



**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS
Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:
TECNÓLOGO SUPERIOR EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

Estudio de pre factibilidad para la creación de una distribuidora y
comercialización de productos de primera necesidad “Casa del ahorro”,
en la ciudad de El Corazón

Autor: Wilmer Isaías Avalos Chimbo

Tutor: Ing. Alberto Alexander Alvarado Ajila

Guayaquil, Ecuador

2021

DEDICATORIA

Este proyecto se lo dedico en primer lugar a Dios, a docentes que nos supieron guiarnos por el buen camino dándonos fuerza y lo más importante apoyo para seguir adelante y no desmayar durante este tiempo. Pues actualmente nos encontramos pasando por una crisis sanitaria, también nos han enseñado a enfrentar algunas adversidades sin perder, ni desfallecer en el intento.

A nuestra familia ya que por ellos somos lo que somos hoy en día, a nuestros padres agradecerles por nuestros consejos, comprensión, amor y ayuda en momentos difíciles, pues hay días en que todo parece complicado, sin embargo, ellos nos dan palabras de aliento y agradecer por ayudarnos en los recursos necesarios para estudiar y lograr alcanzar nuestra meta sin ninguna dificultad.

Avalos Chimbo Wilmer Isaías

AGRADECIMIENTO

Primeramente, agradezco a mis padres por brindarme el apoyo y la oportunidad de seguir creciendo y enriqueciendo en el ámbito profesional, y también agradezco mucho a Dios por darme salud y vida para poder conseguir avanzar un peldaño más en el desarrollo de mi carrera. Y por su puesto a mi querido instituto y a todas las autoridades, por permitirme concluir con una etapa de mi vida, gracias por la paciencia, orientación y guiarme en el desarrollo de esta investigación.

Avalos Chimbo Wilmer Isaías



**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

“Estudio de pre factibilidad para la creación de una distribuidora y comercialización de productos de primera necesidad “casa del ahorro”, en la ciudad de El Corazón”

Autor: Wilmer Isaías Avalos Chimbo

Tutor: Ing. Alberto Alexander Alvarado Ajila

Resumen

El presente proyecto tiene como objetivo realizar un estudio de pre factibilidad para la creación de una distribuidora de productos de primera necesidad “Casa del ahorro” en la ciudad de El Corazón, por falta de conocimiento sobre el estudio de pre factibilidad ocasiona el desconocimiento de si invertir o no en la creación del mismo, al mismo tiempo para implementar esta distribuidora es importante conocer la viabilidad financiera y la contabilidad que mediante este estudio se conoce si es viable financieramente o no el negocio, además por otra parte, en el sector existen muy pocos profesionales que capaciten o brinden asesoría técnica sobre el tema de la contabilidad y viabilidad financiera. La futura microempresa distribuidora de productos de primera necesidad estará conformada por un gerente, contador, jefe de ventas y un vendedor. Además, el proyecto se enfocó en la parte metodológica estudiando con profundidad los diseños y tipos de investigación y gracias a esta información, se conoce si es pre factible crear la distribuidora. En el presente trabajo investigativo se realizó el análisis financiero que ayudó a determinar la pre factibilidad del proyecto al cual se observa que, a través de los indicadores financieros, tales como TIR y VAN permitieron obtener su costo beneficios y otros factores de estudio que ayudaron a determinar la pre factible del negocio.

