



Marzo 2020 - ISSN: 1696-8352

## **ESTUDIO DE MERCADO DE SERVICIOS DE ASESORÍA Y CONSULTORÍA A MIPYMES DE LA ZONA DE PLANIFICACIÓN 8 DE ECUADOR**

### **AUTORES:**

**Srta. Laura Estefanía Arteaga Lara**

Egresada de la carrera de Ingeniería Comercial  
Universidad Laica Vicente Rocafuerte  
larteagal@ulvr.edu.ec

**Sr. Cristopher Eduardo Zambrano Arreaga**

Egresado de la carrera de Ingeniería Comercial  
Universidad Laica Vicente Rocafuerte  
czambranoa@ulvr.edu.ec

### **COAUTOR:**

**MIB. Karina Malatay González**

Profesora de la Universidad Laica Vicente Rocafuerte  
kmalatayg@ulvr.edu.ec

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Laura Estefanía Arteaga Lara, Cristopher Eduardo Zambrano Arreaga y Karina Malatay González (2020): "Estudio de mercado de servicios de asesoría y consultoría a MIPYMES de la zona de planificación 8 de Ecuador", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (marzo 2020). En línea:

<https://www.eumed.net/rev/oel/2020/03/asesoria-consultoria-mipymes.html>  
<http://hdl.handle.net/20.500.11763/oel2003asesoria-consultoria-mipymes>

### **1. Resumen**

El presente proyecto es una investigación de mercados que se desarrolló en la zona 8 del Ecuador a las micro, pequeñas y medias empresas ubicadas en las ciudades de Guayaquil, Durán y Samborondón; el cual se busca dar seguimiento a las empresas que necesitan hacer crecer su negocio por medio del servicio de asesorías y consultorías en diversas áreas de la empresa ya que de acuerdo a cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) en el Ecuador el tiempo de funcionamiento de las Mipymes es aproximadamente de tres años es decir, fracasan por el mal manejo que los dueños le dan a éstas empresas; el cual dicho estudio busca abordar información relevante e importante para tener en cuenta a las empresas que deseen brindar un servicio de asesoría y consultoría, así también dar a conocer a las empresas cuan significativo es solicitar éstos servicios que también, ayudan no sólo a la organización como tal si no también al desarrollo económico del país.

**Palabras claves:** servicio de asesoría, servicio de consultoría, mipymes en Ecuador, investigación de mercado a mipymes, zona 8 del Ecuador.

## **2. Abstract**

This project is a market research that was developed in zone 8 of Ecuador micro, small and medium-based companies located in the cities of Guayaquil, Durán y Samborondón; which seeks to follow up on companies that need to grow their business through the advisory and consulting service in various areas of the company as according to figures from the Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) in Ecuador the lifespan of the Mipymes is approximately three years; that is, they fail because of the mismanagement that the owners give to these companies; That this study seeks to address relevant and important information to take into account companies that wish to provide an advisory and consulting service, so as well as to make known to companies how significant it is to request these services which also help not only the organization as such but also the economic development of the country.

**Key words:** advisory service, consulting service, mipymes in Ecuador, market research to mipymes, zone 8 of Ecuador

## **3. Introducción**

La finalidad de este estudio de enfoque mixto es analizar la situación actual del mercado de asesoría y consultoría de la microempresa (90.78%), pequeña empresa (7.22%), mediana empresa "A" (0.93%), mediana empresa "B" (0.62%) y grande empresa (0.46%) de acuerdo al (INEC , 2018) en términos prácticos Mipymes de la zona de planificación 8 de Ecuador mediante la investigación de las características de la demanda, la oferta y los criterios que impulsan la relación entre ambos. Durante la revisión de la literatura estudios señalan la preparación empresarial como clave para la sostenibilidad de negocios, además en lo que refiere a la implementación del servicio de asesoría y consultoría se revisó escenarios como la parte emocional en empresas familiares y el interés del empresario en acceder al servicio, concordando también como aspectos notables en asesoría y consultoría para el empresario al área contable y tributaria.

