



DOI: <http://dx.doi.org/10.23857/dc.v8i41.2541>

Ciencias Económicas y Empresariales
Artículo de Investigación

*Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría integral
para las Pymes en el Cantón Cañar*

*Feasibility study for the creation of a comprehensive consulting company for SMEs
in Canton Cañar*

*Estudo de viabilidade para a criação de uma empresa de consultoria integral para
PMEs no Cantão de Cañar*

Carmen Victoria Guasco-Aucacama^I
cvguascoa24@est.ucacue.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0003-3819-2047>

Kléber Antonio Luna-Altamirano^{II}
klunaa@ucacue.edu.ec
<https://orcid.org/0000-0002-4030-8005>

Correspondencia: cvguascoa24@est.ucacue.edu.ec

***Recibido:** 10 de diciembre de 2021 ***Aceptado:** 30 de diciembre de 2021 * **Publicado:** 28 de enero de 2022

- I. Estudiante de la Maestría en Administración de Empresas con Mención en Dirección y Gestión de Proyectos. Unidad Académica de Posgrado, Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Ecuador.
- II. Docente de la Maestría en Administración de Empresas con Mención en Dirección y Gestión de Proyectos, Unidad Académica de Posgrado, Universidad Católica de Cuenca, Cuenca, Ecuador.

Resumen

El estudio de factibilidad se refiere al análisis integral de una empresa, para determinar si la idea de negocio que aspira emprender resulta favorable y proporciona las estrategias que se deben aplicar para lograr el éxito, a sabiendas que todo proyecto requiere la inversión de recursos, es primordial que las decisiones sean tomadas sobre la base de indagaciones y cálculos reales, de manera que el negocio se desempeñe apropiadamente y produzca réditos. El problema radica en que, en el Cantón Cañar las pequeñas y medianas empresas no cuentan con una firma de consultoría orientada a la formulación, evaluación y gerencia de proyectos de inversión, que les permita reducir la incertidumbre sobre la factibilidad de los mismos, por lo que el objetivo primordial de la investigación es elaborar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría integral, para las Pymes en el Cantón Cañar. En lo metodológico el estudio es de tipo descriptivo, con enfoque cuantitativo mediante la aplicación de la técnica la encuesta dirigido a las Pymes del Cantón Cañar. Los resultados demuestran la factibilidad de implementar una empresa de consultoría integral, a través del cálculo de indicadores financieros como la tasa interna de retorno (TIR) 31,06% y valor actual neto (VAN) \$16.546,88, los mismos direccionan a la ejecución y operación de la idea de negocio objeto de estudio.

Palabras clave: Consultoría integral; estudio de factibilidad; pymes en el cantón Cañar; rentabilidad.

Abstract

The feasibility study refers to the comprehensive analysis of a company, to determine if the business idea that it aspires to undertake is favorable and provides the strategies that must be applied to achieve success, knowing that every project requires the investment of resources, it is essential that decisions are made on the basis of real inquiries and calculations, so that the business performs properly and produces profits. The problem lies in the fact that, in Canton Cañar, small and medium-sized companies do not have a consulting firm oriented to the formulation, evaluation and management of investment projects, which allows them to reduce the uncertainty about their feasibility, therefore that the primary objective of the research is to prepare the feasibility study for the creation of a comprehensive consulting company for SMEs in the Canton of Cañar. From a methodological point of view, the study is descriptive, with a quantitative approach through the application of the survey technique aimed at SMEs in Cantón Cañar. The results demonstrate the feasibility of implementing a comprehensive consulting company, through the calculation of financial

indicators such as the internal rate of return (IRR) 31.06% and net present value (NPV) \$ 16,546.88, which lead to execution and operation of the business idea under study.

Keywords: Comprehensive consulting; feasibility study; SMEs in the Cañar canton; cost effectiveness.

Resumo

O estudo de viabilidade refere-se à análise abrangente de uma empresa, para determinar se a ideia de negócio que se pretende empreender é favorável e fornece as estratégias que devem ser aplicadas para alcançar o sucesso, sabendo que todo projeto requer o investimento de recursos, é essencial que as decisões sejam tomadas com base em consultas e cálculos reais, para que o negócio funcione adequadamente e gere receita. O problema reside no fato de que, no Cantão de Cañar, as pequenas e médias empresas não contam com uma consultoria voltada para a formulação, avaliação e gestão de projetos de investimento, o que lhes permite reduzir a incerteza sobre sua viabilidade, portanto, o objetivo principal da pesquisa é preparar o estudo de viabilidade para a criação de uma empresa de consultoria abrangente para PMEs no Cantão de Cañar. Em termos metodológicos, o estudo é descritivo, com abordagem quantitativa por meio da aplicação da técnica de pesquisa dirigida às PMEs do Cantão de Cañar. Os resultados demonstram a viabilidade de implantação de uma consultoria abrangente, por meio do cálculo de indicadores financeiros como taxa interna de retorno (TIR) 31,06% e valor presente líquido (VPL) \$ 16.546,88, que direcionam a execução e operacionalização da ideia de negócio sob estudar.

Palavras-chave: Consultoria integral; estudo de fatibilidade; PMEs do cantão de Cañar; custo-benefício.

