



**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA CREACIÓN
DE LA MICROEMPRESA “N & D”, DEDICADA A LA
COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTO DE AUTOMÓVILES EN LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL**

Autor: Londa Bazurto Dayana Michelle

Tutor: PhD. Elena Tolozano Benites

Guayaquil – Ecuador

2020

DEDICATORIA

Llena de alegría y nostalgia muchos sentimientos encontrados al saber que voy a cumplir unas de mis metas, el camino no ha sido fácil pero Gracias a DIOS y a MI FAMILIA por haber sido mi apoyo a lo largo de toda mi carrera universitaria ,son lo más importante y el pilar fundamental en mi vida, siempre estuvieron ahí brindándome toda su ayuda, motivándome cada día a ser mejor, dándome la mano cuando más la necesitaba, son el impulso que me ayuda a ser cada día mejor, permitiéndome a seguir alcanzando nuevas metas tanto en lo profesional y como en lo personal. Con todo mi cariño esta tesis se las dedico a ustedes:

Papi William

Mami Vicky

Mis hermanos Willy, Viví y Yady

Mi esposo Michael

Y a mi pequeña hija Noemi

Dayana Michelle Londa B.

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera por ser mi fortaleza en momentos de debilidad y brindarme una vida llena de aprendizaje, experiencias y sobre todo felicidad.

Agradezco a mi familia por estar siempre presente, pero como reconocimiento especial Mi Madre, Mi Padre y Mi Esposo que con su esfuerzo y dedicación me ayudaron a culminar mi carrera universitaria, me dieron el apoyo suficiente para no decaer cuando todo parecía complicado e imposible.

Asimismo, agradezco infinitamente a mis Hermanos que con sus palabras me hacían sentir orgulloso de lo que soy y de lo que les puedo enseñar. Ojalá algún día yo me convierta en su fuerza y ejemplo para que puedan seguir avanzando en su camino.

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal que hacen El Instituto Superior Tecnológico Bolivariano De Tecnología por brindarme todo el conocimiento necesario en el transcurso de mi vida como estudiante.

Agradezco a mi tutora de tesis, PhD. Elena Tolozano por su esfuerzo, paciencia y dedicación en el transcurso de la realización de este trabajo.

A mis amigas con las que compartí mucho dentro y fuera de las aulas ayudándonos mutuamente para ser cada día mejor y poder lograr todas las metas que nos propongamos, gracias por todo su apoyo y diversión.

Para ellos: Muchas gracias y que Dios los bendiga.

Dayana Michelle Londa B.



INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA CREACIÓN
DE LA MICROEMPRESA "N & D", DEDICADA A LA
COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTO DE AUTOMÓVILES EN LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL**

Autor: Londa Bazurto Dayana Michelle

Tutor: PhD. Elena Tolozano Benites

RESUMEN

El presente trabajo tiene la intención de establecer la prefactibilidad para la creación de una comercializadora de repuesto de automóviles en la ciudad de Guayaquil en el cual se ofrecerán accesorios para autos, permitiendo al propietario del vehículo o su conductor, operar con seguridad y total comodidad al momento de conducir el automotor. Se procederá a realizar una investigación cuantitativa, cualitativa y descriptiva de las características de las variables a investigar, y establecer nexos análogos entre ellas. Por ejemplo, que tan viable es el proyecto. Procediendo a determinar sus costos de producción, activos fijos, gastos etc. Lo cual se procederá hacer un estudio detallado para así determinar cuánto se tiene que invertir y saber en qué tiempo se va a recuperar la inversión.



INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD FINANCIERA PARA LA CREACIÓN
DE LA MICROEMPRESA “N & D”, DEDICADA A LA
COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTO DE AUTOMÓVILES EN LA
CIUDAD DE GUAYAQUIL**

Autor: Londa Bazurto Dayana Michelle

Tutor: PhD. Elena Tolozano Benites

ABSTRACT

The present work intends to establish the pre-feasibility for the creation of an automobile spare parts marketer in the city of Guayaquil in which accessories for cars will be offered, allowing the owner of the vehicle or its driver, to operate safely and in total comfort when time to drive the car. A quantitative, qualitative and descriptive investigation of the characteristics of the variables to be investigated will be carried out, and analogous links between them will be established. For example, how viable is the project. Proceeding to determine your production costs, fixed assets, expenses, etc. Which will proceed to make a detailed study in order to determine how much has to be invested and know in what time the investment will be recovered.

INDICE GENERAL

CARATULA.....	i
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	III
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	IV
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT.....	IX
RESUMEN	X
ABSTRACT	XI
INDICE GENERAL.....	XV
INDICE DE FIGURAS.....	XVII
INDICE DE CUADROS.....	XVII

CAPÍTULO I

1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 UBICACIÓN DEL PROBLEMA EN UN CONTEXTO.....	1
1.2 SITUACIÓN CONFLICTO	2
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.4 DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA	3
1.5 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	3
EVALUACIÓN DEL PROBLEMA	4
1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.6.1 OBJETIVO GENERAL	5
1.6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
1.7 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	6

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO	7
2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	7
2.1.1 ANTECEDENTES REFERENCIALES	7
2.1.2 ANTECEDENTES TEÓRICOS.....	8
2.1.3 FUNDAMENTOS DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA	8
2.1.4 CARACTERÍSTICAS DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA	10
2.1.5 PRE-FACTIBILIDAD ORIENTADOS A LA VIABILIDAD	10

2.1.6 FACTIBILIDAD	13
2.1.7 TIPOS DE FACTIBILIDAD	14
2.1.8 VIABILIDAD.....	15
2.1.9 COSTO DE INVERSIÓN	16
2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	19
2.3 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN	24
2.3.1 VARIABLE INDEPENDIENTE: COSTOS DE INVERSIÓN	24
2.3.2 VARIABLE DEPENDIENTE: VIABILIDAD FINANCIERA	25
2.4 DEFINICIONES CONCEPTUALES	25

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA	28
3.1 PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	28
3.1.1 <i>Breve reseña histórica de la creación de la microempresa “N & D”</i>	28
3.1.2 <i>Visión</i>	28
3.1.3 <i>Misión</i>	28
3.1.4 <i>Valores</i>	28
3.1.5 <i>Logotipo</i>	43
3.1.6 <i>Organigrama de la microempresa “N & D”</i>	43
3.1.7 <i>FODA de la de la microempresa “N & D”</i>	30
3.1.8 <i>PRODUCTOS</i>	30
3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	31
3.3 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	33
3.3.1 OBSERVACIÓN	33
3.3.2 ANÁLISIS DOCUMENTAL	33

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	36
4.1.1 CUADRO DE ACTIVOS FIJOS DE LA MICROEMPRESA “N & D”	36
4.2 DETERMINACIÓN DE GASTOS	37
4.13.1 PRESENTACIÓN DEL TEMA	58
4.13.2 PROPÓSITO DEL TRABAJO	58
4.13.3 FASES Y HORAS DE TRABAJO.....	59
4.13.4 PERSONAS INVOLUCRADAS EN EL TRABAJO Y SU ROL.....	59

4.14 TEXTO DEL INFORME.....	59
4.14.1 EXPOSICIÓN DE LOS ASPECTOS EXAMINADOS EN EL TRABAJO	59
4.14.2 MÉTODO SEGUIDO.....	60
4.14.3 HERRAMIENTAS UTILIZADAS	60
4.15 CONCLUSIÓN DEL INFORME.....	60
4.15.1 EVALUACIÓN DEL TRABAJO	60
4.15.2 POSIBLES DIFICULTADES ENCONTRADAS.....	61
4.15.3 REFLEXIONES FINALES SOBRE LA EVIDENCIA QUE SURGIÓ DEL DOCUMENTO	61
4.15.4 PROPUESTA DE SOLUCIÓN.....	61
4.16 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	63
4.16.1 CONCLUSIONES.....	63
4.16.2 RECOMENDACIONES	64
4.17 BIBLIOGRAFÍA	65

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Fórmula del VAN.....	19
Figura 2: Fórmula del TIR.....	19
Figura 3: Logotipo microempresa “N & D”	29
Figura 4: Organigrama de la microempresa “N & D”	29
Figura 5: FODA de la microempresa “N & D”	30
Figura 6: Análisis documental.....	34

INDICE DE CUADROS

4.2.1 CUADRO DE GASTOS DE OPERACIÓN DE LA MICROEMPRESA “N & D”	37
4.2.2 CUADRO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS DE LA MICROEMPRESA “N & D” ..	38
4.2.3 CUADRO DE GASTOS DE VENTAS DE LA MICROEMPRESA “N & D”	38
4.2.4 CUADRO DE GASTOS OPERARIO DE LA MICROEMPRESA “N & D”	38
4.2.5 CUADRO DE GASTOS DE SERVICIOS BÁSICOS DE LA MICROEMPRESA “N & D”	38
4.2.6 CUADRO DE GASTOS DE ARRIENDO DE LA MICROEMPRESA “N & D”	39
4.2.7 CUADRO DE GASTOS DE DEPRECIACIONES ADMINISTRATIVA DE LA MICROEMPRESA “N & D”	39

4.2.8 CUADRO DE GASTOS PREOPERACIONALES DE LA MICROEMPRESA “N & D”	39
4.3 MOSTRAR EL FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.	39
4.3.1 CUADRO DE NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO REQUERIDO POR LA MICROEMPRESA “N & D”	40
4.3.2 CUADRO DE DETALLE DE FINANCIAMIENTO DE LA MICROEMPRESA “N & D	40
4.3.3 CUADRO DE FINANCIAMIENTO POR LA MICROEMPRESA “N & D”	40
4.4.1 CUADRO DE CAPITAL DE TRABAJO	41
4.4.2 CUADRO DE INVERSIÓN INICIAL	41
4.5.1 PROYECCIÓN DETALLADA DE VENTAS DE CADA PRODUCTO	42
4.5.2 CUADRO DE VENTA DE KIT DE EMBRAGUE	42
4.5.3 CUADRO DE VENTA DE BANDA DE DISTRIBUCIÓN	42
4.5.4 CUADRO DE EMPAQUE DE CABEZOTE	43
4.5.5 CUADRO DE VENTA DEL PISTÓN	43
4.5.6 CUADRO DE VENTA DE VÁLVULA	43
4.5.7 CUADRO DE VENTA DE DISCO DE FRENO	44
4.5.8 CUADRO DE EMPAQUE TAPA VÁLVULA	44
4.5.9 CUADRO DE VENTA DE CAUCHO DE VÁLVULA	44
4.5.10 CUADRO DE VENTA DE CAUCHO DE BOMBA DE AGUA	45
4.5.11 CUADRO DE VENTA DE CAUCHO DE BOMBA DE GASOLINA	45
4.5.12 CUADRO DE VENTA DE CAUCHO DE BOMBA DE ACEITE	45
4.5.13 CUADRO DE VENTA DE FILTRO DE AIRE	46
4.5.14 CUADRO DE VENTA FILTRO DE ACEITE	46
4.5.15 CUADRO DE VENTA FILTRO DE GASOLINA	46
4.5.16 CUADRO DE VENTA TERMINALES	47
4.5.17 CUADRO DE VENTA DE RÓTULAS	47
4.5.18 CUADRO DE VENTA DE BOBINA	47
4.5.19 CUADRO DE VENTA DE PUNTA DE EJE	48
4.5.20 CUADRO DE VENTA DE PUNTA DE FRENO	48
4.5.21 CUADRO DE VENTA DE RADIADOR	48
4.5.22 CUADRO DE VENTA DE RULIMANES	49
4.5.23 CUADRO DE VENTA DE JUEGO DE RINES	49

4.5.24 CUADRO DE VENTA DE JUEGO DE EMPAQUE	49
4.5.25 CUADRO DE VENTA DE CILINDRO DE EMBRAGUE	50
4.5.26 CUADRO DE VENTA DE CILINDRO DE FRENO	50
4.5.27 CUADRO DE VENTA DE BUJÍAS	50
4.5.28 CUADRO DE VENTA DE CABLE DE BOBINA.....	51
4.6.3 COSTOS VARIABLES.....	52
4.6.3.1 CUADRO DE COSTOS VARIABLES DE LA MICROEMPRESA “N & D”	52
4.7 Cuadro de cálculo de punto de equilibrio	52
4.8 Cuadro ingresos proyectados a 5 años.....	53
4.9 Cuadro estado de situacion financiera proyectado	54
4.10 Cuadro de estado de resultado proyectado	55
4.11 Cuadro de presupuesto de efectivo	56
4.12.1 CUADRO DE FLUJO NETO	57
4.12.2 CUADRO DE CÁLCULO DEL VAN.....	57
4.12.3 CUADRO DE CÁLCULO DE LA TIR.....	58
4.12.4 CUADRO DE RELACIÓN COSTO/ BENEFICIO	58

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Ubicación del problema en un contexto

Los estudios de pre-factibilidad permiten mitigar los riesgos de entrar a un negocio sin conocer a detalle su viabilidad. Mediante estos estudios se puede calcular los riesgos del negocio inicialmente, sin necesidad de ejecutarlo, esto incrementa las probabilidades de tener éxito en un determinado proyecto. Es sumamente importante que se generen más estudios de pre-factibilidad de negocios, ya que todo país necesita del emprendimiento e innovación de sus ciudadanos, pero que sean sostenibles en el tiempo (Dayana londa,2020).

Es decir, el estudio de prefactibilidad formula las posibilidades de éxito o fracaso del proyecto, determinación plena o inequívoca para así proceder a la toma de decisión de implementación o abandono. Ofrece estimaciones a nivel de inversión necesarias, los costos de operación, cálculos de los ingresos e identificación plena de las fuentes de financiación (Dayana londa,2020).

A partir de los resultados del estudio de prefactibilidad, sigue el estudio de factibilidad el cual es un estudio más a fondo sobre el proyecto a emprender y este determina seguir con el proyecto o abandonarlo por no encontrarlo suficientemente conveniente y oportuno; o mejorarlo, elaborando un diseño definitivo, teniendo en cuenta las recomendaciones y cambios que surgirán.

El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se

debe desarrollar para que sea exitoso y si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y ambientales a diferencia de viabilidad es utilizado en la disciplina Evaluación de Proyectos para expresar contenidos diversos.

En los textos de autores con origen disciplinar en la ingeniería o en la “ingeniería económica”, se entiende la viabilidad como capacidad de un Proyecto de lograr un buen desempeño financiero, es decir una tasa de rendimiento aceptable. Es por ello que se lo utiliza como sinónimo de rentabilidad. Lo propio ocurre en publicaciones cuyos autores provienen de disciplinas como la Administración y la Economía (Sobrero, 2009).

Asimismo, se deben investigar las diferentes técnicas y procesos que existen en la producción de un bien o servicio bajo estudio y las posibilidades de adaptarlas a la región. Además, se debe analizar la disponibilidad de los principales insumos que requiere el proyecto y realizar un sondeo de mercado que refleje en forma aproximada las posibilidades del nuevo producto, en lo concerniente a su aceptación por parte de los futuros consumidores o usuarios y su forma de distribución (wikipedia, 2010).

1.2 Situación conflicto

El problema surge por la falta de conocimiento financiero sobre un estudio de prefactibilidad, factibilidad y viabilidad al momento de emprender un nuevo negocio, que tan viable puede ser la creación de una microempresa que se dedicara a la comercialización de repuesto de automóviles.

La necesidad de presentar este estudio de pre-factibilidad es dar a conocer las posibilidades de que tan viable es o no; al conocer los métodos de inversión, de comercialización; si es recomendable, es decir cuantificar los costos de inversión y así determinar la viabilidad financiera de la creación de la microempresa “N & D”, dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles, en la ciudad de Guayaquil.

La realización del presente proyecto de inversión se constituye hoy día un tema de gran interés e importancia para los inversionistas, ya que mediante este estudio se valora cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de destinar recursos a este emprendimiento particularmente.

