



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Mención: Gestión de Proyectos

Resolución: RPC-SO-17-No.354-2020

PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER

Título del proyecto:

Modelo de Negocio para la creación de la empresa Matorrec Consulting S.A.S.

Línea de Investigación:

Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible

Campo amplio de conocimiento:

Administración

Autor/a:

Marco Antonio Torres Carrillo

Tutor/a:

Mg. Ana Lucia Tulcán Pastas

Quito – Ecuador

2024

APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, Ana Lucía Tulcán Pastas con C.I: 0501371083 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: Modelo de Negocio para la creación de la empresa Matorrec Consulting S.A.S.

Elaborado por: Marco Antonio Torres Carrillo, de C.I: 1716599053, estudiante de la Maestría: Administración de Empresas, mención: Gestión de Proyectos de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., Marzo de 2024



Digitado electrónicamente por:
ANA LUCIA TULCAN
PASTAS

Firma

DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, Marco Antonio Torres Carrillo con C.I: 1716599053, autor/a del proyecto de titulación denominado: Modelo de Negocio para la creación de la empresa Matorrec Consulting S.A.S. Previo a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas, mención en Gestión de Proyectos.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Tecnológica Israel los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor del trabajo de titulación, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico de la Universidad Tecnológica Israel.
3. Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M., Marzo de 2024



Firmado electrónicamente por:
**MARCO ANTONIO
TORRES CARRILLO**

Firma

Tabla de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE.....	iii
INFORMACIÓN GENERAL	1
Contextualización del tema.....	1
Problema de investigación	3
Objetivo general.....	3
Objetivos específicos.....	3
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos	3
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.....	5
1.1. Proceso investigativo metodológico	7
1.2. Análisis de resultados	10
Análisis de resultados, encuesta	10
Análisis de resultados, entrevista.....	17
CAPÍTULO II: PROPUESTA	20
2.1. Fundamentos teóricos aplicados	20
2.2. Validación de la propuesta	45
2.3. Matriz de articulación de la propuesta	47
CONCLUSIONES.....	48
RECOMENDACIONES.....	49
BIBLIOGRAFÍA	50

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Plan de Ventas</i>	28
Tabla 2. <i>Detalle del mobiliario</i>	30
Tabla 3. <i>Detalle de Equipos de Oficina</i>	31
Tabla 4. <i>Detalle de Equipos de Cómputo</i>	31
Tabla 5. <i>Detalle de software</i>	32
Tabla 6. <i>Detalle del personal</i>	32
Tabla 7. <i>Inversión inicial en activos</i>	32
Tabla 8. <i>Depreciación Propiedad Planta y Equipo</i>	33
Tabla 9. <i>Amortización Activo Intangible</i>	33
Tabla 10. <i>Gastos de instalación</i>	33
Tabla 11. <i>Capital de trabajo necesario</i>	34
Tabla 12. <i>Inversión inicial</i>	34
Tabla 13. <i>Tabla de amortización</i>	35
Tabla 14. <i>Proyección de Ingresos</i>	37
Tabla 15. <i>Proyección de Gastos</i>	38
Tabla 16. <i>Proyección de Resultados</i>	38
Tabla 17. <i>Clasificación Costos Fijos y Costos Variables</i>	39
Tabla 18. <i>Tabla del punto de equilibrio</i>	40
Tabla 19. <i>Flujo proyectado</i>	41
Tabla 20. <i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	41
Tabla 21. <i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	42
Tabla 22. <i>Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)</i>	42
Tabla 23. <i>Perfil descriptivo de expertos validadores</i>	45
Tabla 24. <i>Criterios evaluativos</i>	46
Tabla 25. <i>Resultados de la validación</i>	46
Tabla 26. <i>Matriz de articulación</i>	47

Índice de figuras

Figura 1. <i>Formula del tamaño de la muestra</i>	8
Figura 2. <i>Pregunta 1 ¿Cuál es su sexo?</i>	10
Figura 3. <i>Pregunta 2 ¿En qué grupo de edad se encuentra?</i>	10
Figura 4. <i>Pregunta 3 ¿Cuál es su cargo dentro del negocio?</i>	11
Figura 5. <i>Pregunta 4 ¿La actividad principal de su negocio es la venta de productos o la prestación de servicios?</i>	11
Figura 6. <i>Pregunta 5 ¿El manejo de la contabilidad de su negocio es?</i>	12
Figura 7. <i>Pregunta 6 ¿Ha sido notificado por algún organismo de control, como el SRI (Servicio de Rentas Internas), Superintendencia de Compañías, Ministerio de Trabajo o el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)?</i>	12
Figura 8. <i>Pregunta 7 ¿Actualmente utiliza usted la información contable como herramienta para la toma de decisiones en su negocio?</i>	13
Figura 9. <i>Pregunta 8 ¿Tiene conocimiento de los beneficios tributarios existentes?</i>	13
Figura 10. <i>Pregunta 9 ¿Conoce si su negocio ha realizado trámites para la devolución de impuestos?</i>	14
Figura 11. <i>Pregunta 10 ¿Estaría dispuesto a recibir servicios de asesoría financiera, contable o tributaria?</i>	14
Figura 12. <i>Pregunta 11 ¿Qué servicios estaría dispuesto a contratar mensualmente para su negocio?</i>	15
Figura 13. <i>Pregunta 12 Basado en su respuesta anterior, ¿estarías de acuerdo con el siguiente rango de precios para un pago mensual por los servicios?</i>	15
Figura 14. <i>Pregunta 13 ¿Qué servicios adicionales le gustaría que brinde una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria?</i>	16
Figura 15. <i>Plantilla del lienzo Canvas</i>	21
Figura 16. <i>Modelo Canvas implementado a Matorrec Consulting S.A.S.</i>	23
Figura 17. <i>Localización</i>	28
Figura 18. <i>Distribución oficinas</i>	29
Figura 19. <i>Cálculo del punto de equilibrio</i>	39
Figura 20. <i>Figura del punto de equilibrio</i>	40

INFORMACIÓN GENERAL

Contextualización del tema

En el contexto de la transformación digital, la asesoría financiera, contable y tributaria ha experimentado una evolución notable, evolucionando desde sus inicios basados en métodos manuales y la experiencia de los consultores hacia la integración de la inteligencia artificial (IA) convirtiéndose en un desafío crucial para las empresas del sector. La capacidad de la IA para procesar datos de manera eficiente, identificar patrones y tendencias, y proporcionar recomendaciones estratégicas puede transformar significativamente la toma de decisiones en los ámbitos financieros y tributarios, que permitirá a las empresas ofrecer servicios más eficaces y precisos a sus clientes. La adopción de estas tecnologías no solo agilizará las tareas administrativas y rutinarias, sino que también mejorará la precisión de los análisis y reducción de los errores humanos, lo que proporcionará a las empresas una ventaja competitiva.

Según las Naciones Unidas (2021) las pequeñas y medianas empresas, tanto formales como informales, constituyen más del 90% del total de empresas, y en promedio generan el 70% del empleo total y el 50% del Producto Interno Bruto (PIB). Dado que se requerirán 600 millones de empleos para el año 2030 para dar trabajo a la creciente fuerza laboral global, el fomento del desarrollo de las pymes se ha convertido en una prioridad fundamental para numerosos gobiernos en todo el mundo.

Según Ekos Negocios (2019) de acuerdo con las estadísticas proporcionadas por el Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEC, 2017), en Ecuador, las pequeñas y medianas empresas (Mipymes) constituyen una gran mayoría del 99,55% de las empresas en el país. Las microempresas representan el grupo más grande con un 90,78%, seguidas por las pequeñas empresas con un 7,22% y las medianas empresas con un 1,55%. Estas Mipymes tienen una presencia significativa en las áreas de servicio y comercio.

Según Delgado (2018) las pequeñas y medianas empresas (Mipymes) se enfrentan a grandes desafíos que impiden su desempeño normal y eficiente, lo que obstaculiza la materialización de sus ideas de productos o servicios. Estos obstáculos pueden ser tanto internos como externos, incluyendo factores como la situación económica del país, la dificultad para acceder a financiamiento, la complejidad del sistema tributario y la cambiante normativa, todos los cuales contribuyen a generar dificultades para estas empresas.

En el contexto empresarial, se identifican dos tipos distintas de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes): las formales y las informales. Las Mipymes formales, a medida que

transcurre el tiempo o gracias a la adecuada asesoría, logran cumplir rigurosamente con todas sus obligaciones tanto frente al estado como ante la sociedad. Estas obligaciones abarcan aspectos societarios, tributarios, laborales y demás requerimientos normativos. Por otro lado, las Mipymes informales se caracterizan por no cumplir con estas responsabilidades, debido a diversos factores como el desconocimiento de las leyes y normativas aplicables en el ámbito empresarial.

El acceso a asesoría especializada se convierte en un recurso invaluable para las Mipymes informales, brindándoles la oportunidad de superar obstáculos y alcanzar un nivel de cumplimiento normativo que les permita operar de manera sólida y confiable. El apoyo de expertos en la materia les proporciona el conocimiento necesario para cumplir con sus deberes formales y obligaciones ante los Organismos de Control, lo que les permite evitar sanciones y riesgos legales. Asimismo, la asesoría les brinda la capacidad de obtener información precisa y actualizada, lo que les permite tomar decisiones estratégicas y oportunas en el ámbito de su negocio.

Esta asesoría no solo contribuye a la regularización de las Mipymes informales, sino que también promueve su desarrollo sostenible y su crecimiento en el mercado. Al adquirir un mayor entendimiento de las leyes y regulaciones pertinentes, estas empresas pueden fortalecer su posición competitiva y generar un impacto positivo tanto a nivel económico como social. El cumplimiento adecuado de las obligaciones formales también juega un papel importante en el acceso a recursos financieros, ya que las instituciones financieras ven con mayor confianza a empresas que demuestran un cumplimiento normativo sólido. Además, el respeto a las normativas fortalece la reputación empresarial en general, generando una mayor confianza y credibilidad entre clientes y proveedores.

De acuerdo con los datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías (2023), se identifica un panorama significativo en la ciudad de Quito, donde se contabilizan un total de 50.171 compañías activas. Sin embargo, resulta alarmante que únicamente 73 de estas empresas se dediquen formalmente a actividades relacionadas con la contabilidad. Esta disparidad revela una brecha considerable en el mercado y pone de manifiesto la imperante necesidad de establecer un sólido y eficiente Modelo de Negocio dirigido a ofrecer servicios especializados de asesoría financiera, contable y tributaria.

Problema de investigación

En el mundo empresarial actual, enfrentamos desafíos importantes. Muchas empresas tienen problemas en áreas clave como finanzas, contabilidad y regulaciones tributarias, lo cual les crea una situación problemática. La falta de soluciones específicas ha tenido un impacto negativo. Las empresas no cumplen adecuadamente con sus obligaciones ni manejan su contabilidad y finanzas de manera eficiente, lo que les limita acceder a créditos bancarios. Además, buscar soluciones no solo aportaría valor, sino que también fomentaría nuevas ideas y mejores prácticas, generando cambios en sectores clave. Esto motiva la investigación para abordar estos problemas y maximizar los resultados positivos.

Pregunta de investigación:

¿Cómo diseñar un modelo de negocio efectivo y sostenible para la creación y operación exitosa de Matorrec Consulting S.A.S., considerando los desafíos y oportunidades del mercado actual?

Objetivo general

Desarrollar un Modelo de Negocio para la creación de la Empresa Matorrec Consulting a través del metodología Canvas, para garantizar su funcionamiento y éxito en el entorno empresarial.

Objetivos específicos

- Contextualizar los fundamentos teóricos sobre el Modelo de Negocio a través del metodología Canvas.
- Diagnosticar la demanda del mercado con la finalidad de establecer los servicios que va a brindar la empresa en temas de asesoría financiera, contable y tributaria.
- Desarrollar un Modelo de Negocio para de la Empresa Matorrec Consulting a través del metodología Canvas.
- Valorar a través de criterio de especialistas la propuesta de Modelo de Negocio desarrollada.

Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:

La creación del Modelo de Negocio para la Empresa Matorrec Consulting representa un aporte valioso para la sociedad para que las Mipymes puedan llevar a cabo y desarrollar de manera precisa los procesos financieros, contables y tributarios. Este modelo les brinda las herramientas necesarias para cumplir con sus deberes y obligaciones ante los organismos de

control, al tiempo que ofrece una visión clara del desempeño de sus negocios. Además, les brinda apoyo en la toma de decisiones estratégicas que garantizan su continuidad y crecimiento.

Por lo tanto, la creación de un Modelo de Negocio para una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria representa una contribución trascendental para que las Mipymes logren alcanzar sus metas y objetivos. Este enfoque no solo genera la creación de más fuentes de empleo, sino que también incrementa la contribución al Estado y a la sociedad en general. Al proporcionar a las Mipymes el soporte y la orientación necesarios, se fomenta su desarrollo sostenible, se impulsa la generación de riqueza y se fortalece la economía local.

El Modelo de Negocio de Matorrec Consulting se enfoca en brindar servicios especializados de asesoría financiera, contable y tributaria, con el objetivo de beneficiar directamente a sus accionistas, clientes y trabajadores. Para los accionistas, el modelo se diseñará para maximizar el retorno de inversión mediante una administración efectiva y rentable del capital de la empresa. Se buscará generar un crecimiento sostenible y estable, garantizando una adecuada rentabilidad y asegurando la viabilidad a largo plazo.

Por otro lado, los clientes serán beneficiados al recibir asesoramiento profesional y personalizado para optimizar sus procesos financieros y contables. Matorrec Consulting ofrecerá una propuesta de valor diferenciada, basada en la calidad del servicio, la precisión en el cumplimiento de obligaciones tributarias y el apoyo estratégico para mejorar la gestión financiera de las empresas clientes. Asimismo, se establecerán canales de comunicación efectivos para asegurar una atención ágil y oportuna, generando confianza y fidelización entre la empresa y sus clientes.

Para los trabajadores, el Modelo de Negocio se centrará en crear un entorno laboral favorable que promueva el desarrollo profesional y el bienestar. Se brindarán oportunidades de capacitación y crecimiento, permitiendo que el personal adquiera nuevas habilidades y se mantenga actualizado en temas financieros y contables. Además, se fomentará una cultura organizacional basada en la colaboración, el respeto y el reconocimiento, buscando así generar un equipo comprometido y motivado que se traduzca en una atención de alta calidad a los clientes.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Contextualización general del estado del arte

El trabajo de titulación: "Modelo de negocio CANVAS para Diario el Norte en la ciudad de Ibarra" (Salazar Michilena, 2021) elaborado por Salazar Michilena, Ana Lucía, en la Universidad Tecnológica Israel que corresponde al "Trabajo de titulación en opción al grado de Magister". El objetivo general de esta investigación es desarrollar un modelo de negocio CANVAS para el Diario el Norte. La metodología aplicada en el estudio es de tipo mixto, combinando el diseño cuantitativo y cualitativo. Para recopilar información, se utilizaron encuestas, estadísticas, entrevistas y observación de los actores relacionados con la empresa y su entorno.

