ 1.800,00	Préstamo bancario	\$ -
Muebles y enseres	\$ 900,00	TOTAL PASIVO	\$ -
Suministros de oficina	\$ 150,00	PATRIMONIO	
		Capital	\$ 2.850,00
		TOTAL PATRIMONIO	\$ 2.850,00
TOTAL ACTIVOS	\$ 2.850,00	T. PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 2.850,00

Fuente: Elaboración propia

Estado de resultados

Dentro del estado de resultados se calculan los ingresos y gastos del año uno. La diferencia entre ambos da como resultado la base imponible de la cual se calcula

el 25% de impuesto a la renta y posteriormente se desglosa el 15% de utilidad para los trabajadores.

Tabla 31. Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS	
INGRESOS	
Ventas	\$48.600,00
TOTAL INGRESOS	\$48.600,00
GASTOS	
Gastos administrativos	
Sueldos	\$21.600,00
Gastos de venta	
Arriendo	\$ 3.000,00
Internet	\$ 300,00
TOTAL GASTOS	\$24.900,00
Utilidad antes de impuestos y participaciones	\$23.700,00
Impuesto a la renta 25%	\$ 5.925,00
Utilidad bruta	\$17.775,00
Utilidad trabajadores 15%	\$ 2.666,25
UTILIDAD NETA	\$15.108,75

Fuente: Elaboración propia

Flujo de fondos

Las ventas del primer año se calculan en base a la capacidad de producción del personal que es de 9 asesorías al mes, se tiene como resultado 108 asesorías al año y se considera el valor promedio de una asesoría que es de \$450. La proyección de los ingresos para los cuatro años siguientes se calculó con la Tasa Anual de Riesgo País (Banco Central del Ecuador, Mayo 2023), que es de 1,857 puntos. Para calcular los costos se consideró la Tasa Anual de Inflación que es del 3.12% (INEC, Enero 2023). De igual forma, se calcula el 25% de impuesto a la renta y el 15% de participación a trabajadores.

Tabla 32. Flujo neto de fondos

Flujo Neto de Fondos					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Ventas	\$48.600,00	\$49.502,50	\$50.421,76	\$51.358,10	\$52.311,82
TOTAL INGRESOS	\$48.600,00	\$49.502,50	\$50.421,76	\$51.358,10	\$52.311,82
EGRESOS					
Alquiler	\$ 3.000,00	\$ 3.093,60	\$ 3.190,12	\$ 3.289,65	\$ 3.392,29
Sueldos	\$21.600,00	\$22.273,92	\$22.968,87	\$23.685,49	\$24.424,48
Internet	\$ 300,00	\$ 309,36	\$ 319,01	\$ 328,97	\$ 339,23
Suministros de oficina	\$ 150,00	\$ 154,68	\$ 159,51	\$ 164,48	\$ 169,61
TOTAL EGRESOS	\$25.050,00	\$25.831,56	\$26.637,50	\$27.468,59	\$28.325,61
Utilidad antes de impuestos y participaciones	\$23.550,00	\$23.670,94	\$23.784,26	\$23.889,50	\$23.986,20
Impuesto a la renta 25%	\$ 5.887,50	\$ 5.917,74	\$ 5.946,06	\$ 5.972,38	\$ 5.996,55
Utilidad bruta	\$17.662,50	\$17.753,21	\$17.838,19	\$17.917,13	\$17.989,65
Utilidad trabajadores 15%	\$ 2.649,38	\$ 2.662,98	\$ 2.675,73	\$ 2.687,57	\$ 2.698,45
UTILIDAD NETA	\$15.013,13	\$15.090,23	\$15.162,46	\$15.229,56	\$15.291,20

Fuente: Elaboración propia

El resultado del flujo neto de fondos al ser positivo permite determinar que la propuesta es factible y sostenible en el tiempo.

Indicadores financieros

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es fundamental para conocer la viabilidad de la propuesta, ya que determina el volumen de ventas necesario para que los ingresos igualen a los costos, es decir, no existe pérdida ni utilidad.

