



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA

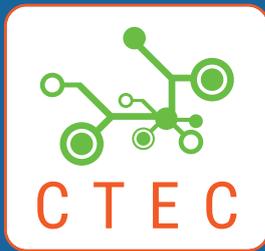
VICERRECTORADO ACADÉMICO

DIRECCIÓN DEL CENTRO DE INVESTIGACIONES

MEMORIA DE ARTÍCULOS

DOMINIO 7

DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO Y SOLIDARIO



**I Congreso Internacional de Ciencia
y Tecnología UTMACH 2015**





I CONGRESO INTERNACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA UTMACH 2015

Memoria de Artículos

centro_de_investigaciones@utmachala.edu.ec



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA CONSULTORA Y ASESORA EN PROYECTOS DE INVERSIÓN PARA LAS MIPYMES DE LA CIUDAD DE MACHALA

Luis Brito Gaona 1, Aldo Pineda Guzmán 1
 Universidad Técnica de Machala
 lbrito@utmachala.edu.ec 1

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo fue determinar la factibilidad que tendría la implementación de una Empresa Consultora y Asesora de Proyectos de Inversión (ECAPI) para las MIPYMES, de la ciudad de Machala, tomando en cuenta la necesidad de los micro empresarios que no tienen el espacio o los recursos necesarios para resolver sus problemas empresariales. La investigación, de tipo descriptivo y diseño no experimental, permitió observar los fenómenos tal y como ocurren en la actualidad con bases de investigación bibliográfica, documental y el desarrollo de encuestas, para la obtención de la información y su procesamiento. Se establecieron las variables de mercado, costos de producción, disponibilidad de recurso capital, evaluación financiera y rentabilidad con análisis estadísticos, bibliográficos y económicos. Los resultados muestran la necesidad y oportunidad de poseer una empresa que atienda y asesore a las MIPYMES siguiendo una metodología de trabajo bien organizada para garantizar resultados favorables en el posicionamiento de las empresas al tiempo que puedan establecerse en un mercado de fuerte competencia. El análisis financiero demostró la viabilidad positiva que tiene la ECAPI en el mercado, dado que los ingresos proyectados cubren los costos del proyecto dejando una utilidad considerable y una liquidez estable.

Palabras clave: MIPYMES, Machala, ECAPI, factibilidad, consultora, inversión.

ABSTRACT

The aim of this study was to determine the feasibility that would implement a consulting firm and Advisor Investment Projects (ECAPI) for MSMEs, the city of Machala, taking into account the need for micro entrepreneurs who do not have space or resources to solve their business problems. The research, descriptive and non-experimental design, allowed to observe the phenomena as they occur today with bibliographic research bases, documentary and developing surveys, to obtain information and processing. Market variables, production costs, availability of capital resources, financial evaluation and profitability for statistical, bibliographic and economic analysis were established, the results show the need and opportunity to think in a company to assist and advise MSMEs following methodology well organized to ensure favorable results in the positioning of the companies while to settle in a highly competitive job market. The financial analysis showed positive feasibility has ECAPI on the market, as projected revenues cover project costs, leaving a substantial profit and a stable liquidity.

Keywords: MIPYMES, Machala, ECAPI, feasibility, consulting, investment.

INTRODUCCIÓN

Problema científico

Las MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas) tienen un gran potencial para impulsar el desarrollo económico de un país, el presente proyecto de titulación se planteó como hipótesis la siguiente:

Una empresa consultora y asesora de proyectos de inversión es factible para las MIPYMES de la ciudad de Machala.

Problemática

Al considerar el papel de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) en la economía de los países emergentes, se destaca su papel como eje dinamizador y creador de empleo directo; esta realidad no es ajena al Ecuador, se constata que la contribución de las MIPYMES en el PIB no petrolero es del 25% y la generación de mano de obra bordea el 79% de la PEA (EKOS 2012); pero pese a esto el estudio detallado que muestre sus características, necesidades y fortalezas es aún extraño y poco sistematizado en nuestro medio.