1.3 Formulación del problema

¿Cómo cuantificar los costos de inversión para determinar la viabilidad financiera de la creación de la microempresa “N & D”, dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles, ubicada en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas en el periodo 2020?

1.4 Delimitación del problema

Campo: Financiero

Área: Costo de inversión

Aspectos: Determinación de la factibilidad financiera en la creación de microempresas

Contexto: Microempresa “N & D”

Provincia: Guayas

Cantón: Guayaquil

Año: 2020

1.5 VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Variable independiente: Costos de inversión

Variable dependiente: Viabilidad financiera

Tema: Estudio de pre-factibilidad financiera para la creación de la microempresa “N & D”, dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles en la ciudad de Guayaquil

Evaluación del problema

El diseño de la investigación solo aportará los beneficios esperados si cumple con ciertas características, la cuales se detallan a continuación:

Coherente: En la formulación del problema, punto de origen del presente estudio, existe una relación lógica y armónica entre las variables de investigación, el tema y el objetivo general y los objetivos específicos.

Claro: La investigación realizada en este trabajo es clara, adecuada y directa de acuerdo a la información facilitados en los sitios web, sé procurara claridad en las expresiones y en los resultados que se presentaran.

Concreto: La investigación realizada se centra en el estudio de prefactibilidad que tiene el proyecto para concretar si es viable o no, enfocándose en el estudio financiero el cual se desglosara todo que se necesita para la elaboración del proyecto y recursos necesarios para su elaboración.

Viable: Que las tareas que se prevean realizar como parte de la investigación sean factibles de llevarse a cabo con los recursos necesarios y en el tiempo previsto en el cronograma. Por ejemplo, en un sondeo de opinión a nivel nacional, no sería factible entrevistar al presidente de la Republica y los Secretarios de Estado; por otra parte, sin encuestadores sería prácticamente imposible realizarla a nivel nacional y en el tiempo previsto para la investigación.

Congruente: La investigación se centra en los estudio factibilidad de manera general y de forma específica en los estudios de prefactibilidad enfocado a establecer la viabilidad financiera de la creación la creación de

la microempresa "N & D", dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles en la ciudad de Guayaquil, se considera a partir de allí que el proyecto es congruente porque, se trabaja en el campo financiero, el análisis financiero y estos contenidos forma parte de los contenidos de la carrera de Tecnología en Contabilidad y Auditoría.

Vigente: La revisión bibliografía que realiza la autora de la investigación, incluye en un 60% libros, artículos, revistas, folletos y publicaciones en general actualizadas, con fecha no mayor a 10 años atrás, no obstante, no sería pertinente que solo se consideren las investigaciones realizadas hasta 2010.

1.6 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1 Objetivo general

Realizar un estudio de pre-factibilidad financiera, mediante el cálculo del TIR y VAN para determinar la viabilidad financiera de la creación de la microempresa "N & D", dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles en la ciudad de Guayaquil

1.6.2 Objetivos específicos

- Argumentar teóricamente desde los estudios de pre-factibilidad la viabilidad financiera direccionada al costo de inversión en la creación de las microempresas
- Diagnosticar la viabilidad financiera que tiene el proyecto de creación de la microempresa "N & D", dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles en la ciudad de Guayaquil
- Mostrar el informe del resultado del estudio de pre-factibilidad de la creación de la microempresa "N & D", dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles, demostrando su viabilidad financiera.

1.7 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

En todo nuevo emprendimiento es necesario un estudio de pre-factibilidad el cual tiene como objetivo principal conocer la viabilidad financiera que tiene un proyecto para luego así poder decidir su realización y así contribuir al desarrollo social, económico y productivo del país. Las microempresas son generadoras de fuentes de trabajo, autoempleo e independencia económica, además de constituirse en pequeños emprendimientos que impulsan la superación y auto realización de sus promotores.

Entonces se puede establecer la importancia de este estudio de prefactibilidad porque permite la evaluación del proyecto antes de llevarlo a cabo, el incluye una serie de estudios que se realizan de manera ordenada y sistematizada, lo que permite determinar si se debe o no invertir recursos en la implementación de la propuesta sobre la creación de la microempresa "N & D", que se enfoca a la comercialización de repuesto de automóvil en la ciudad de Guayaquil.

La utilidad práctica se sustenta en la realización de un estudio de pre-factibilidad financiera, para lo cual se utilizan herramientas e indicadores

financieros que permiten el cálculo del TIR y VAN y así determinar la viabilidad financiera de la creación de la microempresa "N & D", cuya actividad se orienta a la comercialización de repuesto de automóviles en la ciudad de Guayaquil

La utilidad metodológica que se aplica en el diagnóstico de la presente investigación se utilizan metodologías como la investigación descriptiva, explicativa y se completan como las técnicas de la observación de campo y el análisis documental unido a las técnicas de análisis financiero que permite establecer la viabilidad financiera que tiene el proyecto de creación de la microempresa "N & D", dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles en la ciudad de Guayaquil

CAPÍTULO II

2.MARCO TEÓRICO

2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1 Antecedentes referenciales

Según lo analizado por Agrada (2017) un estudio de pre-factibilidad realizado para determinar la viabilidad técnica y económica para la producción y exportación de aceite esencial de limón para el mercado de Estados Unidos, como parte del análisis estratégico, se estudió el macro y micro entorno, tanto para el Perú como para Estados Unidos. Este último fue elegido como el mercado objetivo por ser el principal importador a nivel mundial de este producto. En base a este estudio y el análisis FODA se determinó el mejor plan estratégico para el ingreso a este mercado y se definió la misión, visión, la estrategia genérica de liderazgo de costos -la cual significa ofrecer productos de buena calidad a precios competitivos- y finalmente los objetivos del proyecto.

Según lo analizado por Barcia (2015) la investigación realizada en su proyecto fue motivada por el hallazgo de una oportunidad de negocio en un mercado no satisfecho aun en el canton General Villamil Playas , ya que ningun tipo de empresa se ha decidido a desarrollar y comercializar repuesto para buses. Lo cual lleva a un estudio de factibilidad y la comprobacion de que esta inversion nueva sera un éxito. La finalidad de este plan de negocio tiene como objetivo general desarrollar este proyecto para demostrar la viabilidad por medios de los estudios de factibilidad para la creacion de la comercializadora dedicada a la compra y venta de repuesto para buses en canton General Villamil Playas.

Según Foyaín (2015) indica en su proyecto de investigación previo a la obtención del título de ingeniero en empresas y administración de negocios

El proyecto de investigación titulado: Estudio de factibilidad para emprender un negocio de comercialización de materiales de reciclaje en Babahoyo, nace de la necesidad de establecer un negocio propio, que atienda una problemática local, como es el no manejo o tratamiento de desechos de reciclaje y además obtener ingresos a partir de la actividad. Es necesario, sin embargo, no ejecutar el emprendimiento sin antes establecer los parámetros técnicos, administrativos y financieros, necesarios para la determinación de su factibilidad, y analizarlos desde la realidad del mercado donde se emprenderá.

2.1.2 Antecedentes teóricos

2.1.3 Fundamentos de la contabilidad financiera

Se denomina contabilidad financiera a una rama de la contabilidad dedicada específicamente a las transacciones financieras de un negocio. Esto implica resumir, analizar e informar al respecto a tanto el público general como los accionistas de una empresa o las agencias gubernamentales dedicadas a la supervisión fiscal, y a partir de dicha información suelen tomarse decisiones estratégicas dentro de la organización. (Estela, 2020)

De acuerdo al autor Romero (2010) la Contabilidad Financiera es un medio a través del cual los usuarios de la contabilidad pueden medir, evaluar y seguir el progreso, estancamiento o retroceso de la situación financiera de las entidades, a partir de la lectura de datos económicos y financieros de naturaleza cuantitativa, recolectados, transformados y resumidos en informes.

Según Romero (2010) la importancia de la Contabilidad Financiera:

- Permite conocer en cualquier momento la situación y desenvolvimiento de la empresa en aspectos financieros y económicos.
- Permite tener un control sobre los ingresos, costos y gastos.
- Es información confiable que permite la adecuada toma de decisiones.
- Ayuda a proyectar de manera anticipada.
- Proporciona información fidedigna ante terceras personas.
- Ayuda a identificar las fuentes de financiamiento e inversión.
- Se conocen los derechos y las obligaciones frente a terceros

Como un resumen se puede decir que la contabilidad financiera se la define como una rama de la contabilidad que proporciona información sobre los datos cuantitativos y cualitativos de las empresas sistematizando de manera ordenada los registros financieros y los sucesos económicos que los afectan, da una concesión de datos recopilados sobre la situación financiera de la empresa para así permitir evaluar y llegar a la conclusión de positivas tomas de decisiones.

Agregando por criterio propio que la importancia de la contabilidad se centra en el periodo de todas las operaciones, la cual cumple una función relevante en la ejecución de la actividad empresarial ayudando a facilitar la evaluación de los resultados económicos, brindando planes presupuestarios y futuras proyecciones ,colaborando con la presentación de los estados financieros en fin es sumamente importante ya que nos muestra los registros financieros para que el rendimiento empresarial consiga resultados eficientes.

2.1.4 Características de la contabilidad financiera

Según García (2017) para entender un poco mejor el concepto de contabilidad financiera también deberías saber cuáles son sus principales características.

- Es preciso implantarla en una empresa para informar debidamente de los hechos desarrollados.
- Permite presentar informes o documentos contables a terceros sobre los movimientos financieros del negocio.
- Satisface la totalidad de las operaciones de la compañía de manera cronológica e histórica.
- Debido a su obligatoriedad se emplea como algo frecuente en el ámbito empresarial.
- Se fundamenta en los principios y procedimientos contables para el registro de las operaciones financieras de una compañía.

En resumen, la contabilidad financiera es necesaria y obligatoria en cada empresa, ya que su principal característica es la presentación de informe anual, esquematizado en los estados financieros y así brindar información de carácter histórico sobre los documentos contables, informes y registros financieros del negocio ordenadamente en el transcurso de la vida de la empresa.

2.1.5 Pre-factibilidad orientados a la viabilidad

La pre-factibilidad

Según Apaza (2013) es un proceso de estudio detallado, llamado también anteproyecto preliminar, esta fase permite conocer la viabilidad comercial, técnica, legal, administrativa y económica financiera. Se realiza un análisis detallado de las alternativas generadas en la fase de perfil, permitiendo tomar decisión de elaborar el estudio de factibilidad lo cual implica mayores costos por los requisitos de mayor profundidad.

Para preparar este estudio se requiere información secundaria y primaria. Su contenido se centra en estudios relativamente profundos en lo referente a mercado, tamaño, localización, técnico, administración, precios, ingresos, costos de inversiones, operación y financiamiento. Para descartar las alternativas no factibles o seleccionar alternativas factibles y decidir pasar a la siguiente etapa, reformular, postergar o abandonar (Apaza, 2013)

En resumen la prefactibilidad determina la conveniencia o no, de llevar a cabo la ejecución del proyecto con las posibles complicaciones que este pueda causar, haciendo el análisis de las variables que inciden directamente en la rentabilidad y viabilidad de las alternativas conveniente para concretar si el proyecto es viable o no, en conclusión la prefactibilidad sintetiza si el proyecto se debe postergar, reformular, abandonar o continuar su estudio a nivel de factibilidad.

En los proyectos de prefactibilidad se realizan los estudios de: mercado; tecnológico; administrativo, impacto ambiental; y el financiero.

- **Estudio de mercado.-** Estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta)) ante un producto o servicio. Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución. El objetivo de todo estudio de mercado ha de ser terminar teniendo una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado, y un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector. Junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y de comercialización. (mercado, 2017)
- **Estudio tecnológico.-** Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico

todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada. También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además de crear un plan estratégico que permita pavimentar el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación. (Portales, 2011)

- **Suministros.-** El análisis y la evaluación de las materias primas, así como los insumos auxiliares y servicios que se requieran en la producción de un bien o servicio que se solicite en la producción, ayuda a conocer las características, los requerimientos, la disponibilidad, los costos, su localización y otros aspectos importantes para el proyecto de inversión. La determinación de las materias primas se deriva del tipo de producto a obtener, el volumen demandado así como el grado de utilización de la capacidad instalada. (Wikipedia, 2019)
- **Estudio administrativo.-** El estudio administrativo proporciona, en un proyecto de inversión, las herramientas que guía para los que deban administrar dicho proyecto; muestra los elementos administrativos como la planeación de estrategia que defina rumbo y acciones a seguir para alcanzar las metas empresariales. El estudio administrativo consistirá en determinar la organización que la empresa deberá considerar para su establecimiento. Así tendrá presente la planificación estratégica, estructura organizacional, legalidad, fiscalidad, aspectos laborales, fuentes y métodos de reclutamiento, etc. Se trata de realizar un análisis para la obtención de la información pertinente para determinar los aspectos organizacionales del proyecto, procedimientos administrativos, laborales, aspectos legales, ecológicos, fiscales. (CB, 2011)

- **Estudio de impacto ambiental.**- El estudio de impacto ambiental es un documento técnico que se realiza para valorar los impactos ambientales de un proyecto o actividad sobre el medio ambiente. Es elaborado por parte del promotor y en él se especifica la información necesaria para evaluar los posibles efectos significativos del proyecto sobre el medio ambiente. Su principal objetivo no es otro que adoptar las decisiones más adecuadas para prevenir y minimizar dichos efectos. (Envira, 2020)
- **Estudio financiero.**- La última etapa del análisis de la viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, evaluar los antecedentes para determinar su rentabilidad. (Federico, 2020)

Dentro del estudio financiero esta la evaluación financiera la cual permite cuantificar y evaluar los costos y beneficios en la realización del proyecto, cuales son los adecuados para la mejor toma de decisión. Lo cual encontramos indicadores financieros como el TIR y el VAN.

2.1.6 Factibilidad

Es el proceso de estudio de perfeccionamiento y precisión de la mejor alternativa identificada en las fases precedentes, llamado también anteproyecto definitivo, se realiza un análisis detallado y profundo en función de información primaria de propósito específico con estudios concretos de mercado, tamaño, localización, técnico, ingeniería, legal, ambiental, administración, gestión, precios, ingresos, costos de inversiones, operación y financiamiento. (Nuñez Altamira, Aguilar Hernandez, Muñiz Rojas, Flores Jimenez, & Rayan Palomar, 2019)

2.1.7 Tipos de factibilidad

Los tipos de factibilidad son las siguientes:

- **Factibilidad técnica:** Es la evaluación de los requerimientos técnicos de un proyecto o producto para poder averiguar qué recursos técnicos necesita. Se centra en el hardware y software disponibles a ser utilizados en un proyecto. La factibilidad técnica no quedará completada sino hasta realizar la misma evaluación técnica en la empresa, para así establecer que esta tiene las capacidades técnicas para llevar a cabo la implementación del proyecto hasta su finalización dentro del tiempo requerido (Corvo, 2019)
- **Factibilidad legal:** Se evalúa si el proyecto cumple con los requisitos legales existentes para su implementación. Un ejemplo sería si un nuevo edificio cumple con los requisitos legales, si la ubicación fue elegida adecuadamente y las autoridades aprueban su construcción. También aborda los aspectos éticos de un proyecto. Por ejemplo, que una nueva planta vierta los desechos de manera irrespetuosa con el medio ambiente. El proyecto también podría ser una nueva empresa que no esté cubierta por ninguna ley, por lo cual debe verificarse (Corvo, 2019)
- **Factibilidad operativa:** Determina qué tan bien se ajusta la implementación de un proyecto a la estructura organizacional de la empresa. La solución a un problema debe ajustarse lo más posible a la estructura organizativa. Programar la factibilidad antes de comenzar un proyecto significa hacer las siguientes preguntas: ¿Cuándo vence el proyecto? ¿Hay obligaciones legales relacionadas con el cronograma? ¿Dentro de qué tiempo es factible el proyecto? ¿Son alcanzables los plazos? Es una evaluación sobre el tiempo requerido para entregar el producto y si este aún será necesario después de ese tiempo. (Corvo, 2019)

- **Factibilidad económica:** Se realiza un estudio para ver cuánto tiempo le tomaría al proyecto alcanzar el punto de equilibrio. Es similar a un análisis de costo-beneficio. Cada proyecto tiene un costo y es sensato saber cuándo se espera obtener rendimientos. Además, poder anticipar el capital requerido para completar el proyecto. (Corvo, 2019)

Se puede decir que la factibilidad es un estudio más profundo y evaluación rigurosa, cuya finalidad es recopilar datos relevantes en un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión y si se procede al desarrollo o implementación de dicho proyecto. Podemos determinar si se puede producir algo o no, conocer si el cliente comprara un producto determinado o definir si se va a tener ganancias o pérdidas.