Tabla 33. Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos fijos					
Alquiler	\$ 3.000,00	\$ 3.093,60	\$ 3.190,12	\$ 3.289,65	\$ 3.392,29
Sueldos	\$21.600,00	\$22.273,92	\$22.968,87	\$23.685,49	\$24.424,48
Internet	\$ 300,00	\$ 309,36	\$ 319,01	\$ 328,97	\$ 339,23
Total costos fijos	\$24.900,00	\$25.676,88	\$26.478,00	\$27.304,11	\$28.156,00
Costos variables					
Suministros de oficina	\$ 150,00	\$ 154,68	\$ 159,51	\$ 164,48	\$ 169,61
Total costos variables	\$ 150,00	\$ 154,68	\$ 159,51	\$ 164,48	\$ 169,61
Ingresos					
Ventas	\$48.600,00	\$49.502,50	\$50.421,76	\$51.358,10	\$52.311,82
Total ventas	\$48.600,00	\$49.502,50	\$50.421,76	\$51.358,10	\$52.311,82
Punto de Equilibrio	\$24.977,09	\$25.757,36	\$26.562,03	\$27.391,84	\$28.247,59

Fuente: Elaboración propia

El punto de equilibrio para el primer año es de \$24.977,09 valor que corresponde a 56 asesorías. A partir de este resultado, se calculan las ventas anuales con la finalidad de evitar pérdidas y planificar estrategias que generen mayores resultados.

Valor Actual Neto (VAN)

Este indicador financiero permite reflejar los valores del flujo neto de fondos en el presente para mostrar la viabilidad del proyecto. Para calcularlo se considera la Tasa Mínima de Aceptación de Rendimiento (TMAR), la cual se determina en relación a la Tasa de Interés Pasiva Referencial que corresponde al 6.86% (Banco Central del Ecuador, Mayo 2023) y el riesgo país EMBI que es de 1,857 puntos (Banco Central del Ecuador, Mayo 2023).

$TMAR = \text{Tasa de Interés Pasiva} + \text{EMBI} (\text{Tasa de Interés Pasiva} * \text{EMBI})$

$TMAR = 6.86 + 1.857(0.0686 * 0.01857)$

TMAR=8.72%

Para calcular el VAN se utiliza la tasa de 8.72% correspondiente al TMAR. En caso de que el VAN resulte mayor a cero, se demuestra que el proyecto es viable, caso

contrario, no es factible invertir en el negocio.

Tabla 34. Valor Actual Neto (VAN)

Valor Actual Neto						
Detalle	Año					
	0	1	2	3	4	5
Inversión Inicial	\$ -3.100,00					
Flujo Neto de Fondos		\$15.013,13	\$15.090,23	\$15.162,46	\$15.229,56	\$15.291,20
Tasa de oportunidad	8,72%					
Total	\$ -3.100,00	\$13.808,98	\$12.766,65	\$11.798,90	\$10.900,58	\$10.066,87
VAN	\$56.241,97					

Fuente: Elaboración propia

El VAN es de \$56.241,97 para un período de 5 años, lo cual demuestra la viabilidad del proyecto ya que los flujos en el presente superan la inversión inicial y generan utilidad en el tiempo.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Este indicador muestra la tasa de rendimiento del proyecto con el fin de evaluar la viabilidad de la inversión.

Tabla 35. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tasa Interna de Retorno						
	0	1	2	3	4	5
	\$ -3.100,00	\$15.013,13	\$15.090,23	\$15.162,46	\$15.229,56	\$15.291,20
TIR	485%					

Fuente: Elaboración propia

La tasa interna de retorno es de 485%, porcentaje sumamente elevado que, al ser mayor que la TMAR, demuestra que el proyecto es viable.

El valor tan alto de esta tasa se da debido a que la inversión en el proyecto es sumamente baja comparada con los ingresos esperados.

Periodo de recuperación de la inversión (PR)

Mide la cantidad de períodos que tomará recuperar la inversión del proyecto.

El período de recuperación de la inversión es de 0.22 lo que corresponde a:

$0.22 * 12 \text{ meses} = 2.64$ que corresponde a 2 meses

$0.64 * 30 \text{ días} = 19.2$ que corresponde a 19 días

La inversión se recuperará en 2 meses con 19 días, así se demuestra que el proyecto desde este punto de vista es sumamente factible y realizable.

- **Estudio administrativo:**

Dentro del estudio administrativo se describe lo necesario para la correcta gestión de la empresa.

Diagnóstico de la situación actual

A partir de los estudios realizados y el análisis de resultados, se puede determinar cuál es la verdadera situación actual de las pymes en Ambato, esto con el fin de aclarar y actualizar la información o la idea que se tiene de ellas hasta el momento. Para comprender la situación actual se realiza un análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) detallado en la siguiente tabla.