El contexto actual se caracteriza por restricciones en la obtención de un crédito, aun habiendo fondos disponibles. Las MIPYMES necesitan del crédito para sostener sus inversiones en activos fijos, en el capital de trabajo y así poder generar fuentes de empleo, pero muchas veces se les dificulta obtenerlo por la poca información disponible, al momento de no tener acceso a un crédito en el sistema financiero, esto limita su acción de crecer organizacional, económica y geográficamente (Bouby, 2006).

El servicio de consultoría es un trabajo que tiene complejidad por el hecho de que este servicio está directamente relacionado con las situaciones concretas y reales, con la búsqueda de soluciones que resulten ser las adecuadas, las más factibles para que los resultados sean óptimos. Es de gran importancia que las empresas entiendan la esencia del servicio y se comprenda que a la final son ellos quienes van a ser los responsables de la efectividad de cada solución que los consultores hayan definido, el compromiso para el mejoramiento tiene que venir de las dos partes.

JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de investigación determinó la factibilidad de una empresa consultora y asesora de proyectos de inversión para las MIPYMES de la ciudad de Machala, que permita el desarrollo y fortalecimiento económico de las empresas asesoradas.

Es oportuno para las MIPYMES del sector, el aporte de una empresa de consultoría y asesoría de proyectos de inversión para el acceso a los créditos, el cual ofrezca alternativas de inversión, elaboración

de proyectos y toma de decisiones, contribuyendo al progreso económico-social de la ciudad de Machala, por medio de las consultoras se permitirá que los clientes y visitantes identifiquen y aprovechen las oportunidades que les ofrece un mercado globalizado y contrarresten de manera efectiva las amenazas de su entorno.

Las MIPYMES tienen muchas debilidades para establecerse en el mercado debido a la falta de conocimientos o al mal asesoramiento al momento de emprender un negocio, para ello se propone un lugar donde puedan tener el asesoramiento profesional, donde sus inversiones sean seguras y sobre todo genere empleo para la localidad.

OBJETIVOS

Objetivo general

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora y asesora en proyectos de inversión para las MIPYMES de la ciudad de Machala.

Objetivos específicos

- Realizar una evaluación de mercado de las MIPYMES de la ciudad de Machala.
- Elaborar un análisis financiero para la creación de la empresa consultora.
- Efectuar un análisis económico para la creación de la empresa consultora.

MATERIALES Y MÉTODOS

Ubicación

La ubicación de la investigación se realizó en la ciudad de Machala, capital de la provincia de El Oro, es la quinta ciudad más importante del país económicamente al tiempo que su puerto marítimo es el segundo después de Guayaquil, cuenta con una población de 245 972 habitantes (Censo 2010).

Ubicación geográfica

La provincia de El Oro está ubicada en la parte suroccidental del país entre los paralelos 3 y 4 de latitud Sur y en los meridianos 79 y 81 de longitud Oeste. Su extensión corresponde a 5 988 km².

Coordenadas planas UTM

Norte 9631500 / 9649890 y Este 611090 / 638890.

Población y muestra

La población se estimó con la apelación de la si-



Elaboración propia: Brito y col., (2014)

güente fórmula:

n= Tamaño de la muestra

$$n = \frac{PQ \cdot N}{(N - 1) \frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

PQ = Constante de la varianza de la población (0,25)

N= Tamaño de la población

E= Margen de error de la investigación (5%)

K= Corrector de error de la investigación (2)

Al ser aplicada la fórmula antes detallada se pudo calcular el tamaño de la muestra para fines del desarrollo del presente trabajo, teniendo en cuenta que la provincia de El Oro cuenta con 35 570 MIPYMES (INEC 2012), al no haber datos exactos para Machala se pondero en base a su población siendo del 40,75%, dando un total de 140 98 MIPYMES para la Ciudad de Machala.

Diseño de investigación

$$n = \frac{0,25 (140 98)}{(140 98 - 1) \frac{(0,05)^2}{(2)^2} + 0,25}$$

n=389

En el estudio se aplicó el diseño no experimental, en el cual se observaron los fenómenos tal y como ocurrieron naturalmente, la investigación es de tipo descriptivo, con bases de investigaciones bibliográficas y documentales, que nos permitieron obtener información para la creación de una empresa de consultoría y asesoría de proyectos de inversión para las MIPYMES de la ciudad de Machala (Nassir, 2006).