Dentro de este estudio de factibilidad hay las diferentes tipos de factibilidad que ayudan a la toma de decisiones del proyecto, el tipo de factibilidad técnica se centra en todos los recursos necesarios para la empresa, como lo sería los equipos, los conocimientos, las herramientas, las habilidades y experiencia para desarrollarlo teniendo en cuenta que si no se dispone con los recursos mencionados no se podrá poner en marcha el proyecto. Factibilidad legal encargada de determinar la existencia de las normativas y las regulaciones que de be tener un proyecto.

La factibilidad operativa involucra los recursos humanos disponibles para el proyecto implica determinar si el sistema funcionara y será utilizado una vez que sea implementado, comprobar que la empresa le dará uso y que su personal este capacitado para hacer uso de dicha implementación. La factibilidad económica permitirá evaluar si nuestro proyecto es rentable, si se recuperara la inversión en un tiempo determinado.

2.1.8 Viabilidad

Tipos de viabilidad

La definición de viabilidad en términos empresariales hace referencia a la posibilidad de que un proyecto o negocio pueda progresar, garantizado a

largo plazo su rentabilidad económica. De una manera sencilla se puede considerar el concepto viabilidad como la opción de que un proyecto se pueda llevar a cabo, con una cierta continuidad en el tiempo. Para ello debe tenerse en cuenta los recursos que precisa, los que tiene y la capacidad para obtenerlos. En el caso de que cuente con los suficientes medios para ejecutar la idea empresarial, se podría decir que el proyecto es viable (García, 2017)

Según Enrique Arias (2020) en una empresa debemos tener en cuenta cuatro tipos de viabilidad:

- **La técnica**, que se refiere a las posibilidades tecnológicas para llevar a cabo el proyecto. Incluye procesos de fabricación, en el caso de bienes, o posibilidades de realizar una actividad, en el caso de servicios.
- **La económica**. Debemos contar con los recursos económicos suficientes para llevar a cabo la idea y que esta acabe aportando un beneficio a la empresa. Además, la rentabilidad debe superar a los riesgos.
- **La financiera**. Hay que conocer qué parte se financiará con tesorería, cuál con recursos propios (accionistas) o la proporción de recursos ajenos (préstamos). En este último caso, además, hay que estudiar las alternativas existentes en el mercado.
- **La comercial**. Hay que estudiar su cabida en el mercado y hacer proyecciones de ventas lo más realistas posible.

2.1.9 Costo de inversión

Los costos de inversión, llamados también costos pre-operativos, corresponden a aquellos que se incurren en la adquisición de los activos necesarios para poner el proyecto en funcionamiento, ponerlo "en marcha" u operativo. Para decirlo de una forma sencilla son todos aquellos costos que se dan desde la concepción de la idea que da origen al proyecto hasta poco antes de la producción del primer producto o servicio (exan, 2016)

La producción de bienes requiere de una serie de factores integrales, estos factores son:

- A) Ciertas categorías de materiales que se convertirán
- B) Una determinada cantidad de horas de trabajo, pagadas
- C) Maquinaria, herramientas, etc. y ubicaciones adecuadas para el proceso de conversión

Según Raquel Varela (2019) el objetivo de la viabilidad económica es precisar si hay racionalidad entre las transferencias teniendo en cuenta los costes y los beneficios de un proyecto. Para ello tiene en cuenta la diferencia que se produce entre dichos costos y beneficios. A esto se le añaden otros indicadores económicos como:

- El Valor Actual Neto (VAN)
- La Tasa Interna de Retorno (TIR)
- El Coste de Efectividad
- El periodo de recuperación de la Inversión o Payback

El VAN o el Valor Actual Neto es lo que en materia de finanzas nos permite conocer el estado de los cobros y de los pagos de una inversión que se ha llevado a cabo. Por tanto, es una herramienta que actúa como indicador a la hora de determinar si dicha inversión o proyecto tiene viabilidad y luz verde. Así, el concepto de VAN hace referencia a las ganancias que tiene un proyecto, teniendo siempre en cuenta tanto la inversión inicial, como la previsión de ingresos y gastos futuros. De este modo, el VAN es un método dinámico cuyo cálculo resulta fundamental para expresar en cantidades absolutas y exactas el rendimiento de dicho proyecto, por lo que está relacionado con el TIR. (GASCÓ, 2019)

Es un medidor que se utiliza para evaluar proyectos de inversión estrechamente relacionados con el valor actual neto. También se considera que es el valor de la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero.

La definición de Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de rentabilidad que proporciona una inversión, considerándose el porcentaje de pérdida o beneficios que tendrá dicho negocio para las cantidades invertidas. (García, 2017)

En resumen la viabilidad recopila información, cálculos previos y proporciona criterios que determina, si el proyecto generara o no beneficios suficientemente grande para la empresa o los interesados por el desarrollo del negocio ;para así minimizar riesgos y anticipar problemas en el transcurso de puesta en marcha del negocio además se debe tomar en consideración los tipos de viabilidad. La técnica evalúa la información sobre las posibilidades tecnológicas y recursos técnicos para seguir con el proyecto. La financiera evalúa y analiza si la empresa contara con los recursos financieros necesarios para producir y vender. La comercial se encarga de estudiar el mercado, hacer previsiones realistas y plantear diferentes escenarios optimistas y pesimistas para anticipar nuestras ventas y así llegar a la buena toma de decisiones.

Para determinar si el proyecto es viable o no se aplican indicadores financieros como lo son el VAN y TIR, el cual el VAN es una fórmula que nos indica el valor de un negocio y si es conveniente hacerlo ,el cual siempre tiene en cuenta el valor de inversión inicial, como los ingresos y gastos que va generar la empresa. El TIR es la tasa de retorno el cual nos indica la rentabilidad que va a tener nuestra inversión considerando positivo o negativo los beneficios que tendrá dicho proyecto con las cantidades invertidas.

Fórmula del VAN

$$VAN = \frac{f_1}{(1+i)^{n1}} + \frac{f_2}{(1+i)^{n2}} + \frac{f_3}{(1+i)^{n3}} + \frac{f_4}{(1+i)^{n4}} + \frac{f_5}{(1+i)^{n5}} - I_0$$

Figura 1: Fórmula del VAN
Elaborado por Emprendedores y Negocios.com

Fórmula del TIR

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Figura 2: Fórmula del TIR
Elaborado por Emprendedores y Negocios.com

2.2 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Código de Comercio

Registro Oficial Suplemento 497 de 29-may.-2019

Estado: Vigente

Asamblea Nacional Republica del Ecuador

Art. 13.- Son deberes específicos de los comerciantes o empresarios los siguientes:

a) Llevar contabilidad, o una cuenta de ingresos y egresos, cuando

corresponda, que reflejen sus actividades comerciales, de conformidad con las leyes y disposiciones reglamentarias pertinentes;

b) Llevar de manera ordenada, la correspondencia que refleje sus actividades comerciales;

c) Inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes. La falta de este registro no resta naturaleza mercantil a los actos realizados por un comerciante o empresario, siempre que los mismos reúnan los requisitos contenidos en este Código; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;

d) Obtener los permisos necesarios para el ejercicio de su actividad;

e) Conservar la información relacionada con sus actividades al menos por el tiempo que dispone este Código;

f) Abstenerse de incurrir en conductas de competencia desleal y, en general, cualquier infracción sancionada en la Ley Orgánica de Control del Poder de Mercado; y,

g) Abstenerse de incurrir en prácticas sancionadas en la Ley Orgánica de

Defensa del Consumidor.

Título Cuarto:

De la Contabilidad de los Comerciantes o Empresarios

Art. 28.- Los comerciantes están en la obligación de llevar contabilidad en los términos prescritos en el ordenamiento jurídico.

Art. 29.- En el curso de una causa judicial o arbitral podrán el juez o el árbitro ordenar a petición de parte, o aun de oficio, la inspección o exhibición contable, pero sólo para el examen y compulsas de lo que tenga relación con el asunto que se ventila; lo cual deberá designarse previa y

determinadamente. Esta determinación no conlleva el deber de hacer un señalamiento exacto de cuentas o asientos, sino la identificación de los rubros controvertidos. Se podrá incorporar a los procesos judiciales o arbitrales la información contable obtenida durante la inspección o exhibición a través de capturas o copias de datos de sistemas contables; o incorporar tales capturas en medios de soporte que estarán a disposición de los intervinientes en el proceso.

De igual naturaleza y eficacia será la información obtenida a través de peritos designados por los jueces o árbitros en las respectivas causas que conozcan, peritos que estarán obligados a guardar la confidencialidad de la información que han obtenido.

Art. 30.- La contabilidad que no se ajustare a las normas respectivas, no tendrán valor en los procesos judiciales o arbitrales a favor del comerciante a quien pertenezcan, y las diferencias que le ocurran con otro comerciante, por hechos mercantiles, serán decididas por los libros de éste, siempre y cuando estuvieren a lo dispuesto en la ley.

En caso de que ningún comerciante mantenga sus registros contables conforme a derecho, los jueces y árbitros decidirán según el mérito que suministren las demás pruebas.

Respecto a otra persona que no fuere comerciante, los asientos de los libros solo harán fe contra su dueño, pero la otra parte no podrá aceptar lo favorable sin admitir también lo adverso que ellos contengan.

Art. 31.- Los libros y asientos contables hacen fe de los actos del comerciante que los lleva y no se le admitirá prueba que tienda a destruir lo que resultare de sus asientos.

Art. 32.- No podrá ordenarse de oficio, ni a petición de parte, la inspección, exhibición o examen general de la totalidad de la contabilidad del comerciante o empresario, sino, exclusivamente en los casos

expresamente determinados en la ley y en los de sucesión universal, comunidad de bienes, liquidación de sociedades, quiebra y en el de denuncia o demanda por indicios de abuso de la personalidad jurídica de compañías o de empresas unipersonales de responsabilidad limitada, en perjuicio de terceros, en los términos que señalan la Ley de Compañías y la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada

Art. 33.- No podrá obligarse a un comerciante o empresario a trasladar su contabilidad fuera de su oficina mercantil; además, en caso de que las cuentas y los libros se encontraren en otra localidad, podrá someterse el examen o compulsas a un juez del lugar donde se llevaren los libros mediante la petición correspondiente. El examen y compulsas se harán en presencia del comerciante, representante, gerente, dependiente o la persona que él comisione.

Art. 34.- Si uno de los litigantes ofrece estar y pasar por lo que constare de los libros de su contendor, y éste se niega a exhibirlos sin causa suficiente a juicio del juzgador, éste podrá deferir al juramento de la otra parte, o decidir la controversia por lo que resulte de los libros de este si fuere comerciante.

Art. 35.- El comerciante y sus herederos deben conservar los libros de su contabilidad y sus comprobantes o soportes, hasta que termine de todo punto la liquidación de sus negocios, y siete años después. Los comerciantes podrán hacer uso de microfilm, de discos ópticos o de cualquier otro medio que permita archivar documentos e información, con el objeto de guardar de una manera más eficiente los registros.

Art. 36.- Los registros y los asientos que realicen los encargados de la contabilidad en los libros de sus principales, tendrán el mismo valor que si fueran realizados por sus titulares.

Reglamento a la Ley de Registro Único de Contribuyentes, RUC

Decreto Ejecutivo 2167

Registro Oficial Suplemento 427 de 29-dic.-2006

Estado: Vigente

El SRI por medio de sus canales electrónicos publica el reglamento para la inscripción en el RUC de acuerdo al Reglamento para la aplicación de la Ley de Registro Único de Contribuyentes, RUC:

Art. 2.- De los sujetos de inscripción. - Se encuentran obligados a inscribirse por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes, todas las personas naturales y las sociedades que realicen actividades económicas en el Ecuador o que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos, conforme lo dispuesto en el Art. 3 y en los casos detallados en el Art. 10 de la Ley del Registro Único de Contribuyentes codificada.

Art. 7.- De la inscripción en el RUC. - La inscripción de los contribuyentes podrá ser realizada en cualquiera oficina del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional, con la presentación de la documentación establecida para cada caso en este reglamento. (SRI,2004)

NIC 2

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo [Referencia: párrafos 23 a 27] que se usan para atribuir costos a los inventarios.

NIC 9

Costos de investigación son las actividades planeadas y llevadas a cabo con el objeto de obtener nuevos conocimientos científicos o tecnológicos y los costos de desarrollo la aplicación de los conocimientos obtenidos en la investigación para la producción de materiales, baratos, sistemas y otros previos al inicio de la producción comercial. Estos conceptos no son aplicables a los costos de exploración y desarrollo de empresas dedicadas a la explotación de yacimientos de petróleo, gas y minerales, pero si se aplica otras actividades de investigación y desarrollo llevadas a cabo por este tipo de compañía. Está norma es aplicable aquellas empresas que realizan actividades de investigación y desarrollo y cuyos riesgos y beneficios son asumidos por ellas mismas. Debido a que en la etapa de investigación no hay certeza suficiente de que existirán beneficios futuros, los costos deben ser reconocidos como un gasto en el periodo en el que se incurren.

NIC 25

El costo de la inversión está compuesto por su valor de compra y los costos relacionados con la adquisición, tales como: honorarios, corretaje, derechos y honorarios bancarios. Existiendo inversiones de largo y de corto plazo, según sean sus necesidades de liquidarla.

Si existe una venta de inversiones la diferencia entre la venta y el valor libro debe cargarse o abonarse a resultados. Deben revelarse los estados financieros las políticas contables, los montos significativos, las prescripciones y los valores de mercado de las inversiones.

2.3 VARIABLES DE INVESTIGACIÓN

2.3.1 Variable independiente: Costos de inversión

Este es el costo de una mercancía. Constituye un conjunto de esfuerzos y recursos para producir algo. La inversión se refleja en: tiempo, esfuerzo o sacrificio, y recursos o capital.