Introducción

El estudio de factibilidad proporciona herramientas para organizar el entorno de trabajo, recopilar y analizar sistemáticamente una serie de datos para alcanzar resultados esperados con respecto a una idea de negocio. Este análisis en la actualidad es muy importante para valorar cualitativa y cuantitativamente la conveniencia o inconveniencia de consignar recursos a una iniciativa particular, por lo que, de su correcta evaluación dependerá el éxito de una empresa en específico (Echeverría, 2017).

El auge de la economía, de acuerdo a Andia y Paucara (2013), dinamiza el mercado y genera en la población la inclinación hacia oportunidades de negocios que puedan cubrir una serie de necesidades insatisfechas, sin embargo, el riesgo de fracaso es muy elevado si no existe un estudio previo que determine el cuándo, dónde y cómo llevar a efecto las acciones a desarrollar.

La experiencia, ha demostrado que excelentes oportunidades de negocios han quedado solo en buenas intenciones, debido a que no han sido concretados en estudios factibles, y es que no basta con tener objetivos y estrategias espléndidas en la mente, sino que se deben plasmar en un documento llamado proyecto, la opción es clara y el empresario si quiere alejarse del fracaso debe elaborar este plan tanto para iniciar una idea nueva o para ampliar o mejorar la que ya tiene, mediante un planteamiento general relacionado con la fijación de objetivos, precisión de actividades y la delineación de procedimientos (Villarán, 2009). Según Fleitman (2015), gran parte de los propietarios de una empresa no reconocen la relevancia que tiene un estudio de factibilidad previo al inicio de sus operaciones, no cuentan con las metodologías adecuadas para promover sus iniciativas de inversión y obtener una previsión certera sobre el provecho los réditos del negocio.

La evaluación de una empresa o de un proyecto en circunstancias de incertidumbre no puede realizarse de manera empírica porque sus resultados tienden a sub o sobrestimar la congruencia ofrecida por la línea del negocio (Abreu y Paredes, 2014). Al respecto Burneo et al. (2016), sostiene que los directivos deben fundamentar la toma de decisiones sobre la base de un estudio de factibilidad, atendiendo a indicadores como el período de recuperación (PR), valor actual neto (VAN) y tasa interna de retorno (TIR) para implantar la logística de ejecución de acuerdo a dichos indicadores y las fuentes de financiamiento disponibles.

Como se puede apreciar, seleccionar adecuadamente una idea de emprendimiento para los titulares de una entidad según Peña et al. (2016), resulta una difícil decisión debido a los múltiples factores que se deben tomar en cuenta, por lo que el análisis de factibilidad constituye una fase indispensable en el desarrollo de cualquier proyecto, su desenlace determina objetivamente si la idea debe continuar u optar por otras alternativas, en función de una serie de criterios, técnicos, económicos, financieros, entre otros. En este sentido, el objetivo fundamental de esta investigación es elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría integral, para las Pymes en el Cantón Cañar.

Para el efecto se aplica una investigación de carácter descriptiva que de acuerdo a Morales (2012), permite caracterizar el fenómeno objeto de estudio indicando sus rasgos más particulares, así como

las actitudes influyentes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y actores inmersos en esta temática, sin limitarse únicamente a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre las variables de estudio. El enfoque del estudio es cuantitativo, sus cualidades según Vega et al. (2014), permiten la recolección y el análisis de datos para contestar las preguntas de investigación y probar las hipótesis establecidas, mediante la estadística establece los patrones de comportamiento en una población y se fundamenta es un esquema deductivo y lógico para generalizar los resultados mediante muestras representativas.

En el caso de la investigación que nos ocupa la técnica elegida es la encuesta, la misma que constituye el término medio entre la observación y la experimentación. Registra situaciones que pueden ser observadas y en ausencia de poder recrear un experimento se cuestiona a la persona participante sobre ello, a través de procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población (Torres y Paz, 2006).

Para finalizar este apartado, en el presente artículo, en primer lugar, se aborda la exposición de las principales bases teóricas sobre estudios de factibilidad, se detalla la metodología a seguir para su estructura; posteriormente se presentan los resultados y finalmente, se emiten las conclusiones generales que motivan su aplicación.

Referencial teórico

La factibilidad dentro de un proyecto de inversión, es una técnica muy importante ya que esta permite a los inversionistas tomar las decisiones más idóneas o correctas al momento de invertir recursos económicos, financieros, humanos, etc., en un determinado emplazamiento, por ello algunos autores con sus estudios aportan al desarrollo de la investigación, entre ellos: Burneo et al. (2016), realizan un estudio de factibilidad por medio del cálculo de indicadores tanto económicos como financieros como forma de obtener una estrategia de ejecución de los proyectos de inversiones, a partir de las prioridades dadas por los indicadores del estudio de factibilidad, estructurando un procedimiento para el cálculo y desarrollo del estudio de factibilidad a lo largo del ciclo de vida del proyecto de inversión apoyado en el uso de la hoja de cálculo electrónica.