En cuanto a las principales conclusiones y hallazgos, se destaca que los principios teóricos han sido fundamentales en la creación del modelo de negocio CANVAS de manera científica, asegurando la coherencia y conexión entre los nueve módulos del lienzo para generar valor y calidad en la empresa. El diseño del modelo se basó en un análisis exhaustivo del contexto interno y externo de la empresa, considerando a los usuarios, anunciantes y directivos responsables de la gestión comercial. Este análisis permitió identificar la realidad del entorno en el que opera el periódico, teniendo en cuenta sus limitaciones y ventajas.

El modelo de negocio CANVAS se desarrolló mediante la estructuración de los nueve módulos del lienzo, definiendo estrategias para alcanzar la innovación en la gestión comercial, aumentar el flujo de ingresos y lograr la sostenibilidad de la empresa, generando valor y obteniendo ventaja competitiva en el mercado. El aporte relevante de esta investigación radica en la Aplicación del Modelo Canvas para el Diario el Norte.

El proyecto de titulación: "Modelo de negocio para la recarga In Situ de Botellones de agua en el norte de Quito" (Saltos Torres, 2022), elaborado por Saltos Torres, Carlos Ferdinand, en la Universidad Tecnológica Israel que corresponde al "Proyecto de titulación en opción al grado de Magister". El objetivo general de esta investigación es construir un diseño de negocio para la recarga In Situ de Botellones de agua en la zona norte de Quito.

Para alcanzar este objetivo, se empleó una metodología que se basó en la técnica de encuestas poblacionales con preguntas simples y aleatorias para estudiar el mercado. Esto permitió obtener resultados cuantitativos que fueron utilizados para evaluar la viabilidad de poner en marcha el plan de negocio.

Las principales conclusiones y hallazgos del proyecto se enfocan en la utilización del modelo de negocio Canvas como el enfoque teórico principal. Este modelo se compone de nueve

elementos clave que brindan una visión general del negocio: clientes, propuesta de valor, canales de distribución, relación con los clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costos. El aporte relevante de esta investigación para el modelo de negocio propuesto es la aplicación de los conceptos básicos del modelo Canvas.

El proyecto de titulación: "Modelo de Negocio para la creación de un Taller de Servicio Automotriz de Mantenimiento Exprés en la ciudad de Quito" (Benavides Silva, 2022), elaborado por Benavides Silva, Pablo Adolfo, en la Universidad Tecnológica Israel que corresponde al "Proyecto de titulación en opción al grado de Magister". El objetivo general de esta investigación es elaborar un modelo de negocio para la creación de un taller de servicio automotriz de mantenimiento exprés en la ciudad de Quito, con servicio a domicilio, ubicado en el sector norte, parroquia de Ñaquito.

En cuanto a la metodología aplicada, el diseño de investigación se enfocó en lo cuantitativo y se utilizó la encuesta como método para recopilar información. Además, se llevó a cabo una investigación exploratoria para comprender la necesidad de proporcionar un servicio de mantenimiento automotriz exprés.

Las principales conclusiones y hallazgos de esta investigación se basaron en el modelo de negocio CANVAS de (Osterwalder & Pigneur, 2013). El marco teórico desarrollado se centró en estrategias dirigidas a emprendedores y negocios innovadores. Se analizaron los nueve componentes del lienzo del modelo de negocio para comprender su importancia tanto en el contexto interno como externo de la empresa. La aplicación de estas estrategias permitió un análisis detallado y riguroso del modelo de negocio propuesto. El aporte relevante de esta investigación para el modelo de negocio es la incorporación de un marco teórico sólido y ampliamente reconocido en el ámbito empresarial.

El artículo titulado "El Lienzo de Modelo de Negocios o Modelo Canvas: Herramienta para Emprendedores" (García Puga, 2023), escrito por García Puga, Ylenia, es un artículo que tiene como objetivo presentar la metodología del Lienzo de Modelo de Negocios (Modelo Canvas) como una herramienta sencilla para definir preliminarmente los aspectos principales que se deben tomar en cuenta al formular una idea de negocio o emprendimiento.

Para llevar a cabo esta investigación, se utilizó la búsqueda y revisión de literatura técnica sobre el tema, así como el método narrativo para describir el modelo. Además, la autora realizó comentarios e interpretaciones con el propósito de despertar cuestionamientos en el lector y desarrollar nuevo conocimiento sobre la materia.

Las principales conclusiones y hallazgos del artículo destacan que el Lienzo de Modelo de Negocios es una valiosa herramienta para pasar de las suposiciones basadas en corazonadas a un análisis lógico. Ayuda a definir elementos clave del negocio y permite hacer ajustes necesarios desde la concepción de la idea hasta el desarrollo de un producto mínimo viable, con el cual se materializa la propuesta de valor y se prueba con clientes reales. En términos prácticos, se considera que el modelo Canvas es especialmente útil para el desarrollo de un modelo de negocio adecuado para la implementación de un emprendimiento, pero también se puede utilizar para renovar un modelo de negocio existente o relanzar un producto o servicio.

El aporte relevante de este artículo para el modelo de negocio radica en definir el Modelo Canvas como una herramienta esencial para emprendedores, brindándoles una guía práctica y estructurada para conceptualizar sus ideas de negocio y evaluar su viabilidad.

1.1. Proceso investigativo metodológico

Enfoque de la investigación

Se ha adoptado un enfoque mixto que combina elementos cualitativos y cuantitativos en la investigación. Se utilizó una entrevista cualitativa para obtener la perspectiva de una experta en el campo, mientras que una encuesta cuantitativa se empleó para recopilar datos numéricos relacionados con las preferencias del mercado. Esta combinación de enfoques permite lograr una comprensión más completa y respaldada por datos tanto del modelo de negocio como de las necesidades del mercado.

Tipo de investigación

En el marco de este estudio, se ha elegido una metodología de investigación que abarca tanto la investigación documental como la investigación de campo. La investigación documental involucra el uso de la metodología Canvas para describir el modelo de negocio de Matorrec Consulting, lo que implica un análisis detallado de la estructura y estrategia de la empresa. Por otro lado, la investigación de campo se llevó a cabo mediante una encuesta dirigida a empresas y una entrevista realizada a una especialista en el campo de la asesoría financiera, contable y tributaria, con el propósito de recopilar información precisa, detallada y actualizada sobre las necesidades y tendencias del mercado.

Alcance de la investigación

El alcance de esta investigación es de naturaleza descriptiva, enfocándose en proporcionar una descripción minuciosa de un fenómeno o situación particular. En este contexto, el estudio se centra en detallar el modelo de negocio de Matorrec Consulting y en recopilar datos para

comprender y describir en profundidad las necesidades y preferencias del mercado en relación con los servicios de asesoría financiera, contable y tributaria.

Población y muestra

La población para este caso práctico está definida por las empresas que se encuentran ubicadas en la parroquia de Conocoto de la Ciudad de Quito. Según datos e información de la Superintendencia de Compañías marzo de 2023 existen 427 empresas, de las cuales la muestra está orientada a las características de este caso, el mismo que se define como muestreo por conveniencia que es una técnica de muestreo no probabilístico, debido a que las muestras serán tomadas por la facilidad de ubicación y disposición de las empresas a participar en las encuestas, para lo cual se estable el nivel de confianza en 90% y margen de error en 10% y se define el tamaño de la muestra en 59 empresas.

Figura 1.

Formula del tamaño de la muestra

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

n = Tamaño de muestra buscado

N = Tamaño de la Población o Universo

Z = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)

e = Error de estimación máximo aceptado

p = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)

q = (1 - p) = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado

Nota. La figura muestra la formula del tamaño de la muestra.

A continuación, se procede a despejar la fórmula matemática para calcular el tamaño de la muestra:

$$N = 427$$

$$z = 90\% \rightarrow 1,645$$

$$e = 10\% = 0,10$$

$$p = 0,05$$

$$q = 0,05$$

$$n = \frac{427 * 1,645^2 * 0,5 * 0,5}{0,10^2 * (427 - 1) + 1,645^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{427 * 329^2}{68.1600 + 329^2}$$

$$n = \frac{46.218.907}{789.841}$$

$$n = 59$$

Técnicas e instrumentos

Encuesta

En este caso práctico se utiliza la técnica de investigación mediante encuesta, la cual se lleva a cabo a través de un cuestionario de 13 preguntas dirigido a los propietarios o gerentes de negocios ubicados en la parroquia Conocoto de la ciudad de Quito. El objetivo de la encuesta es determinar la necesidad de asesoría financiera, contable y tributaria en sus emprendimientos. (Anexo A).

Entrevista

En el proceso de desarrollo y fundamentación del modelo de negocios para la empresa de asesoría financiera, contable y tributaria, se buscó adquirir un profundo entendimiento de los desafíos que enfrentan las empresas en estos ámbitos cruciales. Con el objetivo de enriquecer nuestra visión y enfoque estratégico, se realizó la entrevista a una experta en el campo. Durante esta entrevista, explorar una serie de preguntas clave sobre los problemas más apremiantes en los sectores financiero, contable y tributario, así como las recomendaciones estratégicas y el valor agregado que podrían proporcionarse a las empresas. Las respuestas y conclusiones resultantes de esta entrevista no solo brindan una valiosa perspectiva, sino también reforzar nuestra determinación de ofrecer soluciones pertinentes y efectivas a nuestros futuros clientes en un entorno empresarial dinámico y complejo. (Anexo B)

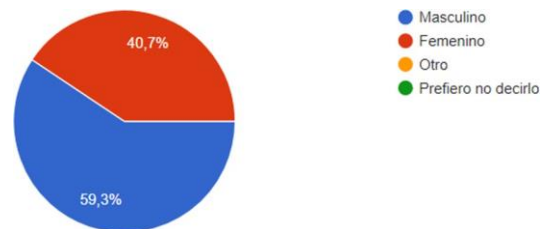
1.2. Análisis de resultados

Análisis de resultados, encuesta

La encuesta se enfoca en conocer la demanda que existe con respecto a la necesidad de la creación de una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria. A continuación, se presentan sus resultados que incluye un análisis de los mismos.

Figura 2.

Pregunta 1 ¿Cuál es su sexo?

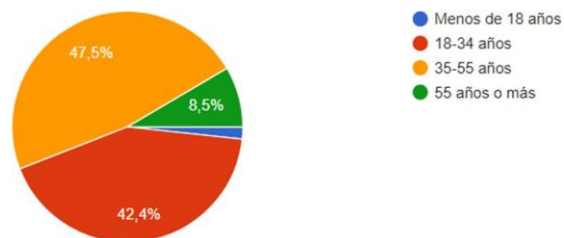


Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 1

Los resultados presentados indican que la mayoría de las personas en la muestra son de sexo masculino, mientras que la minoría corresponde a personas de sexo femenino. Estos datos son relevantes en el contexto de los servicios de asesoría financiera, contable y tributaria, ya que sugieren una mayor presencia de hombres en este segmento de clientes. Sin embargo, para asegurarse de llegar de manera efectiva a ambos grupos, es esencial diseñar estrategias de marketing y comunicación adecuadas. De esta manera, se podrá abordar de manera más efectiva las necesidades y preferencias de cada género, optimizando así la relación con los clientes y brindando un servicio más personalizado y satisfactorio.

Figura 3.

Pregunta 2 ¿En qué grupo de edad se encuentra?

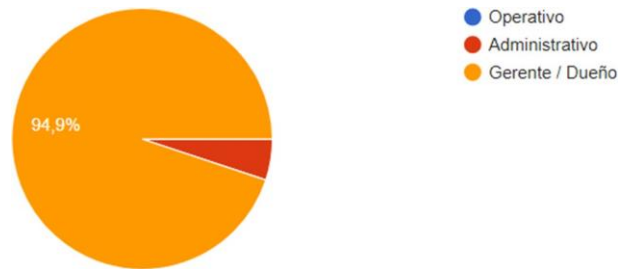


Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 2

Los resultados muestran que la mayoría de los encuestados tienen edades entre 18 y 34 años y entre 35 y 55 años. Estos grupos representan segmentos clave para el modelo de negocio de asesoría financiera y contable. Es importante enfocar estrategias específicas hacia los segmentos más relevantes y también atender de manera adecuada a los otros grupos de edad en la oferta de servicios personalizados.

Figura 4.

Pregunta 3 ¿Cuál es su cargo dentro del negocio?

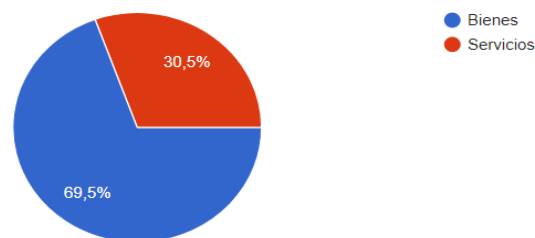


Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 3

Los resultados indican que la gran mayoría de los encuestados ocupan cargos de Gerente/Dueño, lo que sugiere que son personas con un alto nivel de toma de decisiones y responsabilidades dentro de sus respectivas empresas. Estos hallazgos son relevantes para el modelo de negocio de asesoría financiera y contable, ya que el enfoque principal debe dirigirse a los Gerentes/Dueños, quienes tienen un papel clave en la toma de decisiones financieras y tributarias de sus empresas.

Figura 5.

Pregunta 4 ¿La actividad principal de su negocio es la venta de productos o la prestación de servicios?

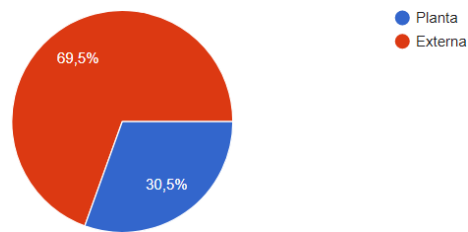


Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 4

Los resultados muestran que la mayoría de las empresas encuestadas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el restante se enfoca en la prestación de servicios. Estos datos son esenciales para el modelo de negocio de asesoría financiera, contable y tributaria, ya que resaltan la necesidad de ofrecer servicios adaptados a ambos sectores de actividad. Es fundamental diseñar estrategias diferenciadas para satisfacer las necesidades específicas de las empresas que se dedican a la comercialización de bienes y aquellas que brindan servicios.

Figura 6.

Pregunta 5 ¿El manejo de la contabilidad de su negocio es?

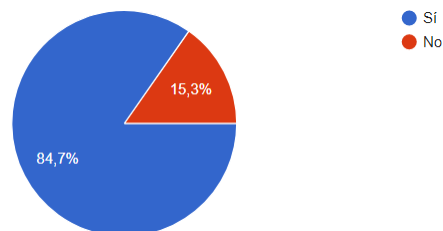


Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 5

El análisis de los resultados muestra que la mayoría de las empresas tienen departamentos contables internos, mientras que minoría externaliza los servicios contables. Esto representa una oportunidad significativa para la empresa de asesoría financiera, contable y tributaria en el mercado. Aquellas empresas que externalizan sus servicios contables podrían beneficiarse al obtener soluciones especializadas y personalizadas, mientras que las empresas con departamentos internos también pueden requerir servicios de consultoría y asesoramiento.

Figura 7.

Pregunta 6 ¿Ha sido notificado por algún organismo de control, como el SRI (Servicio de Rentas Internas), Superintendencia de Compañías, Ministerio de Trabajo o el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)?