2.3.2 Variable dependiente: Viabilidad Financiera

Es la capacidad de una Organización de obtener fondos necesarios para satisfacer sus requisitos funcionales a corto, mediano y largo plazo. Para tener un buen desempeño, no basta con los criterios anteriores, y la Organización debe prestar atención también a su capacidad de generar recursos que necesita; tener capacidad de pago de sus cuentas operativas, pero también un excedente de ingresos con respecto a los gastos es la primera dimensión de este criterio. Es decir, la Organización debe tener capacidad para crear, proporcionar y entregar productos, servicios o programas útiles (eumed, 2016)

2.4 DEFINICIONES CONCEPTUALES

1.-Prefactibilidad: Es una evaluación preliminar sobre la idea de un proyecto. Es la definición de un plan sobre el cual trabajar, con cálculo de los costos, basado en datos físicos y experimentales limitados. En términos generales, este tipo de estudio consiste en realizar una evaluación más profunda de las alternativas encontradas viables y en determinar la bondad de ellas. Su principal finalidad es tomar la decisión sobre la viabilidad o no del proyecto, o sobre la necesidad de análisis más detallados Disponible en la página web <https://diccionario.leyderecho.org/estudio-de-prefactibilidad/>

2.-Factibilidad: Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto. Estos resultados se entregan a la gerencia, quienes son los que aprueban la realización del sistema informático. El estudio de factibilidad, es una tarea que suele estar organizada y realizada por los analistas de sistemas. Disponible en la página web <https://educalingo.com/es/dic-es/factibilidad>

3.- Viabilidad: Viabilidad es la cualidad de viable (que tiene probabilidades de llevarse a cabo o de concretarse gracias a sus circunstancias o características). El concepto también hace referencia a la condición del camino donde se puede transitar. Disponible en la página web <https://definicion.de/viabilidad/>

4.- Costo: Se define como coste o costo al valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica. Disponible en la página web <https://economipedia.com/definiciones/coste-costo.html>

5.- TIR: La Tasa Interna de Retorno o TIR nos permite saber si es viable invertir en un determinado negocio, considerando otras opciones de inversión de menor riesgo. La TIR es un porcentaje que mide la viabilidad de un proyecto o empresa, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por una inversión. Disponible en la página web <https://www.rankia.cl/blog/mejores-opiniones-chile/3391122-tasa-interna-retorno-tir-definicion-calculo-ejemplos>

6.- VAN: El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN)

Disponible en la página web <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

7.- Cualitativo: El término cualitativo es un adjetivo que proviene del latín qualitātivus. Lo cualitativo es aquello que está relacionado con la cualidad o con la calidad de algo, es decir, con el modo de ser o con las propiedades de un objeto, un individuo, una entidad o un estado. Disponible en la página web <https://www.significados.com/cualitativo/>

8.- Cuantitativo: Deriva de la suma de dos partes claramente diferenciadas: “Quantum”, que significa “cuanto”. El sufijo “-tivo”, que se usa para indicar una relación pasiva o activa. Es un adjetivo que está vinculado a la cantidad. Este concepto, por su parte, hace referencia a una cuantía, una magnitud, una porción o un número de cosas. Disponible en la página web <https://definicion.de/cuantitativo/>

9.- Cuantificar: Se trata de un término que es fruto de la suma de dos componentes de dicha lengua: “Quantum”, que puede traducirse como “cuanto”. El verbo “facere”, que es sinónimo de “hacer”. Es un verbo que se refiere a la acción de enunciar una cantidad. Lo cuantitativo, por lo tanto, consiste en la expresión de una magnitud a través de números. Disponible en la página web <https://definicion.de/cuantificar/>

10.- Inversión: La palabra inversión se refiere a invertir, es decir, a la acción y el efecto de cambiar o emplear algo de una manera diferente. Es una palabra que se origina del latín inversión. Disponible en la página web <https://www.significados.com/inversion/>

11.- Factible: En el latín es donde se encuentra el origen del término factible. En concreto, deriva de “factibilis”, que puede traducirse como “que se puede hacer” y que es fruto de la suma de dos componentes léxicos: El sustantivo “factum”, que es sinónimo de “hecho”. El sufijo “-ible”, que se usa para indicar posibilidad. Disponible en la página web <https://definicion.de/factible/>

12.- Viable: La palabra viable según su significado tiene dos orígenes diferentes. Uno que proviene del francés vie (vida) proveniente del latín vita, vitae (vida, existencia) y ésta de la raíz indoeuropea *gwei- (vivir) más el sufijo -bilis (posibilidad pasiva). De esta manera puede decirse que su concepto aquí es apto para durar una vida o que puede durar una vida. Disponible en la página web <https://diccionarioactual.com/viable/>

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1 PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

3.1.1 Breve reseña histórica de la creación de la microempresa “N & D”

William Londa Pionce un hombre soñador y emprendedor, criado en una familia muy humilde al sur de la ciudad de Guayaquil, aficionado a los automóviles buscando una oportunidad de emprender su propio negocio, opta por la creación de una sucursal en la ciudad de Guayaquil de venta de repuesto de automóviles para brindar al público la variedad de repuesto de las principales marcas en el Ecuador, ofreciendo una amplia gama de repuesto de la mejor calidad siendo exportados desde Corea, Alemania y la India.

3.1.2 Visión

“Ser la mejor empresa comercializadora de repuesto de automóviles y líderes a nivel del Ecuador”

3.1.3 Misión

Brindar a sus clientes repuesto de la mejor calidad de acuerdo a sus necesidades, brindando una extraordinaria atención a sus clientes.

3.1.4 Valores

- Responsabilidad
- Vocación de servicio
- Respeto
- Compromiso
- Excelencia

3.1.5 Logotipo



Figura 3: Logotipo microempresa "N & D"
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto, 2020

3.1.6 Organigrama de la microempresa "N & D"

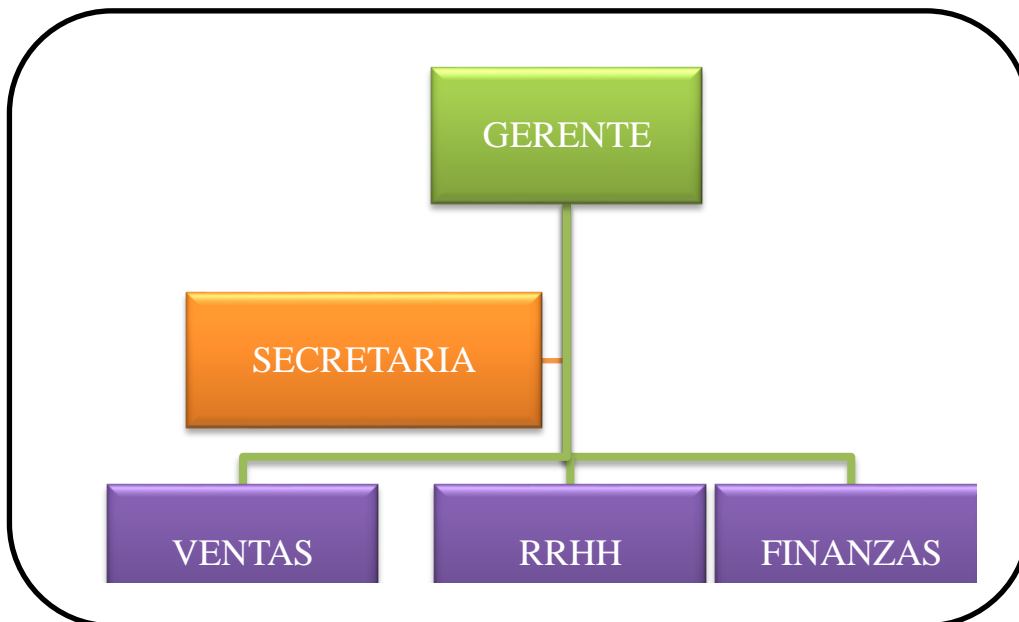


Figura 4: Organigrama de la microempresa "N & D"
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto, 2020

3.1.7 FODA de la de la microempresa “N & D”

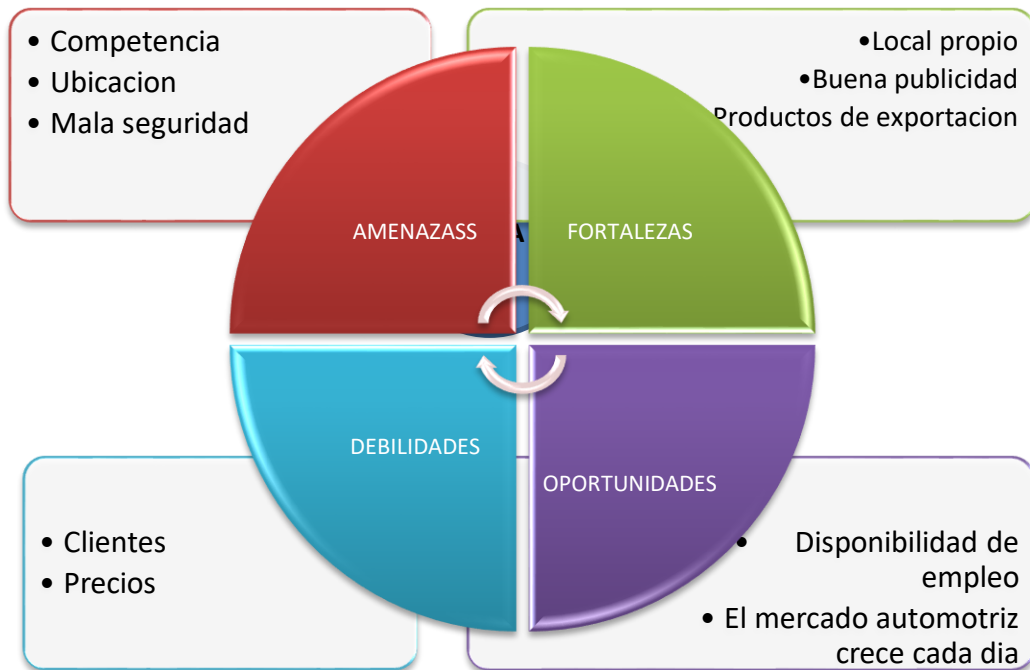


Figura 5: FODA de la microempresa “N & D”
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto, 2020

3.1.8 PRODUCTOS

- Kit de embrague
- Banda de distribución
- Empaque de cabezote
- Pistón
- Válvulas
- Disco de freno
- Empaque de tapa válvula
- Caucho de válvula
- Bomba de gasolina
- Bomba de agua
- Bomba de aceite
- Filtro de aire
- Filtro de aceite
- Filtro de gasolina

- Terminales
- Rotulas
- bobina
- Punta de eje
- Pastillas de freno
- Radiador
- Rulimanes
- Juego de rines
- Juego de empaque
- Cilindro de embrague
- Cilindro de freno
- Bujías
- Cable de bobina

3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El tipo de enfoque que tiene esta investigación es cuantitativa y cualitativa ya que va a dar a conocer estrategias de toma de decisiones y a medir los gastos de inversión que se requiere para la creación de un nuevo negocio en el mercado de automóviles. Estas metodologías de predicción pueden ser de corte cualitativo (analizando cualidades) y cuantitativas (basado en un análisis numérico).

Una investigación cuantitativa es aquella que permite recabar y analizar datos numéricos en relación a unas determinadas variables, que han sido previamente establecidas. Este tipo de investigaciones de mercados estudia la relación entre todos los datos cuantificados, para conseguir una interpretación precisa de los resultados correspondientes (E-nquest, 2018).

La investigación cualitativa es aquella donde se estudia la calidad de las actividades, relaciones, asuntos, medios, materiales o instrumentos en una determinada situación o problema. La misma procura por lograr una

descripción holística, esto es, que intenta analizar exhaustivamente, con sumo detalle, un asunto o actividad en particular (Vélez, 2008).

Fidias G. Arias (2006) afirma que la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere (p.24).

El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. Los investigadores no son meros tabuladores, sino que recogen los datos sobre la base de una hipótesis o teoría, exponen y resumen la información de manera cuidadosa y luego analizan minuciosamente los resultados, a fin de extraer generalizaciones significativas que contribuyan al conocimiento (Meyer, 2006).

Fidias G. Arias (2006) La investigación explicativa se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación post facto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos. Técnicas de investigación (p.26).

En resumen, la investigación explicativa busca describir, establecer conclusiones y explicaciones de él porque y el para que dé un proyecto. Este tipo de investigación tiene un plan o control preestablecido y el control estricto de variables para así tener un estudio más estructurados.

3.3 Técnicas de investigación

Las técnicas e instrumentos que se aplicará para la obtención y recolección de la información será la observación y análisis documental. Que consiste en obtención de información de estudios ya realizados de prefactibilidad y análisis de factibilidad y viabilidad.

3.3.1 Observación

La observación es la capacidad del ser humano de poder distinguir, discriminar y posteriormente evaluar determinada situación mediante la utilización de la vista. Puede realizarse en un momento determinado o bien darse una evaluación visual a lo largo del tiempo, esto dependerá del objeto que se desea observar, (todo objeto de estudio será previamente un objeto observado), En otras palabras, la observación es la capacidad de contemplar, examinar y evaluar determinada situación, objeto o persona durante un determinado período de tiempo y para poder deducir o concluir algo de esa observación (Uriarte, 2020).

En resumen, la técnica de observación es una rigurosa investigación que se hace en un proyecto. ya que ayuda a describir, examinar, diferir y evaluar hipótesis, permitiendo de esta manera conocer todo lo necesario sobre el objeto estudiado.

3.3.2 Análisis documental

Según Ana María Corral (2015) el análisis documental permite realizar búsquedas retrospectivas y recuperar el documento que se necesita cuando se requiere. Por lo tanto, se puede decir que el análisis documental va unido a la recuperación de información, al estudio de un documento, independientemente de su soporte (audiovisual, electrónico, papel, etc.)

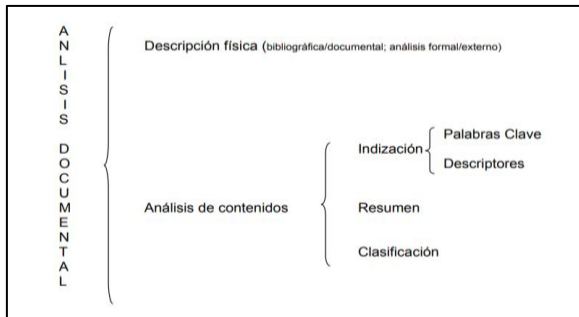


Figura 6: Análisis documental
Elaborado por: Lourdes Castillo, 2004-2005

En resumen, el análisis documental permite conocer el trabajo elaborado por otras personas de acuerdo al área que se estudie o se analice, permite catalogar, clasificar, recolectar, comparar y sintetizar información basada en documentos ya hechos, estudios ya realizados ya sea clasificar, recolectar, etc. La ventaja de hacer un análisis documental es la recuperación selectiva de información, descripciones bibliográficas e intercambio de información.

PROCEDIMIENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.- Diagnosticar la viabilidad financiera que tiene el proyecto de creación de la microempresa “N & D”, dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles en la ciudad de Guayaquil

Para diagnosticar la viabilidad financiera de dicho proyecto se realizará lo siguiente:

- Realizar tablas donde se detalla activos fijos, total de gastos, capital de trabajo e inversión inicial que necesita la microempresa “N & D” para su puesta en marcha.
- Mostrar el financiamiento del proyecto.
- Realizar el punto de equilibrio para así saber el nivel de ventas necesario para cubrir los costos totales y saber cuáles serán los costos fijos, costos variables e ingresos.
- Presentar los debidos estados financieros y presupuesto de efectivo proyectado a 5 años.

2.- Mostrar el informe del resultado del estudio de prefactibilidad de la creación de la microempresa “N & D”, dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles, demostrando su viabilidad financiera.

- Mediante la utilización de las herramientas del TIR y VAN se determinará la factibilidad y viabilidad del proyecto.

Introducción del informe

- Presentación del tema
- Propósito del trabajo
- Fases y horas de trabajo
- Personas involucradas en el trabajo y su rol

Texto del informe

- Exposición de los aspectos examinados en el trabajo
- Método seguido
- Herramientas utilizadas

Conclusión del informe

- Evaluación del trabajo
- Posibles dificultades encontradas
- Reflexiones finales sobre la evidencia que surgió del documento
- Propuesta de solución.

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 Diagnosticar la viabilidad financiera que tiene el proyecto de creación de la microempresa “N & D”, dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles en la ciudad de Guayaquil.

Realizar tablas donde se detalla activos fijos, total de gastos, capital de trabajo e inversión inicial que necesita la microempresa “N & D” para su puesta en marcha.

1. A continuación, se detalla los activos fijos el cual son los rubros tangibles e intangibles del proyecto La determinación de los activos fijos son los rubros basados en cotizaciones de bienes y servicios que se va a utilizar en la ejecución del proyecto.