Flores et al. (2016), determinan la factibilidad para la implementación de una planta procesadora de stevia en la ciudad de Cuenca-Ecuador, por medio de la viabilidad de los estudios de mercado, técnico y financiero, determinando la inversión de capital, la tasa interna de rendimiento, y el valor actual neto, cuyo tiempo para recuperar esta inversión fue estimado en dos años siete meses, analizaron las

condiciones actuales del entorno y el mercado así como las políticas gubernamentales que fomentan la producción con valor agregado.

Los autores, Godwall et al. (2013), abordan el diseño de un procedimiento general para estudios de factibilidad en pequeñas y medianas empresas y su aplicación en una instalación hotelera del territorio holguinero cubano, a través de la fundamentación técnica, estratégica y económicamente de la inversión, combinando el diseño y aplicación de un procedimiento para el análisis de la inversión desde los aspectos económicos y estratégicos, que posibiliten una mejor adaptación a las instituciones turísticas, demostrando técnica y económicamente desde las perspectivas estratégicas y económicas que la inversión era factible para su desarrollo.

Por su parte, Herrero et al. (2016), evalúan la factibilidad del empleo de escombros para producir áridos reciclados mixtos, por medio de un estudio de mercado para cuantificar la demanda de áridos y los posibles competidores, empleando la metodología de evaluación de inversiones del Ministerio de Economía y Planificación de Cuba, para ello se diseñaron una planta de reciclaje determinando indicadores de rentabilidad como la tasa interna de retorno, y el valor actual neto, demostrando que la producción de áridos reciclados mixtos es factible técnica y económicamente y representa un impacto favorable al medioambiente.

Gámez et al. (2017), analizan la factibilidad técnica y económica, verificando el comportamiento mecánico básico de un hormigón estructural reciclado, caracterizando las propiedades de los áridos reciclados de desechos de demolición (pavimentos), explican que los áridos reciclados que provienen de pavimentos son más ligeros, porosos y absorbentes que los áridos naturales, a pesar de este decremento en la calidad de sus propiedades, estos pueden ser considerados como una opción aceptable en su uso como árido para hormigón estructural, esta apreciación se direcciona a pérdidas poco significativas de resistencia con contenidos de hasta 60%. Mogrovejo et al. (2020), con la finalidad de fomentar nuevos emprendimientos en la región austral del Ecuador, los autores estudian la factibilidad de producir y comercializar champiñones, puesto que este tipo de hongos es demandado en la urbe cuencana, realizan estudios como el de mercado, técnico y económico financiero, determinando indicadores de rentabilidad como el punto de equilibrio, valor actual neto, tasa interna de retorno y el índice de la relación beneficio/costo, con ello demuestran que la producción y comercialización del champiñones es factible y puede emplazarse en la región seis del Ecuador.

Espinoza et al. (2019), determinan la factibilidad de producir y comercializar calzado de cuero y suela para caballero en la ciudad de Azogues-Ecuador, explican que existe poca existencia de este tipo de

producto en el mercado, debido a precios no accesibles por los consumidores en productos similares o sustitutivos, a nivel de artesanos que elaboraban este producto se han retirado de la profesión, el proyecto se direcciona a la elaboración de un producto de calidad elaborado en cuero y suela de manera artesanal, representando elegancia y distinción al momento de vestir, el estudio demuestra la factibilidad de este emprendimiento ya que los indicadores de rentabilidad tanto económicos como financieros son altamente confiables y han respondido con porcentajes acordes al mercado, recomendando la ejecución y operatividad de este emplazamiento.

Echeverría (2017), proporciona una metodología para determinar la factibilidad de los proyectos mediante la utilización y aplicación de los estudios previos necesarios para tomar la decisión de invertir en un emprendimiento, a través de las fases de los proyectos las cuales se basan en la realización del estudio de mercado, técnico, administrativo, económico, financiero y en la evaluación financiera, explicando mediante un estudio detallado del mercado, la determinación de los recursos, el diseño preliminar del proyecto, con la descripción de los procesos técnicos, la determinación de precios de los productos, estimados de costos de operación y evaluación económica de su operación, lo cual direcciona a la factibilidad o no de un proyecto de inversión.

En cambio, Acosta de Azambuja et al. (2009), explican que el mercado de la consultoría turística todavía está poco desarrollado en Florianópolis-Brasil, ya que un nuevo ámbito en el que las empresas turísticas y hoteleras han sido poco demandadas, por ello hay una perspectiva de cambio, la competitividad está obligando a las empresas del sector turístico a buscar una mayor profesionalidad para tener éxito en los negocios y lograrlo sus metas, estas empresas comenzaron a interesarse en contratar los servicios de consultoría, y dichos servicios cubren toda la planificación necesaria para una mejor estructuración de una empresa y su calificación, en base a ello analizar el mercado de la consultoría turística en Florianópolis, por medio de un estudio de mercado con el propósito de ver la factibilidad de implementar una consultoría turística en la región, cuyo propósito es puntuar el área de la consultoría como un área más de actividad profesional para académicos en turismo e industria hotelera.

Con el aporte de las investigaciones descritas, el estudio toma importancia para demostrar la factibilidad para la creación de una empresa de consultoría integral, para las Pymes en el Cantón Cañar-Ecuador, a través de la determinación de indicadores de rentabilidad, cuya finalidad es entregar a las pequeñas y medianas empresas una firma de consultoría en el ámbito tributario, contable,

administrativo, de auditoría, etc., de esta manera acrecentar el desarrollo de esta pequeña urbe perteneciente a la Provincia del Cañar.