Estudio de Pre factibilidad

Viabilidad financiera

Monto de inversión



**INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE
TECNOLOGÍA**

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y SISTEMAS

Proyecto de Investigación previo a la obtención del título de:

TECNÓLOGO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

“Pre-feasibility study for the creation of a distributor and commercialization of basic necessities "savings house", in the city of El Corazón

Autor: Wilmer Isaías Avalos Chimbo

Tutor: Ing. Alberto Alexander Alvarado Ajila

Abstrack

The objective of this project is to carry out a pre-feasibility study for the creation of a distributor of basic necessity products "Casa del Ahorro" in the city of El Corazon, due to lack of knowledge about the pre-feasibility study, it causes the people a shortage of companies and unemployment, at the same time to implement this distributor it is important to know the financial viability and the accounting that through this study it is known if the business is viable or not, in addition, on the other hand, in the sector there are very few professionals who train or provide technical advice on the subject of accounting and financial viability. The future micro-company that distributes essential products will be made up of a manager, accountant, sales manager and a salesperson. In addition, the project focused on the methodological part, studying in depth the designs and types of research and thanks to this information, it is known if it is pre feasible to create the distributor. In the present investigative work, the financial analysis was carried out that helped determine the pre-feasibility of the project, which shows that, through financial indicators, such as IRR and NPV, they allowed to obtain their cost benefits and other study factors that helped to determine the feasibility of the business.

Study of pre-feasibility

Finacial viability

Investment amount

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	iv
CLAUSULA DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE TITULACIÓN.....	v
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT	vii
Resumen	viii
Abstrack	ix
ÍNDICE GENERAL	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiv
ÍNDICE DE CUADROS.....	xv
CAPÍTULO I.....	1
EL PROBLEMA	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
Ubicación de problema en un contexto.....	2
Situación conflicto	4
Delimitación del problema	5
Objetivos de la investigación	6
Objetivo general	6
Objetivos específicos.....	6
Justificación de la investigación.....	6
CAPÍTULO II.....	8
MARCO TEÓRICO	8
FUNDAMENTACIÓN TEORICA.....	8
Antecedentes históricos	8

Antecedentes teóricos	9
Contabilidad Financiera.....	9
Estudio de pre factibilidad	9
Estudio de factibilidad	10
Estudio de mercado	10
Estudio financiero.....	11
Viabilidad financiera	12
TIR.....	12
Van	13
Creación de microempresa	14
FUNDAMENTACIÓN LEGAL	14
Las niif para las PYMES.....	15
VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
Variable independiente:.....	15
Variable dependiente:	16
DEFINICIONES CONCEPTUALES	16
Balance general	16
Marketing	16
Estados financieros	17
Control de inventario	17
Mercadería.....	17
Contabilidad financiera	17
Inventario	18
Contabilidad	18
Valor del producto	18
Ciclo contable.....	19
Sistema contable.....	19
Venta directa	19
Empresa distribuidora	19
Distribuidor mayorista.....	19
La comercialización.....	20
Plan de negocio	20

Generación de empleo	20
Punto de equilibrio	20
Compras	21
Demanda	21
Oferta	21
Ingresos	21
Gastos.....	22
Indicadores financieros	22
Comercio internacional.....	22
CAPITULO III.....	23
MARCO METODOLOGICO	23
PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA.....	23
Nombre completo de la empresa.....	23
Fecha de creación	23
Objeto social.....	23
Misión.....	23
Visión	24
Proveedores	25
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	31
Plan de investigación.....	32
□ TIPOS DE INVESTIGACIÓN	32
Investigación descriptiva	32
Investigación explicativa.....	33
Investigación correlacional	33
MÉTODOS Y TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN	34
□ TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN	39
Encuesta	39
Observación	42
Análisis documental	42
CAPÍTULO IV	43
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	43

CONCLUSIONES.....	70
RECOMENDACIONES	71
ANEXOS	72
BIBLIOGRAFÍA.....	74

ÍNDICE DE FIGURAS

Títulos:	Páginas:
Figura 1 Estructura organizativa	24
Figura 2 respuesta pregunta 1	44
Figura 3 respuesta pregunta 2	45
Figura 4 respuesta pregunta 3	46
Figura 5 respuesta pregunta 4	47
Figura 6 respuesta pregunta 5	48
Figura 7 respuesta pregunta 6	49
Figura 8 respuesta pregunta 7	50
Figura 9 respuesta pregunta 8	51
Figura 10 respuesta pregunta 9	52