El desarrollo del estudio de mercado se realizó mediante el proceso propuesto por los autores (Kinneer & Taylor, 2000) a través de los nueve pasos que comprenden: establecer la necesidad de información, especificar los objetivos y las necesidades, determinar el diseño y las fuentes de datos, desarrollar el procedimiento de recolección de datos, diseñar la muestra, recolectar los datos, procesar los datos, analizar los datos y presentar los resultados. Una vez practicadas las técnicas planificadas en la metodología el proyecto concluye con el informe de mercado mediante el programa Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) con la práctica de estadística descriptiva de frecuencia y correlación a fin de reportar características relevantes

del mercado que ha recibido o no el servicio de asesoría y consultoría desde aspectos solicitados, oferta emergente y evaluación hacia el servicio.

#### **4. Antecedentes**

En el informe del directorio de empresas y establecimientos de Ecuador se observa existen 884.236 empresas que comprenden unidades económicas que registraron alguna de las siguientes condiciones: microempresa (90.78%), pequeña empresa (7.22%), mediana empresa "A" (0.93%), mediana empresa "B" (0.62%) y grande empresa (0.46%). (INEC , 2018).

Las cifras de fracaso de las Pymes son abrumadoras en cualquier país que se analicen. Las estadísticas indican que, en promedio, el 80% de las Pymes fracasa antes de los cinco años y el 90% de ellas no llega a los 10 años. Para los dueños de Pymes, las razones del fracaso hay buscarlas fuera de las empresas, pero los analistas se orientan más a identificar las causas en las propias Pymes y, en particular, en la capacidad de gestión de sus responsables. De acuerdo a la CEPAL "en los países subdesarrollados entre un 50 y un 75% dejan de existir durante los primeros tres años". (Revista Li, 2018).

Se ha identificado a las PYMES con 3 años de funcionamiento promedio de acuerdo a la CEPAL debido a la gestión empresarial a criterio de analistas comunicado en la Revista Li y a nivel local el INEC respalda que las MIPYMES representan más del 50% de actividad empresarial a nivel local; situación ante la cual se decide investigar el mercado de servicio de asesoría y consultoría, de manera específica la demanda, la oferta y criterios de decisión de los usuarios delimitado a las micro, pequeñas y medianas empresas en la Zona 8 para referencia del proyecto IC-ULVR 16-52 desarrollado por la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, partiendo con la revisión de la literatura donde se revisó pautas de los criterios a investigar en el mercado, rechazo de toma de decisiones del sector en relación al precio, relevancia al capacitarse intelectualmente, la familia como un tópico influyente y las dificultades de la institución educativa como emisor del servicio presentado.

#### **5. Metodología**

Estudio mixto de micro (72,82%), pequeñas (20,44%) y medianas (6,74%) empresas en marcha con domicilio tributario en la zona de planificación 8 de Ecuador conformada por los cantones de Guayaquil (83%), Durán (13%) y Samborondón (4%) mediante la aplicación de trescientas quince encuestas a las MIPYMES con el formulario de Google y en ciertos casos presencial para recopilar referencia significativa del mercado objetivo, seguidas de la aplicación de entrevistas a dos expertos por la posición de los oferentes y finalmente la revisión teórica de investigaciones relacionadas con el servicio de asesoría y consultoría para apoyo del proyecto.

## **6. Marco teórico**

Se reporta la información considerada como relevante en trabajos de investigación previos al proyecto estructurada en 3 partes comprendidas por la presentación de investigaciones anteriores respecto al servicio de asesoría y consultoría, seguido de las bases teóricas guía de la investigación, finalizando en la conceptualización de términos a utilizar relacionados con el proyecto.