Metodología

Dentro del plano metodológico, la investigación es de tipo descriptivo, con enfoque cuantitativo, para ello se desarrolla y se aplica la técnica de la encuesta, a través de un instrumento aplicado a los propietarios de las pequeñas y medianas empresas del Cantón Cañar, la población según el catastro de contribuyentes del SRI (s.f.) está constituido por 324 sociedades y 4221 personas naturales, por lo que se asume la necesidad de recurrir a un muestreo estratificado para poder recolectar la información en estas empresas. La finalidad es conocer la necesidad de estas organizaciones que no cuentan con una firma de consultoría para mitigar los problemas actuales de gestión y administración empresarial (ver tabla N:1).

Tabla 1: Muestreo estratificado

Descripción	Cantidad
Sociedades	122
Personas naturales	187
Total	309

Fuente: Elaboración propia

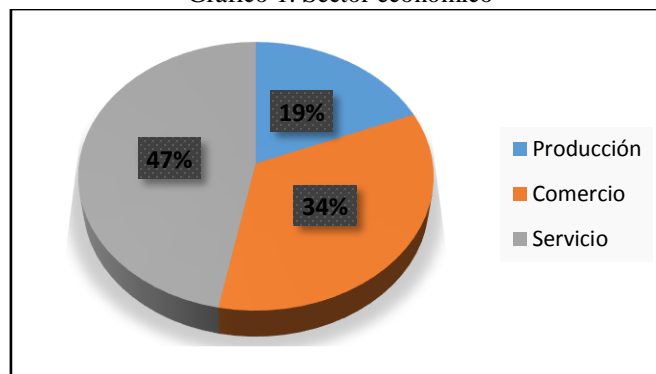
La muestra objeto de estudio corresponde a 309 pequeñas y medianas empresas del Cantón Cañar, a las cuales se les aplicó un cuestionario estructurado para la recopilación de la información.

Resultados

Previa la evaluación financiera es importante contar con la información recabada en el estudio de mercado, esta herramienta permite a los directivos tener un mejor panorama en cuanto a los riesgos y beneficios que existen y tener en cuenta todos los factores que en el interceden. Las siguientes preguntas encaminan a estructurar la factibilidad del emprendimiento, a continuación, se analiza las más relevantes.

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría integral para las Pymes en el Cantón Cañar

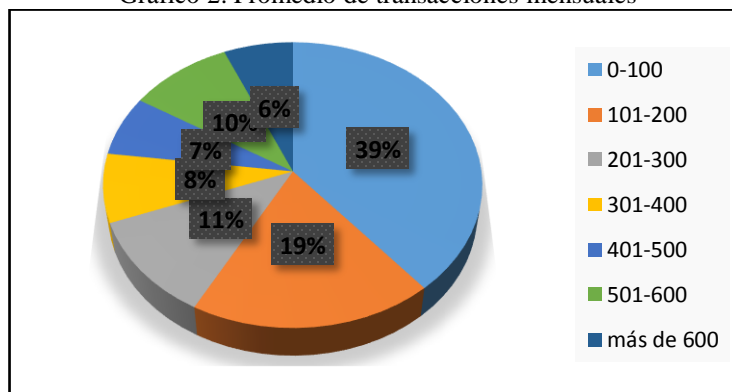
Gráfico 1. Sector económico



Fuente: Elaboración propia

En este ámbito en el Cantón Cañar, los sectores económicos importantes en el que operan las pymes son la producción de bienes, actividades de comercio y prestación de servicios, todos ellos en su conjunto apoyan al desarrollo económico y social de esta ciudad. De acuerdo a García y Valencia (2018), es necesario comprender el entorno en el que se piensa desempeñar la organización, es decir conocer el producto o servicio, clientes, competencia, y sobre todo poseer una visión clara de lo que se desean alcanzar y dar respuesta a las necesidades que se tiene como negocio.

Gráfico 2. Promedio de transacciones mensuales

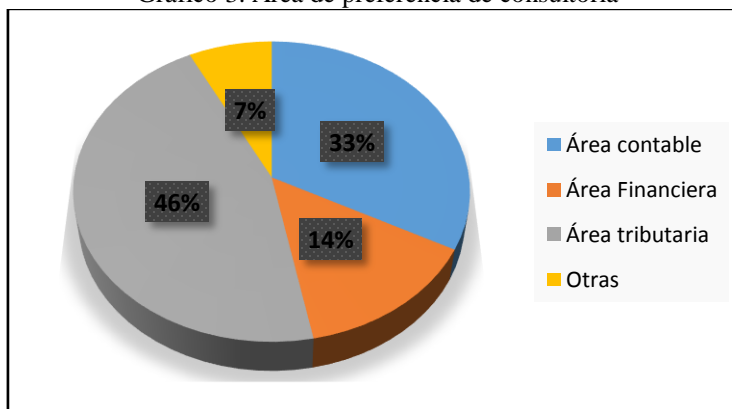


Fuente: Elaboración propia

Conocer el promedio de transacciones realizadas por los potenciales clientes es una variable muy importante no solo para justificar la realización del proyecto sino para determinar características y especificaciones que deben considerar para alcanzar los niveles de eficiencia del servicio, así como

los niveles de cobertura deseados, entre otros (Segura y Rodríguez, s.f.). Para el caso del presente estudio, en lo que se refiere al promedio de operaciones de negocio lo podemos visualizar en el gráfico 2.