ÍNDICE DE CUADROS

Títulos:	Páginas:
Cuadro 1 Principales áreas	25
Cuadro 2 Principales productos de primera necesidad	26
Cuadro 3 arroz, avena y sus derivados, harina de maíz.....	27
Cuadro 4 productos enlatados.....	28
Cuadro 5 productos azucarados	29
Cuadro 6 lenteja, alverja.....	30
Cuadro 7 aceites entre otros	31
Cuadro 8 Valores de confianza Z	37
Cuadro 9 precios	44
Cuadro 10 principal problema cuando realiza compras	45
Cuadro 11 volumen de compras	46
Cuadro 12 satisfacción que ofrecen los negocios.....	47
Cuadro 13 lugar de funcionamiento de la microempresa	48
Cuadro 14 compra de productos de primera necesidad	49
Cuadro 15 lugar principal donde realiza sus compras.....	50
Cuadro 16 servicios adicionales de la microempresa.....	51
Cuadro 17 cantidad de dinero que dispone para el consumo de productos	52
Cuadro 17 avalúo del terreno.....	53
Cuadro 19 muebles de oficina	55
Cuadro 19 equipos de oficina	55
Cuadro 21 sueldo al personal	56
Cuadro 23 compra de vehículo	57

Cuadro 24 depreciaciones	58
Cuadro 25 amortización del préstamo.....	59
Cuadro 26 detalles del préstamo	60
Cuadro 27 mercadería para la venta	61
Cuadro 28 inversión total	62
Cuadro 29 gasto al personal	62
Cuadro 30 gastos de venta.....	63
Cuadro 31 ingresos por ventas proyectadas	64
Cuadro 32 estado de pérdidas y ganancias	65
Cuadro 33 flujo de caja	66
Cuadro 34 cálculo de van	67
Cuadro 35 cálculo TIR	68

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad la sociedad ecuatoriana ha incursionado de una forma integral en los procesos de internalización de la economía mundial, en dónde el mercado es mucho más competitivo, independientemente de los contextos socioeconómicos nacionales. También es posible que la falta de la viabilidad financiera de un proyecto terminaría siendo el factor que resume todos los factores posibles del fracaso, y esto lo resume en algo tan simple y tan obvio como que, si el nivel de ingresos está por debajo de los gastos por un tiempo continuado, el proyecto no es viable.

Con respecto a la viabilidad financiera una empresa no puede funcionar si no tiene un estudio de pre factibilidad ya que este proceso es de gran importancia por que como primer punto no conocemos el monto de inversión para la futura empresa que se va a crear y además no conocemos los riesgos que puede tener esta empresa.

Y lo peor del caso los empresarios de los países de Alemania, Reino Unido, España, Francia, Italia no hacen un estudio de viabilidad financiera en dónde su gravísimo error es que desconocen la empresa que va a crear si es viable o no puesto que estos empresarios a lo largo de su vida empresarial suelen ser fracasados a mitad del camino, ocasionando pérdidas económicas.

Durante este tiempo la de la viabilidad financiera verifica frecuentemente a nivel mundial como en los proyectos empresariales ya sea en el sector público o privado no llegan a tener éxito. En el caso de los proyectos públicos es frecuente subestimar su importancia e incluso ignorar u ocultar sus resultados.

En cambio, en el caso de los proyectos privados es frecuentemente la subestimación de todos los estudios de la viabilidad particularmente en inversiones de medianas y pequeño porte. A simple vista pueden observarse numerosos emprendimientos fallidos a mitad del camino, a causa de imprevisiones sobre el financiamiento o imposibilidad de sostener los resultados previstos inicialmente, por los costos incrementados de hechos de la contingencia financiera.