Cuadro 2. Análisis FODA

Fortalezas	Debilidades
Amplio conocimiento de procesos de contratación pública Cartera de clientes Capital propio Valores accesibles para el mercado	Falta de oficinas propias Oferta limitada por bajo número de analistas Empresa nueva dentro del mercado
Oportunidades	Amenazas
Desconocimiento / poco conocimiento de pymes de procesos de contratación pública Pymes dispuestas a invertir en procesos de contratación pública Buena disponibilidad de entidades contratantes del Estado hacia pymes	Falta de recursos económicos por parte de las pymes Competencia creciente Pymes prefieren invertir en alguien fijo dentro de la empresa

Fuente: Elaboración propia

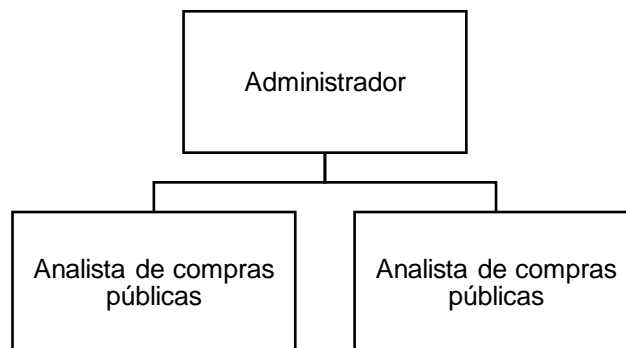
Dado que es una empresa nueva es importante recalcar que los valores al ser accesibles ayudan a ingresar en el mercado, de igual manera el hecho de contar con experiencia en el sector le da una fortaleza muy grande frente a la competencia que ya está establecida.

Las entidades contratantes del Estado en las entrevistas realizadas recalcaron que la falta de conocimiento sobre los procesos de contratación pública es un gran impedimento para que las pymes puedan ingresar en dichos procesos, por lo que es un mercado insatisfecho en el que es factible ingresar.

Organigrama estructural

En el siguiente gráfico se especifican las funciones requeridas para iniciar operaciones.

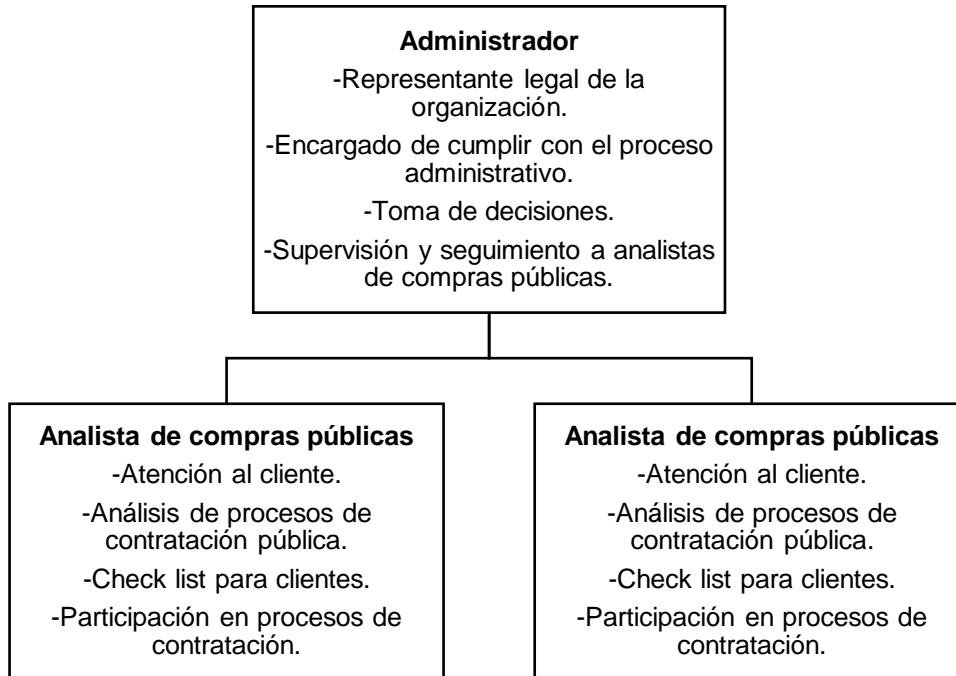
Ilustración 5. Organigrama estructural



Fuente: Elaboración propia

Organigrama funcional

Ilustración 6. Organigrama funcional



Fuente: Elaboración propia

Es importante recalcar que, al ser una empresa nueva en el mercado, la estructura es básica con el fin de explorar la demanda dentro del primer año para evaluar un crecimiento en la misma.