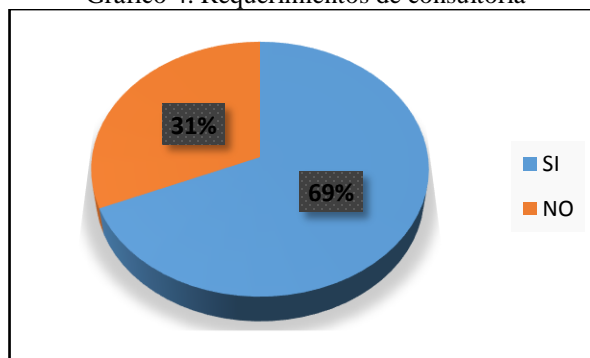
Gráfico 3. Área de preferencia de consultoría



Fuente: Elaboración propia

Desde la perspectiva de un cliente potencial, según Hernández y Mirabal (2020), la contratación del servicio estaría posiblemente en dependencia al área de trabajo o situación específica. En tal sentido, lo fundamental, es conocer el alcance, términos y condiciones del consumidor y a partir de eso, poder enfocar el trabajo en función de sus requerimientos y definir una ruta de operación, así como precisar la cadena de valor del negocio. Al respecto en el gráfico 3 se demuestra que las áreas de mayor preferencia demandadas por los clientes son la tributaria, contable y financiera respectivamente.

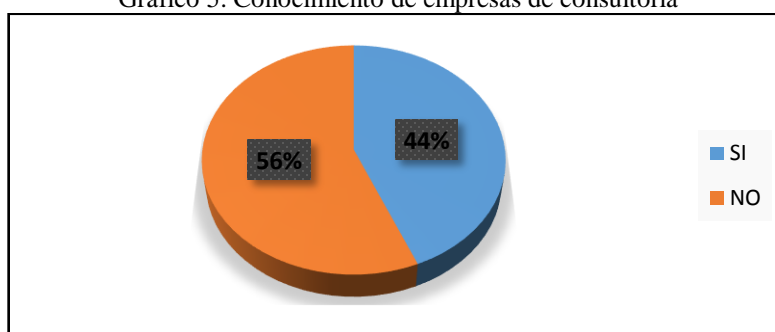
Gráfico 4. Requerimientos de consultoría



Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a Arzola y Acosta (2010), hoy en día se ha consolidado la industria de servicios como la responsable del crecimiento económico, la generación de empleos y el estilo de vida de la sociedad, entre los subsectores de la industria de servicios se destacan los de consultoría, que tienen carácter intangible y agrega valor al cliente, interviniendo directamente en los procesos de innovación de las empresas que los contratan. Al respecto según el gráfico 4, se pudo determinar que un gran porcentaje de directivos requieren de servicios de consultoría en alguna área de su empresa.

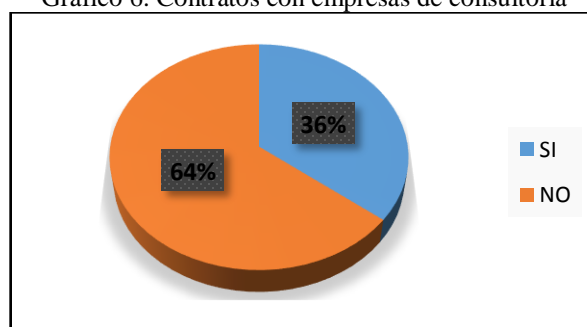
Gráfico 5. Conocimiento de empresas de consultoría



Fuente: Elaboración propia

El conocimiento de la existencia de otras empresas que ofrecen el servicio de consultoría en materia contable, tributaria y financiera, es importante para identificar la competencia. Esta práctica influye sobre la estructura y funcionamiento de los mercados y permiten ejercer un mayor o menor poder de mercado, tiene como finalidad la prevención y eliminación de prácticas monopólicas y demás restricciones al funcionamiento eficiente de los mercados, para contribuir al bienestar de la sociedad (De la Garza y Arteaga, 2011).

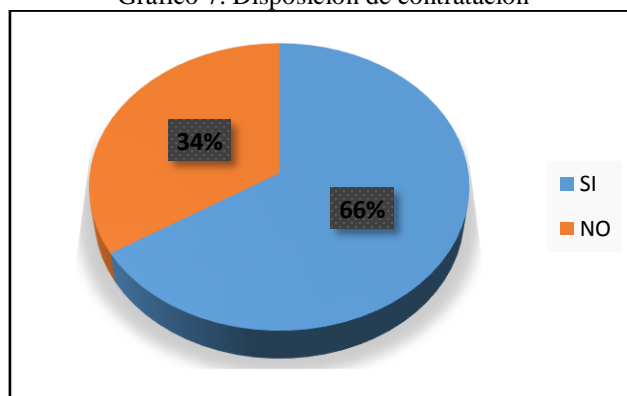
Gráfico 6. Contratos con empresas de consultoría