Entonces definitivamente el principal problema que existe de la viabilidad financiera es que ha afectado a todos los líderes empresariales del mundo por desconocer de este procedimiento importante y además esto hace que los pequeños emprendedores cometan el mismo error, ya que al ver a los grandes empresarios trabajar sin este procedimiento de viabilidad de la misma forma las pequeñas entidades también llegan a conocer el fracaso y esto ocasiona que la mayoría de las personas temen a poner o crear una empresa.

Finalmente, para minimizar el peligro y asegurar el triunfo de una empresa, los líderes empresariales deben realizar un estudio de viabilidad financiera. Para así mismo de este modo poder determinar si una acción tiene sentido desde el punto de vista económico y operativo

Ubicación de problema en un contexto

Las microempresas son unidades de producción de bienes y servicios que se encuentran a nivel mundial en donde ha demostrado ser un medio efectivo para dinamizar las actividades productivas en la sociedad. Ocupan un lugar preponderante tanto en los países que no han tenido crecimientos en el desarrollo empresarial, un ejemplo claro es que, lo que sucede en las pequeñas y medianas empresas que no logran prosperar en Alemania, Japón, Estados Unidos, debido a que estos líderes no trabajan con el estudio de la viabilidad financiera por lo tanto estos modelos de economía demuestran que las microempresas se van quebrar a mitad del camino,

además en pocas palabras esta situación hace que las personas tengan una, escases muy alta de empleo.

Esta problemática se ha venido dando desde hace mucho tiempo y además ha llegado afectar la economía de toda la ciudadanía por el pequeño error de desconocer este procedimiento importante que es el estudio de viabilidad. Este estudio permite conocer el monto necesario que debe tener un emprendedor para crear o invertir en una empresa, aparte de lo dicho anteriormente permite saber cuáles serán sus peores fracasos en el transcurso de su funcionamiento empresarial

En general una empresa no será viable sino tiene un estudio financiero ya que no tendríamos idea de cuánto se va a necesitar para la instalación, y que no tenemos, y cuanto nos queda, es por eso que no se puede crear una empresa sin el respectivo estudio financiero.

Además, las microempresas en el Ecuador han recibido apoyo a través de las políticas estatales mediante asistencia técnica y asesoramiento en la creación de las microempresas siempre y cuando tomando en cuenta el estudio de la viabilidad financiera y el acceso al financiamiento a través de la banca pública (Ecuador secretaria nacional de planificación y desarrollo, 2017). El estado ecuatoriano ha ejecutado diversos programas entre ellos se encuentra produce Ecuador, este se encarga de diagnosticar potencialidades y oportunidades regionales y principales; el programa de fomento Ecuador dirigido al empresario emprendedor, brindando información sobre emprendimiento, asesorías para la puesta en marcha de micro emprendimientos con un estudio financiero a través de la página web; el programa innova Ecuador que promovía la innovación en la empresa y la diversificación productiva mediante el cofinanciamiento de proyectos innovadores

En definitiva, las microempresas se originan generalmente a partir de la necesidad de las personas que carecen de empleo estable, y por este

motivo la futura microempresa que se va a crear en la parroquia El Corazón cantón Pangua, provincia de Cotopaxi, abrirá un abanico de oportunidades para la generación de empleo por otro lado también llegaremos a satisfacer las necesidades de todos los ciudadanos con productos de alcance a su bolsillo. Pero para este proyecto que se va a crear realizaremos primeramente el estudio de la viabilidad financiera para conocer nuestro monto a invertir y así mismo a futuro no tener inconvenientes con la empresa.

Situación conflicto

El Corazón conocido como el “paraíso escondido de Cotopaxi” se encuentra ubicada al sur occidente de la provincia, donde la mayoría de las parroquias de este cantón tiene una gran producción de productos tanto de la sierra como de la costa, allí se da la afanada panela y el agua ardiente, en la parte alta se da el maíz, frejol, mora y entre otros y en el sub trópico se da el banano, naranja, yuca etc.