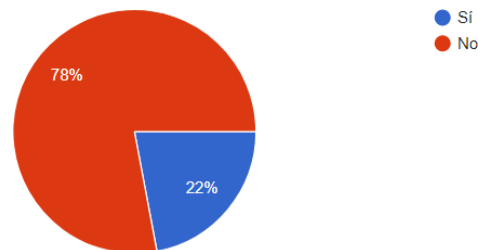


Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 6

La mayoría de las empresas Mipymes han sido notificadas por algún organismo de control, mientras que un porcentaje menor no ha recibido notificaciones. Esta información destaca la oportunidad que tiene la empresa de asesoría financiera, contable y tributaria para ofrecer servicios especializados a las empresas notificadas, ayudándoles a resolver situaciones con los organismos de control y asegurar el cumplimiento normativo.

Figura 8.

Pregunta 7 ¿Actualmente utiliza usted la información contable como herramienta para la toma de decisiones en su negocio?

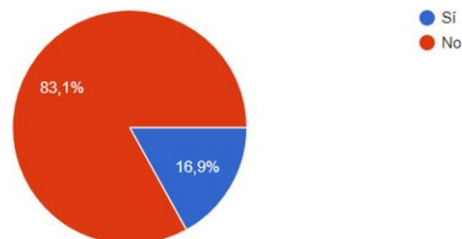


Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 7

La mayoría de las empresas Mipymes no utilizan la contabilidad para la toma de decisiones, mientras que un porcentaje menor sí lo hace. Esta situación representa una oportunidad para la empresa de asesoría financiera, contable y tributaria, que puede enfocarse en ofrecer servicios que promuevan el uso estratégico de la contabilidad en las empresas. Al proporcionar asesoramiento y capacitación en el análisis de datos financieros y contables, la empresa puede empoderar a las Mipymes para tomar decisiones más informadas y fundamentadas, mejorando su rendimiento y alcanzando sus objetivos comerciales.

Figura 9.

Pregunta 8 ¿Tiene conocimiento de los beneficios tributarios existentes?

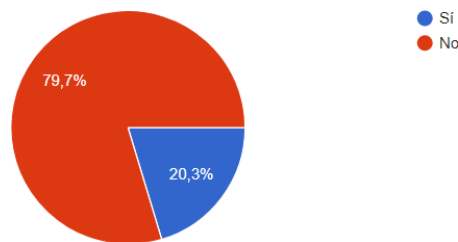


Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 8

Los resultados muestran que la mayoría de las empresas Mipymes no están al tanto de los beneficios tributarios disponibles, mientras que un porcentaje menor sí tiene conocimiento de ellos. Esta situación brinda una oportunidad para la empresa de asesoría financiera, contable y tributaria, ya que puede enfocarse en educar y concienciar a las Mipymes sobre los beneficios fiscales a los que pueden acceder. Al proporcionar asesoramiento especializado sobre las ventajas fiscales disponibles, la empresa puede ayudar a las Mipymes a optimizar su carga tributaria y maximizar sus recursos financieros.

Figura 10.

Pregunta 9 ¿Conoce si su negocio ha realizado trámites para la devolución de impuestos?

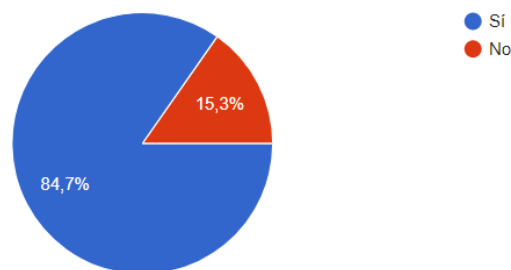


Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 9

El análisis de los resultados muestra que la mayoría de las empresas Mipymes desconocen la posibilidad de obtener devolución de impuestos, mientras que una minoría está informada sobre este beneficio. Esto representa una importante oportunidad para la empresa de asesoría financiera, contable y tributaria, ya que puede enfocarse en brindar información y asesoramiento específico sobre los procesos de devolución de impuestos. Al educar a las Mipymes sobre esta opción, la empresa puede ayudarles a aprovechar un beneficio económico que mejore su flujo de efectivo y su posición financiera.

Figura 11.

Pregunta 10 ¿Estaría dispuesto a recibir servicios de asesoría financiera, contable o tributaria?

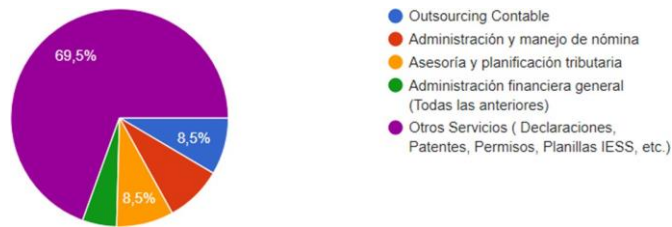


Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 10

La mayoría de las empresas Mipymes están dispuestas a recibir asesoría financiera, contable y tributaria, lo que representa una gran oportunidad para la empresa de servicios especializados en este campo. Esta demanda latente en el mercado indica una conciencia creciente sobre la importancia de contar con asesoramiento profesional para fortalecer la gestión financiera y fiscal de las empresas.

Figura 12.

Pregunta 11 ¿Qué servicios estaría dispuesto a contratar mensualmente para su negocio?



Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 11

Los resultados muestran que la mayoría de las empresas Mipymes están dispuestas a contratar servicios de asesoría externa en diferentes áreas de su negocio. El servicio más demandado es "Otros Servicios" (declaraciones, patentes, permisos, etc.). Además, existe un interés equitativo hacia "Outsourcing Contable," "Administración y manejo de nómina," y "Asesoría y planificación tributaria," y en mejor porcentaje las empresas expresaron interés en una "Administración financiera integral," que incluye combinaciones de los servicios anteriores. Estos hallazgos revelan una oportunidad significativa para la empresa de asesoría financiera, contable y tributaria en el mercado, lo que le permite diversificar su oferta de servicios y atender las necesidades específicas de cada cliente.

Figura 13.

Pregunta 12 Basado en su respuesta anterior, ¿estarías de acuerdo con el siguiente rango de precios para un pago mensual por los servicios?

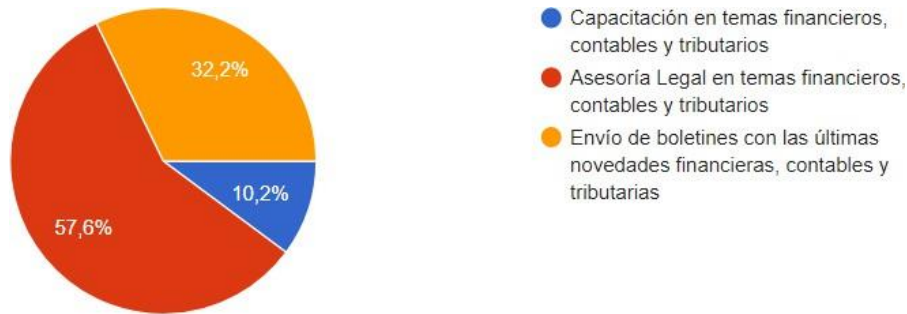


Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 12

En los resultados presentados, se observa que la mayoría de las empresas Mipymes están dispuestas a pagar mensualmente por diferentes servicios de asesoría. Para el "Outsourcing Contable," el rango de pago se encuentra entre \$550,00 y \$600,00, mientras que para la "Administración y manejo de nómina" es de \$450,00 a \$500,00. En cuanto a la "Asesoría y planificación tributaria," el rango de pago oscila entre \$350,00 y \$400,00, y para la opción de "Administración financiera integral" (que incluye todas las anteriores), se encuentra entre \$1.250,00 y \$1.500,00. Por último, para los "Otros Servicios" (Declaraciones, Patentes, Permisos, Planillas IESS, etc.), el rango de pago es de \$25,00 a \$35,00, esta información proporciona una guía de precios para la empresa de asesoría financiera, contable y tributaria, lo que le permite establecer tarifas competitivas y adecuadas para sus clientes.

Figura 14.

Pregunta 13 ¿Qué servicios adicionales le gustaría que brinde una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria?



Nota: El gráfico representa los resultados a la pregunta 13

El análisis de los resultados revela que las empresas Mipymes muestran un claro interés en servicios adicionales de asesoría legal, seguido por el envío de boletines con novedades y capacitación con un 10.2%. Estos hallazgos permiten identificar las necesidades y expectativas de los clientes, ofreciendo a la empresa de asesoría financiera, contable y tributaria una oportunidad para diversificar su oferta de servicios y mejorar la fidelización de sus clientes. Al proporcionar servicios legales complementarios, mantenerlos actualizados con información relevante a través de boletines y brindar capacitaciones, la empresa podrá fortalecer su relación con los clientes, aumentar su satisfacción y posicionarse como un socio estratégico confiable en el mercado.

Análisis de resultados, entrevista

Nombre del Entrevistado: Criollo, Alexandra

Fecha de la Entrevista: 7 de agosto de 2023

Tipo de Entrevista: Entrevista personal

Pregunta 1:

Desde tu experiencia, ¿cuáles dirías que son los problemas financieros, contables y tributarios más comunes que enfrentan las empresas en el contexto actual? ¿Cuáles podrían ser las implicaciones de estos problemas en sus operaciones y crecimiento?

Respuesta 1:

En el contexto empresarial actual, es evidente que muchas empresas enfrentan desafíos financieros, contables y tributarios significativos. Problemas como la gestión ineficiente de flujo de efectivo, falta de claridad en la contabilidad de costos y complicaciones en la interpretación de regulaciones tributarias pueden impactar negativamente en las operaciones y en el crecimiento de las empresas. Tales desafíos podrían resultar en ineficiencias financieras, multas y pérdida de oportunidades de crecimiento.

Pregunta 2:

Considerando los desafíos específicos que enfrentan las empresas en el ámbito financiero, contable y tributario, ¿qué tipo de recomendaciones clave podrías ofrecerles para ayudarles a mantener una sólida salud financiera y a cumplir con las regulaciones locales?

Respuesta 2:

Los desafíos en los ámbitos financiero, contable y tributario pueden ser abordados mediante recomendaciones estratégicas. Es crucial que las empresas establezcan un control financiero riguroso, apliquen prácticas contables claras y se mantengan al tanto de las actualizaciones regulatorias. Además, diversificar fuentes de financiamiento, implementar sistemas de gestión contable eficientes y establecer políticas de cumplimiento tributario sólidas pueden contribuir a una salud financiera sostenible y al cumplimiento de normativa vigente.

Pregunta 3:

En un entorno empresarial tan dinámico, ¿cómo podría una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria agregar valor a sus clientes más allá de la simple resolución de problemas? ¿Qué servicios o enfoques adicionales podrían marcar la diferencia para las empresas?

Respuesta 3:

En un entorno empresarial dinámico, una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria puede brindar un valor agregado al ofrecer servicios personalizados y proactivos. La orientación en la planificación estratégica, la identificación de oportunidades de ahorro de costos y la asesoría en gestión de riesgos pueden ser igualmente importantes. La asesoría en la implementación de tecnologías financieras y en la interpretación de datos también puede ser un diferenciador clave en la optimización de procesos.

Pregunta 4:

Sabemos que las regulaciones tributarias pueden ser complejas y cambiantes. ¿Podrías destacar algunas estrategias que las empresas podrían considerar para optimizar su estructura tributaria y minimizar riesgos legales, manteniéndose al día con los cambios normativos?

Respuesta 4:

Las empresas pueden afrontar las complejidades de las regulaciones tributarias mediante una planificación tributaria efectiva. Estrategias como la elección adecuada de estructuras corporativas, el aprovechamiento de incentivos fiscales y la planificación anticipada de impuestos pueden ayudar a optimizar la carga fiscal y reducir riesgos legales. Mantener una comunicación activa con asesores tributarios y estar al tanto de los cambios regulatorios es fundamental.

Pregunta 5:

En el ámbito financiero y contable, el análisis de datos es esencial. ¿Podrías compartir cómo la implementación de herramientas tecnológicas y análisis de datos podría mejorar la toma de decisiones empresariales y permitir un mayor control sobre los recursos financieros?

Respuesta 5:

La utilización de herramientas tecnológicas y el análisis de datos pueden ser altamente beneficiosos en el ámbito financiero y contable. La implementación de software de contabilidad avanzada y plataformas de análisis financiero puede proporcionar una visión más clara de la salud financiera de la empresa, lo que a su vez mejora la toma de decisiones basadas en datos y facilita el monitoreo de métricas clave.

Pregunta 6:

Además de la asesoría convencional, ¿cómo crees que la integración de la tecnología, como la inteligencia artificial, en los servicios de asesoría financiera, contable y tributaria, podría ofrecer un valor añadido a las empresas? ¿Qué ventajas y precauciones se deben considerar en este proceso?

Respuesta 6:

La inclusión de tecnologías como la inteligencia artificial en la asesoría financiera, contable y tributaria puede mejorar la oferta de servicios. Mediante algoritmos y análisis predictivos, la inteligencia artificial detecta patrones en datos financieros y agiliza procesos repetitivos. No obstante, la intervención humana y la ética siguen siendo decisivos para asegurar recomendaciones de calidad y cumplimiento normativo.

Conclusión:

A partir de las preguntas y respuestas planteadas, las conclusiones de la entrevista destacan la relevancia de abordar los desafíos financieros, contables y tributarios actuales mediante estrategias sólidas. La identificación de problemas comunes y la orientación hacia la optimización de estructuras tributarias y el análisis de datos surgen como bases fundamentales para el éxito empresarial.

La incorporación de tecnologías como la inteligencia artificial promete un valor añadido al identificar patrones y tendencias, aunque se enfatiza la necesidad de mantener una sinergia entre la tecnología y la interpretación humana, respaldando la toma de decisiones ética y conformidad con regulaciones.

CAPÍTULO II: PROPUESTA

2.1. Fundamentos teóricos aplicados

El análisis del mercado en el contexto del modelo de negocios de Matorrec Consulting requiere una comprensión profunda de las tendencias emergentes en las redes sociales, particularmente en lo que respecta a la competencia. A medida que la tecnología continúa evolucionando, las redes sociales han desempeñado un papel transformador en la forma en que las empresas se conectan con sus audiencias y promueven sus servicios. Es vital evaluar cómo estas tendencias impactan el modelo de negocio de Matorrec Consulting y cómo la empresa puede mantenerse a la vanguardia en este entorno dinámico.

En primer lugar, se observa una tendencia hacia la personalización y la interacción auténtica en las redes sociales. Las empresas en la industria de consultoría están utilizando plataformas como LinkedIn, Twitter, Instagram, Facebook y TikTok para no solo promocionar sus servicios, sino también para establecer conexiones significativas con su audiencia. La competencia está recurriendo a la creación de contenido relevante y valioso que demuestre su experiencia y genere confianza. Para Matorrec Consulting, esto sugiere la importancia de enfocarse en compartir conocimientos especializados, casos de éxito y consejos prácticos para atraer y retener a su audiencia en línea.