Fuente: Elaboración propia

La complejidad en la que operan las pymes requiere que el emprendedor tenga un conocimiento profundo de la gestión, Reis et al., (2014) manifiesta que no tener conocimientos sobre recursos humanos, finanzas, contabilidad, normativa legal, entre otros, puede afectar los resultados y generar problemas para las micro y pequeñas empresas, el complejo sistema tributario es uno de los obstáculos para la expansión de este segmento, muchos incluso evitan crecer, debido al aumento en el costo tributario, otros prefieren operar en la informalidad por temor a los organismos de control. Lo expuesto resalta la importancia de contar con una empresa de consultoría que contribuya al cumplimiento de los objetivos de la empresa en lo que se refiere a información financiera confiable y cumplimiento de la normativa aplicable. Al respecto, se pudo conocer que hasta la fecha la mayoría de los encuestados no tiene contratado el servicio de consultoría.

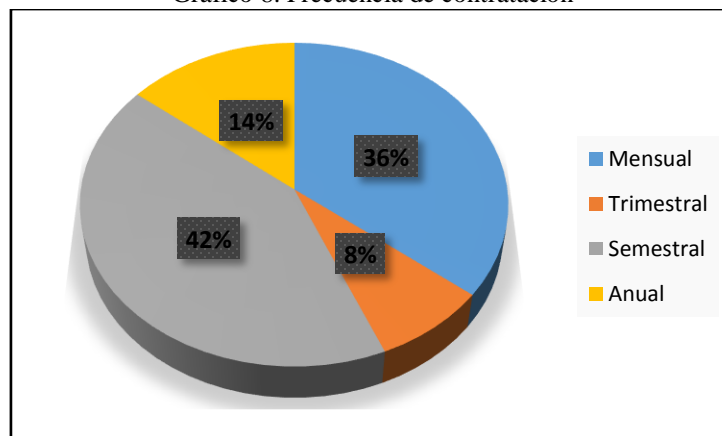
Gráfico 7. Disposición de contratación



Fuente: Elaboración propia

El proceso de desarrollo que enfrenta el mundo entero, producto del fenómeno de globalización, se caracteriza por un estado permanente de cambio y transformación, que busca lograr mayor eficiencia en las organizaciones. El cliente es una persona activa, con la libertad de exigir su derecho de recibir los mejores servicios. Es importante conocer no sólo quienes serán nuestros clientes, sino cuáles son sus necesidades, qué esperan de nosotros, cómo nos perciben y cuáles son los elementos que determinarían su satisfacción (Eduarte, 1999). En este sentido en el gráfico 7 se determina la disposición del público para contratar los servicios de esta nueva empresa.

Gráfico 8. Frecuencia de contratación



Fuente: Elaboración propia

Sobre la frecuencia con la que las empresas requieren los servicios de consultoría se evidencia la necesidad de demanda de este servicio, lo cual tiene coherencia puesto que la mayoría de los contribuyentes se encuentran bajo el Régimen de Microempresas, determinado por el Servicio de Rentas Internas.

A partir del análisis de las preguntas que direccionan realizar el estudio de factibilidad, en primer término, se debe determinar la demanda insatisfecha, considerada como aquella que el mercado requiere y no puede ser cubierta. El autor, Baca (2013) afirma: “demanda potencial insatisfecha es la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros (...)” (p.57). El cálculo de la demanda insatisfecha, se lo realiza a partir de la proyección tanto de la demanda como de la oferta, Baca (2013) sostiene: “Cuando se tiene los datos graficados de oferta-demanda y sus respectivas proyecciones en el tiempo, ya sea con dos o tres variables, la demanda potencial se obtiene con una simple diferencia, año con año” (p.57).

Se determina a nivel de servicios demandados únicamente lo de tipo general, como son: Consultoría Contable, Tributaria y Financiera, cada una de ellas a su vez abarca subservicios tales como: elaboración de estados financieros, declaraciones tributarias, análisis de mercado, elaboración de proyectos de inversión, análisis de indicadores financieros, entre otros. Lo enunciado se presenta en la siguiente tabla.

Tabla 2. Demanda Insatisfecha

TIPOS DE CONSULTORIA	DEMANDA PROYECTADA					OFERTA PROYECTADA					DEMANDA INSATIFESCHA				
	AÑOS					AÑOS					AÑOS				
	2022	2023	2024	2025	2026	2022	2023	2024	2025	2026	2022	2023	2024	2025	2026
Consultoría Contable	54	56	57	58	59	18	18	19	19	19	36	37	38	39	40
Consultoría Tributaria	67	68	70	71	72	21	22	22	22	22	46	47	48	49	50
Consultoría Financiera	42	43	44	44	45	14	14	15	15	15	28	28	29	30	30
TOTAL	163	167	170	173	176	54	54	55	56	56	110	112	115	117	120

Fuente: Elaboración propia

Es necesario determinar los ingresos que generará el estudio de factibilidad de la consultora, para ello se determina el precio por cada servicio de consultoría y este proyecta por la inflación anual, según el Banco Central del Ecuador, la inflación en el periodo de enero 2020 a septiembre de 2021, ha sido de 1.41%, con este porcentaje y considerando un incremento de la demanda insatisfecha de un 10%, se determina los ingresos totales proyectados. Baca (2013), explica cuando la demanda es claramente superior a la capacidad del proyecto, este deberá cubrir tan solo un 10% tomando en consideración si existe mercado libre.