Esta situación que vive el pueblo de la falta de empresas ocasiona un numeroso desempleo muy alto, por lo que a su vez no hay personas profesionales que capaciten o asesoren a la ciudadanía de cómo crear un micro emprendimiento y por este motivo la población de la parroquia El Corazón decide migrar a las grandes ciudades como Quito, Cuenca, Ambato en busca de oportunidades de empleo. Como se ha dicho anteriormente existen personas que no conocen sobre de cómo llevar o crear un micro emprendimiento con el manejo del estudio de la viabilidad financiera y de la contabilidad de tal manera que las personas se desaniman a poner un negocio dentro del cantón, ya que su mayor miedo es el riesgo de quebrar.

En resumen, la falta de capacitación técnica intensifica los problemas económicos de la parroquia el Corazón, como son, la falta de empleo y la pobreza, impidiendo que la población de esta parroquia llegue a tener un

mejor nivel de vida. Además, en la actualidad existen muy pocas personas profesionales que brinden asesoría técnica en el área contable o tributarios.

Finalmente, la ciudadanía de El Corazón pasa un desconociendo ciertos parámetros importantes de la contabilidad como de la viabilidad financiera ponen sus emprendimientos puesto que lo hacen exponiendo su negocio al riesgo que pueden ser clausurados por el incumplimiento de la ley. Estas personas no cuentan con un permiso de funcionamiento.

Formulación del problema

¿Cómo cuantificar el monto de la inversión para determinar la viabilidad financiera de la creación de una distribuidora de productos de primera necesidad “Casa del ahorro “ubicada, en la ciudad de El Corazón cantón Pangua, provincia de Cotopaxi, año 2021”

Variables de la investigación

Variable independiente: monto de inversión

Variable dependiente: viabilidad financiera

Delimitación del problema

Campo: Contabilidad Financiera

Área: proyecto de pre factibilidad

Aspectos: determinación de la viabilidad financiera

Contexto: microempresa “Casa del ahorro”

Cantón: El Corazón

Provincia: Cotopaxi

Año: Periodo 2021

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Realizar un estudio de pre factibilidad para determinar la viabilidad financiera de la creación de una distribuidora de productos de primera necesidad "Casa del ahorro" ubicada, en la ciudad de El Corazón.

Objetivos específicos

- Sustentar desde el campo contable - financiero los proyectos de pre factibilidad enfocados a determinar la viabilidad financiera en la creación de microempresas.
- Realizar un estudio de mercado para determinar la cantidad de productos, caracterizar el mismo y definir el cliente potencial y estimar el comportamiento de la demanda y la oferta.
- Determinar el monto de los recursos financieros necesarios para la realización y operación del proyecto de una distribuidora de productos de primera necesidad.
- Aplicar los indicadores financieros TIR y VAN para determinar la viabilidad financiera de la creación de una microempresa comercializadora de productos de primera necesidad "Casa del ahorro", ubicada en la parroquia El Corazón.

Justificación de la investigación

La investigación propuesta busca, mediante la aplicación de la teoría y los conceptos relacionados con el estudio de pre factibilidad de mercado, técnico, administrativo, financiero, encontrar explicaciones a situaciones externas e internas para emprender los objetivos propuestos.

En el cumplimiento de los objetivos se tiene en cuenta el empleo de técnicas de investigación como la encuesta, observación directa y la entrevista, para medir las preferencias y expectativas de los clientes. El resultado del estudio permite encontrar alternativas de solución con

respecto a la distribución de productos de primera necesidad “Casa del ahorro”.

Con el estudio de pre factibilidad, se busca puesta en marcha de una distribuidora de productos de primera necesidad, que se acoja a todos los entes de orden micro y macro que participan dentro del sistema económico, circulando flujos nominales y reales donde el comercio por excelencia permitirá: negociar, cediendo obteniendo, endosando, descontando y un sin fin de operaciones que día a día van presentando.

El macro de oportunidad empresarial está vigilado y controlado por los organismos de control quienes regulan la actividad comercial y buscando ejercer equilibrio, representación y fuerza dentro del sector en el que se opera.