Fuente de datos

La obtención de la fuente primaria se realizó por medio de una encuesta mientras que la información complementaria fue tomada de fuentes como, libros, revistas, periódicos, folletos e internet.

Materiales de campo y oficina

Los materiales que se utilizaron fueron:

- Vehículo
- Encuestas
- Cámara fotográfica
- Computadora
- Impresora
- Proyector
- Variables
- Mercados
- Costo de producción
- Disponibilidad de recurso capital
- Evaluación Financiera
- Rentabilidad

Medición de las variables

Mercados

Variable cualitativa, que determinó la aceptación de la empresa, debido a la no existencia de dicha dependencia.

Costo de producción

Variable de tipo cuantitativo, que demostró el valor del conjunto de bienes y esfuerzos que se utilizaron para la consolidación de la empresa.

Disponibilidad de recurso capital

Esta variable de tipo cuantitativo, que se obtuvo a partir del valor de caja, y se proyectó un estado financiero con aportaciones de socios y préstamos bancarios.

Evaluación financiera

Variable cuantitativa, se proyectó un flujo de caja estimado de 5 años, con lo que se determinó la viabilidad del proyecto.

Rentabilidad

Variable cuantitativa, que demostró la relación que existe entre el capital invertido y los rendimientos netos que se obtienen.

MÉTODOLOGIA

Encuestas

Las encuestas determinaron la necesidad que tienen las MIPYMES en el establecimiento de su producto y como también el poder tener un espacio estable en el mercado, mediante estas encuestas se observaron las causas particulares, como el de no llevar un registro de las operaciones diarias de la empresa, la conformación de los negocios de una manera informal, no registran las MIPYMES a los empleados en el Ministerio de Relaciones Laborales ni en el IESS; la planeación financiera que llevan las MIPYMES no es la adecuada, no se ha implementado la oferta de productos o servicios en los negocios y existen limitantes para acceder a algún crédito otorgado por entidades financieras para potenciar su actividad productiva dentro del mercado local.

Análisis bibliográfico

Los datos bibliográficos establecieron y corroboraron las necesidades actuales de las MYPIMES de la Ciudad de Machala, como por ejemplo:

- Actitud de interés por los servicios de la consultora/asesora.
- Motivación por acceder a créditos financieros por parte de los empresarios.
- Interés por el desarrollo de su negocio.
- Clientes limitados.
- Diversificación de ofertas.

Análisis estadístico

La estadística que emite el INEC sirvió para tener datos económicos claros, como también el número de MIPYMES que se encuentran laborando en la ciudad, estos datos determinaron que la información les sigue siendo limitada a micro y pequeñas empresas. (Delzo, 2009).

Se elaboraron los cuadros reflejando la disposición conjunta y ordenada de las sumas de las respuestas de las preguntas, obtenidas de la tabulación de los datos. La tabulación se realizó pregunta por pregunta, considerándose la misma tabulación simple que se determinó para este estudio.

Análisis económico

Se estableció un estado de ingresos y egresos de la empresa consultora en un periodo de 5 años, en donde se consideraron todas las variables pertinentes del estudio, tales como rendimiento, costos, requerimiento de mano de obra, precios y otros.