4.1.1 Cuadro de Activos fijos de la microempresa “N & D”

ACTIVOS FIJOS				
Áreas	CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	MUEBLES DE OFICINA Y ENSERES			\$ 1.460,00
				\$ 160,00
Administrativo	Sillas de plastico	3	\$ 30,00	\$ 30,00
Administrativo	Escritorio de madera	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Administrativo	Inodoro Líber	2	\$ 86,54	\$ 173,08
Administrativo	Lavamanos	2	\$ 60,00	\$ 120,00
Administrativo	Sillones color negro	1	\$ 30,00	\$ 30,00
	EQUIPOS DE OFICINAS			\$ 490,00
Operativo	Vitrina	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Operativo	Repisas de aluminio	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Operativo	Teléfono inalámbrico	3	\$ 25,00	\$ 75,00
Operativo	Aire acondicionado	1	\$ 300,00	\$ 300,00
	EQUIPOS DE COMPUTACION			\$ 750,00
Operativo	Computadora	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Operativo	impresora multifuncion	1	\$ 200,00	\$ 200,00
Operativo	Camara de seguridad	1	\$ 150,00	\$ 150,00
	UTILES DE OFICINA			\$ 60,00
Operativo	Boligrafos	3	\$ 0,50	\$ 1,50
Operativo	resmas de hojas	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Operativo	Clic	5	\$ 1,00	\$ 5,00
Operativo	Grapas	3	\$ 0,05	\$ 0,15
Operativo	Grapadora	3	\$ 1,75	\$ 5,25
Operativo	Portalapiz	3	\$ 1,00	\$ 3,00
Operativo	Portaclip	3	\$ 0,10	\$ 0,30
Operativo	Portadocumento	5	\$ 2,00	\$ 10,00
Operativo	Desengrapadora	3	\$ 1,00	\$ 3,00

Operativo	Facturas	3	\$ 7,00	\$ 21,00
Operativo	Paquetes de fundas	4		\$ 2,80
Operativo	fundas medianas	2	\$ 0,80	
Operativo	fundas pequeña	2	\$ 0,50	
Operativo	Proformas	1	\$ 5,00	\$ 5,00

Cuadro 1: Activos fijos

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

El cual los totales de activos fijos son detallados a continuación:

- Muebles y enseres: \$160
- Equipos de oficina: \$490
- Equipos de computación: \$750
- Útiles de Oficina: \$60
- Gastos preoperacionales: \$1.150

Total, De Activos: \$2.610

4.2 Determinación de gastos

Los gastos son las salidas de dinero que invertimos para cubrir las obligaciones financieras que realiza la empresa con el objetivo de administrar adecuadamente el proceso productivo o un servicio, permitiendo que la empresa desarrolle sus actividades y siga su marcha.

4.2.1 Cuadro de Gastos de Operación de la microempresa “N & D”

GASTOS DE OPERACIÓN (VENTAS)						
Descripcion	cantidad	Categoria	Precio Unitario	Total	Mensual	Anual
Publicidad	1			\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 960,00
Total					\$ 80,00	\$ 960,00

Cuadro 2: Gastos de operación (Ventas)

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.2.2 Cuadro de Gastos Administrativos de la microempresa “N & D”

Gastos Administrativos		PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Sueldos y salarios	\$ 23.988,80	\$ 23.988,80	\$ 24.756,44	\$ 25.541,22	\$ 26.363,65	\$ 27.212,56	
Utiles de oficina	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 61,92	\$ 63,88	\$ 65,94	\$ 68,06	
Arriendo	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	
Servicios Básicos	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 990,72	\$ 1.022,13	\$ 1.055,04	\$ 1.089,01	
Gasto depreciacion	\$ 315,00	\$ 315,00	\$ 315,00	\$ 315,00	\$ 315,00	\$ 315,00	
Gastos preoperacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
TOTAL	\$ 28.923,80	\$ 28.923,80	\$ 29.724,08	\$ 30.542,23	\$ 31.399,63	\$ 32.284,63	

Considerando la tasa anual de incremento debido al proceso inflacionario

Cuadro 3: Gastos Administrativos
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.2.3 Cuadro de Gastos de Ventas de la microempresa “N & D”

Gastos de Ventas		PROYECCION DE GASTOS VENTAS					
	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Sueldos y Salarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Publicidad	\$ 3.600,00	\$ 3.655,80	\$ 3.712,46	\$ 3.770,01	\$ 3.828,44	\$ 3.887,78	
TOTAL	\$ 3.600,00	\$ 3.655,80	\$ 3.712,46	\$ 3.770,01	\$ 3.828,44	\$ 3.887,78	

Cuadro 4: Gastos de ventas
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.2.4 Cuadro de Gastos Operario de la microempresa “N & D”

Gastos de operario		PROYECCION DE GASTOS OPERARIO					
	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Sueldos y Salarios	\$ 23.988,80	\$ 23.988,80	\$ 23.988,80	\$ 23.988,80	\$ 23.988,80	\$ 23.988,80	
Publicidad	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	
TOTAL	\$ 24.948,80	\$24.948,80	\$ 24.948,80	\$24.948,80	\$24.948,80	\$24.948,80	

Cuadro 5: Gastos Operario
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.2.5 Cuadro de Gastos de Servicios Básicos de la microempresa “N & D”

Gastos Servicios Basicos			
	Costos Mensual		Costo Anual
Energia eléctrica	\$	20,00	\$ 240,00
Agua	\$	10,00	\$ 120,00
Telefono	\$	20,00	\$ 240,00
Internet	\$	30,00	\$ 360,00
Total	\$	80,00	\$ 960,00

Cuadro 6. Gastos de servicios básicos
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.2.6 Cuadro de Gastos de Arriendo de la microempresa “N & D”

GASTOS DE ARRIENDO			
Descripcion	Total	Anual	
Arriendo de oficinas	\$ 300,00	\$	3.600,00
Total	\$ 300,00	\$	3.600,00

Cuadro 7: Gastos de arriendo

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.2.7 Cuadro de Gastos de Depreciaciones Administrativa de la microempresa “N & D”

GASTOS DE DEPRECIACIÓN ADMINISTRATIVO		
Descripcion	Anual	
Equipo de oficinas	\$	-
Muebles y enseres	\$	45,31
Equipos de Computación	\$	-
Total	\$	45,31

Cuadro 8:: Gastos de depreciación

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.2.8 Cuadro de Gastos Preoperacionales de la microempresa “N & D”

Gastos Pre-operacionales		
	Cantidad	Costo Total
Estudio de Prefactibilidad	1	\$ 200,00
Permisos de funcionamiento	1	\$ 150,00
Gastos de constitucion	1	\$ 800,00
Total		\$ 1.150,00

Cuadro 9: Gastos Preoperacionales

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.3 Mostrar el financiamiento del proyecto.

El financiamiento requerido del proyecto es de \$ 88.262,77 ya que se cuenta con un capital propio de \$100.000

4.3.1 Cuadro de necesidad de financiamiento requerido por la microempresa “N & D”

NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO		
INVERSION TOTAL		\$ 188.262,77
Valor para la inversión	\$ 92.826,38	
Capital de Operaciones	\$ 95.436,38	
CAPITAL PROPIO		\$ 100.000,00

Cuadro 10: Necesidad de financiamiento
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.3.2 Cuadro de Detalle de financiamiento de la microempresa “N & D”

CAPITAL PRESTADO		\$ 88.262,77
Años de Financiamiento		10
Pagos		12
Interes de Gracia		0
Tasa de Interes Activa		11,83%
Número de Pagos		120

Cuadro 11: Detalle de financiamiento
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.3.3 Cuadro de Financiamiento por la microempresa “N & D”

FINANCIAMIENTO BANCARIO		\$ 88.262,77
Inversión Total		\$ 188.262,77
(,)Capital Propio		\$ 100.000,00
Total Financiamiento Requerido		\$ 88.262,77

Cuadro 12: Financiamiento requerido por la microempresa “N & D”
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.4 CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es el fondo que utiliza la empresa para poder operar, generado de manera mensual dicho fondo se reinvierte constantemente para generar la rentabilidad de nuestro proyecto, en el caso de la microempresa “N & D” su necesidad de capital de trabajo para poder operar y cubrir sus gastos necesita un capital de trabajo de \$ 92.826,38 para su operación.

4.4.1 Cuadro de Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
Detalle	Anual	Mensual
Costos de produccion	\$ 1.081.392,80	\$ 90.116,07
Gastos administrativos	\$ 28.923,80	\$ 2.410,32
Gastos de ventas	\$ 3.600,00	\$ 300,00
TOTAL		\$ 92.826,38
por 2 meses		185.652,77

Cuadro 13: Capital de Trabajo para la microempresa "N & D"
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

En la siguiente tabla se detalla el valor de inversión inicial que necesita la microempresa "N & D" para su puesta en marcha

4.4.2 Cuadro de inversión inicial

INVERSION INICIAL	
Activos tangibles	\$ 2.610,00
Activos intangibles	\$ -
Capital de Trabajo	\$ 185.652,77
Total	\$ 188.262,77

Cuadro 14: Inversión inicial
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

La inversión inicial es los rubros basados en cotizaciones de bienes y servicios que se va a utilizar para abrir el negocio, clave para su puesta en marcha porque se evalúa si se cuenta con el capital suficiente o si se tiene que recurrir a un préstamo para cubrir los costos de instalación del mismo, Recuerda que la inversión inicial o llamada capital inicial está compuesta por la suma de pagos preoperativos más el capital de trabajo.

Es este caso la microempresa sus totales de activos es de \$ 2.610,00 y un capital de trabajo de \$185.262,77 lo que arroja la suma de estos valores de una inversión total de \$188.262,77 para su puesta en marcha.

- Realizar el punto de equilibrio para así saber los ingresos necesario para cubrir los costos totales y saber cuáles serán mis costos fijos, costos variables e ingresos.

4.5 Presupuesto de Ventas

4.5.1 Proyección detallada de ventas de cada producto

La fuente de ventas de la microempresa "N & D" es la comercialización de repuestos de automóviles, las ventas proyectadas se han calculado de manera mensuales y anuales.

En cada cuadro esta detallado la posible proyección que se va a tener por cada año de vida útil del proyecto.

4.5.2 Cuadro de Venta de Kit de Embrague

COSTO	\$	80,00					Anual
PRECIO	\$	95,00	mensual				48 576
INGRESOS POR VENTAS							
KIT DE EMBRAGUE							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			576	588	599	611	800
Precio Unitario	\$		95,00	\$ 96,90	\$ 98,84	\$ 100,81	\$ 102,83
Ventas Mensuales	\$		4.560,00	\$ 4.744,22	\$ 4.935,89	\$ 5.135,30	\$ 6.855,40
Ventas Anuales	\$		54.720,00	\$ 56.930,69	\$ 59.230,69	\$ 61.623,61	\$ 82.264,84
Unidades Mensuales			48	49	50	51	67
Unidades Diarias			2	2	2	2	2

Cuadro 15: Venta de Kit de Embrague
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.3 Cuadro de Venta de Banda de Distribución

COSTO	\$	45,00					Anual
PRECIO	\$	60,00	mensual				120 1440
INGRESOS POR VENTAS							
Banda de distribucion							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			1440	1469	1498	1528	1559
Precio Unitario	\$		60,00	\$ 61,20	\$ 62,42	\$ 63,67	\$ 64,95
Ventas Mensuales	\$		7.200,00	\$ 7.490,88	\$ 7.793,51	\$ 8.108,37	\$ 8.435,95
Ventas Anuales	\$		86.400,00	\$ 89.890,56	\$ 93.522,14	\$ 97.300,43	\$ 101.231,37
Unidades Mensuales			120	122	125	127	130
Unidades Diarias			5	5	5	5	5

Cuadro 16: Venta de Banda de Distribución
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.4 Cuadro de Empaque de Cabezote

COSTO	\$	10,00					Anual
PRECIO	\$	12,00		mensual		120	1440
INGRESOS POR VENTAS							
Empaque de cabezote							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			1440	1469	1498	1528	2000
Precio Unitario	\$		12,00	\$ 12,24	\$ 12,48	\$ 12,73	\$ 12,99
Ventas Mensuales	\$		1.440,00	\$ 1.498,18	\$ 1.558,70	\$ 1.621,67	\$ 2.164,86
Ventas Anuales	\$		17.280,00	\$ 17.978,11	\$ 18.704,43	\$ 19.460,09	\$ 25.978,37
Unidades Mensuales			120	122	125	127	167
Unidades Diarias			5	5	5	5	7

Cuadro 17: Venta de Empaque de Cabezote
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.4.5 Cuadro de Venta del Pistón

COSTO	\$	60,00					Anual
PRECIO	\$	75,00		mensual		48	576
INGRESOS POR VENTAS							
Piston							
	1,02	1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			576	588	599	611	623
Precio Unitario	\$		75,00	\$ 76,50	\$ 78,03	\$ 79,59	\$ 81,18
Ventas Mensuales	\$		3.600,00	\$ 3.745,44	\$ 3.896,76	\$ 4.054,18	\$ 4.217,97
Ventas Anuales	\$		43.200,00	\$ 44.945,28	\$ 46.761,07	\$ 48.650,22	\$ 50.615,69
Unidades Mensuales			48	49	50	51	52
Unidades Diarias			2	2	2	2	2

Cuadro 18: Venta de Pistón
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.6 Cuadro de Venta de válvula

COSTO	\$	30,00					Anual
PRECIO	\$	38,00		mensual		96	1152
INGRESOS POR VENTAS							
VALVULAS							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			1152	1175	1199	1223	1247
Precio Unitario	\$		38,00	\$ 38,76	\$ 39,54	\$ 40,33	\$ 41,13
Ventas Mensuales	\$		3.648,00	\$ 3.795,38	\$ 3.948,71	\$ 4.108,24	\$ 4.274,21
Ventas Anuales	\$		43.776,00	\$ 45.544,55	\$ 47.384,55	\$ 49.298,89	\$ 51.290,56
Unidades Mensuales			96	98	100	102	104
Unidades Diarias			4	4	4	4	4

Cuadro 19: Venta de válvula
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.7 Cuadro de venta de Disco de freno

COSTO	\$	23,00			Anual	
PRECIO	\$	30,00	mensual		120	1440
INGRESOS POR VENTAS						
Disco de freno						
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Unidades Vendidas			1440	1469	1498	1528
Precio Unitario	\$		30,00	\$ 30,60	\$ 31,21	\$ 31,84
Ventas Mensuales	\$		3.600,00	\$ 3.745,44	\$ 3.896,76	\$ 4.054,18
Ventas Anuales	\$		43.200,00	\$ 44.945,28	\$ 46.761,07	\$ 48.650,22
Unidades Mensuales			120	122	125	127
Unidades Diarias			5	5	5	5

Cuadro 20: Venta de Disco de freno

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.8 Cuadro de Empaque tapa válvula

COSTO	\$	9,00			Anual	
PRECIO	\$	12,00	mensual		120	1440
INGRESOS POR VENTAS						
empaque de tapa válvula						
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Unidades Vendidas			1440	1469	1498	1528
Precio Unitario	\$		12,00	\$ 12,24	\$ 12,48	\$ 12,73
Ventas Mensuales	\$		1.440,00	\$ 1.498,18	\$ 1.558,70	\$ 1.621,67
Ventas Anuales	\$		17.280,00	\$ 17.978,11	\$ 18.704,43	\$ 19.460,09
Unidades Mensuales			120	122	125	127
Unidades Diarias			5	5	5	5

Cuadro 21: Venta de Empaque Tapa válvula

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.9 Cuadro de Venta de Caucho de válvula