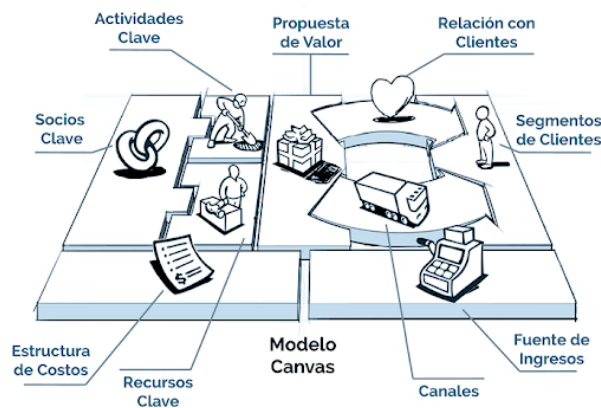
Además, la tendencia hacia la interacción en tiempo real está tomando fuerza. Las empresas buscan responder rápidamente a preguntas y comentarios de los usuarios en las redes sociales, lo que crea una oportunidad para construir relaciones sólidas y fomentar la confianza. En este sentido, Matorrec Consulting puede aprovechar esta tendencia para establecer una presencia activa y comprometida en las redes sociales, interactuando con preguntas y comentarios de clientes potenciales y existentes. Esto no solo mejorará la experiencia del cliente, sino que también puede ser un diferenciador clave en un mercado donde la atención al cliente en línea es fundamental.

Asimismo, la competencia está aprovechando la autenticidad y la narrativa para conectar emocionalmente con su audiencia. Las redes sociales se utilizan para compartir historias detrás de la marca, el equipo y los logros. Para Matorrec Consulting, esto implica compartir casos de éxito de clientes, testimonios y anécdotas que demuestren cómo su asesoramiento ha generado un impacto positivo en los negocios de sus clientes. Al construir una narrativa sólida y auténtica en línea, la empresa puede establecer una conexión más profunda con su audiencia y destacar en un mercado competitivo.

En un contexto empresarial en continua transformación, la sólida conceptualización y estructuración de modelos de negocio se vuelve crucial para el éxito organizacional. Matorrec Consulting en el ámbito de la consultoría, busca establecerse enfrentando la demanda competitiva con propuestas estratégicas fundamentadas en teoría sólida, utilizando el Modelo Canvas como herramienta esencial para abordar conceptos clave y bases teóricas que respaldan su propuesta. Este modelo simplifica la representación de modelos de negocio mediante nueve bloques interconectados, facilitando su visualización y planificación estratégica.

Figura 15.

Plantilla del lienzo Canvas



Nota: La figura muestra la plantilla para la elaboración del lienzo Canvas

1. Segmentos de Clientes: En este componente, identificamos los diversos grupos de personas u organizaciones que se beneficiarán de nuestro producto o servicio. Definimos de manera clara los segmentos de clientes a los que nos dirigimos.

2. Propuesta de Valor: La propuesta de valor describe los beneficios únicos que nuestro producto o servicio ofrece a cada segmento de clientes. Esto es lo que hace que nuestra oferta sea atractiva y valiosa para estos segmentos.

3. Canales de Distribución: En este componente, se define la forma en que entregaremos nuestra propuesta de valor a los clientes. Esto puede involucrar canales físicos, digitales o una combinación de ambos, junto con estrategias de marketing y distribución.

4. Relaciones con los Clientes: En este componente, definimos cómo interactuaremos y mantendremos relaciones con cada segmento de clientes. Podemos considerar enfoques como la automatización, la atención personalizada o la comunidad en línea.

5. Fuentes de Ingresos: Esta sección se refiere a cómo generaremos ingresos a través de nuestra propuesta de valor, especificamos los diferentes servicios que proporcionamos a nuestros clientes.

6. Recursos Clave: Los recursos clave son los activos necesarios para entregar nuestra propuesta de valor y operar el negocio.

7. Actividades Clave: En este componente, detallamos las acciones y tareas esenciales que debemos llevar a cabo para ejecutar nuestro modelo de negocio con éxito.

8. Socios Clave: Las asociaciones clave se refieren a las colaboraciones y alianzas estratégicas que podrían fortalecer nuestro modelo de negocio, ya sea a través de proveedores, socios de canal o socios de recursos.

9. Estructura de Costos: En este componente, identificamos todos los costos asociados con la operación del negocio, incluyendo costos fijos y variables, así como inversiones iniciales y recurrentes.

Descripción de la propuesta

La implementación del Modelo Canvas en Matorrec Consulting se toma como una estrategia esencial para optimizar su enfoque empresarial. Inspirado en los principios de (Osterwalder & Pigneur, 2013), esta iniciativa busca ofrecer una visión completa de los elementos clave de su modelo de negocio, desde la definición de segmentos de clientes hasta la propuesta de valor y fuentes de ingresos. A través de este enfoque, la empresa aspira a mejorar la eficiencia operativa, alinear servicios con el mercado en constante cambio y garantizar la sostenibilidad a largo plazo. La estructura del Modelo Canvas permitirá a Matorrec Consulting articular su propuesta de valor con claridad, establecer relaciones más profundas con los clientes, identificar oportunidades de crecimiento y consolidar su liderazgo en la industria de la consultoría empresarial.

La adopción del Modelo Canvas no solo promueve la planificación estratégica efectiva, sino también la colaboración interna y ajuste continuo a los desafíos cambiantes del entorno empresarial. Al explorar la diversificación de servicios, la optimización de la experiencia del cliente y la adopción de nuevas tecnologías, Matorrec Consulting se posiciona para capitalizar las tendencias emergentes y brindar un valor diferenciado a sus clientes. En última instancia, la aplicación del Modelo Canvas fortalecerá la propuesta de valor, aumentará la eficiencia operativa y asegurará la capacidad de la empresa para mantenerse a la vanguardia en un mercado altamente competitivo y en evolución.

a. Estructura general

Figura 16.

Modelo Canvas implementado a Matorrec Consulting S.A.S

8 Socios clave	7 Actividades clave	2 Propuestas de valor	4 Relación con clientes	1 Segmentos de clientes
¿Quiénes son nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave adquirimos de nuestros socios? ¿Qué recursos clave adquirimos de nuestros socios? ¿Qué actividades clave llevan a cabo los socios?	¿Qué actividades clave se requieren para respaldar las propuestas de valor, los canales de distribución, las relaciones con los clientes y las fuentes de ingresos? 6 Recursos clave ¿Qué recursos clave se requieren para respaldar las propuestas de valor, los canales de distribución, las relaciones con los clientes y las fuentes de ingresos?	¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes? ¿Qué problemas de los clientes ayudamos a resolver? ¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos? ¿Qué conjunto de servicios ofrecemos al mercado?	¿Qué tipo de relación esperan los clientes? ¿Qué tipo de relaciones hemos establecido hasta ahora? ¿Cuál es su costo? ¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio? 3 Canales de Distribución ¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado? ¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?	¿Para quién creamos valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?
9 Estructura de costos		5 Fuente de ingresos		
¿Cuáles son los costos más relevantes relacionados con nuestro modelo de		¿Por cuál valor están dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Cuánto aportan las distintas fuentes de ingresos al total de ingresos?		

Nota: La figura muestra la implementación del Modelo Canvas

b. Explicación del aporte

El modelo de negocio propuesto por Matorrec Consulting ofrece un aporte fundamental y diferenciador a la solución de mercado al abordar las necesidades de consultoría empresarial de manera integral y personalizada.

En primer lugar, el modelo de negocio de Matorrec Consulting aporta un enfoque altamente personalizado a la solución del mercado. Al dirigirse tanto a pequeñas y medianas empresas (MiPymes) como a emprendedores individuales, la empresa reconoce que cada cliente tiene necesidades únicas y desafíos específicos. La personalización de las estrategias y soluciones permite a Matorrec Consulting abordar problemas con precisión y brindar orientación que se ajuste a las circunstancias particulares de cada cliente. Este enfoque personalizado garantiza que la propuesta de valor entregada sea altamente relevante y efectiva, lo que se traduce en un impacto real y duradero en los negocios de los clientes.

En segundo lugar, el modelo de negocio destaca por su enfoque en la colaboración y la relación continua con los clientes. A través de sesiones individuales y capacitaciones grupales, Matorrec Consulting no solo ofrece asesoramiento puntual, sino que también establece

conexiones significativas con los clientes. Esta interacción constante permite una comprensión más profunda de las necesidades cambiantes de los clientes a lo largo del tiempo y garantiza que las soluciones se adapten a estas necesidades en constante evolución. La relación de confianza construida a lo largo del tiempo crea una base sólida para la lealtad del cliente y el éxito mutuo.

c. Explicación del aporte

1. Segmentos de Clientes:

Para quién creamos valor: Matorrec Consulting genera valor para diversos segmentos de clientes a través de sus servicios de asesoría financiera, contable y tributaria. Estos grupos incluyen:

Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes), que buscan externalizar funciones contables y tributarias para centrarse en el crecimiento de sus operaciones principales.

Startups emergentes, que necesitan orientación financiera desde el inicio para establecer bases sólidas y crecimiento sostenible.

Empresarios individuales y profesionales independientes, que requieren asesoramiento tributario personalizado para manejar eficientemente sus obligaciones fiscales.

Clientes Más Importantes:

Los clientes más relevantes para Matorrec Consulting son:

MiPymes, ya que buscan soluciones integrales para asegurar un control financiero efectivo mientras crecen.

Startups emergentes, cuya base financiera sólida desde el principio es esencial para su éxito a largo plazo.

2. Propuesta de Valor:

Valor proporcionado a los clientes: Matorrec Consulting distingue su propuesta a través de una solución personalizada y completa en asesoría financiera, contable y tributaria. Esta abordaje abarca todas las necesidades financieras y fiscales, respaldado por tecnología avanzada y asesoramiento consultivo.

Problemas que ayudamos a resolver: La empresa soluciona la complejidad de la gestión financiera y tributaria, liberando a las empresas de cargas administrativas y asegurando resultados precisos y eficientes.

Necesidades de los clientes satisfechas: Matorrec Consulting atiende a varias necesidades: para MiPymes, brinda control financiero; a startups, orientación temprana; y a empresarios individuales, asesoramiento tributario personalizado.

Oferta de productos o servicios por segmento de mercado: En el ámbito de la asesoría financiera, contable y tributaria, Matorrec Consulting presenta una variedad de paquetes de servicios adaptados a segmentos específicos:

- Outsourcing Contable: Dirigido a personas naturales y jurídicas, Matorrec Consulting gestiona la contabilidad mediante contratos detallados, liberando a las MiPymes de tareas administrativas y permitiéndoles enfocarse en el crecimiento.
- Administración y Manejo de Nómina: Para asegurar una gestión precisa y legal de nóminas, Matorrec Consulting cumple con regulaciones laborales y reduce preocupaciones y costos para startups y empresas en crecimiento.
- Asesoría y Planificación Tributaria: Con análisis experto, Matorrec Consulting optimiza recursos y cumple con obligaciones fiscales, beneficiando a todos los clientes con una carga tributaria minimizada.
- Administración Financiera Integral: Integrandó outsourcing contable, administración de nómina y planificación tributaria, este paquete brinda asesoría integral a MiPymes y startups, facilitando decisiones basadas en datos y cumplimiento.
- Otros Servicios Personalizados: Adaptados a necesidades únicas, abarcan desde impuestos hasta trámites legales y laborales, satisfaciendo desafíos específicos de cada segmento.

3. Canales de Distribución:

Preferencias de los Segmentos de Mercado: Los diferentes segmentos de mercado que atiende Matorrec Consulting muestran preferencias por canales personalizados. Las MiPymes y startups encuentran valor en el sitio web interactivo, mientras que los profesionales individuales buscan consejos a través de las redes sociales.

Establecimiento de Contacto: Matorrec Consulting establece contacto a través de una combinación de canales estratégicos. El sitio web actúa como centro, conectándose con las

redes sociales para difundir información relevante. Además, el correo electrónico asegura una comunicación confidencial, y los talleres en línea brindan una interacción más personalizada.

Conjugación Estratégica: Los canales se conjugan de manera estratégica en la estrategia de Matorrec Consulting. El sitio web sirve como punto central de interacción, mientras que las redes sociales refuerzan la presencia y la comunidad. El correo electrónico garantiza la confidencialidad, y los talleres en línea profundizan en temas específicos.

Mejores Resultados y Rentabilidad: En términos de resultados y rentabilidad, los canales digitales, como el sitio web y las redes sociales, son los más efectivos. La presencia constante en redes sociales aumenta el alcance de la marca, y la automatización del sitio web y el correo electrónico pueden reducir costos operativos.

Integración Diaria con Clientes: Los canales de distribución de Matorrec Consulting se integran perfectamente en la rutina diaria de los clientes. El sitio web les proporciona acceso a información y servicios en cualquier momento, las redes sociales les brindan consejos útiles a medida que navegan en línea, y el correo electrónico se ajustan a sus horarios, proporcionando soluciones y conocimientos cuando más los necesitan.

4. Relaciones con los Clientes:

Expectativas de Relación por Segmento de Mercado: Los diversos segmentos de mercado atendidos por Matorrec Consulting esperan relaciones cercanas y personalizadas. MiPymes y startups buscan orientación constante, mientras que los profesionales individuales valoran el asesoramiento tributario adaptado.

Tipo de Relaciones Establecidas: Matorrec Consulting establece relaciones basadas en asesoramiento personalizado respaldado por tecnología avanzada. Se combina seguimiento detallado de necesidades con reuniones regulares en persona o en línea, asegurando respuestas a preguntas y claridad en asuntos financieros y tributarios.

Costo de las Relaciones:

El costo de estas relaciones se traduce en recursos humanos altamente capacitados, tecnología de gestión de clientes y la inversión en reuniones regulares. La implementación de sistemas y la dedicación del tiempo del equipo son componentes clave en la inversión de las relaciones.

Integración en el Modelo de Negocio: Las relaciones con los clientes están básicamente integradas en el modelo de negocio de Matorrec Consulting. La combinación de asesoramiento

humano y tecnología asegura que cada cliente reciba un servicio personalizado y rápido. El portal en línea mejora la accesibilidad y la conveniencia, brindando a los clientes un control constante sobre su situación financiera y tributaria.

5. Fuentes de Ingresos: La estrategia de fuentes de ingresos para Matorrec Consulting se respaldará en datos sólidos que indican la disposición de las Mipymes a invertir en servicios de asesoría financiera, contable y tributaria. La empresa adoptará un enfoque estratégico en la fijación de precios, basado en los rangos identificados en la investigación.

Para el servicio de Outsourcing Contable, la empresa establecerá tarifas en el rango de \$550,00 a \$600,00 mensuales. Esta opción permitirá a las Mipymes externalizar sus funciones contables y financieras de manera eficiente y sin comprometer la calidad. En el ámbito de la Administración y manejo de nómina, Matorrec Consulting establecerá precios en el rango de \$450,00 a \$500,00 mensuales. Esto ofrecerá a las empresas una solución integral para la gestión de nóminas, asegurando precisión y cumplimiento.