Índice de Rentabilidad

Dado los resultados de los ingresos de la empresa se pudo determinar la cantidad de utilidad adquirida

por la empresa a nivel de ventas, de activos:

$$\text{Rendimiento sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} \times 100$$

$$\text{Rendimiento del Capital Social} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Social}} \times 100$$

$$\text{Rendimiento de la inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}} \times 100$$

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio fue determinado con la aplicación de la siguiente fórmula:

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

Criterio de evaluación financiera

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR se la obtuvo a partir de la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{FNE_n}{(1+i)^n} + \frac{VS}{(1+i)^n}$$

Dónde:

- i = Cuando se calcula la TIR, el VPN se hace cero y se desconoce la tasa de descuento que es el parámetro que se debe calcular. Por eso la TMAR ya no se utiliza en el cálculo de la TIR. Así la 1 en la segunda ecuación viene a ser la TIR
- FNE = Flujo neto de efectivo del período n , o beneficio neto después de impuesto más depreciación
- VS = Valor de salvamento al final de período n
- n = tiempo
- También se la conoce como la tasa de descuento que anula al VAN
- TIR es la i que hace que el VAN = 0, o también
- TIR es la i que hace que el VPB - VPC = 0

Valor Actual Neto (VAN)

Valor actual neto (VAN) se lo obtuvo de la siguiente fórmula:

$$VAN = -P + \sum_{t=1}^n \frac{FNE}{(1+TMAR)^t} + \frac{VS}{(1+TMAR)^n}$$

Dónde

- p = inversión inicial
- n= tiempo
- FNE = Flujo neto de efectivo del período n, o beneficio neto después de impuesto más depreciación
- VS = Valor de salvamento al final de período n
- TMA R = Tasa mínima aceptable de rendimiento o tasa de descuento que se aplica para llevar a valor presente, los FNE y el VS

RESULTADOS

Mercado

- Los propietarios de las MIPYMES en la ciudad de Machala se corresponde mayoritariamente con el grupo etario adultos, entre los 40 y 50 años (48,4%), lo que demuestra una generación de emprendedores mayores de edad al tiempo que los jóvenes, de 20 a 30 años, apenas alcanzan el 11%.
- Se determinó que un 39% tienen una instrucción académica de tercer nivel, esto demuestra una solidez en las bases de sus negocios, y con el 28% con instrucción académica de primaria.
- El 82% se encuentran de uno a cinco años, aunque también se puede constatar que el posicionamiento de las empresas no es sólido tan solo cuatro empresas se encuentran en el rango de 15 a 20 años, lo cual representa un 1%
- El 68% de las empresas tienen un espacio de 30 a 70 m², mientras que el 4% tienen menos de 10 m² de espacio para realizar sus labores empresariales
- El 94% manifestaron que están realizando pequeñas inversiones en sus negocios, de las más frecuentes son el abastecimiento de materia prima, el darle un valor agregado a su producto
- El 82% de las MIPYMES detallan que no han recibido ayuda en el desarrollo y estable-

cimiento de su empresa, tan solo el 17% ha recibido ayuda por parte del estado

- El 63% de las MIPYMES cuentan con un computador en sus negocios, en donde registran los ingresos y egresos que generan las empresas, de estas un 58% poseen internet, el 50% de las empresas poseen un scanner
- El 84% mantiene un local alquilado, el 14% tienen un local propio esto debido a la importancia que tiene su negocio y los años que se han establecido en el mercado
- El 56% de las empresas mantienen un personal de 1 a 5 empleados, el 11% de las empresas tienen más de 20 trabajadores
- El 56% tiene menos de \$. 5 000 entre sus activos de ventas, mientras que un 10% no sabe cuánto vende en el año
- El 91% que no ha utilizado proyectos, si no que han realizado inversiones a base de su experiencia; el 9% ha obtenido créditos financieros
- Se entrevistó a unos de los principales empresarios de la Ciudad de Machala el Sr. Euclides Palacios, quien manifestó que lo más importante en una empresa es la constancia y el saber aprovechar las oportunidades, el no tener miedo a ingresar al mercado y competir con las demás empresas, el llevar un producto que sea diferentes a las otras marcas y que sobre todo busquen el financiamiento necesario para que la empresa se establezca normalmente en el mercado.

Estudio técnico

Descripción del negocio

Las MIPYMES tendrán una competitividad óptima siendo eficientes en sus trabajos lo que les permitirá tener una mayor rentabilidad, sino también un desarrollo al entorno económico y funcional de la provincia y el país.