COSTO	\$	18,00			Anual	
PRECIO	\$	25,00	mensual		96	1152
INGRESOS POR VENTAS						
Caucho de válvula						
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Unidades Vendidas			1152	1175	1199	1223
Precio Unitario	\$		25,00	\$ 25,50	\$ 26,01	\$ 26,53
Ventas Mensuales	\$		2.400,00	\$ 2.496,96	\$ 2.597,84	\$ 2.702,79
Ventas Anuales	\$		28.800,00	\$ 29.963,52	\$ 31.174,05	\$ 32.433,48
Unidades Mensuales			96	98	100	102
Unidades Diarias			4	4	4	4

Cuadro 22: Venta de Caucho de válvula

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.10 Cuadro de Venta de Caucho de Bomba de Agua

COSTO	\$	18,00					Anual
PRECIO	\$	25,00	mensual				96 1152
INGRESOS POR VENTAS							
Bomba de agua							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			1152	1175	1199	1223	1247
Precio Unitario	\$		25,00	\$ 25,50	\$ 26,01	\$ 26,53	\$ 27,06
Ventas Mensuales	\$		2.400,00	\$ 2.496,96	\$ 2.597,84	\$ 2.702,79	\$ 2.811,98
Ventas Anuales	\$		28.800,00	\$ 29.963,52	\$ 31.174,05	\$ 32.433,48	\$ 33.743,79
Unidades Mensuales			96	98	100	102	104
Unidades Diarias			4	4	4	4	4

Cuadro 23: Venta de Bomba de Agua

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.11 Cuadro de Venta de Caucho de Bomba de Gasolina

COSTO	\$	30,00					Anual
PRECIO	\$	40,00	mensual				96 1152
INGRESOS POR VENTAS							
Bomba de gasolina							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			1152	1175	1199	1223	1665
Precio Unitario	\$		40,00	\$ 40,80	\$ 41,62	\$ 42,45	\$ 43,30
Ventas Mensuales	\$		3.840,00	\$ 3.995,14	\$ 4.156,54	\$ 4.324,46	\$ 6.007,50
Ventas Anuales	\$		46.080,00	\$ 47.941,63	\$ 49.878,47	\$ 51.893,56	\$ 72.089,98
Unidades Mensuales			96	98	100	102	139
Unidades Diarias			4	4	4	4	6

Cuadro 24: Venta de Bomba de Gasolina

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.12 Cuadro de Venta de Caucho de Bomba de Aceite

COSTO	\$	75,00					Anual
PRECIO	\$	80,00	mensual				72 864
INGRESOS POR VENTAS							
Bomba de aceite							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			864	881	899	2000	3500
Precio Unitario	\$		80,00	\$ 81,60	\$ 83,23	\$ 84,90	\$ 86,59
Ventas Mensuales	\$		5.760,00	\$ 5.992,70	\$ 6.234,81	\$ 14.149,44	\$ 25.256,75
Ventas Anuales	\$		69.120,00	\$ 71.912,45	\$ 74.817,71	\$ 169.793,28	\$ 303.081,00
Unidades Mensuales			72	73	75	167	292
Unidades Diarias			3	3	3	7	12

Cuadro 25: Venta de Bomba de Aceite

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.13 Cuadro de Venta de Filtro de Aire

COSTO	\$	5,00					Anual
PRECIO	\$	8,00	mensual		240	2880	
INGRESOS POR VENTAS							
Filtro de aire							
	1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Unidades Vendidas		2880	2938	2996	3056	3117	
Precio Unitario	\$	8,00	\$ 8,16	\$ 8,32	\$ 8,49	\$ 8,66	
Ventas Mensuales	\$	1.920,00	\$ 1.997,57	\$ 2.078,27	\$ 2.162,23	\$ 2.249,59	
Ventas Anuales	\$	23.040,00	\$ 23.970,82	\$ 24.939,24	\$ 25.946,78	\$ 26.995,03	
Unidades Mensuales		240	245	250	255	260	
Unidades Diarias		10	10	10	11	11	

Cuadro 26: Venta de Filtro de Aire

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.14 Cuadro de Venta Filtro de Aceite

COSTO	\$	3,00					Anual
PRECIO	\$	4,00	mensual		240	2880	
INGRESOS POR VENTAS							
Filtro de aceite							
	1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Unidades Vendidas		2880	2938	2996	3056	3117	
Precio Unitario	\$	4,00	\$ 4,08	\$ 4,16	\$ 4,24	\$ 4,33	
Ventas Mensuales	\$	960,00	\$ 998,78	\$ 1.039,13	\$ 1.081,12	\$ 1.124,79	
Ventas Anuales	\$	11.520,00	\$ 11.985,41	\$ 12.469,62	\$ 12.973,39	\$ 13.497,52	
Unidades Mensuales		240	245	250	255	260	
Unidades Diarias		10	10	10	11	11	

Cuadro 27: Venta de Filtro de Aceite

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.15 Cuadro de Venta Filtro de Gasolina

Costo	\$	4,00					Anual
PRECIO	\$	6,00	mensual		240	2880	
INGRESOS POR VENTAS							
Filtro de gasolina							
	1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Unidades Vendidas		2880	2938	2996	3056	3117	
Precio Unitario	\$	6,00	\$ 6,12	\$ 6,24	\$ 6,37	\$ 6,49	
Ventas Mensuales	\$	1.440,00	\$ 1.498,18	\$ 1.558,70	\$ 1.621,67	\$ 1.687,19	
Ventas Anuales	\$	17.280,00	\$ 17.978,11	\$ 18.704,43	\$ 19.460,09	\$ 20.246,27	
Unidades Mensuales		240	245	250	255	260	
Unidades Diarias		10	10	10	11	11	

Cuadro 28: Venta de Filtro de Gasolina

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.16 Cuadro de Venta Terminales

COSTO	\$	12,00					Anual
PRECIO	\$	15,00	mensual				120 1440
INGRESOS POR VENTAS							
Terminales							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			1440	1469	1498	1528	1559
Precio Unitario	\$		15,00	\$ 15,30	\$ 15,61	\$ 15,92	\$ 16,24
Ventas Mensuales	\$		1.800,00	\$ 1.872,72	\$ 1.948,38	\$ 2.027,09	\$ 2.108,99
Ventas Anuales	\$		21.600,00	\$ 22.472,64	\$ 23.380,53	\$ 24.325,11	\$ 25.307,84
Unidades Mensuales			120	122	125	127	130
Unidades Diarias			5	5	5	5	5

Cuadro 29: Venta de Terminales

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.17 Cuadro de Venta de Rótulas

COSTO	\$	40,00					Anual
PRECIO	\$	48,00	mensual				96 1152
INGRESOS POR VENTAS							
Rótulas							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			2880	2938	2996	3056	3117
Precio Unitario	\$		48,00	\$ 48,96	\$ 49,94	\$ 50,94	\$ 51,96
Ventas Mensuales	\$		11.520,00	\$ 11.985,41	\$ 12.469,62	\$ 12.973,39	\$ 13.497,52
Ventas Anuales	\$		138.240,00	\$ 143.824,90	\$ 149.635,42	\$ 155.680,69	\$ 161.970,19
Unidades Mensuales			240	245	250	255	260
Unidades Diarias			10	10	10	11	11

Cuadro 30: Venta de Rótulas

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.18 Cuadro de Venta de Bobina

COSTO	\$	45,00					Anual
PRECIO	\$	60,00	mensual				72 864
INGRESOS POR VENTAS							
Bobina							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			864	881	899	917	1569
Precio Unitario	\$		60,00	\$ 61,20	\$ 62,42	\$ 63,67	\$ 64,95
Ventas Mensuales	\$		4.320,00	\$ 4.494,53	\$ 4.676,11	\$ 4.865,02	\$ 8.491,68
Ventas Anuales	\$		51.840,00	\$ 53.934,34	\$ 56.113,28	\$ 58.380,26	\$ 101.900,16
Unidades Mensuales			72	73	75	76	131
Unidades Diarias			3	3	3	3	5

Cuadro 31: Venta de Bobina

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.19 Cuadro de Venta de Punta de Eje

COSTO	\$	22,00			Anual	
PRECIO	\$	28,00	mensual		48	576
INGRESOS POR VENTAS						
Punta de eje						
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Unidades Vendidas			576	588	599	611
Precio Unitario	\$		28,00	28,56	29,13	29,71
Ventas Mensuales	\$		1.344,00	1.398,30	1.454,79	1.513,56
Ventas Anuales	\$		16.128,00	16.779,57	17.457,47	18.162,75
Unidades Mensuales			48	49	50	51
Unidades Diarias			2	2	2	2

Cuadro 32: Venta de Punta de Eje

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.20 Cuadro de Venta de Punta de Freno

COSTO	\$	15,00			Anual	
PRECIO	\$	20,00	mensual		360	4320
INGRESOS POR VENTAS						
Pastillas de freno						
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Unidades Vendidas			4320	4406	4495	4584
Precio Unitario	\$		20,00	20,40	20,81	21,22
Ventas Mensuales	\$		7.200,00	7.490,88	7.793,51	8.108,37
Ventas Anuales	\$		86.400,00	89.890,56	93.522,14	97.300,43
Unidades Mensuales			360	367	375	382
Unidades Diarias			15	15	16	16

Cuadro 33: Venta de Pastilla de freno

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.21 Cuadro de Venta de Radiador

COSTO	\$	45,00			Anual	
PRECIO	\$	50,00	mensual		48	576
INGRESOS POR VENTAS						
Radiador						
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
Unidades Vendidas			576	588	599	611
Precio Unitario	\$		50,00	51,00	52,02	53,06
Ventas Mensuales	\$		2.400,00	2.496,96	2.597,84	2.702,79
Ventas Anuales	\$		28.800,00	29.963,52	31.174,05	32.433,48
Unidades Mensuales			48	49	50	51
Unidades Diarias			2	2	2	2

Cuadro 34: Venta de Radiador

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.22 Cuadro de Venta de Rulimanes

COSTO	\$	18,00					Anual
PRECIO	\$	22,00	mensual		120	1440	
INGRESOS POR VENTAS							
Rulimanes							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			1440	1469	1498	1528	1559
Precio Unitario	\$		22,00	\$ 22,44	\$ 22,89	\$ 23,35	\$ 23,81
Ventas Mensuales	\$		2.640,00	\$ 2.746,66	\$ 2.857,62	\$ 2.973,07	\$ 3.093,18
Ventas Anuales	\$		31.680,00	\$ 32.959,87	\$ 34.291,45	\$ 35.676,83	\$ 37.118,17
Unidades Mensuales			120	122	125	127	130
Unidades Diarias			5	5	5	5	5

Cuadro 35:: Venta de Rulimanes

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.23 Cuadro de Venta de Juego de Rines

COSTO	\$	38,00					Anual
PRECIO	\$	45,00	mensual		120	1440	
INGRESOS POR VENTAS							
Juego de rines							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			1440	1469	1498	1528	1559
Precio Unitario	\$		45,00	\$ 45,90	\$ 46,82	\$ 47,75	\$ 48,71
Ventas Mensuales	\$		5.400,00	\$ 5.618,16	\$ 5.845,13	\$ 6.081,28	\$ 6.326,96
Ventas Anuales	\$		64.800,00	\$ 67.417,92	\$ 70.141,60	\$ 72.975,32	\$ 75.923,53
Unidades Mensuales			120	122	125	127	130
Unidades Diarias			5	5	5	5	5

Cuadro 36: Venta de Juegos de Rines

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.24 Cuadro de Venta de Juego de Empaque

COSTO	\$	30,00					Anual
PRECIO	\$	38,00	mensual		120	1440	
INGRESOS POR VENTAS							
Juego de empaque							
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas			1440	1469	1498	1528	1700
Precio Unitario	\$		38,00	\$ 38,76	\$ 39,54	\$ 40,33	\$ 41,13
Ventas Mensuales	\$		4.560,00	\$ 4.744,22	\$ 4.935,89	\$ 5.135,30	\$ 5.827,09
Ventas Anuales	\$		54.720,00	\$ 56.930,69	\$ 59.230,69	\$ 61.623,61	\$ 69.925,12
Unidades Mensuales			120	122	125	127	142
Unidades Diarias			5	5	5	5	6

Cuadro 37: Venta de Juegos de Empaque

Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.5.25 Cuadro de Venta de Cilindro de Embrague

COSTO	\$	15,00								Anual
PRECIO	\$	18,00			mensual				96	1152
INGRESOS POR VENTAS										
Cilindro de embrague										
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5			
Unidades Vendidas			1440	1469	1498	1528	1559			
Precio Unitario	\$		18,00	\$ 18,36	\$ 18,73	\$ 19,10	\$ 19,48			
Ventas Mensuales	\$		2.160,00	\$ 2.247,26	\$ 2.338,05	\$ 2.432,51	\$ 2.530,78			
Ventas Anuales	\$		25.920,00	\$ 26.967,17	\$ 28.056,64	\$ 29.190,13	\$ 30.369,41			
Unidades Mensuales			120	122	125	127	130			
Unidades Diarias			5	5	5	5	5			

Cuadro 38: Venta de Cilindro de Embrague
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto, 2020

4.5.26 Cuadro de Venta de Cilindro de Freno

COSTO	\$	8,00								Anual
PRECIO	\$	12,00			mensual				96	1152
INGRESOS POR VENTAS										
Cilindro de freno										
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5			
Unidades Vendidas			1152	1175	1199	1223	1247			
Precio Unitario	\$		12,00	\$ 12,24	\$ 12,48	\$ 12,73	\$ 12,99			
Ventas Mensuales	\$		1.152,00	\$ 1.198,54	\$ 1.246,96	\$ 1.297,34	\$ 1.349,75			
Ventas Anuales	\$		13.824,00	\$ 14.382,49	\$ 14.963,54	\$ 15.568,07	\$ 16.197,02			
Unidades Mensuales			96	98	100	102	104			
Unidades Diarias			4	4	4	4	4			

Cuadro 39: Venta de Cilindro de Freno
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto, 2020

4.5.27 Cuadro de Venta de Bujías

COSTO	\$	9,00								Anual
PRECIO	\$	12,00			mensual				600	7200
INGRESOS POR VENTAS										
Bujías										
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5			
Unidades Vendidas			7200	7344	7491	7641	7794			
Precio Unitario	\$		12,00	\$ 12,24	\$ 12,48	\$ 12,73	\$ 12,99			
Ventas Mensuales	\$		7.200,00	\$ 7.490,88	\$ 7.793,51	\$ 8.108,37	\$ 8.435,95			
Ventas Anuales	\$		86.400,00	\$ 89.890,56	\$ 93.522,14	\$ 97.300,43	\$ 101.231,37			
Unidades Mensuales			600	612	624	637	649			
Unidades Diarias			25	26	26	27	27			

Cuadro 40: Venta de Bujías
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto, 2020

4.5.28 Cuadro de Venta de Cable de Bobina

COSTO	\$	15,00					Annual	
PRECIO	\$	22,00		mensual			360	4320
INGRESOS POR VENTAS								
Cable de bobina								
		1,02	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Unidades Vendidas			4320	4406	4495	4584	4676	
Precio Unitario	\$		22,00	\$ 22,44	\$ 22,89	\$ 23,35	\$ 23,81	
Ventas Mensuales	\$		7.920,00	\$ 8.239,97	\$ 8.572,86	\$ 8.919,21	\$ 9.279,54	
Ventas Anuales	\$		95.040,00	\$ 98.879,62	\$ 102.874,35	\$ 107.030,48	\$ 111.354,51	
Unidades Mensuales			360	367	375	382	390	
Unidades Diarias			15	15	16	16	16	

Cuadro 41: Venta de Cable de Bobina
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.6 Determinación de Costos Fijos y Variables

4.6.1 Costos Fijos

La determinación de los costos fijos y variables son para medir los costos totales que se presentan en la vida útil del negocio, en este caso los costos fueron calculados de manera mensual y anual con un incremento de 1,03%.