Para la Asesoría y planificación tributaria, la empresa adoptará tarifas que oscilan entre \$350,00 y \$400,00 mensuales. Este servicio proporcionará a las Mipymes orientación experta en la gestión de sus obligaciones tributarias y la optimización de sus estrategias tributarias. La opción más completa, la Administración financiera integral que abarca varios servicios, se posicionará en el rango de \$1.250,00 a \$1.500,00 mensuales. Esto permitirá a las empresas acceder a una solución completa y personalizada para sus necesidades financieras, contables y tributarias.

Además, Matorrec Consulting ofrecerá servicios adicionales bajo la categoría de Otros Servicios, con precios que van desde \$25,00 a \$35,00. Esta gama de opciones permitirá a las Mipymes elegir soluciones específicas según sus necesidades y presupuesto.

La estrategia de fuentes de ingresos se basará en la percepción de valor por parte de los clientes y se respaldará en una estructura de precios que refleje directamente las preferencias del mercado. Esto permitirá a Matorrec Consulting satisfacer las demandas de sus clientes de manera efectiva, generando ingresos sostenibles y manteniendo una ventaja competitiva en el sector de la asesoría financiera, contable y tributaria.

Tabla 1.

Plan de Ventas

DETALLE	VALOR PROMEDIO SERVICIOS	CANTIDAD MENSUAL	VALOR MENSUAL
Outsourcing Contable	550,00	5	2.750,00
Administración y manejo de nómina	450,00	5	2.250,00
Asesoría y planificación tributaria	350,00	5	1.750,00
Administración financiera general	1.250,00	3	3.750,00
Otros	25,00	41	1.025,00
TOTAL PLAN DE VENTAS			11.525,00

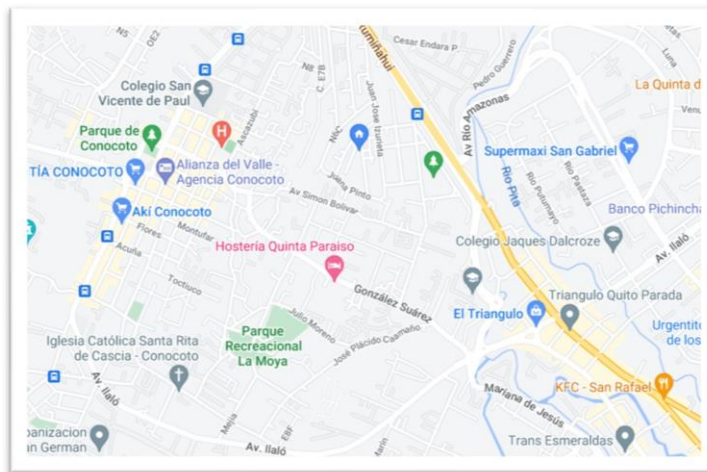
Fuente: Elaborado por el autor

6. Recursos Clave: Los recursos clave de Matorrec Consulting necesarios para entregar nuestra propuesta de valor y operar el negocio:

La empresa se ubicará en la Urbanización La Armenia 1, que se considera un lugar central y estratégico de la parroquia de Conocoto, seguro, que cuenta con toda la infraestructura necesaria y es de fácil acceso para los clientes; además permitirá movilizarse con facilidad dentro del sector, el valor del arriendo promedio de acuerdo a las características que se necesita para la oficina es alrededor de USD \$250.00 mensuales, con dos meses de depósito como garantía por el inmueble.

Figura 17.

Localización

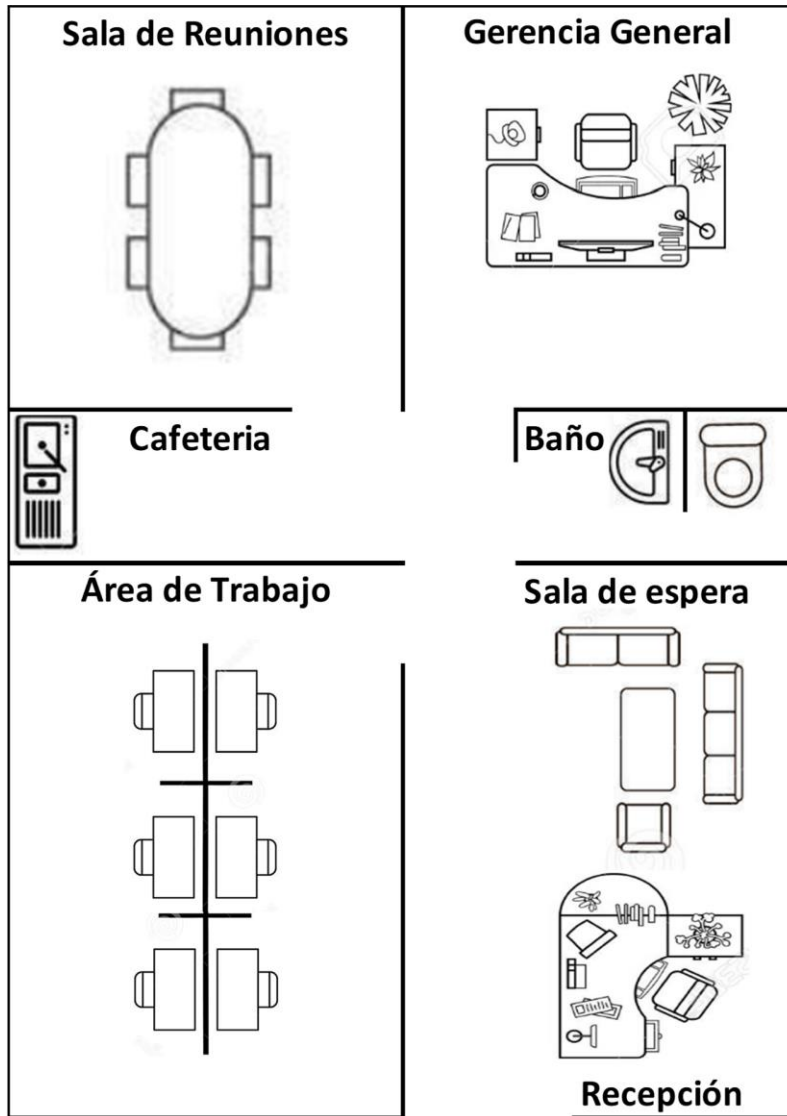


Fuente: Google Maps

El área para las oficinas de la empresa será de 50 metros cuadrados, con una distribución que incluya, recepción, sala de espera, área de trabajo, baño, cafetería , sala de reuniones y gerencia.

Figura 18.

Distribución oficinas



Fuente: Elaborado por el autor

El mobiliario necesario está determinado de acuerdo a cada una de las áreas de la oficina.

Tabla 2.*Detalle del mobiliario*

ÁREA	MOBILIARIO	VALOR	TOTAL
Recepción			550,00
	1 Mueble de recepción	390,00	
	1 Silla	120,00	
	1 Papelera	20,00	
	1 Basurero	20,00	
Sala de espera			1.500,00
	1 Sala 2 cuerpos	1.200,00	
	1 Mesa de centro	300,00	
Área de trabajo			2.200,00
	1 Estación de trabajo para 6 personas	800,00	
	6 Sillas	720,00	
	6 Papeleras	120,00	
	6 Basureros	120,00	
	2 Archivadores	440,00	
Baño			100,00
	1 Mueble	80,00	
	1 Basurero	20,00	
Cafetería			150,00
	1 Mueble	130,00	
	1 Basurero	20,00	
Sala de reuniones			2.200,00
	1 Mesa reuniones para 8 personas	1.240,00	
	Sillas	960,00	
Gerencia			1.100,00
	1 Escritorio	550,00	
	1 Silla	350,00	
	1 Papelera	20,00	
	1 Basurero	20,00	
	2 Sillas para vistas	160,00	
	TOTAL		7.800,00

Fuente: Elaborado por el autor

Los equipos de oficina, equipos de cómputo, y software están estructurados de acuerdo a la necesidad de la empresa.

Tabla 3.*Detalle de Equipos de Oficina*

ÁREA	EQUIPOS DE OFICINA	VALOR	TOTAL
Recepción			150,00
	1 Central Telefónica Panasonic	150,00	
Sala de espera			520,00
	1 TV LG 43Inc. 4K UHD	520,00	
Área de trabajo			520,00
	1 TV LG 43Inc. 4K UHD	520,00	
Cafetería			200,00
	1 Microondas	150,00	
	1 Cafetera	50,00	
Sala de reuniones			1.000,00
	1 TV LG 65Inc. 4K UHD	1.000,00	
Gerencia			780,00
	1 TV LG 55Inc. 4K UHD	780,00	
	TOTAL		3.170,00

*Fuente: Elaborado por el autor***Tabla 4.***Detalle de Equipos de Cómputo*

ÁREA	EQUIPOS DE COMPUTO	VALOR	TOTAL
Recepción			620,00
	1 Computador HP AIO i3	620,00	
Área de trabajo			5.210,00
	6 Laptop DELL INSPIRON i5	4.560,00	
	1 AC1300 Whole Home Mesh 3	170,00	
	6 Discos Duro Externo 2TB	480,00	
Gerencia			1.900,00
	1 Laptop DELL LATITUDE i7	1.600,00	
	1 Impresora HP AIO Smart Tank	300,00	
	TOTAL		7.730,00

Fuente: Elaborado por el autor

Tabla 5.*Detalle de software*

SOFTWARE	LICENCIA	VALOR
Office	8 Microsoft Office 2021 Business	1.720,00
Antivirus	8 Kaspersky Internet for Windows 5 años	360,00
Contabilidad	2 Sage Premium Accounting 5 usuarios	2.800,00
TOTAL		4.880,00

Fuente: Elaborado por el autor

El personal de la empresa se ha definido según el plan de negocios, el mismo que es necesario para satisfacer el nivel de Ventas de Servicios del Plan de Ventas.

Tabla 6.*Detalle del personal*

CARGO	SUELDO	APORTE PATRONAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Recepcionista	425,00	51,64	35,42	35,42	35,40	17,71	600,59	7.207,08
Analista 1	500,00	60,75	41,67	35,42	41,65	20,83	700,32	8.403,84
Analista 2	500,00	60,75	41,67	35,42	41,65	20,83	700,32	8.403,84
Analista 3	500,00	60,75	41,67	35,42	41,65	20,83	700,32	8.403,84
Analista 4	500,00	60,75	41,67	35,42	41,65	20,83	700,32	8.403,84
Analista Senior	800,00	97,20	66,67	35,42	66,64	33,33	1.099,26	13.191,12
Supervisor	1.000,00	121,50	83,33	35,42	83,30	41,67	1.365,22	16.382,64
Gerente	2.500,00	-	-	-	-	-	2.500,00	30.000,00
TOTAL	6.725,00	513,34	352,10	247,94	351,94	176,03	8.366,35	100.396,20

*Fuente: Elaborado por el autor***Tabla 7.***Inversión inicial en activos*

GRUPO	VALOR
Muebles y Enseres	7.800,00
Equipo de Oficina	3.170,00
Equipo de Computo	7.730,00
Software	4.880,00
TOTAL INVERSIÓN INICIAL EN ACTIVOS	23.580,00

Fuente: Elaborado por el autor

Depreciación y Amortización para proyectar los gastos es necesario determinar el valor en que se deprecian y amortizan la propiedad planta y equipo, de acuerdo a la normativa tributaria vigente y a las NIIF se consideró el método de línea recta con un valor residual del 10%, y la vida útil de acuerdo a cada tipo :

Tabla 8.

Depreciación Propiedad Planta y Equipo

DETALLE	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIABLE	% DEPRECIACIÓN	VALOR DEPRECIACIÓN ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	VALOR DEPRECIACIÓN ACUMULADA
Muebles y Enseres	7.800,00	780,00	7.020,00	10,00%	702,00	702,00	702,00	702,00	702,00	702,00	3.510,00
Equipo de Oficina	3.170,00	317,00	2.853,00	10,00%	285,30	285,30	285,30	285,30	285,30	285,30	1.426,50
Equipo de Computo	7.730,00	773,00	6.957,00	33,33%	2.318,77	2.318,77	2.318,77	2.318,77	-	-	6.956,30
TOTAL	18.700,00	1.870,00	16.830,00		3.306,07	3.306,07	3.306,07	3.306,07	987,30	987,30	11.892,80

Fuente: Elaborado por el autor

Tabla 9.

Amortización Activo Intangible

DETALLE	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR AMORTIZABLE	% AMORTIZACIÓN	VALOR AMORTIZACIÓN ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AMORTIZACIÓN
Software	4.880,00	488,00	4.392,00	33,33%	1.463,85	1.463,85	1.463,85	1.463,85			4.391,56
TOTAL	4.880,00	488,00	4.392,00		1.463,85	1.463,85	1.463,85	1.463,85	-	-	4.391,56

Fuente: Elaborado por el autor

Gastos de instalación, son los necesarios para la instalación y constitución de la compañía:

Tabla 10.

Gastos de instalación

DETALLE	VALOR
Constitución Compañía	1.500,00
Servicios básicos (Instalación)	120,00
Arriendo (Garantía)	500,00
TOTAL GASTOS DE INSTALACIÓN	2.120,00

Fuente: Elaborado por el autor

Capital de trabajo, el cual se establece restando los pasivos corrientes de los activos corrientes; para el presente plan de negocios se ha determinado tres meses de costos y gastos operativos hasta que la compañía produzca réditos económicos, con la finalidad de cubrir las necesidades.

Tabla 11.

Capital de trabajo necesario

DETALLE	VALOR			TOTAL
	MES 1	MES 2	MES 3	
Gastos iniciales				
Gastos de instalación	2.120,00	-	-	2.120,00
Sueldos				
Recepcionista	600,59	600,59	600,59	1.801,77
Analista 1	700,32	700,32	700,32	2.100,96
Analista 2	-	700,32	700,32	1.400,64
Analista 3	-	-	700,32	700,32
Analista 4	-	-	700,32	700,32
Analista Senior	-	-	1.099,26	1.099,26
Supervisor	-	1.365,22	1.365,22	2.730,44
Gerente	2.500,00	2.500,00	2.500,00	7.500,00
Gastos mensuales				
Arriendo	250,00	250,00	250,00	750,00
Servicios básicos	120,00	120,00	120,00	360,00
Comunicaciones	60,00	100,00	160,00	320,00
Internet	50,00	50,00	50,00	150,00
Transporte y movilización	90,00	150,00	240,00	480,00
Publicidad	300,00	300,00	300,00	900,00
Suministros	250,00	250,00	250,00	750,00
Imprevistos	704,09	708,65	973,64	2.386,37
TOTAL	7.745,00	7.795,10	10.709,99	26.250,08

Fuente: Elaborado por el autor

Inversión inicial, la cual es imprescindible para la puesta en marcha de la compañía, la cual está determinada con el aporte económico de los socios y financiamiento.

Tabla 12.

Inversión inicial

DETALLE	VALOR	APORTE SOCIOS	FINANCIAMIENTO
Inversión Inicial en Activos	23.580,00	3.749,92	19.830,08
Capital de trabajo	26.250,08	26.250,08	
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	49.830,08	30.000,00	19.830,08

Fuente: Elaborado por el autor

Financiamiento, una vez determinado el valor de la inversión inicial podemos establecer que es necesario conseguir financiamiento, para el cual existe un compromiso por parte del socio principal en otorgar un préstamo a la compañía por USD \$19,830.08, con una tasa preferencial del 5% anual a 60 meses plazo.