### **6.1 Asesoría.**

Según la (REAL ACADEMIA ESPAÑOLA, s.f.) dice “Que es un servicio brindado por profesionales para dar información y consejo en factores especializados estos pueden ser jurídicos, contables, financieros, técnicos, bancarios, etc.”. “Las asesorías cuentan con asesores que son personas habilitadas (por diferentes razones: estudios, experiencia, etc.) para ayudar a otras en diferentes ámbitos” (Economía Simple, 2016).

Se comprende como la solicitud de consejo hacia inespecífico profesional experimentado en indeterminado período de tiempo para la toma de decisiones, no necesariamente por desconocimiento por parte de la parte solicitante sino como su definición lo indica para ayuda o apoyo proveniente de una empresa o persona externa, que se especializa en determinada área la cual se opina la empresa o persona solicitante requiere asistencia.

Como ejemplo se menciona la situación en que el gerente de una mediana empresa recurre a asesores tributarios externos con experticia al momento de la depuración de utilidades, indistinto a contar en la empresa con un jefe financiero, tercerización de otras partes del área contable, incluso el mismo poseer cierto conocimiento del tema.

### **6.2 Consultoría.**

Para las empresas es tener en cuenta el apoyo de un profesional o un experto para dar solución a temas específicos que se estén suscitando en la organización así tendrá a disposición sus conocimientos, su experiencia en ámbitos que por lo general resultan sumamente indispensables para ser considerados como es la parte financiera y proyectos de inversión como planeación de una empresa, administrativa, contable para el crecimiento de la organización. (Conceptos de calidad y Servicios S.A., 2019).

Se interpreta como el hecho de acordar con un profesional específico en un período determinado el servicio inmediato en situaciones esporádicas pero cruciales para la continuidad de actividades en el negocio.

En este caso se ejemplifica la variable en la contratación de un abogado por parte de una mediana empresa para la gestión en ciertos aspectos legales de la organización, mas no en su

totalidad debido a que en lo posible procuran la resolución de conflictos a través del jefe financiero, coordinador de recurso humanos, entre otros responsables; pero en el caso de agotar opciones la empresa cuenta con el consultor experto capaz de la solución del conflicto.

### **6.3 Características del servicio.**

Según (Revista Líderes, 2013) en donde comparte al respecto:

- No hay una tabla de precios definida, pero por cada mes de consultoría puede recibirse unos USD 2 000, explica el consultor Alejandro Sánchez.
- Se requiere tres cualidades: estar bien conectado, es decir tener buenas relaciones con empresarios y otros sectores para ser reconocido dentro del medio; ser directo y frontal para decir lo que en realidad necesita cambiar la empresa y no decir lo que el empresario desea escuchar para proponer, trabajar en cambios y obtener resultados; y la tercera cualidad es tener tacto para decir las cosas.
- En Ecuador, una de las consultorías más solicitadas es en la que el asesor visita las empresas durante un mes para identificar errores en diferentes áreas. En ese tiempo también capacita a los gerentes para que desarrollen nuevas prácticas y saquen lo mejor de su equipo de trabajo, explica Alejandro Sánchez.
- Un punto clave es que el consultor debe estar especializado en una rama, indica Miguel Muñoz, experto en RR.HH. También, debe informarse sobre cómo están las compañías, el mercado, las nuevas tecnologías, estrategias comerciales y todos los temas que influyen en la empresa.
- Otro punto clave es habilidades para negociación. Por ejemplo, acordar que, si su estrategia no funciona, solo cobra una porción por la asesoría. De esta forma, gana confianza entre los empresarios, según esta profesional.
- El consultor debe guardar en un banco de datos sus casos de éxito y solicitar cartas de recomendación para mostrar a sus próximos clientes, acota Mora.