4.6.1.1 Cuadro de Costos Fijos de la microempresa "N & D"

COSTOS FIJOS					
1,03					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos administrativos	\$ 28.923,80	\$ 29.791,51	\$ 30.685,26	\$ 31.605,82	\$ 32.553,99
Gastos de venta	\$ 3.600,00	\$ 3.708,00	\$ 3.819,24	\$ 3.933,82	\$ 4.051,83
Gastos financieros	\$ 9.530,31	\$ 9.816,22	\$ 10.110,70	\$ 10.414,02	\$ 10.726,44
Costos fijos de producción	\$ 12.267,38	\$ 12.635,40	\$ 13.014,46	\$ 13.404,90	\$ 13.807,04
TOTAL ANUAL	\$ 54.321,49	\$ 55.951,13	\$ 57.629,66	\$ 59.358,55	\$ 61.139,31
TOTAL MENSUAL	\$ 4.526,79	\$ 4.662,59	\$ 4.802,47	\$ 4.946,55	\$ 5.094,94

Cuadro 42: Costos fijos de la microempresa "N & D"
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.6.3 Costos Variables

4.6.3.1 Cuadro de Costos Variables de la microempresa "N & D"

COSTOS VARIABLES					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MOD	\$ 10.622,80	\$ 10.941,48	\$ 11.269,73	\$ 11.607,82	\$ 11.956,05
MPD	\$ 906.624,00	\$ 933.822,72	\$ 961.837,40	\$ 990.692,52	\$ 1.020.413,30
CIF V	\$ 1.188,08	\$ 1.223,72	\$ 1.260,43	\$ 1.298,25	\$ 1.337,19
TOTAL ANUAL	\$ 918.434,88	\$ 945.987,93	\$ 974.367,56	\$ 1.003.598,59	\$ 1.033.706,55
TOTAL MENSUAL	\$ 76.536,24	\$ 78.832,33	\$ 81.197,30	\$ 83.633,22	\$ 86.142,21

Cuadro 43: Costos Variables de la microempresa "N & D"
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto, 2020

4.7 Cálculo de Punto de Equilibrio

El Cálculo del punto de equilibrio se lo determinó por el método de la suma de margen de contribución ponderado donde la fórmula es:

$$\text{P.E} = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{SMCP}} = \frac{\$ 52.946,36}{\$ 4,72} = 11217$$

El cual dio como resultado **11217** unidades anuales lo que significa que si se llega a ese punto de unidades vendidas no genera pérdidas y se mantiene en lo justo para cubrir los costos fijos y variables, donde el nivel de ventas es mayor a la cantidad de 11217 nos muestra q tendremos ganancias y también se podrá cubrir los costos variables y fijos.

4.8 INGRESOS PROYECTADOS A 5 AÑOS

VENTAS					
PRODUCTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Kit de embrague	\$ 54.720,00	\$ 56.930,69	\$ 59.230,69	\$ 61.623,61	\$ 82.264,84
Banda de distribucion	\$ 86.400,00	\$ 89.890,56	\$ 93.522,14	\$ 97.300,43	\$ 101.231,37
Empaque de cabezote	\$ 17.280,00	\$ 17.978,11	\$ 18.704,43	\$ 19.460,09	\$ 25.978,37
Piston	\$ 43.200,00	\$ 44.945,28	\$ 46.761,07	\$ 48.650,22	\$ 50.615,69
Valvulas	\$ 43.776,00	\$ 45.544,55	\$ 47.384,55	\$ 49.298,89	\$ 51.290,56
Disco de freno	\$ 43.200,00	\$ 44.945,28	\$ 46.761,07	\$ 48.650,22	\$ 50.615,69
empaque de tapa valvula	\$ 17.280,00	\$ 17.978,11	\$ 18.704,43	\$ 19.460,09	\$ 20.246,27
Caucho de valvula	\$ 28.800,00	\$ 29.963,52	\$ 31.174,05	\$ 32.433,48	\$ 33.743,79
Bomba de gasolina	\$ 46.080,00	\$ 47.941,63	\$ 49.878,47	\$ 51.893,56	\$ 53.989,98
Bomba de agua	\$ 28.800,00	\$ 29.963,52	\$ 31.174,05	\$ 32.433,48	\$ 33.743,79
Bomba de aceite	\$ 69.120,00	\$ 71.912,45	\$ 74.817,71	\$ 77.839,28	\$ 80.981,00
Filtro de aire	\$ 23.040,00	\$ 23.970,82	\$ 24.939,24	\$ 25.946,78	\$ 26.995,03
Filtro de aceite	\$ 11.520,00	\$ 11.985,41	\$ 12.469,62	\$ 12.973,39	\$ 13.497,52
Filtro de gasolina	\$ 17.280,00	\$ 17.978,11	\$ 18.704,43	\$ 19.460,09	\$ 20.246,27
Terminales	\$ 21.600,00	\$ 22.472,64	\$ 23.380,53	\$ 24.325,11	\$ 25.307,84
Rotulas	\$ 138.240,00	\$ 143.824,90	\$ 149.635,42	\$ 155.680,69	\$ 161.970,19
Bobina	\$ 51.840,00	\$ 53.934,34	\$ 56.113,28	\$ 58.380,26	\$ 60.799,16
Punta de eje	\$ 16.128,00	\$ 16.779,57	\$ 17.457,47	\$ 18.162,75	\$ 18.896,52
Pastillas de freno	\$ 86.400,00	\$ 89.890,56	\$ 93.522,14	\$ 97.300,43	\$ 101.231,37
Radiador	\$ 28.800,00	\$ 29.963,52	\$ 31.174,05	\$ 32.433,48	\$ 33.743,79
Rulimanes	\$ 31.680,00	\$ 32.959,87	\$ 34.291,45	\$ 35.676,83	\$ 37.118,17
Juego de rines	\$ 64.800,00	\$ 67.417,92	\$ 70.141,60	\$ 72.975,32	\$ 75.923,53
Juego de empaque	\$ 54.720,00	\$ 56.930,69	\$ 59.230,69	\$ 61.623,61	\$ 64.125,12
Cilindro de embrague	\$ 25.920,00	\$ 26.967,17	\$ 28.056,64	\$ 29.190,13	\$ 30.369,41
Cilindro de freno	\$ 13.824,00	\$ 14.382,49	\$ 14.963,54	\$ 15.568,07	\$ 16.197,02
Bujias	\$ 86.400,00	\$ 89.890,56	\$ 93.522,14	\$ 97.300,43	\$ 101.231,37
Cable de bobina	\$ 95.040,00	\$ 98.879,62	\$ 102.874,35	\$ 107.030,48	\$ 111.354,51
TOTAL	\$ 1.245.888,00	\$ 1.296.221,88	\$ 1.348.589,24	\$ 1.495.025,18	\$ 1.688.743,31

Cuadro 44: Ingresos proyectados de la microempresa "N & D"
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto, 2020

- Presentar los debidos estados financieros

4.9 ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO						
ACTIVOS	BG Inicial	2021	2022	2023	2024	2025
ACTIVO CORRIENTE						
Caja - Bancos	\$ 185.652,77	\$ 405.892,11	\$ 626.131,46	\$ 763.868,95	\$ 1.987.109,06	\$ 3.387.188,40
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventario de materia prima	\$ -	\$ 81.655,15	\$ 86.081,48	\$ 90.747,75	\$ 101.936,68	\$ 1.400.079,34
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 185.652,77	\$ 487.547,26	\$ 712.212,94	\$ 854.616,70	\$ 2.089.045,74	\$ 4.787.267,74
ACTIVO FIJO						
Muebles y Enseres	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
Equipos de Cómputo	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Utiles de oficina	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Equipos de Oficina	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00	\$ 490,00
(-) Depreciación Acumulada	\$ -	\$ (45,31)	\$ (90,62)	\$ (135,92)	\$ (181,23)	\$ (226,54)
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 1.460,00	\$ 1.414,69	\$ 1.369,38	\$ 1.324,08	\$ 1.278,77	\$ 1.233,46
ACTIVO DIFERIDO						
Otros Activos	\$ 1.150,00	\$ 1.150,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Amortizacion Acumulada	\$ -	\$ (1.150,00)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 1.150,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 188.262,77	\$ 488.961,95	\$ 713.582,32	\$ 855.940,78	\$ 2.090.324,51	\$ 4.788.501,20
PASIVOS						
CORRIENTE						
Cuentas por pagar proveedores	\$ -	\$ 81.655,15	\$ 86.081,48	\$ 90.747,75	\$ 101.936,68	\$ 1.400.079,34
Participación Trabajadores	\$ -	\$ 33.800,44	\$ 32.355,86	\$ 32.526,03	\$ 34.320,66	\$ 36.830,83
Impuesto a la Renta	\$ -	\$ 42.137,89	\$ 40.336,97	\$ 40.549,12	\$ 42.786,42	\$ 45.915,77
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ -	\$ 157.593,48	\$ 158.774,31	\$ 163.822,89	\$ 179.043,75	\$ 1.482.825,93
OTROS PASIVOS						
Deuda a Largo Plazo	\$ 88.262,77	\$ 83.190,81	\$ 77.519,03	\$ 71.176,48	\$ 64.083,83	\$ 72.015,29
TOTAL OTROS PASIVOS	\$ 88.262,77	\$ 83.190,81	\$ 77.519,03	\$ 71.176,48	\$ 64.083,83	\$ 72.015,29
TOTAL PASIVOS	\$ 88.262,77	\$ 240.784,30	\$ 236.293,34	\$ 234.999,37	\$ 64.083,83	\$ 72.015,29
PATRIMONIO						
Capital Social	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00	\$ 100.000,00
Aporte socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Reserva Legal	\$ -	\$ 14.939,80	\$ 14.301,29	\$ 14.376,50	\$ 15.169,73	\$ 16.279,23
Utilidad Neta del Ejercicio	\$ -	\$ 134.458,17	\$ 128.711,61	\$ 129.388,54	\$ 136.527,57	\$ 146.513,03
Utilidades Acumuladas	\$ -	\$ -	\$ 134.458,17	\$ 263.169,78	\$ 392.558,32	\$ 529.085,89
TOTAL PATRIMONIO	\$ 100.000,00	\$ 248.177,66	\$ 477.288,98	\$ 620.941,41	\$ 2.026.240,68	\$ 4.716.485,91
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 188.262,77	\$ 488.961,95	\$ 713.582,32	\$ 855.940,78	\$ 2.090.324,51	\$ 4.788.501,20
Comprobación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Cuadro 45: Estado de situación Financiera proyectado de la microempresa "N & D"
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto, 2020

4.10 ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

CV		79%	79,7%	80,7%	81,8%	82,9%
ESTADO DE RESULTADO ROYECTADO						
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$	1.245.888,0	\$ 1.296.221,9	\$ 1.348.589,2	\$ 1.495.025,2	\$ 1.688.743,3
(-) Costo de venta	\$	979.861,78	\$ 1.032.977,7	\$ 1.088.973,0	\$ 1.223.240,1	\$ 1.400.079,3
Utilidad bruta	\$	266.026,2	\$ 263.244,1	\$ 259.616,3	\$ 271.785,1	\$ 288.664,0
(-) GASTOS						
Gastos Administrativos:						
Sueldos y Salarios	\$	23.988,8	\$ 29.763,1	\$ 25.541,2	\$ 26.363,6	\$ 27.212,6
Alquiler del local	\$	3.600,0	\$ 3.655,8	\$ 3.712,5	\$ 3.770,0	\$ 3.828,4
Suministros de Oficina	\$	60,0	\$ 60,9	\$ 61,9	\$ 62,8	\$ 63,8
Servicios Básicos	\$	960,0	\$ 974,9	\$ 990,0	\$ 1.005,3	\$ 1.020,9
Servicios prestados	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación	\$	315,0	\$ 315,0	\$ 315,0	\$ 315,0	\$ 315,0
Amortización	\$	1.150,0				
Total Gastos Administrativos	\$	30.073,8	\$ 34.769,7	\$ 30.620,6	\$ 31.516,8	\$ 32.440,7
Gastos de Ventas:						
Publicidad	\$	960,0	\$ 3.712,5	\$ 3.770,0	\$ 3.828,4	\$ 3.887,8
Sueldos y Salarios	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos de Ventas	\$	960,0	\$ 3.712,5	\$ 3.770,0	\$ 3.828,4	\$ 3.887,8
TOTAL GASTOS	\$	31.033,8	\$ 38.482,1	\$ 34.390,6	\$ 35.345,3	\$ 36.328,5
UTILIDAD OPERACIONAL	\$	234.992,4	\$ 224.762,0	\$ 225.225,7	\$ 236.439,8	\$ 252.335,5
Gastos Financieros	\$	9.656,1	\$ 9.056,3	\$ 8.385,5	\$ 7.635,4	\$ 6.796,6
utilidad antes de participación a trabajadores	\$	225.336,3	\$ 215.705,7	\$ 216.840,2	\$ 228.804,4	\$ 245.538,9
Participación Trabajadores 15%	\$	33.800,4	\$ 32.355,9	\$ 32.526,0	\$ 34.320,7	\$ 36.830,8
utilidad antes de impuesto a la renta	\$	191.535,9	\$ 183.349,9	\$ 184.314,2	\$ 194.483,7	\$ 208.708,0
Impuesto a la Renta 22%	\$	42.137,9	\$ 40.337,0	\$ 40.549,1	\$ 42.786,4	\$ 45.915,8
utilidad antes de reserva legal	\$	149.398,0	\$ 143.012,9	\$ 143.765,0	\$ 151.697,3	\$ 162.792,3
Reserva legal 10%	\$	14.939,8	\$ 14.301,3	\$ 14.376,5	\$ 15.169,7	\$ 16.279,2
UTILIDAD NETA	\$	134.458,2	\$ 128.711,6	\$ 129.388,5	\$ 136.527,6	\$ 146.513,0

Cuadro 46: Estado de Resultado de la microempresa "N & D"
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto, 2020

4.11 PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Costo de Ventas		78,648%	79,691%	80,749%	81,821%	82,907%
PRESUPUESTO DE EFECTIVO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
INGRESOS	\$	1.245.888,00	\$ 1.296.221,88	\$ 1.348.589,24	\$ 1.495.025,18	\$ 1.688.743,31
(-)Costos de ventas	\$	979.861,78	\$ 1.032.977,73	\$ 1.088.972,97	\$ 1.223.240,11	\$ 1.400.079,34
Utilidad Bruta	\$	266.026,22	\$ 263.244,14	\$ 259.616,27	\$ 271.785,06	\$ 288.663,97
MB%		21,35%	20,31%	19,25%	18,18%	17,09%
(-) GASTOS OPERACIONALES						
Gastos Administrativos	\$	28.923,80	\$ 29.763,05	\$ 30.620,55	\$ 31.516,83	\$ 32.440,73
Gastos de Venta	\$	3.600,00	\$ 3.712,46	\$ 3.770,01	\$ 3.828,44	\$ 3.887,78
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	\$	32.523,80	\$ 33.475,52	\$ 34.390,56	\$ 35.345,27	\$ 36.328,51
UTILIDAD OPERACIONAL	\$	233.502,42	\$ 229.768,63	\$ 225.225,71	\$ 236.439,80	\$ 252.335,46
(-)Gastos Financieros	\$	(9.656,12)	\$ (9.056,29)	\$ (8.385,52)	\$ (7.635,42)	\$ (6.796,61)
Utilidad antes de participación a Trabajadores	\$	223.846,30	\$ 220.712,34	\$ 216.840,19	\$ 228.804,38	\$ 245.538,85
Pago Participación Trabajadores	\$	-	\$ -	\$ (32.526,03)	\$ (34.320,66)	\$ (36.830,83)
Pago Impuesto a la Renta e imp.	\$	-	\$ (40.336,97)	\$ (40.549,12)	\$ (42.786,42)	\$ (45.915,77)
(=) Utilidad de ejercicio	\$	223.846,30	\$ 180.375,37	\$ 143.765,05	\$ 151.697,30	\$ 162.792,26
(+) Ajustes de Depreciación	\$	315,00	\$ 315,00	\$ 315,00	\$ 315,00	\$ 315,00
(+) Ajustes por Amortización	\$	1.150,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	\$	225.311,30	\$ 180.690,37	\$ 144.080,05	\$ 152.012,30	\$ 163.107,26
ACTIVIDADES DE INVERSION						
Activos Fijos	\$	2.610,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activos Intangibles	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital de Trabajo	\$	185.652,77	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVERSION	\$	188.262,77	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
Préstamo Bancario	\$	88.262,77	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Amortización de Capital			\$ (5.071,95)	\$ (5.671,78)	\$ (6.342,55)	\$ (7.092,65)
FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	\$		\$ (5.071,95)	\$ (5.671,78)	\$ (6.342,55)	\$ (7.092,65)
(=) FLUJO NETO	\$	100.000,00	\$ 220.239,35	\$ 175.018,58	\$ 137.737,49	\$ 144.919,65
FLUJO DEL PRESTAMO	\$	(88.262,77)	\$ 234.967,42	\$ 189.746,65	\$ 152.465,56	\$ 159.647,72
FLUJO DEL PROYECTO	\$	(188.262,77)	\$ 220.239,35	\$ 175.018,58	\$ 137.737,49	\$ 144.919,65
FLUJO ACUMULADO	\$	(188.262,77)	\$ 31.976,58	\$ 206.995,16	\$ 344.732,66	\$ 489.652,31

Cuadro 47: Presupuesto de Efectivo
Elaborado por: Dayana Londa Bazarro, 2020

4.12 Mostrar el informe del resultado del estudio de pre-factibilidad de la creación de la microempresa “N & D”, dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles, demostrando su viabilidad financiera.