- **Evaluación integral:**

Después de realizar los estudios de mercado, técnico, financiero y administrativo, se establece que la propuesta es viable en todos los ámbitos como se observa en la tabla a continuación.

Cuadro 3. Evaluación integral

Estudio	Viabilidad
E. de Mercado	<p>Dentro de la ciudad de Ambato existe una demanda insatisfecha de 15,464 pymes, de las cuales con la capacidad de producción inicial se puede atender a un 0.7% pymes al año, oferta que es sumamente razonable y factible de realizar al momento de iniciar actividades.</p> <p>Los paquetes a manejar son de precios accesibles para todo tipo de pymes lo cual garantiza obtener clientes desde el primer mes de funcionamiento.</p>
E. Técnico	<p>La oficina arrendada cuenta con el espacio y las comodidades necesarias y lo más importante, se encuentra ubicada en el centro de la ciudad lo cual facilita el contacto con los clientes y con las entidades contratantes del Estado.</p>
E. Financiero	<p>Dentro del estudio financiero se determina la viabilidad del proyecto con los siguientes razonamientos:</p> <p>El punto de equilibrio corresponde a 56 asesorías durante el primer año, valor que corresponde tan solo al 0.36% de la demanda insatisfecha y 51.85% de la capacidad productiva anual.</p> <p>El valor actual neto (VAN) es por mucho superior a cero, lo que demuestra que es factible invertir en el negocio.</p> <p>La tasa interna de retorno (TIR) es de 485% lo que demuestra que la inversión es muy baja comparada con los ingresos esperados.</p> <p>El periodo de recuperación de la inversión es de tan solo 2 meses y 19 días, tiempo sumamente corto para el proyecto.</p>
E. Administrativo	<p>Las fortalezas y oportunidades del proyecto son mucho más fuertes que las debilidades y amenazas. El hecho de contar con un amplio conocimiento de los procesos de contratación pública y precios accesibles hacen que se logre enfrentar a la competencia y, el desconocimiento de las pymes en procesos de contratación pública demuestra que hay un gran mercado por atacar.</p> <p>El propietario posee los conocimientos y habilidades necesarias por lo cual está en la capacidad de administrar el negocio y capacitar de la manera adecuada a los analistas de compras públicas.</p>

Fuente: Elaboración propia

3.2 Argumentación de la idea

En el presente estudio se evalúa la factibilidad de implementación de una empresa de servicios de asesoría en contratación pública para pymes en Ambato. Dentro de

los ámbitos evaluados se encuentran el de mercado, técnico, financiero y administrativo, todos ellos con escenarios sumamente prometedores que demuestran la factibilidad del proyecto con las condiciones anteriormente expuestas. El punto fuerte se encuentra en la evaluación de mercado y la evaluación financiera que demuestran la existencia de un gran mercado insatisfecho y un retorno de la inversión a corto plazo que permite una ganancia desde el año uno.

CONCLUSIONES

- Las pymes en Ambato poseen un bajo conocimiento sobre los procesos de contratación pública, razón por la cual existe una demanda insatisfecha elevada.
- Desde el punto de vista económico, el proyecto es sumamente viable debido a que los índices financieros evaluados (punto de equilibrio, VAN, TIR, periodo de recuperación) arrojan resultados sumamente favorables para el mismo.
- El servicio de asesoramiento en contratación pública para pymes debe contener la creación del RUP y CPC, análisis de mercado inteligente, manejo del sistema de contratación pública, desarrollo de ofertas y acompañamiento administrativo y jurídico.