La empresa consultora/asesora, contará con muchas ventajas para el cliente y se diferenciará brindando un trato especializado para garantizar un asesoramiento óptimo, manteniendo un contacto permanente con el cliente, estudiando cualquier incidencia que nos permita obtener la resolución más conveniente o beneficiosa para su empresa, además la empresa contará con tecnología como es el servicio de internet para las consultas de inquietudes, información y envío de documentos laborales a través de correos electrónicos.

Características de la empresa

La empresa consultora y asesora tendrá las siguientes características:

- Servicios de calidad y a la disposición del cliente
- Disponibilidad de la información y de todos los servicios a brindar por parte de la empresa siempre teniendo en cuenta las necesidades de las empresas
- Plasmar las ideas de negocios de los emprendedores en un proyecto que demuestre la viabilidad para que contribuyan al desarrollo de nuevas unidades de producción y aporten en el crecimiento económico de la ciudad de Machala
- Áreas de especialización de acorde a las necesidades de los clientes
- Precios de los servicios accesibles a las MIPYMES
- Disponibilidad de los seguimientos de los proyectos al momento de su aplicación

Diseño de oficina

Para que la distribución y diseño de las instalaciones de la empresa provean condiciones de trabajo aceptables, es preciso tomar en cuenta dos especificaciones importantes funcionalidad de equipo y optimizar la distribución eficiente entre sus áreas, las cuales se detallan a continuación figura 1:

- Oficina del gerente general
- Oficina de asistente administrativa
- Departamento de asesoría legal

- Departamento de asesoría empresarial
- Departamento de marketing
- Baño

Para determinar el espacio óptimo para cada una de las áreas es necesario arrendar un área de 100 m² aproximadamente, la zona escogida cuenta con los servicios básicos de agua, luz, teléfono, cobertura de internet y baños, posteriormente se requiere la mano

Figura 1. Ubicación de las oficinas



Elaboración propia: Brito y col., (2014)

de obra y materiales necesarios para hacer las divisiones de las oficinas como también las herramientas y elementos para amoblarlas, dicha proporción de capital destinado para aquello será cubierto por el único accionista de la empresa.

Estado de situación inicial

A los inicios de la empresa se tiene establecido los montos correspondientes a los flujos contables establecidos a los activos y pasivos respectivos, tal como se puede apreciar el Cuadro 1.

Cuadro 1. Estado de Situación Inicial

ACTIVOS		PASIVOS	
Activos Corriente		Pasivo corriente	
Bancos	\$108 128,51	Pasivo a L/P	\$ 61 316,54
Activo diferido	\$ 5 400,00	Total pasivos	
Arriendos pre-pagados	\$ 4 800,00	Patrimonio-Capital	\$ 58 911,97
Permisos	\$ 600,00		
Activos fijos	\$ 6 700,00		
Adecuaciones local	\$ 2 800,00		
Equipos de oficina	\$ 2 500,00		
Escritorios de Oficina	\$ 1 400,00		
Total de Activos	\$ 120 228,51	Total pasivo y capital	\$ 120 228,51

Elaboración propia: Brito y col., (2014)

Estado de resultados

El estado de resultados analizados se encuentra dentro del cuadro 2

Cuadro 2. Estado de resultados

INGRESOS		\$ 16 000,00
Ingresos por servicio	\$ 162 000,00	
(-) EGRESOS		\$ 125 780,14
Gastos Administrativos	\$ 112 280,51	
Gastos de Ventas	\$ 3 180,00	
Otros gastos	\$ 10 319,63	
Utilidad antes de impuestos		\$ 36 219,86
(-) 15% Participación trabajadores		\$ 5 432,98
(-) 22% Impuesto a la renta		\$ 7 968,37
Utilidad del ejercicio		\$ 22 818,51

Elaboración propia: Brito y col., (2014)

Valor actual neto (van)

- El cuadro 4 se presenta el análisis financiero del Valor Actual Neto.