Tabla 13.

Tabla de amortización

Capital 19.830,08
Interés 5% anual
Plazo 60 meses
Cuota 374,22

N°	Capital Inicial	Abono Capital	Intereses	Total Cuota	Saldo Capital	N°	Capital Inicial	Abono Capital	Intereses	Total Cuota	Saldo Capital
1	19.830,08	291,59	82,63	374,22	19.538,49	31	10.532,64	330,33	43,89	374,22	10.202,31
2	19.538,49	292,81	81,41	374,22	19.245,68	32	10.202,31	331,71	42,51	374,22	9.870,60
3	19.245,68	294,03	80,19	374,22	18.951,65	33	9.870,60	333,09	41,13	374,22	9.537,51
4	18.951,65	295,25	78,97	374,22	18.656,40	34	9.537,51	334,48	39,74	374,22	9.203,03
5	18.656,40	296,48	77,73	374,22	18.359,92	35	9.203,03	335,87	38,35	374,22	8.867,16
6	18.359,92	297,72	76,50	374,22	18.062,20	36	8.867,16	337,27	36,95	374,22	8.529,89
7	18.062,20	298,96	75,26	374,22	17.763,24	37	8.529,89	338,68	35,54	374,22	8.191,21
8	17.763,24	300,20	74,01	374,22	17.463,03	38	8.191,21	340,09	34,13	374,22	7.851,12
9	17.463,03	301,46	72,76	374,22	17.161,58	39	7.851,12	341,51	32,71	374,22	7.509,62
10	17.161,58	302,71	71,51	374,22	16.858,87	40	7.509,62	342,93	31,29	374,22	7.166,69
11	16.858,87	303,97	70,25	374,22	16.554,89	41	7.166,69	344,36	29,86	374,22	6.822,33
12	16.554,89	305,24	68,98	374,22	16.249,65	42	6.822,33	345,79	28,43	374,22	6.476,54
13	16.249,65	306,51	67,71	374,22	15.943,14	43	6.476,54	347,23	26,99	374,22	6.129,31
14	15.943,14	307,79	66,43	374,22	15.635,36	44	6.129,31	348,68	25,54	374,22	5.780,63
15	15.635,36	309,07	65,15	374,22	15.326,28	45	5.780,63	350,13	24,09	374,22	5.430,50
16	15.326,28	310,36	63,86	374,22	15.015,93	46	5.430,50	351,59	22,63	374,22	5.078,91
17	15.015,93	311,65	62,57	374,22	14.704,27	47	5.078,91	353,06	21,16	374,22	4.725,85
18	14.704,27	312,95	61,27	374,22	14.391,32	48	4.725,85	354,53	19,69	374,22	4.371,32
19	14.391,32	314,25	59,96	374,22	14.077,07	49	4.371,32	356,00	18,21	374,22	4.015,32
20	14.077,07	315,56	58,65	374,22	13.761,51	50	4.015,32	357,49	16,73	374,22	3.657,83
21	13.761,51	316,88	57,34	374,22	13.444,63	51	3.657,83	358,98	15,24	374,22	3.298,86
22	13.444,63	318,20	56,02	374,22	13.126,43	52	3.298,86	360,47	13,75	374,22	2.938,38
23	13.126,43	319,52	54,69	374,22	12.806,90	53	2.938,38	361,97	12,24	374,22	2.576,41
24	12.806,90	320,86	53,36	374,22	12.486,05	54	2.576,41	363,48	10,74	374,22	2.212,92
25	12.486,05	322,19	52,03	374,22	12.163,86	55	2.212,92	365,00	9,22	374,22	1.847,93
26	12.163,86	323,54	50,68	374,22	11.840,32	56	1.847,93	366,52	7,70	374,22	1.481,41
27	11.840,32	324,88	49,33	374,22	11.515,44	57	1.481,41	368,05	6,17	374,22	1.113,36
28	11.515,44	326,24	47,98	374,22	11.189,20	58	1.113,36	369,58	4,64	374,22	743,78
29	11.189,20	327,60	46,62	374,22	10.861,60	59	743,78	371,12	3,10	374,22	372,67
30	10.861,60	328,96	45,26	374,22	10.532,64	60	372,67	372,67	1,55	374,22	-

Fuente: Elaborado por el autor

7. Actividades Clave:

Las actividades clave necesarias para respaldar las propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos de Matorrec Consulting giran en torno a tres pilares fundamentales: capital humano especializado, tecnología avanzada y formación continua.

Capital Humano Especializado: La base de Matorrec Consulting radica en reclutar y retener profesionales altamente calificados en finanzas, contabilidad y tributación. Estos expertos serán capaces de proporcionar soluciones efectivas y orientación precisa a los clientes, respaldando las propuestas de valor personalizadas y la entrega de servicios de alta calidad.

Tecnología: La implementación de software de contabilidad y análisis financiero permitirá optimizar procesos y asegurar la generación precisa de informes y análisis. Esta tecnología respaldará los canales de distribución, como el sitio web interactivo y la comunicación por correo electrónico, mejorando la accesibilidad y la eficiencia en la entrega de servicios.

Formación Continua: La inversión constante en capacitación y actualización será clave para mantener al equipo al tanto de las últimas tendencias y regulaciones tributarias y financieras. Esta formación asegurará que las soluciones brindadas a los clientes se alineen constantemente con las demandas en evolución del mercado y las necesidades de los consumidores.

8. Socios Clave:

En el contexto de la asesoría financiera, contable y tributaria de Matorrec Consulting, se establecen alianzas estratégicas con socios clave para enriquecer y fortalecer la oferta de servicios:

Fenix Corp - Socio Tecnológico: La colaboración con Fenix Corp, una compañía de software de contabilidad y análisis financiero, es crucial. Esta alianza proporciona acceso a tecnologías avanzadas que optimizan procesos y mejoran la precisión en la generación de informes. La integración de software avanzado permitirá ofrecer soluciones más eficientes y precisas a los clientes, mejorando la calidad de los servicios prestados.

Bufete de Abogados del Dr. Ángel Garzón Zapata - Socio Legal: La alianza con este bufete de abogados brinda orientación adicional sobre asuntos legales, tributarios y financieros complejos. Esta colaboración aporta una perspectiva más amplia y profunda, beneficiando a los clientes de Matorrec Consulting con asesoramiento legal sólido y fundamentado.

FourAxis - Socio Profesional Especializado: La colaboración con FourAxis, una empresa de profesionales especializados, permite acceder a conocimientos específicos en diversas áreas. Esta alianza fortalece la oferta de servicios de Matorrec Consulting al proporcionar orientación detallada sobre cuestiones especializadas, beneficiando a los clientes con soluciones más completas y bien fundamentadas.

Las alianzas con estos socios clave proporcionan acceso a tecnologías avanzadas, conocimientos legales y asesoramiento especializado. Estos recursos enriquecen la oferta de servicios y mejoran la calidad de las soluciones proporcionadas a los clientes.

Cada socio clave desempeña un papel vital. Fenix Corp brinda tecnología avanzada y soporte técnico. El bufete de abogados del Dr. Ángel Garzón Zapata ofrece orientación legal y regulatoria. FourAxis aporta conocimientos especializados en áreas específicas. Las actividades de estos socios respaldan los servicios de primer nivel y enriquecen la experiencia de los clientes.

Estas alianzas estratégicas permiten a Matorrec Consulting fortalecer su capacidad para brindar servicios completos y sólidos en el ámbito de la asesoría financiera, contable y tributaria.

9. Estructura de Costos: Matorrec Consulting vincula su estructura de costos a la excelencia en servicios de asesoría financiera, contable y tributaria, reconociendo la necesidad de inversiones estratégicas para garantizar eficiencia y calidad.

Tabla 14.

Proyección de Ingresos

DETALLE	VALOR PROMEDIO SERVICIOS	CANTIDAD MENSUAL	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Outsourcing Contable	550,00	5	2.750,00	33.000,00	34.894,20	36.897,13	39.015,02	41.254,48
Administración y manejo de nómina	450,00	5	2.250,00	27.000,00	28.549,80	30.188,56	31.921,38	33.753,67
Asesoría y planificación tributaria	350,00	5	1.750,00	21.000,00	22.205,40	23.479,99	24.827,74	26.252,85
Administración financiera general	1.250,00	3	3.750,00	45.000,00	47.583,00	50.314,26	53.202,30	56.256,12
Otros	25,00	41	1.025,00	12.300,00	13.006,02	13.752,57	14.541,96	15.376,67
TOTAL			11.525,00	138.300,00	146.238,42	154.632,51	163.508,41	172.893,79

Fuente: Elaborado por el autor

Tabla 15.

Proyección de Gastos

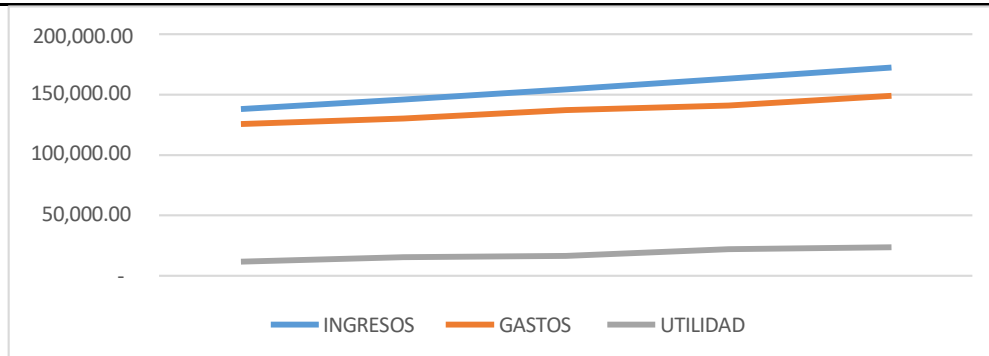
DETALLE	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de instalación		2.120,00				
Sueldos Personal	5.866,35	70.396,20	74.436,94	78.709,62	83.227,55	88.004,82
Honorarios Gerente General	2.500,00	30.000,00	31.722,00	33.542,84	35.468,20	37.504,08
Arriendo	250,00	3.000,00	3.172,20	3.354,28	3.546,82	3.750,41
Suministros	250,00	3.000,00	3.172,20	3.354,28	3.546,82	3.750,41
Servicios básicos	120,00	1.440,00	1.522,66	1.610,06	1.702,47	1.800,20
Comunicaciones	160,00	1.920,00	2.030,21	2.146,74	2.269,96	2.400,26
Internet	50,00	600,00	634,44	670,86	709,36	750,08
Transporte y movilización	240,00	2.880,00	3.045,31	3.220,11	3.404,95	3.600,39
Publicidad	300,00	3.600,00	3.806,64	4.025,14	4.256,18	4.500,49
Depreciación		3.306,07	3.306,07	3.306,07	987,30	987,30
Amortización		1.463,85	1.463,85	1.463,85	-	-
Intereses Préstamo		910,19	727,01	534,46	332,05	119,29
Otros		1.407,92	1.488,74	1.574,19	1.664,55	1.760,10
TOTAL	9.736,35	126.044,24	130.528,27	137.512,51	141.116,23	148.927,82

Fuente: Elaborado por el autor

Tabla 16.

Proyección de Resultados

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	138.300,00	146.238,42	154.632,51	163.508,41	172.893,79
GASTOS	126.044,24	130.528,27	137.512,51	141.116,23	148.927,82
UTILIDAD	12.255,76	15.710,15	17.119,99	22.392,18	23.965,98
15% TRABAJADORES	1.838,36	2.356,52	2.568,00	3.358,83	3.594,90
BASE IMPONIBLE	10.417,40	13.353,63	14.551,99	19.033,35	20.371,08
22% IMPUESTO A LA RENTA	2.291,83	2.937,80	3.201,44	4.187,34	4.481,64
UTILIDAD NETA	8.125,57	10.415,83	11.350,55	14.846,01	15.889,44



Fuente: Elaborado por el autor

Para poder determinar el punto de equilibrio es necesario clasificar los costos fijos y los variables.

Tabla 17.

Clasificación Costos Fijos y Costos Variables

DETALLE	VALOR ANUAL	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
Sueldos Personal	70.396,20	70.396,20	
Honorarios Gerente General	30.000,00	30.000,00	
Arriendo	3.000,00	3.000,00	
Suministros	3.000,00		3.000,00
Servicios básicos	1.440,00	1.440,00	
Comunicaciones	1.920,00	1.920,00	
Internet	600,00	600,00	
Transporte y movilización	2.880,00		2.880,00
Publicidad	3.600,00		3.600,00
Depreciación	3.306,07	3.306,07	
Amortización	1.463,85	1.463,85	
Intereses Préstamo	910,19	910,19	
Otros	1.407,92	1.407,92	
TOTAL	123.924,24	114.444,24	9.480,00

Fuente: Elaborado por el autor

El **punto de equilibrio** ayuda a determinar monto mínimo que la compañía debe alcanzar en sus ingresos para cubrir sus costos fijos y costo variables, es decir no que genera utilidades ni pérdidas, a continuación, se incluye la fórmula, el cálculo, la tabla y gráfico del punto

Figura 19.

Cálculo del punto de equilibrio

Ingresos	\$138.300,00
Costos Fijos	\$114.444,24
Costos Variables	\$9.480,00

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$114.444,24}{1 - \frac{\$9.480,00}{\$138.300,00}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\$114.444,24}{\$0,93145}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \$122.866,31$$

$$\text{Días} = 360 / \text{Ingresos} \times \text{Punto de Equilibrio}$$

$$\text{Días} = 320$$

Nota. La figura muestra el cálculo del punto de equilibrio

Tabla 18.