RECOMENDACIONES

- Es importante incentivar a las pymes a participar en procesos de contratación pública al demostrar que la inversión necesaria es sumamente baja comparada con los beneficios de ser proveedores del Estado.
- Al ofertar un servicio de asesoría es necesario contar con personal capacitado en procesos de contratación pública y en las plataformas necesarias para lograr procesos exitosos en menor tiempo.
- Al obtener indicadores financieros positivos es muy recomendable realizar la ejecución del proyecto debido a que la inversión es corta y recuperable en el corto plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, J. (2018). *Estrategias para la internacionalización de empresas de asesoría en compras públicas en Latinoamérica*. Revista de Ciencias Sociales, 24(1), 51-62.
- Angamarca, P., Pinos, E., & Ortega, J. (2022). *Factibilidad para la creación de una empresa destinada a ofrecer servicios para la gestión de procesos de negocio*. Cuenca, Ecuador: 593 Digital Publisher.
- Barreiro, A. (2016). Desarrollo de capacidades de asesoría en compras públicas a nivel latinoamericano. Revista Internacional Administración & Finanzas, 9(5), 79-91.
- Cárdenas, J., & Ramos, J. (2020). *Análisis de las compras públicas en el Ecuador*. INNOVA Research Journal, 5(9), 139-151.
- Coulter, M. (2013). *Administración*. México D.F.: Pearson.
- Drucker, P. F. (2014). *La práctica de la administración*. Barcelona, España: Deusto.
- Flores, J., Guzmán, L., & Mena, M. (2019). *Compras públicas: ¿hacia una gestión más eficiente y transparente?*. Revista Chilena de Administración Pública, (32), 111-128.

Gallouj, F. & Weinstein, O. (1997). Innovation in services. *Research Policy*, 26 (4-5), 537-556. doi: 10.1016/S0048-7333(97)00030-9

Grönroos, C. (2011). *Service management and marketing: A customer relationship management approach*. Hoboken: John Wiley and Sons Ltd.

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (2008). *The Execution Premium: Linking Strategy to Operations for Competitive Advantage*. Boston, Estados Unidos: Harvard Business Press.

Khiang, L. T., & Al-Sharqi, O. (2018). *Public procurement regulations and competition policy: A comparative analysis of Malaysia and United Arab Emirates*. *International Journal of Law and Management*, 60(5), 1322-1342.

Lovelock, C., & Wright, L. (2007). *Servicios de marketing*. México: Pearson Educación.

Molano, B. (2019). *Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de asesoría y consultoría para las mipymes del Barrio Kennedy de Girardot* (Tesis de Pregrado). Universidad de Cundinamarca, Bogotá, Colombia.

Olaya, Y. (2020). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de pollo en canal en finca las guacas del municipio de Zipacón (AVICOLAYA)* (Tesis de Pregrado). Universidad de Cundinamarca, Bogotá, Colombia.

- Ordanini, A. (2013). *The co-creation of value in services delivery and its impact on customer satisfaction*. *Marketing Theory*, 13 (3), 369-383. doi: 10.1177/1470593113476254
- Ordanini, A., Miceli, L., & Parasuraman, A. (2014). *Crowd-funding: Transforming customers into investors through innovative service platforms*. *Journal of Service Management*, 25 (3), 410-430. doi: 10.1108/JOSM-12-2013-0307
- Ríos, G. (2020). *Ley de Contrataciones del Estado y su incidencia en el acceso de las Mypes a las compras públicas, Tarapoto* (Tesis de Maestría). Universidad César Vallejo, Tarapoto, Perú.
- Robbins, S.P. (2017). *Management*. New York, Estados Unidos: Pearson.
- Solis, J. (2021). *Análisis de factibilidad para la creación de una escuela de capacitación de jugadores de fútbol profesional de la ciudad de Ambato* (Tesis de Pregrado). Pontificia Universidad Católica del Ecuador, Ambato, Ecuador.
- Villacrés, M. (2017). *Análisis de la normativa de compras públicas en Ecuador*. *Revista Científica de Administración*, (81), 77-85.
- Wang, Z., & Li, L. (2018). *The Impact of Consulting Service Quality on Customer Loyalty: The Mediating Role of Customer Satisfaction*. *Journal of Service Science and Management*, 11 (1), 38-51. doi: 10.4236/jssm.2018.111004

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta para obtención de información



ENCUESTA A LOS REPRESENTANTES DE LAS PYMES EN AMBATO

Estimado Sr (a). la aplicación de esta encuesta forma parte de un proyecto de investigación académico que tiene como finalidad adecuar las necesidades de los clientes a un modelo de orientación al mercado que genere mayor valor a los servicios que usted reciba. Se aclara que los datos que se recojan mediante este cuestionario son anónimos y de uso exclusivo para el estudio. Cuestionario Marque con una "x" la respuesta a los enunciados que se presentan a continuación:

Instrucciones:

Lea detenidamente cada ítem del cuestionario.