Demostrar la factibilidad de invertir rubros económicos en un emprendimiento, es un reto para todo inversionista, por ello es necesario tener una visión muy amplia con respecto a los flujos de caja proyectados, estos provienen de la diferencia entre los ingresos y los egresos proyectados, considerando los porcentajes descritos en el párrafo anterior, se adiciona la diferencia del pago de capital, este se refiere a la cancelación únicamente del capital por un crédito obtenido para el emplazamiento, los intereses están dentro de los egresos; en el último año proyectado se considera el valor residual de los activos fijos y el capital de trabajo, el primero se refiere a la diferencia del valor de adquisición menos el valor depreciado en los cinco años proyectados, en cambio el capital de trabajo es un rubro económico necesario para dar inicio con las actividades de la consultoría, dentro del corto plazo. Estos flujos de caja, se presenta en la tabla 3.

Tabla 3. Flujos de caja proyectados

CONCEPTO	2022	2023	2024	2025	2026
INGRESOS					
CONSULTORIAS	\$48.493,40	\$54.094,87	\$60.343,37	\$67.313,64	\$75.089,03
EGRESOS					
PAGO DE CAPITAL	\$2.340,00	\$2.560,00	\$3.220,00	\$3.840,00	\$4.340,00
CAPITAL DE TRABAJO					\$5.000,00
VALOR RESIDUAL					\$1.430,00
FLUJO NETO ANUAL	\$11.383,44	\$11.455,96	\$14.335,75	\$17.707,92	\$28.135,98

Fuente: Elaboración propia

Con el propósito de demostrar la rentabilidad del emplazamiento, se determinan los indicadores económicos como el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR), estos indicadores demuestran la factibilidad de la consultoría integral a través del tiempo. Para calcular estos indicadores, se debe cuantificar la inversión necesaria en activos fijos e intangibles, se adiciona el cálculo de la tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR), este porcentaje representa lo mínimo que el proyecto deberá ganar, para su estimación se considera el promedio de la tasa de inflación del país y el porcentaje que desea ganar el inversionista tomando en consideración la tasa de interés bancaria, siendo este del 15,45%.

El autor, Sapag (2011) sostiene:

El valor actual neto es el método más conocido, mejor y más generalmente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer periodo de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento 0. (p.300)

Por su parte, el autor Baca (2013) afirma: “La tasa interna de rendimiento (TIR), es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (p.209).

A modo de ejemplificación, se presenta las formulas tanto del valor actual neto, como de la tasa interna de retorno, su cálculo se presenta realizado en el utilitario software de Excel, lo enunciado se describe a continuación.

$$VAN = \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5 + VS}{(1+i)^5} - INVERSIÓN$$

$$TIR = Tasa\ menor + (tasa\ mayor - tasa\ menor) \left(\frac{VAN(+)}{VAN(+)-VAN(-)} \right)$$

Tabla 4. Indicadores de rentabilidad

	FLUJOS DE CAJA NETO
	-\$35.000,00
	\$11.383,44
	\$11.455,96
	\$14.335,75
	\$17.707,92
	\$28.135,98
VAN	\$16.456,88
TIR	31,06%

Fuente: Elaboración propia

Los indicadores económicos de rentabilidad, como el valor actual neto (VAN), y la tasa interna de retorno (TIR), han demostrado que la consultoría es factible para su ejecución y operatividad, ya que el VAN demuestra ser un valor positivo de \$16.456,88, en cambio la TIR es superior a la tasa mínima atractiva de rendimiento (TMAR=15,45%), porcentaje estimado en 31,06%, estos indicadores permiten a los inversionistas tomar la mejor decisión al momento de invertir su capital.

Conclusiones

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría integral para las Pymes en el Cantón Cañar, es de suma importancia para quienes piensan invertir en este emplazamiento, con ello se estará cubriendo una necesidad en el mercado de este cantón, se

demuestra que los indicadores de rentabilidad como el valor actual neto y la tasa interna de retorno, superan los mínimos establecidos, justificando su estudio de factibilidad, hay que tener presente que todo proyecto de inversión está sujeto a tener riesgos, estos si se presentarán hay que saber controlarlos y mitigarlos.

Sé demuestra que la consultoría integral es factible en cuanto a su ejecución y operatividad desde la concepción de la rentabilidad económica, se deja abierta la opción de emprender en tal proyecto, con ello se estaría dando solución al problema de investigación, sirviendo a las pymes con servicios de alta calidad, diferenciándose de la competencia, permitiendo continuar acrecentando el desarrollo económico y social del Cantón Cañar - Ecuador.