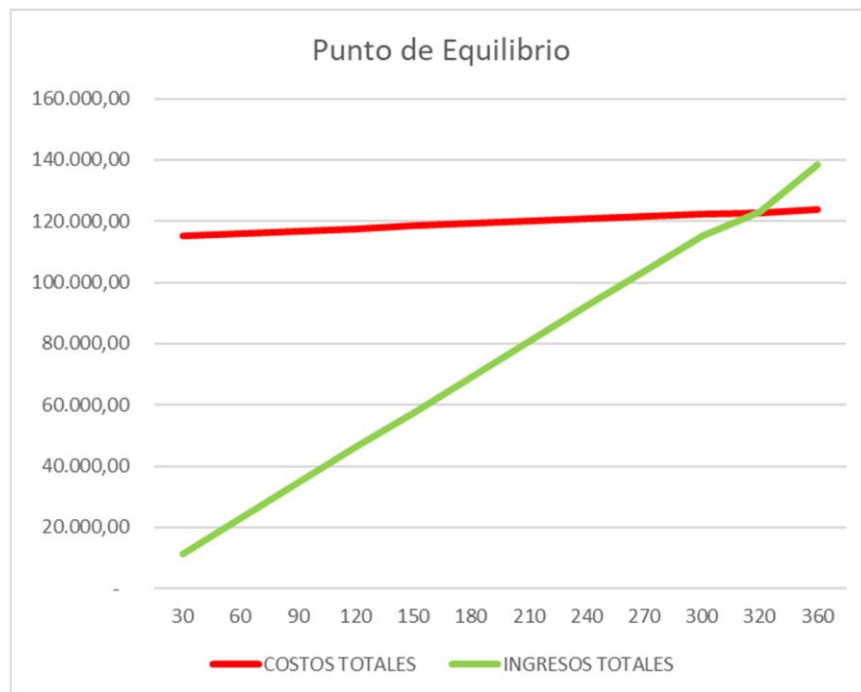
Tabla del punto de equilibrio

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS TOTALES	INGRESOS TOTALES	TIEMPO (días)
114.444,24	790,00	115.234,24	11.525,00	30
114.444,24	1.580,00	116.024,24	23.050,00	60
114.444,24	2.370,00	116.814,24	34.575,00	90
114.444,24	3.160,00	117.604,24	46.100,00	120
114.444,24	3.950,00	118.394,24	57.625,00	150
114.444,24	4.740,00	119.184,24	69.150,00	180
114.444,24	5.530,00	119.974,24	80.675,00	210
114.444,24	6.320,00	120.764,24	92.200,00	240
114.444,24	7.110,00	121.554,24	103.725,00	270
114.444,24	7.900,00	122.344,24	115.250,00	300
114.444,24	8.426,67	122.870,90	122.933,33	320
114.444,24	9.480,00	123.924,24	138.300,00	360

Fuente: Elaborado por el autor

Figura 20.

Figura del punto de equilibrio



Fuente: Elaborado por el autor

El flujo proyectado, nos ayuda a identificar los ingresos y gastos para medir la salud financiera que tiene el proyecto, además identifica posibles dificultades que pueda afectar la operación.

Tabla 19.

Flujo proyectado

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
(+) Ingresos		138.300,00	146.238,42	154.632,51	163.508,41	172.893,79
(-) Egresos		126.044,24	130.528,27	137.512,51	141.116,23	148.927,82
Utilidad Operacional		12.255,76	15.710,15	17.119,99	22.392,18	23.965,98
(+) Depreciación		3.306,07	3.306,07	3.306,07	987,30	987,30
(+) Amortización		1.463,85	1.463,85	1.463,85	-	-
(-) Inversión en Activos Fijos	23.580,00					
(-) Inversión en Capital de trabajo	26.250,08					
(+) Préstamo Inversión Inicial	19.830,08					
(+) Valor Residual						6.807,20
(+) Recuperación del Capital de trabajo						26.250,08
(-) Amortización Préstamo		3.580,43	3.763,61	3.956,16	4.158,56	4.371,32
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO	-30.000,00	13.445,26	16.716,47	17.933,75	19.220,91	53.639,23

Fuente: Elaborado por el autor

Los indicadores de rentabilidad nos ayudan a determinar la viabilidad de un proyecto, cuanto se va a ganar o perder, el beneficio y el tiempo de retorno de la inversión.

El Valor Actual Neto (VAN), es un indicador de rentabilidad el cual se calcula restando los egresos de los ingresos del proyecto para conocer cuánto se va a ganar o perder con la inversión, de tal manera si el valor es VAN es positivo nos indica que el proyecto es viable.

Tabla 20.

Valor Actual Neto (VAN)

Tasa 12,00%

AÑOS	FLUJOS FUTUROS	FLUJOS PRESENTES
0	-30.000,00	-30.000,00
1	13.445,26	12.004,70
2	16.716,47	13.326,26
3	17.933,75	12.764,89
4	19.220,91	12.215,24
5	53.639,23	30.436,34
VAN		50.747,43

Fuente: Elaborado por el autor

Criterio de decisión: El VAN es positivo e indica que el proyecto es viable, ya que el valor actual de los flujos es mayor al desembolso inicial

Tasa Interna de Retorno, este indicador de rentabilidad nos proporciona en su resultado el valor del beneficio por cada dólar invertido:

Tabla 21.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

AÑOS	FLUJOS FUTUROS
0	-30.000,00
1	13.445,26
2	16.716,47
3	17.933,75
4	19.220,91
5	53.639,23
TIR	54,57%

Fuente: Elaborado por el autor

Criterio de decisión: El TIR es 54.57% que es mayor a la tasa de descuento del 12% lo cual indica que el proyecto es viable.

Periodo de recuperación de la inversión, este indicador se refiere al tiempo que tardará en recuperarse la inversión inicial.

Tabla 22.

Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

AÑOS	FLUJO EFECTIVO	FLUJO ACUMULADO
0	-30.000,00	-30.000,00
1	13.445,26	-16.554,74
2	16.716,47	161,72
3	17.933,75	18.095,48
4	19.220,91	37.316,39
5	53.639,23	90.955,62
PRI		1,99

$$PRI = 1 + \frac{16,554,74}{16.716,47} = 1 + 0,99 = 1,99$$

$$0,99 * 12 = 11,88$$

PRI =	1 años y 11,88 meses
--------------	-----------------------------

Fuente: Elaborado por el autor

Lienzo Canvas para Matorrec Consulting S.A.S

8 Socios clave	7 Actividades clave	2 Propuestas de valor	4 Relación con clientes	1 Segmentos de clientes
<p>- Fenix Corp - Socio Tecnológico, La colaboración con Fenix Corp, una empresa de software de contabilidad y análisis financiero, brinda acceso a tecnologías avanzadas que optimizan los procesos y mejoran la precisión en la generación de informes.</p> <p>- Bufete de Abogados del Dr. Ángel Garzón Zapata - Socio Legal: La alianza con este bufete de abogados proporciona orientación adicional sobre cuestiones legales, tributarias y financieras complejas.</p> <p>- FourAxis - Socio Profesional Especializado: La colaboración con FourAxis, una empresa de profesionales especializados, agrega conocimientos específicos en áreas particulares. Esta alianza fortalece la oferta de servicios de Matorrec Consulting al proporcionar orientación detallada sobre cuestiones especializadas.</p>	<p>- Capital Humano Especializado, incorporando expertos en finanzas y contabilidad.</p> <p>- Tecnología, integra software de contabilidad para optimizar procesos y generar informes precisos.</p> <p>- Formación Continua, Inversión continua en capacitación para mantener al equipo actualizado.</p>	<p>- Valor proporcionado a los clientes, a través de una solución personalizada y completa en la asesoría.</p> <p>- Problemas que ayudamos a resolver, donde solucionamos la complejidad de la gestión financiera y tributaria, liberando a las empresas de cargas administrativas y asegurando resultados precisos y eficientes.</p> <p>- Necesidades de los clientes satisfechas, resolviendo varias necesidades: para MiPymes, brinda control financiero; a startups, orientación temprana; y a empresarios individuales, asesoramiento tributario personalizado.</p> <p>- Oferta de productos o servicios por segmento de mercado, - Outsourcing Contable, Administración y Manejo de Nómina, Asesoría y Planificación Tributaria, Administración Financiera Integral y Otros Servicios Personalizados adaptados a necesidades de cada cliente.</p>	<p>- Expectativas de Relación por Segmento de Mercado, donde se mantienen relaciones cercanas y personalizadas.</p> <p>- Tipo de Relaciones Establecidas, en el cual se establece relaciones basadas en asesoramiento personalizado respaldado por tecnología y se combina con reuniones regulares en persona o en línea con profesionales altamente calificados.</p>	<p>- MiPymes, que buscan externalizar funciones contables y tributarias, para centrarse en el crecimiento de sus operaciones principales.</p> <p>- Startups emergentes, que necesitan orientación financiera desde el inicio para establecer bases sólidas y crecimiento sostenible.</p> <p>- Empresarios individuales y profesionales independientes, que requieren asesoramiento tributario personalizado para manejar eficientemente sus obligaciones fiscales.</p>
	6 Recursos clave		3 Canales de Distribución	
	<p>- Ubicación Estratégica en el valle de los chillos facilitando el acceso a los clientes.</p> <p>- Infraestructura y Mobiliario en una áreas de 50 m2.</p> <p>- Equipos de Oficina y Cómputo, para las operaciones diarias y que aseguran la eficiencia en la prestación de servicios .</p> <p>- Personal Altamente Calificado, que brindan soluciones efectivas.</p>		<p>- Preferencias de los Segmentos de Mercado, . Las MiPymes y startups encuentran valor en el sitio web interactivo, mientras que los profesionales individuales buscan consejos a través de las redes sociales.</p> <p>- El correo electrónico, garantiza la confidencialidad para el envío de información, además se ajustan a sus horarios, proporcionando soluciones y conocimientos cuando más los necesitan.</p>	
9 Estructura de costos		5 Fuente de ingresos		
<p>- Proyección de Ingresos a 5 años</p> <p>- Proyección de Gastos a 5 años</p> <p>- Proyección de Resultados a 5 años</p> <p>- Clasificación Costos Fijos y Costos Variables</p> <p>- Flujo proyectado a 5 años</p>		<p>- Punto de equilibrio</p> <p>- Valor Actual Neto (VAN)</p> <p>- Tasa Interna de Retorno (TIR)</p> <p>- Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)</p>		
		<p>- Tarifas Específicas por Servicio, se ofrece una variedad de servicios, cada uno con tarifas específicas. Desde el servicio de Outsourcing Contable hasta la Administración Financiera Integral, cada paquete tiene un rango de precios que se ajusta a las necesidades y presupuesto de los clientes.</p> <p>- Enfoque en la Percepción de Valor, La estrategia de precios se basa en la percepción de valor por parte de los clientes. Las tarifas reflejan directamente las preferencias y disposición de los clientes a invertir en servicios de asesoría financiera, contable y tributaria.</p>		

d. Estrategias y/o técnicas

1. Segmentos de Clientes:

- Se identificaron claramente los segmentos de clientes a los que se dirige Matorrec Consulting, como las MiPymes, los startups emergentes y los profesionales individuales.
- Se destacaron los clientes más importantes.

2. Propuesta de Valor:

- Se describió detalladamente la propuesta de valor de Matorrec Consulting, enfatizando su enfoque personalizado y completo en asesoría financiera, contable y tributaria.
- Se identificaron los problemas que la empresa ayuda a resolver y las necesidades que satisface en cada segmento de mercado.

3. Canales de Distribución:

- Se analizaron las preferencias de los segmentos de mercado en cuanto a canales de distribución, destacando la importancia de canales digitales y sociales.
- Se mostró cómo se establece el contacto con los clientes a través de una combinación de canales estratégicos.

4. Relaciones con los Clientes:

- Se describieron las expectativas de relación de los distintos segmentos de mercado, enfatizando la importancia de relaciones cercanas y personalizadas.
- Se explicó cómo se establecen y mantienen estas relaciones, destacando la combinación de asesoramiento personalizado y tecnología avanzada.

5. Fuentes de Ingresos:

- Se presentó una estrategia de fuentes de ingresos basada en la percepción de valor por parte de los clientes y se definieron rangos de precios según el servicio ofrecido.
- Se demostró cómo esta estrategia se respalda en una estructura de precios que refleja las preferencias del mercado.

6. Recursos Clave:

- Se identificaron los recursos clave necesarios para respaldar la propuesta de valor, incluyendo infraestructura, mobiliario, equipos de oficina y software.
- Se mostró cómo el personal altamente calificado es esencial como recurso clave.

7. Actividades Clave:

- Se detallaron las actividades clave necesarias para respaldar todas las áreas del negocio, desde la gestión de capital humano hasta la implementación de tecnología y la formación continua.

8. Socios Clave:

- Se presentaron los socios estratégicos clave de Matorrec Consulting, como Fenix Corp, el bufete de abogados del Dr. Ángel Garzón Zapata y FourAxis.
- Se destacó el papel de cada socio y cómo contribuyen a enriquecer la oferta de servicios.

9. Estructura de Costos:

- Se detalló la estructura de costos de la empresa, incluyendo costos fijos y variables, inversión inicial, capital de trabajo y financiamiento.
- Se calculó el punto de equilibrio y se evaluaron los indicadores de rentabilidad, como el VAN, la TIR y el período de recuperación de la inversión.

2.2. Validación de la propuesta

Presente la validación de la propuesta a través del método de criterios de especialistas.

Tabla 23. Perfil descriptivo de expertos validadores

Apellidos y Nombres	Años de experiencia	Titulación Académica	Cargo
Cazar Vaca Javier Alejandro	5	MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON MENCIÓN EN GERENCIA DE LA CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD	ESPECIALISTA DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS E INFRAESTRUCTURA
Alcoser Villagómez Luis Miguel	9	MBA	COORDINADOR SENIOR
Navas Quiroz Jean Pierre	12	MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, GESTIÓN DE PROYECTOS	JEFE DE TALENTO HUMANO Y NOMINA

Fuente: Elaborado por el autor

Tabla 24. Criterios evaluativos

Criterio	Descripción
Impacto	El alcance que tendrá la propuesta y su representatividad en la generación de valor
Aplicabilidad	La capacidad de implementación de la propuesta considerando que los contenidos sean aplicables
Conceptualización	La base de conceptos y teorías propias de la propuesta de manera sistémica y articulada
Actualidad	Los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos considerados en la propuesta
Calidad Técnica	Los atributos cualitativos del contenido de la propuesta para satisfacer las expectativas de sus beneficiarios
Factibilidad	El nivel de utilización de la propuesta por parte de la organización acorde a los recursos disponibles
Pertinencia	La contundencia y conveniencia de la propuesta para solucionar el problema planteado.

Fuente: Elaboración del autor.

Conforme los criterios evaluativos mostrados en la Tabla 23 se considera la siguiente escala ponderativa que mide el grado de aceptación para cada componente evaluativo propuesto.

A continuación, se describe los condicionantes cualitativos con su respectiva ponderación, la cual ha sido validada por cada experto, conforme su importancia y relevancia de los criterios expuestos:

Tabla 25. Resultados de la validación**Resultados de la validación**

CRITERIOS	EXPERTO 1 (JAVIER CAZAR)	EXPERTO2 (MIGUEL ALCOSER)	EXPERTO 3 (JEAN PIERRE NAVAS)	TOTAL	Porcentaje
Impacto	5	4	5	14	93%
Aplicabilidad	3	5	5	13	87%
Conceptualización	4	5	5	14	93%
Actualidad	4	5	4	13	87%
Calidad Técnica	4	4	5	13	87%
Factibilidad	5	5	4	14	93%
Pertenencia	4	4	5	13	87%
Total	29	32	33	94	90%

Fuente: Elaboración del autor.

2.3. Matriz de articulación de la propuesta

En la presente matriz se sintetiza la articulación del producto realizado con los sustentos teóricos, metodológicos, estratégicos-técnicos y tecnológicos empleados.