Los datos presentados forman una referencia base de las estrategias aplicadas por aquellos quienes brindan el servicio de asesoría y consultoría a las empresas, en pocas palabras destacan la importancia de mantener una red contactos, la cercanía hacia los mismos mediante el servicio recurrente no solo hacia la empresa ya que puede direccionarse también hacia los colaboradores, dando pauta a la flexibilidad hacia los usuarios a través del precio para conocer cómo perciben el servicio recibido, sin descartar la oportunidad de beneficios económicos los cuales en parte deben ser reinvertidos en el fortalecimiento o incremento de experticia para continuar compitiendo entre los oferentes de asesoría y consultoría.

#### **6.4 Micro, pequeña y mediana empresa (Mipymes)**

Según (Superintendencia de compañías, valores y seguros, 2019) en su portal del ranking de las empresas en el Ecuador haciendo referencia y basándose el Código Orgánico de la Producción, comercio e inversiones se componen de la siguiente manera:

- 1.- Microempresas: Entre 1 a 9 trabajadores ó Ingresos menores a \$100.000,00
- 2.- Pequeña empresa: Entre 10 a 49 trabajadores ó Ingresos entre \$100.001,00 y \$1'000.000,00
- 3.- Mediana empresa: Entre 50 a 199 trabajadores ó Ingresos entre \$1'000.001,00 y \$5'000.000,00
- 4.- Empresa grande: Más de 200 trabajadores ó Ingresos superiores a los \$5'000.001,00

Conceptualización de la cual se concluye el estudio de mercado de asesoría y consultoría para empresas entre 1 a ciento noventa y nueve trabajadores, debido a que es el parámetro por el cual se identificará el segmento a que pertenece la empresa estudiada durante la realización del presente proyecto, debido a que se considera una asociación practica indagar al participante respecto al volumen de compañeros del lugar de trabajo en lugar de definirse de acuerdo a un volumen de ingresos percibidos por la empresa.

#### **6.5 Zona de planificación 8 de Ecuador**

Según (Secretaría Técnica Planifica Ecuador, Niveles administrativos de planificación, 2019) en su página nos dice que la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, SENPLADES, conformó niveles administrativos en zonas, distritos y circuitos a nivel nacional; en las cuales las zonas están conformadas por provincias, de acuerdo a la proximidad geográfica, cultura y economía.

Distribuidos en 9 zonas. La zona 8 está conformada por los cantones de Guayaquil, Durán y Samborondón; este territorio ocupa 6.331,04 Km<sup>2</sup> de superficie y representa el 2,5% del total nacional; concentra el 18,02% de la población del país, distribuidos de la siguiente manera: Guayaquil 90,10%, Durán 7,89% y Samborondón 2,01%. (Secretaría Técnica Planifica Ecuador, 2019)

Delimitación detallada como guía de a qué refiere el estudio de mercado de la zona 8, pues en pocas palabras refiere al cantón Guayaquil, Durán y Samborondón descartando dudas del territorio que se investiga durante el desarrollo del proyecto.

### **7 Resultados**

Con la información recolectada en diversas fuentes secundarias, y aplicación de técnicas de investigación en el mercado objeto de estudio se procede a reportar lo hallado respecto al servicio de asesoría y consultoría en la Zona 8 a través de los objetivos específicos planteados al inicio del proyecto.

### **7.1 La Oferta**

Para el reporte de las características de la parte oferente se toma como base las principales asesoras en motores de búsqueda, de las cuales se hace la observación en su totalidad domiciliadas en el cantón Guayaquil debido a que este servicio en los demás cantones de la zona en lugar de ofrecerse primordialmente por empresas se realiza de manera esporádica por personas naturales con experiencia y especialización en áreas específicas; entre las cuales se detalla las empresas líderes identificadas como Group, Agencia Siete Consultores y Cenam con propuesta comercial de acuerdo al precio a nivel alto, medio y bajo respectivamente. Como comentario adicional durante la revisión del portafolio de servicios las empresas de nivel alto y medio adicional a dedicarse al servicio de áreas tradicionales de las organizaciones también expresan características distintivas como aliados internacionales, certificaciones, disponibilidad de áreas emergentes, entre otras.