Mediante la utilización de las herramientas del TIR y VAN se determinará la factibilidad y viabilidad del proyecto.

Para la determinación de viabilidad financiera del proyecto fue necesario como herramienta de trabajo las fórmulas del VAN y TIR

El VAN en su fórmula nos indica el valor que va a tener un negocio, además si nos conviene o no hacerlo.

- Si el resultado es positivo si conviene.
- Si el resultado es negativo no conviene.

En este caso podemos observar en el cálculo del valor actual neto nos da un resultado positivo, el cual significa que el proyecto si es confiable, viable y rentable.

La TIR en este caso nos arroja un resultado mayor a la tasa mínima de corte lo cual si es viable el proyecto.

Para la determinación del VAN y la TIR es imprescindible conocer los flujos de caja neto de cada año del ejercicio.

4.12.1 Cuadro de Flujo Neto

Flujo de Caja Neto						
Años	Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Caja Neto	\$ -188.262,77	\$ 220.239,35	\$ 175.018,58	\$ 137.737,49	\$ 144.919,65	\$ 155.175,80

Cuadro 48: Flujo neto
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

Donde:

- **FNE** son los flujos de caja neto
- **(1+i) ^** suma del periodo 1 y los periodos siguientes
- **FNE (1+i) ^** Resultado de la fórmula

4.12.2 Cuadro de Cálculo del VAN

WACC		12,70%		
Nº	FNE	(1+i)^	FNE (1+i)^	
0	-188.262,77		-188.262,77	
1	220.239,35	1,13	195.420,46	
2	175.018,58	1,27	137.795,30	
3	137.737,49	1,43	96.222,70	
4	144.919,65	1,61	89.831,32	
5	155.175,80	1,82	85.349,23	
VAN			416.356,26	

Cuadro 49: Cálculo del VAN
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.12.3 Cuadro de cálculo de la TIR

TIR		97,93%	
N°	FNE	(1+I)^	FNE (1+I)^
0	-188.262,77	1	-188.262,77
1	220.239,35	2	111.272,46
2	175.018,58	4	44.675,53
3	137.737,49	8	17.763,58
4	144.919,65	15	9.442,75
5	155.175,80	30	5.108,44
VAN			\$ 0,00

Cuadro 50: Cálculo de la TIR
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

La Tir del proyecto es del 97,93 % el cual es mayor al costo de oportunidad, por lo tanto, este proyecto es viable.

4.12.4 Cuadro de relación Costo/ Beneficio

RELACIÓN COSTO BENEFICIO				
Nro.	INVERSION	INGRESOS	COSTOS	FNE
0	-188.262,77	-		-188.262,77
1		1.245.888,00	1.010.895,58	234.992,42
2		1.296.221,88	1.071.459,86	224.762,02
3		1.348.589,24	1.123.363,53	225.225,71
4		1.495.025,18	1.258.585,38	236.439,80
5		1.688.743,31	1.436.407,85	252.335,46
		INGRESOS	\$5.286.797,30	
		COSTOS	\$4.400.026,66	
		COSTOS+INV	\$4.588.289,43	
		RBC		1,15

Cuadro 51: Relación benéfico costo
Elaborado por: Dayana Londa Bazurto,2020

4.13 Introducción del informe

4.13.1 Presentación del tema

El tema presentado en este proyecto es sobre un estudio de pre-factibilidad financiera para la creación de la microempresa "N & D", dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles en la ciudad de guayaquil.

4.13.2 Propósito del trabajo

El propósito de este trabajo es determinar si es viable o no dicho proyecto, evaluando los costos de inversión, costos totales, costos variables, costos fijos para así hacer una organización de los recursos financieros y humanos para la conclusión adecuada del proyecto. Se obtienen resultados de éxito o fracaso dando un informe detallado de si se debe realizar o no el negocio.

En este trabajo también se realizó proyecciones de ventas que son las que nos da una visión a largo plazo y nos anticipa a los ingresos q podremos tener en el camino de ejecución del proyecto.

4.13.3 Fases y horas de trabajo

FASES	HORAS
Análisis de viabilidad del proyecto	3 horas
Planificación del proyecto	5 horas
Determinación de factores de riesgo	3 horas
Análisis de resultado del proyecto	6 horas
Análisis de rentabilidad del proyecto	6 horas
Seguimiento de rentabilidad de proyecto	2 horas
Conclusiones y recomendaciones del proyecto	3 horas

4.13.4 Personas involucradas en el trabajo y su rol

PERSONAS	ROL
Ing. Elena Tolozano	Tutora
Ing. Wacho	Asesor del proyecto
Sr. William Londa	Ayuda en casa con el proyecto

4.14 Texto del informe

4.14.1 Exposición de los aspectos examinados en el trabajo

En el presente trabajo los aspectos examinados en el transcurso de la realización del proyecto fueron análisis de costos totales, total de inversión del proyecto que tan viable y factible es, además se examinaron aspectos como los ingresos del proyecto, los recursos financieros y humanos para la

puesta en marcha del negocio, conocer la rentabilidad que va a generar, conocimientos de condiciones para realizarlo y resolver dificultades que se vayan a presentar en el transcurso de vida del proyecto.

4.14.2 Método seguido

Los métodos seguidos en el trabajo fueron netamente contables como lo son la cuantificación de Ingresos, gastos conocimientos de los activos, proyecciones de venta, establecimiento de estados financieros, aplicación de indicadores de rentabilidad para la valoración del proyecto (VAN) (TIR) (WACC), análisis de los costos de inversión, métodos de recuperación de inversión.

4.14.3 Herramientas utilizadas

Laptop

Calculadora

Fórmulas de rentabilidad

Internet

Libros de costos

Libros de Contabilidad Financiera

4.15 Conclusión del informe

4.15.1 Evaluación del trabajo

Como evaluación del presente trabajo se detalla las proyecciones de los ingresos, egresos, ventas para determinar si el dinero que se invierte se lo va a reembolsar o solo se mantiene como inversión inicial, la evaluación del proyecto está dado por un enfoque de formulación y preparación, obtención de información, estudio de mercado. Estudio técnico, estudio económico estos estudios se los sistematiza para así tener una estimación de rentabilidad, identificando información financiera de las inversiones (terrenos, obra así, equipamiento, capital de trabajo), el cual deben ser programadas para la inversión o reinversión. Donde la inversión incluye los montos de compra, costos de instalación, variación en capital de trabajo y se deduce si se hace ventas de activos antiguos.

Para luego conocer los ingresos que el proyecto puede generar el cual involucra (demanda, precios, condiciones de ventas) los ingresos son proyectados de período a período y referente a los costos están (materiales, mano de obra, gastos de ventas y administración e impuestos) que son informados en el proceso de estudio de precios, condiciones que proveen información de los costos y gastos el cual es necesario determinar para así conocer si vamos a tener ganancias

Luego de tener la información necesaria se direcciona hacer el flujo de efectivo proyectado el cual nos muestra la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones y nos muestra si va ser capaz de generar suficiente efectivo para cubrir la inversión inicial y poder generar valores de ganancias y dividendos para los accionistas.

Además, se requirió una evaluación de criterios de análisis de riesgo que son los planteado en la realización del estudio de prefactibilidad que son los indicadores de rentabilidad el VAN (valor actual neto) y la TIR (tasa interna de retorno).

4.15.2 Posibles dificultades encontradas

Se podría decir que se presentó dificultad al momento de detallar y calcular los costos de producción ya que no se tenía muy claro sobre el tema de costo.

4.15.3 Reflexiones finales sobre la evidencia que surgió del documento

Para la elaboración de este estudio de prefactibilidad se llega a un punto de investigación directa la cual se reflexionó que hay que tener bastante paciencia y dedicación para la elaboración de dicho proyecto tener los conocimientos necesarios para la cuantificación de toda la información financiera del proyecto.

4.15.4 Propuesta de solución.

El presente trabajo se trata sobre un estudio de prefactibilidad de un nuevo negocio de comercialización de repuesto de automóviles en la ciudad de Guayaquil como propuesta de solución se plantea que hay que definir bien los costos de producción, formularlos detalladamente para así no tener equivocaciones al momento de determinar un costo de inversión y así saber si lo que vamos a invertir va ser recuperable o no.

4.16 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.16.1 Conclusiones

- Como conclusión final del presente trabajo sobre el estudio de prefactibilidad es importante realizar dicho estudio ya que brinda un análisis completo y detallado de todas las opciones que se podrían dar y aparecer en el transcurso de dicho proyecto, el cual dio resultados positivos de que si es viable y factible el cual indica que existe una gran demanda en el comercio de repuesto de automóviles ya que es sustentable porque en el transcurso de tiempo los automóviles son necesario para la vida del ser humano y en la ciudad de Guayaquil.
- Es por eso, que se concluyó que este nuevo negocio de la microempresa "N & D" dedicada a la comercialización de repuesto de automóviles es viable de acuerdo a los resultados dados con el cálculo de los indicadores de rentabilidad del VAN mayor a cero ya que dio como resultado \$421.704,39 y adicional se obtuvo un resultado del TIR de 99,24% concluyo ser mayor a la exigida, con la demanda que tienen los productos es demandable que si va ser beneficioso para la microempresa "N & D" .
- Por lo tanto, se podría decir con los resultados analizados se podría poner en marcha y lograr los resultados esperados.

4.16.2 Recomendaciones

- Se recomienda que el proyecto se ejecute ya que dio resultados positivos de rentabilidad, lo que permitirá dar fuentes de trabajo y ayuda al desarrollo del país.
- Se recomienda brindar a los clientes productos de buena calidad y precios no tan elevados.
- Fijar mecanismos de control de calidad para así deshacerse de productos en mal estado.
- Dar permanente capacitaciones al departamento de venta para una mejor atención al cliente.

4.17 Bibliografía

- Apaza, R. (11 de Julio de 2013). *Ruben Apaza*. Obtenido de <https://www.rubenapaza.com/2013/07/ciclo-vida-proyecto.html>
- CB, M. (19 de Julio de 2011). *overBlog*. Obtenido de https://es.over-blog.com/Estudio_administrativo_en_que_consiste_y_otros_aspectos_interesantes-1228321767-art257005.html
- Corvo, H. S. (2019). Obtenido de <https://www.lifeder.com/factibilidad/>
- Corvo, H. S. (2019). Obtenido de <https://www.lifeder.com/factibilidad/>
- Corvo, H. S. (2019). Obtenido de <https://www.lifeder.com/factibilidad/>
- E-nquest, M. (27 de Agosto de 2018). *E-nquest*. Obtenido de <https://www.e-nquest.com/investigacion-cuantitativa-que-es-y-caracteristicas/>
- Envira. (2020). *Envira Ingenieros asesores*. Obtenido de [https://envira.es/es/estudio-impacto-ambiental/#:~:text=El%20estudio%20de%20impacto%20ambiental%20es%20un%20documento%20t%C3%A9cnico%20que,de%20Impacto%20Ambiental%20\(EIA\).](https://envira.es/es/estudio-impacto-ambiental/#:~:text=El%20estudio%20de%20impacto%20ambiental%20es%20un%20documento%20t%C3%A9cnico%20que,de%20Impacto%20Ambiental%20(EIA).)
- Estela, R. M. (3 de Julio de 2020). Obtenido de De: Argentina. Para: Concepto.de. Disponible en: <https://concepto.de/contabilidad-financiera/>. Consultado: 24 de septiembre de 2020.
- eumed. (2016). *Biblioteca virtual eumed*. Obtenido de <https://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/rab/7.5.htm>
- exan, C. (28 de Junio de 2016). *COnexionesan*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/06/costos-de-inversion-y-de-operacion-en-la-formulacion-de-un-proyecto/#:~:text=Los%20costos%20de%20inversi%C3%B3n%20llamados,%22en%20marcha%22%20u%20operativo.>
- Federico. (2020). *Econlink*. Obtenido de <https://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/estudio-financiero>
- García, I. (2017). *Economia simple.net*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/tasa-interna-de-retorno-tir>
- Garcia, I. (19 de septiembre de 2017). *Economiasimple.net*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/viabilidad>
- GASCÓ, T. (1 de octubre de 2019). *numdea*. Obtenido de <https://numdea.com/tir.html>
- mercado, E. (2017). *Estudio de Mercado*. Obtenido de https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html

- Meyer, D. B. (12 de septiembre de 2006). *Noemagico*. Obtenido de <https://noemagico.blogia.com/2006/091301-la-investigaci-n-descriptiva.php>
- Nuñez Altamira, A. E., Aguilar Hernandez, A., Muñiz Rojas , E., Flores Jimenez, D., & Rayan Palomar, L. A. (10 de Junio de 2019). *Course hero*. Obtenido de <https://www.coursehero.com/file/p1nhqmc2/La-idea-es-un-elemento-de-entrada-de-datos-primarios-del-proyecto-en-esta-fase/>
- Portales, D. (2011). *Estudio Tecnico*. Obtenido de <https://e-tecnico.webnode.es/servicios/>
- Romero, A. J. (2010). Obtenido de <https://www.studocu.com/pe/document/universidad-cesar-vallejo/contabilidad-financiera/apuntes/contabilidad-financiera/8027820/view>
- Sobrero, F. S. (2009). Obtenido de https://documentop.com/analisis-de-viabilidad-la-cenicienta-en-los-proyectos-de-inversion_598441251723ddb404627019.html
- Uriarte, J. M. (9 de marzo de 2020). *Caracteristicas*. Obtenido de <https://www.caracteristicas.co/observacion/>
- Varela, R. (10 de septiembre de 2019). *numdea*. Obtenido de <https://numdea.com/viabilidad.html>
- Vélez, L. V. (2008). *Inter Ponce*. Obtenido de <http://ponce.inter.edu/cai/Comite-investigacion/investigacion-cualitativa.html>
- wikipedia. (2010). Obtenido de <https://www.buenastareas.com/ensayos/Prefactibilidad-Versus-Factibilidad/1040480.html>
- Wikipedia. (20 de septiembre de 2019). *Enciclopedia libre Wikipedia*. Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_prefactibilidad#:~:text=El%20estudio%20de%20prefactibilidad%20se,Estudio%20tecnol%C3%B3gico