Tabla 26. Matriz de articulación

EJES O PARTES PRINCIPALES	SUSTENTO TEÓRICO	SUSTENTO METODOLÓGICO	ESTRATEGIAS / TÉCNICAS	DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS	INSTRUMENTOS APLICADOS
CAPITULO I	<ul style="list-style-type: none"> Antecedentes Teóricos: - Evolución de la asesoría financiera, contable y tributaria. - Mi Pymes a nivel mundial. - Mi Pymes en Ecuador. - Modelo de Negocio Canvas 	<ul style="list-style-type: none"> - Enfoque de la investigación: Mixto cualitativo y cuantitativo - Tipo de investigación: De campo y documental - Técnicas e Instrumentos: Encuestas y Entrevistas 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuesta realizada a 59 empresas (muestreo por conveniencia) - Entrevista a una experta en consultoría y asesoría Empresarial 	<ul style="list-style-type: none"> - El análisis de los resultados de las encuestas revela que las empresas Mi Pymes muestran un claro interés en servicios que presta Matorrec Consulting. - Las conclusiones de la entrevista destacan la relevancia de abordar los desafíos financieros, contables y tributarios actuales mediante estrategias sólidas. 	<ul style="list-style-type: none"> - En la encuesta se empleó un cuestionario de 13 preguntas a través de Google Forms. - En la entrevista se realizó 6 preguntas.
CAPITULO II	<ul style="list-style-type: none"> -Desarrollo de modelo de negocio para la Empresa de asesoría financiera, contable y tributaria Matorrec Consulting S.A.S. 	<ul style="list-style-type: none"> -Desarrollo del modelo de negocio CANVAS mediante la estructuración de los nueve módulos 	<ul style="list-style-type: none"> - Artículo científico y Proyectos de Tesis. - Análisis de los resultados de las Encuestas y Entrevista y aplicación en la propuesta. 	<ul style="list-style-type: none"> - El modelo de negocio CANVAS propuesto para Matorrec Consulting, brinda una representación visual y detallada de cómo la empresa planea operar, generando valor para los clientes y manteniendo una ventaja competitiva. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aplicación de la metodología del modelo de negocio CANVAS. - Validación de Expertos.

Fuente: Elaboración del autor.

CONCLUSIONES

La contextualización de los fundamentos teóricos sobre el Modelo de Negocio a través de la metodología Canvas ha demostrado ser esencial para comprender y visualizar de manera integral cómo Matorrec Consulting planifica crear, entregar y capturar valor en su campo de asesoría financiera, contable y tributaria.

El diagnóstico de la demanda del mercado ha proporcionado información vital para determinar los servicios que Matorrec Consulting ofrecerá en asesoría financiera, contable y tributaria.

El desarrollo del Modelo de Negocio de Matorrec Consulting a través de la metodología Canvas ha brindado una representación visual y detallada de cómo la empresa planea operar, generando valor para los clientes y manteniendo una ventaja competitiva.

La propuesta de Modelo de Negocio desarrollada por Matorrec Consulting es sólida y bien fundamentada. Se ha llevado a cabo un análisis exhaustivo de cada componente del Modelo Canvas, lo que demuestra una comprensión profunda de los segmentos de clientes, la propuesta de valor, los canales de distribución, las relaciones con los clientes, las fuentes de ingresos, los recursos clave, las actividades clave, los socios clave y la estructura de costos.

RECOMENDACIONES

Continuar fomentando la integración entre teoría y práctica en la elaboración del modelo de negocio. Establecer una base teórica sólida que respalde cada componente del Canvas, permitiendo una toma de decisiones informada y una implementación coherente.

Continuar realizando investigaciones periódicas del mercado para mantenerse al tanto de las tendencias cambiantes y las demandas emergentes. Mantener un canal constante de retroalimentación con los clientes para ajustar y mejorar los servicios según sus necesidades.

Mantener una mentalidad de mejora continua en el lienzo del Modelo de Negocio. A medida que la empresa evoluciona, asegurarse de que cada componente del lienzo siga siendo relevante y esté alineado con la estrategia general de la empresa.

Basado en la valoración de la propuesta de Modelo de Negocio de Matorrec Consulting, se recomienda que la empresa continúe implementando su estrategia de manera consistente y monitoreando de cerca la ejecución.

BIBLIOGRAFÍA

- Benavides Silva, P. A. (2022). *Modelo de Negocio para la creación de un Taller de Servicio Automotriz de Mantenimiento Exprés en la ciudad de Quito*. Obtenido de Universidad Tecnológica Israel: <http://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/2894>
- Delgado, D. (16 de abril de 2018). *Las Pymes en el Ecuador*. Obtenido de Grupo Eumed.net: <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Ekos Negocios. (10 de agosto de 2019). *Mipymes representan el 99% de negocios en Ecuador*. Obtenido de Ekos Negocios: <https://www.ekosnegocios.com/articulo/mipymes-representan-el-99-de-negocios-en-ecuador>
- García Puga, Y. (2023). *EL LIENZO DE MODELO DE NEGOCIOS O MODELO CANVAS: HERRAMIENTA PARA EMPRENDEDORES*. Obtenido de Portal Amelica: <http://portal.amelica.org/ameli/journal/221/2213811033/>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2013). *Generación de modelos de negocio*. Grupo Planeta Spain.
- Salazar Michilena, A. L. (2021). *Modelo de negocio CANVAS para Diario el Norte en la ciudad de Ibarra*. Obtenido de Universidad Tecnológica Israel : <https://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/2886>
- Saltos Torres, C. F. (2022). *Modelo de negocio para la recarga In Situ de Botellones de agua en el norte de Quito*. Obtenido de Universidad Tecnológica Israel: <http://repositorio.uisrael.edu.ec/handle/47000/2910>
- Superintendencia de Compañías. (2023). *DIRECTORIO DE COMPAÑÍAS*. Obtenido de Superintendencia de Compañías: <https://mercadodevalores.supercias.gob.ec/reportes/directorioCompanias.jsf>
- United Nations. (2021). *Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas*. Obtenido de United Nations: <https://www.un.org/es/observances/micro-small-medium-businesses-day>

ANEXO A

Cuestionario para Encuesta

Instrucciones:

- Por favor marcar en la respuesta según corresponda.
- La información proporcionada se mantendrá en estricta confidencialidad y se utilizará con propósitos educativos.

1.- ¿Cuál es su sexo?

Masculino () Femenino () Otro () Prefiero no decirlo ()

2.- ¿En qué grupo de edad se encuentra?

Menos de 18 años () 18-34 años () 35-55 años () 55 años o más ()

3.- ¿Cuál es su cargo dentro del negocio?

Operativo () Administrativo () Gerente / Dueño ()

4.- ¿La actividad principal de su negocio es la venta de productos o la prestación de servicios?

Bienes () Servicios ()

5.- ¿El manejo de la contabilidad de su negocio es?

Planta/Interna () Tercerizada/Externa ()

6.- ¿Ha sido notificado por algún organismo de control, como el SRI (Servicio de Rentas Internas), Superintendencia de Compañías, Ministerio de Trabajo o el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social)?

Si () No ()

7.- ¿Actualmente utiliza usted la información contable como herramienta para la toma de decisiones en su negocio?

Si () No ()

8.- ¿Tiene conocimiento de los beneficios tributarios existentes?

Si () No ()

9.- ¿Conoce si su negocio ha realizado trámites para la devolución de impuestos?

Si () No ()

10.- ¿Estaría dispuesto a recibir servicios de asesoría financiera, contable o tributaria?

Si () No ()

11.- ¿Qué servicios estaría dispuesto a contratar mensualmente para su negocio?

Outsourcing Contable	()
Administración Y Manejo De Nómina	()
Asesoría Y Planificación Tributaria	()
Administración Financiera Integral (Todas Las Anteriores)	()
Otros Servicios (Declaraciones, Patentes, Permisos, Planillas IESS, etc.)	()

12.- Basado en su respuesta anterior, ¿estarías de acuerdo con el siguiente rango de precios para un pago mensual por los servicios?

	Si	No
Outsourcing Contable de \$550,00 a \$ 600,00	()	()
Administración Y Manejo De Nómina de \$450,00 a \$ 500,00	()	()
Asesoría Y Planificación Tributaria de \$350,00 a \$ 400,00	()	()
Administración Financiera General de \$1.250,00 a \$ 1.500,00	()	()
Otros Servicios de \$25,00 a \$ 35,00	()	()

13.- ¿Qué servicios adicionales le gustaría que brinde una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria?

Capacitación en temas financieros, contables y tributarios	()
Asesoría Legal en temas financieros, contables y tributarios	()
Envío de boletines con las últimas novedades financieras, contables y tributarias	()

ANEXO B

Entrevista

Nombre del Entrevistado:

Fecha de la Entrevista:

Tipo de Entrevista:

Pregunta 1:

Desde tu experiencia, ¿cuáles dirías que son los problemas financieros, contables y tributarios más comunes que enfrentan las empresas en el contexto actual? ¿Cuáles podrían ser las implicaciones de estos problemas en sus operaciones y crecimiento?

Pregunta 2:

Considerando los desafíos específicos que enfrentan las empresas en el ámbito financiero, contable y tributario, ¿qué tipo de recomendaciones clave podrías ofrecerles para ayudarles a mantener una sólida salud financiera y a cumplir con las regulaciones locales?

Pregunta 3:

En un entorno empresarial tan dinámico, ¿cómo podría una empresa de asesoría financiera, contable y tributaria agregar valor a sus clientes más allá de la simple resolución de problemas? ¿Qué servicios o enfoques adicionales podrían marcar la diferencia para las empresas?

Pregunta 4:

Sabemos que las regulaciones tributarias pueden ser complejas y cambiantes. ¿Podrías destacar algunas estrategias que las empresas podrían considerar para optimizar su estructura tributaria y minimizar riesgos legales, manteniéndose al día con los cambios normativos?

Pregunta 5:

En el ámbito financiero y contable, el análisis de datos es esencial. ¿Podrías compartir cómo la implementación de herramientas tecnológicas y análisis de datos podría mejorar la toma de decisiones empresariales y permitir un mayor control sobre los recursos financieros?

Pregunta 6:

Además de la asesoría convencional, ¿cómo crees que la integración de la tecnología, como la inteligencia artificial, en los servicios de asesoría financiera, contable y tributaria, podría ofrecer un valor añadido a las empresas? ¿Qué ventajas y precauciones se deben considerar en este proceso?

ANEXO C
INSTRUMENTOS DE VALIDACIÓN

INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: **MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA MATORREC CONSULTING S.A.S.**

Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: **Cazar Vaca Javier Alejandro**

Título obtenido
MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON MENCIÓN EN GERENCIA DE LA CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD
Cédula de Identidad
1714380548
E-mail
javiercazar@yahoo.com
Institución de Trabajo
Empresa Pública de Hidrocarburos EP PETROECUADOR
Cargo
Especialista de Servicios Administrativos e Infraestructura
Años de experiencia en el área
5 años

Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que "Muy adecuado" equivale a 5, "Bastante Adecuado" equivale a 4, "Adecuado" equivale a 3, "Poco Adecuado" equivale a 2 e "Inadecuado" equivale a 1.

Tema: MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA MATORREC CONSULTING S.A.S. "CASO PRÁCTICO UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL"

Indicador	Descripción	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	El alcance que tendrá la propuesta y su representatividad en la generación de valor	X				
Aplicabilidad	La capacidad de implementación de la propuesta considerando que las condiciones sean aplicables			X		
Conceptualización	La base de conceptos y teorías propias de la propuesta de manera sistémica y articulada		X			
Actualidad	Las precedencias actuales y los cambios científicos y tecnológicos considerados en la propuesta		X			
Calidad Técnica	Los atributos cualitativos del contenido de la propuesta para satisfacer las expectativas de sus beneficiarios		X			
Factibilidad	El nivel de utilización de la propuesta por parte de la organización acorde a los recursos disponibles	X				
Pertinencia	La coherencia y pertinencia de la propuesta para solucionar el problema planteado		X			
Total		10	16	3		

Observaciones:

Recomendaciones

Lugar, fecha de validación: Quito, 15 de marzo del 2024



Firma del especialista

INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA**

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: **MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA MATORREC CONSULTING S.A.S.**

Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: **Alcoser Villagómez Luis Miguel**

Título obtenido

MBA

Cédula de Identidad

1715987077

E-mail

miguel.alcoser@hotmail.com

Institución de Trabajo

Ecuacorriente S.A.

Cargo

Coordinador Senior

Años de experiencia en el área

9 años

Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sincera del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA MATORREC CONSULTING S.A.S. "CASO PRÁCTICO UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL"

Indicador	Descripción	Muy adecuada	Bastante Adecuada	Adecuada	Poco adecuada	Inadecuada
Impacto	El alcance que tendrá la propuesta y su representatividad en la generación de valor		X			
Aplicabilidad	La capacidad de implementación de la propuesta considerando que los contenidos sean aplicables	X				
Conceptualización	La base de conceptos y teorías propios de la propuesta de manera sistemática y articulada	X				
Actualidad	Los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos considerados en la propuesta	X				
Calidad Técnica	Los atributos cualitativos del contenido de la propuesta para satisfacer las expectativas de sus beneficiarios		X			
Factibilidad	El nivel de utilización de la propuesta por parte de la organización acorde a los recursos disponibles	X				
Pertinencia	La congruencia y conveniencia de la propuesta para solucionar el problema planteado.		X			
	Total	20	12			

Observaciones:

Recomendaciones

Lugar, fecha de validación: Quito, 15 de marzo del 2024



Firma del especialista

INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL
ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA**

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: **MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA MATORREC CONSULTING S.A.S.**

Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Navas Quiroz Jean Pierre

Título obtenido
MBA
Cédula de Identidad
NAVAS QUIROZ JEAN PIERRE
E- mail
Jpierre_navas@hotmail.com
Institución de Trabajo
Automóvil Club del Ecuador ANETA
Cargo
JEFE DE TALENTO HUMANO Y NÓMINA
Años de experiencia en el área
12 AÑOS

Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sincera del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: MODELO DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE LA EMPRESA MATORREC CONSULTING S.A.S. “CASO PRÁCTICO UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL”

Indicador	Descripción	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	El alcance que tendrá la propuesta y su representatividad en la generación de valor	5				
Aplicabilidad	La capacidad de implementación de la propuesta considerando que los contenidos sean aplicables	5				
Conceptualización	La base de conceptos y teorías propias de la propuesta de manera sistémica y articulada	5				
Actualidad	Los procedimientos actuales y los cambios científicos y tecnológicos considerados en la propuesta		4			
Calidad Técnica	Los atributos cualitativos del contenido de la propuesta para satisfacer las expectativas de sus beneficiarios	5				
Factibilidad	El nivel de utilización de la propuesta por parte de la organización acorde a los recursos disponibles		4			
Pertinencia	La contundencia y conveniencia de la propuesta para solucionar el problema planteado.	5				
Total		25	8			

Observaciones: El modelo de negocio de Matorrec Consulting destaca por su capacidad para ofrecer soluciones personalizadas y establecer relaciones de colaboración continuas con los clientes, lo que demuestra una comprensión profunda de las necesidades del mercado. No obstante, La estrategia de Matorrec Consulting se centra en la construcción de relaciones sólidas y a largo plazo con los clientes, lo que indica un compromiso con la satisfacción del cliente y el éxito mutuo a lo largo del tiempo.

Recomendaciones

La implementación de un sistema CRM puede ayudar a Matorrec Consulting a gestionar de manera más eficiente las interacciones con los clientes y a mantener un seguimiento detallado de sus necesidades y preferencias a lo largo del tiempo.

Lugar, fecha de validación: Quito, 15 de marzo del 2024



Firma del especialista