Marcar con una "X" en el literal de la respuesta que considere correcta en base a su criterio de la situación actual de la empresa.

Datos informativos:

Sexo:
Masculino
Femenino

Categoría de empresa:

Pyme:
Microempresa
Pequeña empresa
Mediana empresa

Sector empresarial:

Tipo de negocio:
Producción
Comercialización
Servicios

¿Su empresa participa en procesos de contratación pública?
Si
No

*Si respondió si llene el bloque N°1, caso contrario pase al bloque N°2.

Bloque de preguntas N° 1

Preguntas para las pymes que participan en procesos de contratación pública:

1. ¿Cuánto valor monetario percibe su empresa en la participación en procesos de contratación pública en términos de oportunidades de negocio?
Alto valor
Valor moderado
Bajo valor
2. ¿Cuál es el nivel de conocimiento de su empresa sobre los requisitos y procedimientos de los procesos de contratación pública?
a. Alto conocimiento
b. Conocimiento moderado
c. Bajo conocimiento
3. ¿Qué tan activamente participa su empresa en procesos de contratación pública?
a. Participa constantemente
b. Participa regularmente
c. Participa ocasionalmente
4. ¿Da seguimiento a los procesos de contratación pública constantemente?
a. Constante
b. Varias veces

c. Muy pocas veces
d. Nunca
5. ¿Su empresa dispone de un departamento de compras públicas?
Si
No
6. ¿Su empresa contrata una empresa externa de asesoría en compras públicas?
Si
No
7. ¿Qué rango de dinero invierte mensualmente para participar en procesos de contratación pública?
1500-2000
1000-1500
500-1000
0-500

Bloque de preguntas N° 2

Preguntas para las pymes que no participan en procesos de contratación pública:

1. ¿Cuál es el motivo principal por el cual su empresa no participa en procesos de contratación pública?
a. Falta de recursos financieros
b. Falta de personal capacitado
c. Falta de información sobre oportunidades
d. Desconfianza en el proceso de contratación
2. ¿Qué tipo de beneficios espera su empresa obtener al participar en procesos de contratación pública?
a. Incremento en ingresos
b. Ampliación de la cartera de clientes
c. Mejora de la reputación empresarial
d. Acceso a financiamiento
3. ¿Qué barreras o desafíos enfrenta su empresa para participar en procesos de contratación pública?
a. Complejidad de los procedimientos
b. Burocracia
c. Requisitos técnicos y legales
d. Competencia desleal
4. ¿Qué acciones o apoyos considera que podrían incentivar a su empresa a participar más activamente en procesos de contratación pública?
a. Capacitación en procesos de contratación pública
b. Simplificación de procedimientos
c. Mayor difusión de oportunidades
d. Establecimiento de programas de financiamiento
5. ¿Considera que la participación en procesos de contratación pública puede contribuir al crecimiento y desarrollo de su empresa?
a. Contribuye significativamente
b. Contribuye moderadamente
c. No contribuye

6. ¿Qué rango de dinero está dispuesto a invertir mensualmente para participar en procesos de contratación pública?
1500-2000
1000-1500
500-1000
0-500

Anexo 2. Entrevista para obtención de información a proveedores del Estado



Entrevista a entidades proveedoras del Estado

Datos informativos:

Nombre de la empresa:
Categoría:
Sector empresarial:
Nombre del Representante:
Sexo:
Cargo:

1. ¿Podría describirme su experiencia en el área de contratación pública y en qué medida su empresa ha participado en procesos de contratación pública?

2. ¿Qué factores ha considerado su empresa al decidir si participar o no en procesos de contratación pública? ¿Podría describirlos con más detalle?

3. ¿Cómo ha sido su experiencia en los procesos de contratación pública en términos de igualdad de oportunidades y transparencia?

4. ¿Cree que su empresa tiene suficiente información y conocimiento sobre los procesos de contratación pública? Si no es así, ¿qué tipo de información o apoyo le gustaría recibir para participar en estos procesos?

5. ¿Podría describir las barreras o desafíos que ha enfrentado su empresa al participar en procesos de contratación pública?

¿Considera que la participación en procesos de contratación pública puede ser un factor importante para el crecimiento y desarrollo de su empresa? Si no es así, ¿por qué?