Cuadro 4. Valor Actual Neto

AÑOS	FLUJO NETO DISPONIBLE
0	-\$ 58 911,97
1	\$ 20 500,23
2	\$ 14 583,09
3	\$ 18 055,32
4	\$ 21 771,69
5	\$ 25 746,81
VAN	\$ 14 726,43

Elaboración propia: Brito y col., (2014)

Tasa interna de retorno (tir)

El resultado de flujo de caja con el valor de desecho, proyectó una TIR del 20% lo que demuestra una rentabilidad viable (5).

Cuadro 5. Tasa Interna de Retorno

AÑOS	FLUJO NETO DISPONIBLE
0	-\$ 58 911,97
1	\$ 20 500,23
2	\$ 14 583,09
3	\$ 18 055,32
4	\$ 21 771,69
5	\$ 25 746,81
TIR	20%

Elaboración propia: Brito y col., (2014)

Índice de rentabilidad

Los porcentajes de utilidad que la empresa PINEDA & ASOCIADOS S.A., podrían obtener son los siguientes:

$$\begin{aligned} \text{Rendimiento sobre ventas} &= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}} \times 100 \\ &= \frac{\$ 22.818,51}{\$ 162.000,00} \times 100 \\ &= 14,09\% \\ \text{Rendimiento de la inversión} &= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activos Totales}} \times 100 \\ &= \frac{\$ 22 818,51}{\$ 120 228,51} \times 100 \\ &= 18,99\% \\ \text{Rendimiento del capital social} &= \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Capital social}} \times 100 \\ &= \frac{\$ 22 818,51}{\$ 58 911,97} \times 100 \\ &= 38,73\% \end{aligned}$$

CONCLUSIÓN

1. Los propietarios de las MIPYMES en la Ciudad de Machala, tienen constantes problemas, uno de los principales es el no acceder a los créditos financieros que oferta la banca pública y privada debido a desconfianza y sobre todo a la desinformación de los trámites a seguir, se coincide con lo aportado por (Solano, 2011) en su trabajo de "Caracterización de las MIPYMES comercial del cantón Machala" se evidencio que las empresas que han obtenido un crédito no supieron administrar eficientemente esos recursos, quedándose con la deuda de los intereses y sin poder recuperar lo invertido, por ende su producto

final quedaría en stock y al final tendrían que bajar los precios de venta para poder recuperar algo de lo invertido.

2. Producto a los controles gubernamentales y las disposiciones de calidad y de atención que deben de prestar, las MIPYMES de la Ciudad de Machala se encuentran estables a pesar de que el desconocimiento y la mala utilización de herramientas tecnológicas no han permitido un desarrollo eficiente de su producción.
3. El personal que laborará en la empresa tendrá la capacidad de asesorar a los diferentes clientes con las necesidades que estos planteen dado que su profesión y especialización estará centrado en un área específica lo que permitirá tener una visión mayor de los problemas analizar y los criterios fortalecerán la efectividad de los proyectos, concordando con (Cohen, 2007) que determina que la consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento profesional.
4. El estudio de factibilidad demostró la viabilidad que tiene para el mercado la creación de una Empresa Consultora y Asesora de Proyectos de Inversión, por cuanto las MIPYMES necesitan de estos servicios al tiempo que evidencia que los ingresos proyectados serán mayores que los egresos generando utilidades favorable para la empresa.

- Solano, A. (2011). “Caracterización de las MIPYMES comerciales del cantón Machala”. Machala.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bouby, F. (2006). Retos de las pymes frente a las nuevas condiciones de productividad y competitividad. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional Mayor San Marcos. Disponible en internet: <http://economia.unmsm.edu.pe/servicios/publicaciones/revistas/Articulos/REV019/rev19-art15.pdf>
- Cohen, W. (2007). “Cómo ser un consultor exitoso”. Grupo editorial Norma. Bogotá, Colombia.
- Delzo, A. (2009). Cálculo de los indicadores económicos. Universidad Nacional Mayor de San Marco. Perú (2009). Disponible en internet: <http://es.scribd.com/doc/23554905/INDICADORES-ECONOMICOS-PARA-EL-ANALISIS-DE-PROYECTOS>.
- Nassir, S. (2006). Preparación y evaluación de proyectos. Mc Graw- Hill. Cuarta edición. México.