También con la aplicación de las entrevistas a asesores externos con experiencia entre 10 y 15 años en lugares como Guayaquil, Daule, Durán, Samborondón, Vinces a la micro, pequeña y mediana empresa tanto al comercio de bienes como de servicios en múltiples modelos de negocio respecto al área contable, tributaria, financiera, talento humano; se observa concordancia respecto a atribuir como fortaleza la frecuente capacitación para brindar un buen servicio, acompañada de la constancia durante el desempeño del mismo indistinto a la representativa competencia incluso tipificada como desleal, puesto que ratifican la existencia de suficiente demanda del servicio de asesoría y consultoría; dando a entender también que la aplicación de estrategias desleales en el mercado como administración de precios, manipulación de bases de clientes externos, entre otras no son necesariamente factores de éxito de empresas consultoras y asesoras ya que claramente indican como acciones idóneas a la capacitación y constancia.

Tanto los entrevistados como encuestados concuerdan en que el sector objeto de estudio en su mayoría solicita el servicio de asesoría y consultoría de forma mensual (Tabla #1) calificado por más del 50% de las empresas como satisfactorio, interpretándose con la oportunidad de mejora para llegar a la evaluación muy satisfactoria.

Tabla 1

*La empresa y la frecuencia de recurrir al servicio*

		Mensual	Trimestral	Semestral	Anual	Nunca	Total
Tamaño de la empresa	Micro	68	12	8	26	41	155
	Pequeña	22	5	3	28	11	69
	Mediana	17	6	23	30	15	91
Total		107	23	34	84	67	315

Correlación para definir característica dominante, es decir asesoría y consultoría mensual.

## 7.2 La Demanda

Se indica las cualidades del criterio determinado en su mayoría por microempresas con 4 a 8 años de funcionamiento del cantón Guayaquil (Tabla 2 y 3) de acuerdo en que no es proporcional a las estadísticas de fuentes secundarias, las cuales indican presencia de alrededor del 90% por parte de microempresas; ante lo cual se confirma la gestión para difundir el formulario en base a lo previamente investigado, sin embargo, una de las limitantes de la investigación es precisamente por la renuencia a compartir información del negocio de los micro negocios en comparación con las medianas empresas.

Tabla 2

*Tamaño de la empresa vs la ubicación*

		Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa	Total
Lugar de la empresa	Guayaquil	124	62	76	262
	Durán	26	4	12	42
	Samborondón	5	3	3	11
Total		155	69	91	315

Detalle de empresas encuestadas en el proyecto



Tabla 3

*Tiempo aproximado de la empresa vs el tamaño de la empresa*

		1 a 3 años	4 a 8 años	9 a 15 años	15 años o más	Total
Tamaño de la empresa	Micro	42	81	15	17	155
	Pequeña	5	36	13	15	69
	Mediana	8	7	20	56	91
Total		55	124	48	88	315

Correlación para definir característica dominante, es decir micro de 4 a 8 años en mercado.

Donde la inversión realizada por los empresarios (Tabla 4) se realiza en más del 50% entre \$400 y \$800 dólares con una apreciación satisfactoria por quienes ya han prestado el servicio de asesoría y consultoría, cuya relación permite el desglose de las empresas que hasta la investigación realizada nunca han prestado el servicio; interpretadas como oportunidad para los oferentes indicando corresponde aproximadamente un 61% a las microempresas.

Tabla 4

*Evaluación e inversión hacia el servicio*

		Menor a \$300 dólares	De 400 - \$800 dólares	De 900 - \$1.500 dólares	Más de \$1.500 dólares	Nunca ha contratado el servicio	Total
¿Cómo evaluaría el servicio recibido?	Insatisfecho	0	2	0	0	0	2
	Poco satisfecho	1	0	0	0	0	1
	Neutral	5	13	3	7	0	28
	Satisfecho	57	53	27	21	0	158
	Muy Satisfecho	15	24	14	6	0	59
	Nunca ha contratado el servicio	0	0	0	0	67	67
Total		78	92	44	34	67	315

Correlación para definir característica dominante, es decir inversión entre \$400-\$800 que puede ser mejor satisfecha.