7. ¿Podría compartir alguna idea o sugerencia para mejorar el proceso de contratación pública y hacerlo más atractivo para las empresas?

Anexo 3. Entrevista para obtención de información a entidades contratantes del
Estado



Entrevista a entidades contratantes del Estado

Datos informativos:

Nombre de la entidad:
Ciudad:
Nombre del servidor público:
Sexo:
Cargo:

¿Podría describir su experiencia en el área de compras públicas y en qué medida las pymes han participado en procesos de contratación pública?

¿Cuál es su opinión sobre la importancia de la participación de las pymes en los procesos de contratación pública?

¿Qué barreras o desafíos cree que impiden a las pymes participar en los procesos de contratación pública? ¿Podría describirlos con más detalle?

¿Cómo ha sido su experiencia trabajando con las pymes en los procesos de contratación pública en términos de igualdad de oportunidades y transparencia?

¿Cree que las pymes tienen suficiente información y conocimiento sobre los procesos de contratación pública? Si no es así, ¿qué tipo de información o apoyo le gustaría ofrecerles para que puedan participar en estos procesos?

¿Qué estrategias o acciones cree que podrían implementarse para fomentar la participación de las pymes en los procesos de contratación pública?

¿Cuál es su opinión sobre el papel de las pymes en el desarrollo económico y social del país y cómo cree que la participación en los procesos de contratación pública puede contribuir a este desarrollo?

¿Considera que la mejora de los procesos de contratación pública puede ser un factor importante para el desarrollo del país? Si no es así, ¿por qué?

Anexo 4. Fichas de validación de los instrumentos de recolección de datos

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORIA EN CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA PYMES EN AMBATO

Estudiante: Christian Eduardo Mera Sánchez

Fecha: 21 de abril de 2023

Instrucciones:

Después de leer, analizar el instrumento de recolección de información "Cuestionario para considerar la implementación de una empresa de servicios de asesoría en contratación pública para pymes en Ambato, dirigido a los representantes de las mismas" y de cotejarlo con la matriz de consistencia adjunta, se le solicita puntuar, argumentar y de ser necesario realizar observaciones y sugerencias acorde a su criterio y experiencia.

Para cada criterio de validez considere la siguiente escala:

Nada aceptable	Poco aceptable	Regular	Aceptable	Muy aceptable
1	2	3	4	5


Criterio de validez	Puntuación					Argumento	Observación/Sugerencia
	1	2	3	4	5		
Imparcialidad				X			
Congruencia					X		
Redacción					X		
Orden				X			
Presentación del instrumento					X		

Criterio de validez	Puntuación					Argumento	Observación/Sugerencia
	1	2	3	4	5		
Pertinencia de las preguntas para la consecución de los objetivos de la investigación				X			
Pertinencia de las preguntas para la comprobación de la idea a defender				X			
Total parcial							
Total	31						

Calificación del instrumento:

Puntuación recibida (Sobre 35)	Porcentaje
31	88%

	Escala		(X)
No válido - Reformular	De 7 a 13	20% - 39%	
No válido - Modificar	De 14 a 20	40% - 59%	
Válido - Mejorar	De 21 a 27	60% - 79%	
Válido - Aplicar	De 28 a 35	80% - 100%	88% X

Nombre del experto:	Eduardo Paredes
Formación académica:	Docente
Firma:	

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORIA EN CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA PYMES EN AMBATO

Estudiante: Christian Eduardo Mera Sánchez

Fecha: 21 de abril de 2023

Instrucciones:

Después de leer, analizar el instrumento de recolección de información "Cuestionario para considerar la implementación de una empresa de servicios de asesoría en contratación pública para pymes en Ambato, dirigido a los representantes de las mismas" y de cotejarlo con la matriz de consistencia adjunta, se le solicita puntuar, argumentar y de ser necesario realizar observaciones y sugerencias acorde a su criterio y experiencia.

Para cada criterio de validez considere la siguiente escala:

Nada aceptable	Poco aceptable	Regular	Aceptable	Muy aceptable
1	2	3	4	5


Criterio de validez	Puntuación					Argumento	Observación/Sugerencia
	1	2	3	4	5		
Imparcialidad				X			Ninguna
Congruencia				X			Ninguna
Redacción				X			Ninguna
Orden				X			Ninguna
Presentación del instrumento				X			Ninguna.