Referencias

1. Abreu, A., y Paredes, D. (2014). Utilidad de las opciones reales en la valoración de proyectos de inversión. *Visión Gerencial*, (2), 175-188.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=465545897007>
2. Acosta de Azambuja, V., Azevedo, A., y De Pina Fortes, J. (2009). El mercado de la consultoría turística en Florianópolis. *Cuaderno de turismo virtual*, 9, (2), 17-24.
3. Andía., y Paucara, E. (2013). Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. *Industrial Data* 16, (1), 80-84.
4. Arzola, M., y Acosta, A. (2010). Morfología del aprendizaje y la gestión del conocimiento del sector servicios de consultoría. *Revista Ingeniería Industrial*, 9(1), 37-51.
5. Baca, G. (2013). *Evaluación de proyectos* (7ma. edición). México: Mc Graw Hill.
6. Banco Central del Ecuador (2021). *Reporte mensual de inflación*. Resultados a septiembre de 2021.
<https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf202109.pdf>
7. Burneo, S., Delgado, R., y Vérez, M. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. *Ingeniería Industrial*, 37 (3), 305-312
8. De la Garza, ÓJ., y Arteaga, J. (2011). Análisis de la competencia en la industria cementera en México. *EconoQuantum*, 8(1-2), 73-89.
9. Echeverría, C. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista Publicando*, 4(13-3), 172-188.

10. Eduarte, A. (1999). Calidad en el servicio al cliente. *Revistas de ciencias administrativas y financieras de la seguridad social*, 7(1), 41-44.
11. Espinoza, J., Luna, K., Cantos, E., González, X., y Chamba, V. (2019). Factibilidad en la elaboración de calzado de cuero para caballero: Caso de estudio. *Ciencia Digital*, 3 (2.3), 125-135. <https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v3i2.3.567>
12. Fleitman, J., (2015). Plan de negocios y planeación estratégica empresarial en el siglo XXI. *J. Fleitman, El emprendedor moderno*. <https://ciemsa.mx/assets/c%C3%B3mo-elaborar-un-plan-de-negocios.pdf>
13. Flores, P., Castro, M., y Ávila, V. (2016). Estudio de factibilidad para implantar una fábrica procesadora de stevia en la ciudad de Cuenca. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 6 (12), 149-161
14. Gámez, D., Saldaña, H., Gómez, J., y Corral, R. (2017). Estudio de factibilidad y caracterización de áridos para hormigón estructural. *Revista Ingeniería y Desarrollo*, 35 (2), 283-304
15. García, M., y Valencia, V. (2018). Impacto que genera la investigación de mercados en la toma de decisiones por la gerencia. *ECA Sinergia*, 9(2), 68-79.
16. Godwall, V., Leyva, E., Machado, C., y Cantero, H. (2013). Procedimiento General para la realización de estudios de factibilidad de inversiones para las Pequeñas y Medianas Empresas. *Ciencias Holguín*, 19 (4), 1-13
17. Hernández, A., Mirabal, A. (2020). Servicios de consultoría organizacional: Requerimientos básicos del cliente. *Compendium*, 23(45). <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=88066290001>
18. Herrero, D., González, L., Castaño, T., y Frómeta, Z. (2016). Evaluación de la factibilidad técnico - económica de la producción de áridos reciclados mixtos en Santiago de Cuba. *Ciencia en su PC*, (4), 1-21
19. Mogrovejo, A., Arias, D., y Vidal, B. (2020). Producción y comercialización de champiñones en la provincia del Azuay-Ecuador. Estudio de factibilidad. *Telos*, 22 (1), 144-159. <https://doi.org/10.36390/telos221.10>
20. Morales, F. (2012). Conozca 3 tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa. *Recuperado el 10 de noviembre del 2021*.

21. Peña, M., Rodríguez, C., y Piñero P. (2016). Computación con palabras para el análisis de factibilidad de proyectos de software. *Tecnura*, 20 (50), 69-84.
22. Reis, S., Moares, L., y Lopes, C. (2014). Micro e pequena empresa: a importancia da consultoria. *Revista Gestão, Inovação e Negócios*, 05-08.
23. Sapag, N. (2011). *Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación* (2da. edición). Santiago de Chile: Pearson.
24. Segura, C., y Rodríguez, M.(s.f.). Diseño para la Implementación de Tarjetas Biométricas en el Banco de Bogotá para Transacciones en ATM y Dispositivos POS como Mecanismo Adicional de Seguridad para Reducir el Nivel de Fraude a los Clientes. <https://repository.udistrital.edu.co/handle/11349/7790>
25. Servicio de Rentas Internas. (s.f.). *Catastros*. Consultado el 21 de octubre del 2021. <https://www.sri.gob.ec/catastros>
26. Torres, M., y Paz, K. (2006). Tamaño de una muestra: para una investigación de mercado. *Boletín Electrónico*, (2). http://fgsalazar.net/LANDIVAR/ING-PRIMERO/boletin02/URL_02_BAS02.pdf
27. Vega, G., Ávila, J., Vega, A., Camacho, N., Becerril, A., y Leo, G. (2014). Paradigmas en la investigación. Enfoque cuantitativo y cualitativo. *European Scientific Journal*, 10(15). <https://core.ac.uk/reader/236413540>
28. Villarán, K. W. (2009). *Plan de negocios. Herramientas para evaluar la viabilidad de un negocio*. USAID Perú y Ministerio de la Producción.