Con la realización del estudio de pre factibilidad para la creación de la distribuidora y comercialización de productos de primera necesidad en la ciudad de El Corazón, contribuirá significativamente en identificar la participación en el mercado, su perfil técnico, administrativo, económico y financiero, que conlleve a evaluar la viabilidad del proyecto.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEORICA

Antecedentes históricos

A mediados del siglo XX empezó en EE.UU. la valoración por descuento de cash-flow. Este método se ha ido perfeccionando y generalizando, y se considera hoy día como el método correcto y de referencia para toda valoración.

En cualquier caso, el tema de viabilidad financiera es fundamental para que las empresas puedan adquirir cada día mayor importancia, debido a la evolución de los mercados financieros que ha llevado a una situación que exige prestar una atención creciente a lo que se podría llamar la gestión del valor

Tradicionalmente, la valoración de empresas no ha tenido la credibilidad suficiente para reportarle un conocimiento amplio tanto a nivel académico como profesional. Sin embargo, la valoración aplicando una metodología ha ido variando con el transcurso del tiempo, desde procedimientos elementales basados en la situación patrimonial hasta aquellos cada vez más sofisticados sobre la base de diferentes escenarios de proyecciones de viabilidad financiera.

La perspectiva histórica ofrece un marco apropiado para situar la valoración de empresas bajo una óptica adecuada. En sus inicios, el análisis financiero se diferencia muy poco de las técnicas contables, siendo el beneficio la piedra angular de todo planteamiento. La evolución de las finanzas empieza a volver más sofisticada la técnica de análisis, introduciendo factores correctivos de la propia contabilidad, realizando provisiones sobre el futuro.

Además por otro lado este proyecto está relacionado con la creación de una microempresa de productos de primera necesidad en la ciudad de El Corazón cantón Pangua, provincia de Cotopaxi, una de las 24 provincias que conforma la República del Ecuador, situada al centro del país, en la región interandina o sierra, principalmente esta provincia conoce sobre el estudio de viabilidad financiera y esto ha permitido a las personas tener un mejor entendimiento de cómo salir adelante con un proyecto empresarial. Su capital administrativa es la ciudad de Latacunga, la cual además es su urbe más grande y poblada. Así mismo es uno de los más importantes centros administrativos, económicos, financieros y comerciales del centro del Ecuador.

Antecedentes teóricos

Contabilidad Financiera

La contabilidad financiera es una rama del área de la contabilidad que se ocupa de sistematizar la información de las actividades y la situación económica de una empresa en un momento del tiempo y a lo largo de su desarrollo. Por otro lado, la contabilidad financiera permite tener un registro histórico y cuantificable de las actividades que realiza una empresa y de los eventos económicos que le afectan. Además, por otro lado, su función principal es velar por la seguridad de la empresa en unidades monetarias de las transacciones realizadas en una entidad económica con el objetivo de facilitar a distintos interesados en tomar decisiones en relación con dicha entidad económica o financiera Según (Alcarria, 2017) afirma “Proporcionar el material teórico y práctico suficiente dentro del ámbito de la Contabilidad Financiera”.

Estudio de pre factibilidad

El estudio de pre factibilidad es un análisis preliminar de una idea para determinar si es viable convertirla en un proyecto. Este concepto suele

emplearse en el ámbito empresarial y comercial. Por lo, tanto este el último paso antes de que el proyecto se materialice

A la hora de estudiar la pre factibilidad, se suele recopilar toda la información posible para ponerla a consideración lo que permite un estudio de pre factibilidad es minimizar el riesgo: si se advierte que la idea no es factible, puede descartarse sin mayores daños, ya que a un no se habrá concretado el grueso de la inversión que se supone la concreción del proyecto.