Al tratarse del área de interés las empresas se muestran con altos niveles en la totalidad de las áreas propuestas , sin embargo al recopilar la calificación total de las áreas (Tabla 5) se observa al área contable como el de mayor interés, mientras la logística es la menor información que a pesar de observarse como leve durante la revisión individual es visible la diferenciación sobre todo cuando el encuestado se muestra indiferente, es así que acorde a la revisión teórica prima el área contable y tributaria.

Tabla 5

*Área de interés*

	Contable	Tributaria	Auditoría	Administración	Marketing	Logística	Compras
Media	4,44	4,43	4,14	4,20	4,16	4,00	4,08
Total	1399	1396	1303	1324	1311	1259	1284

Valoración promedio del área de interés para el servicio.

Se indica también que el empresario considera de mayor valor agregado (Tabla 6) cuando solicita el servicio al servicio cuando es asesorado o capacitado por profesionales capacitados considerando con menor prioridad la ubicación del oferente, acorde a la entrevista de los asesores que indica como clave la constante capacitación al igual que las empresas demandan servidores altamente formados, de la misma manera notificando se observa con mayor detalle en el capítulo metodológico.

Tabla 6

*Factor de decisión*

	Disponibilidad inmediata	Talento humano	Costo del servicio	Garantía	Incentivos a largo plazo	Ubicación
Media	4,55	4,70	4,44	4,68	4,26	4,05
Total	1433	1479	1400	1474	1341	1276

Valoración promedio del factor que representa valor agregado al contratar el servicio.

Adicionales estudios anteriores señalan la preparación empresarial como clave para la sostenibilidad de negocios en comparación con el acceso a financiamiento, sin ignorar sea acompañada con el equilibrio en la administración de recursos. Representantes de asesoría y consultoría también deben considerar diferencias emocionales como el interés o no en el empresario a quién preste el servicio.

#### 7.4 Los Criterios de Decisión

Para complemento de la relación entre la oferta y la demanda se aporta reportando aspectos por lo cual el usuario solicita el servicio de asesoría y consultoría en este proyecto mediante la categorización en criterios como la razón que lleva a solicitarlo, el medio por el cual se accede y el beneficio que impacta en la organización.

Respecto a la razón de asesorarse se observa el descarte hacia aspectos externos, debido a que el motivo principal (Tabla 7) incide en la mejora continua es decir tomar la iniciativa de mayores resultados para la empresa lo cual se opina repercute en la apreciación externa de la organización, siendo la menor motivación la tercerización de servicios, en otras palabras no se trata de librarse de responsabilidades de la empresa en su lugar coordinar la mejor forma en que la entidad funcione efectivamente.

Tabla 7

*Razón de recibir asesoría y consultoría*

	Seguridad	Feedback	Mejora Continua	Requerimientos externos	Resolución de problemas	Tercerizar servicio
Media	4,41	4,24	4,68	4,13	4,38	4,00
Total	1390	1337	1475	1302	1379	1261

Valoración promedio de por qué la empresa recibiría el servicio.

El medio de acceso para prestar el servicio (Tabla 8) se concentra en la publicidad en internet por encima de las redes sociales y mediante la oferta en cines, categoría considerada relevante ya que al tratarse de un servicio la empresa asesora debe tener presente que lo que refiere a promoción del mismo incurre en significativa inversión en dar a entender la experiencia que transmiten en el usuario a diferencia de un producto con característica tangible aparte de lo emocional.