Criterio de validez	Puntuación					Argumento	Observación/Sugerencia
	1	2	3	4	5		
Pertinencia de las preguntas para la consecución de los objetivos de la investigación				X			
Pertinencia de las preguntas para la comprobación de las hipótesis de la investigación				X			
Total parcial				28			
Total							

Calificación del instrumento:

Puntuación recibida (Sobre 35)	Porcentaje
28	80%

Escala			(X)
No válido - Reformular	De 7 a 13	20% - 39%	
No válido - Modificar	De 14 a 20	40% - 59%	
Válido - Mejorar	De 21 a 27	60% - 79%	
Válido - Aplicar	De 28 a 35	80% - 100%	X

Nombre del experto:	Marco Rismorus
Formación académica:	Docente
Firma:	

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORIA EN CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA PYMES EN AMBATO

Estudiante: Christian Eduardo Mera Sánchez

Fecha: 21 de abril de 2023

Instrucciones:

Después de leer, analizar el instrumento de recolección de información "Entrevista para considerar la implementación de una empresa de servicios de asesoría en contratación pública para pymes en Ambato" y de cotejarlo con la matriz de consistencia adjunta, se le solicita puntuar, argumentar y de ser necesario realizar observaciones y sugerencias acorde a su criterio y experiencia.

Para cada criterio de validez considere la siguiente escala:

Nada aceptable	Poco aceptable	Regular	Aceptable	Muy aceptable
1	2	3	4	5

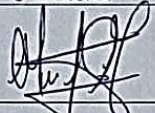
Criterio de validez	Puntuación					Argumento	Observación/Sugerencia
	1	2	3	4	5		
Imparcialidad				X			Ninguno
Congruencia				X			Ninguno
Redacción				X			Ninguno
Orden				X			Ninguno
Presentación del instrumento				X			Ninguno.

Criterio de validez	Puntuación					Argumento	Observación/Sugerencia
	1	2	3	4	5		
Pertinencia de las preguntas para la consecución de los objetivos de la investigación				X			Ninguna
Pertinencia de las preguntas para la comprobación de las hipótesis de la investigación				X			Ninguna
Total parcial							
Total	28						

Calificación del instrumento:

Puntuación recibida (Sobre 35)	Porcentaje
28	80%

Escala			(X)
No válido - Reformular	De 7 a 13	20% - 39%	
No válido - Modificar	De 14 a 20	40% - 59%	
Válido - Mejorar	De 21 a 27	60% - 79%	
Válido - Aplicar	De 28 a 35	80% - 100%	X

Nombre del experto:	Mario Cisneros
Formación académica:	Docente
Firma:	

FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ASESORIA EN CONTRATACIÓN PÚBLICA PARA PYMES EN AMBATO

Estudiante: Christian Eduardo Mera Sánchez

Fecha: 21 de abril de 2023

Instrucciones:

Después de leer, analizar el instrumento de recolección de información "Entrevista para considerar la implementación de una empresa de servicios de asesoría en contratación pública para pymes en Ambato" y de cotejarlo con la matriz de consistencia adjunta, se le solicita puntuar, argumentar y de ser necesario realizar observaciones y sugerencias acorde a su criterio y experiencia.

Para cada criterio de validez considere la siguiente escala:

Nada aceptable	Poco aceptable	Regular	Aceptable	Muy aceptable
1	2	3	4	5

Criterio de validez	Puntuación					Argumento	Observación/Sugerencia
	1	2	3	4	5		
Imparcialidad					X		
Congruencia					X		
Redacción					X		
Orden				X			
Presentación del instrumento					X		

Criterio de validez	Puntuación					Argumento	Observación/Sugerencia
	1	2	3	4	5		
Pertinencia de las preguntas para la consecución de los objetivos de la investigación				X			
Pertinencia de las preguntas para la comprobación de la idea a defender				X			
Total parcial							
Total	32						

Calificación del Instrumento:

Puntuación recibida (Sobre 35)	Porcentaje
32	91%

Escala			(X)
No válido - Reformular	De 7 a 13	20% - 39%	
No válido - Modificar	De 14 a 20	40% - 59%	
Válido - Mejorar	De 21 a 27	60% - 79%	
Válido - Aplicar	De 28 a 35	80% - 100%	X

Nombre del experto:	Eduardo Paredes
Formación académica:	Docente
Firma:	