Tabla 8

*Medio de comunicación*

	Revista	Redes Sociales	Periódico	Radio	Cine	Televisión	Publicidad en internet
Media	2,46	4,17	2,68	2,35	1,78	2,62	4,23
Total	776	1312	843	741	562	825	1332

Valoración promedio del medio por el que la empresa busca información del servicio.

Para concluir el criterio referente al beneficio (Tabla 9) en la organización se permitió se evalué a más del tradicional aporte económico, el impacto en las operaciones o productividad e influencia en el clima laboral de las empresas o ambiente entre los colaboradores que ya han recibido asesoría y consultoría, evaluando la asesoría y consultoría como complemento mayor en la capacidad de la empresa en comparación a mejoras en el clima laboral de la empresa, detalle.

Tabla 9

*Criterio en que aporta el servicio*

	Clima Laboral	Rentabilidad	Productividad
Media	4,44	4,60	4,69
Suma	1400	1450	1478

Valoración promedio del criterio en beneficio para la empresa.

## 8 Conclusiones

El empresario de la zona 8 demanda asesoría y consultoría en el área contable, tributaria y administrativa, cuyo costo de oportunidad este representado en términos monetarios entre \$400 y \$800, como novedad primordialmente que el servicio sea complementado con talento humano altamente capacitado, garantía y disponibilidad inmediata de la asistencia, se específica de la zona 8 debido a que la inclinación hacia las características mencionadas es proporcional en los tres cantones que la conforman tanto de empresas que han recibido el servicio como las que no lo han recibido.

Finalmente respecto a los criterios de decisión la micro, pequeña y mediana empresa concentrada de 4 a 8 años de funcionamiento contrata un servicio de asesoría y consultoría con el objetivo de mejora continua, retroalimentación (feedback) y seguridad del negocio a través del acceso a la publicidad en internet, las redes sociales y el periódico, en el caso de quienes ya han recibido asesoría y consultoría debido a mejora en aspectos de productividad, rentabilidad y clima laboral siendo la primera el beneficio principal que aporta variación en la capacidad de la empresa.

## 9 Bibliografía

- Conceptos de calidad y Servicios S.A. (2019). *conceptosde calidad.com*. Obtenido de <http://conceptosdecalidad.com.mx/consultoria.php>
- Economía Simple. (2016). *economiasimple.net*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/asesoria>
- INEC , D. (Octubre de 2018). *INEC Estadísticas Económicas*. Obtenido de Directorio de Empresas y Establecimientos: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio\\_Empresas\\_2017/Documentos\\_DIEE\\_2017/Documentos\\_DIEE\\_2017/Principales\\_Resultados\\_DIEE\\_2017.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/DirectorioEmpresas/Directorio_Empresas_2017/Documentos_DIEE_2017/Documentos_DIEE_2017/Principales_Resultados_DIEE_2017.pdf)
- Kinnear, T. C., & Taylor, J. R. (2000). *Investigación de mercados* (Quinta ed.). Bogotá: McGraw-Hill, Inc.
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (s.f.). *rae.es*. Obtenido de <https://dej.rae.es/lema/asesor%C3%ADa>
- Revista Li. (5 de Marzo de 2018). *Revistali.com*. Obtenido de <https://revistali.com/el-80-por-ciento-de-las-pymes-fracasa-antes-de-los-5-anos/>
- Revista Líderes. (2013). *RevistaLideresEC*. Obtenido de <https://www.revistalideres.ec/lideres/consultoria-don-explotar.html>
- Secretaría Técnica Planifica Ecuador. (2019). *Niveles administrativos de planificación*. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec>: <https://www.planificacion.gob.ec/3-niveles-administrativos-de-planificacion/>
- Secretaría Técnica Planifica Ecuador. (2019). *Zona de Planificación 8*. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/zona-de-planificacion-8/>
- Superintendencia de compañías, valores y seguros. (2019). *Supercias.gob.ec*. Obtenido de <https://appscvs.supercias.gob.ec/rankingCias/>