Según (Merino, 2013) “Lo que permite un estudio de pre factibilidad es minimizar el riesgo”

Estudio de factibilidad

Un estudio de factibilidad es el que hace una empresa para determinar la posibilidad de poder desarrollar un negocio o un proyecto que espera implementar. Este tipo de estudio le permite a la empresa conocer si el negocio o proyecto que espera emprender le pueda resultar favorable o desfavorable.

Por otra parte, se entiende por factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto, el estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone es bueno o malo.

Es decir, Menciona (Quiroa, 2020). que “Permite a la empresa conocer si el negocio o proyecto que espera emprender le pueda resultar favorable o desfavorable”

Estudio de mercado

Un estudio de mercado es una investigación utilizada por diversas ramas de la industria para garantizar la toma de decisiones y entender mejor el

panorama comercial al que se enfrentan al momento de realizar sus operaciones.

Este tipo de estudio es especialmente útil para analizar como hábitos de compra, región de operación, requerimientos de productos o análisis de la competencia para asegurar el buen desempeño del negocio.

En pocas palabras, es una exploración previa que hacen las empresas para determinar si una actividad económica determinada es o no lo suficiente lucrativa o sostenible en el tiempo para resultarle conveniente.

Con respecto a estudio de mercado (Raffino, 2020) “Afirma Un estudio de mercado es una revisión hecha por las empresas de un nicho de mercado, para determinar qué tan viable es y qué tan conveniente, por ende, sería invertir”.

Estudio financiero

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborables, costos de financiamiento, estructura impositiva, etc.

Este estudio analiza la viabilidad de un proyecto. Tomando como bases los recursos económicos que tenemos disponibles y el coste total del proceso de producción su finalidad es permitirnos ver si el proyecto que nos interesa es viable en términos de rentabilidad económica.

Por otra parte, el estudio financiero “Es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo” (Federico, 2021).

Viabilidad financiera

Es la capacidad de una organización de obtener fondos necesarios para satisfacer sus requisitos funcionales a corto, plazo. Para tener un buen desempeño, no basta con los criterios anteriores, y la organización debe prestar atención capacidad de generar recursos que necesita; tener capacidad de pago de sus cuentas operativas, pero también un excelente 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

La viabilidad financiera es un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto exitoso. Por tanto, ofrece información sobre si se puede llevar o no a cabo entonces si es viable significa que tiene muchas posibilidades de salir adelante, por lo contrario, si no lo es quiere decir que el fracaso conlleva una probabilidad elevada.

En cuanto a la viabilidad financiera “Un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto con éxito” (Rus, 2020).

TIR

La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. Por otra parte, la tasa interna nos da una medida relativa de la rentabilidad, es decir va a venir expresada en tanto por ciento. El principal

problema radica en su cálculo, ya que el número de periodos dará el orden de la ecuación a resolver.

F_t son los flujos de dinero en cada periodo t

I_0 es la inversión realiza en el momento inicial ($t = 0$)

n es el número de periodos de tiempo

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+TIR)} + \frac{F_2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+TIR)^n} = 0$$

Por otro lado, con respecto a (TIR) “es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión” (Sevilla, 2014).

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.

F_t son los flujos de dinero en cada periodo t

I_0 es la inversión realiza en el momento inicial ($t = 0$)

n es el número de periodos de tiempo

k es el tipo de descuento o tipo de interés exigido a la inversión

$$VAN = -5000 + \frac{1000}{1+0,03} + \frac{2000}{(1+0,03)^2} + \frac{1500}{(1+0,03)^3} + \frac{3000}{(1+0,03)^4} = 1894,24 \text{ euros}$$

hay que mencionar además que “El valor actual neto (VAN) es un criterio

de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión” (Velayos, 2014).

Creación de microempresa

Una micro empresa o microempresa es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma

También la microempresa puede ser operada por una persona natural, una familia, o un grupo de personas de ingresos relativamente bajos, el propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios y además constituye una importante fuente de ingresos para la familia, en general comprenden a organizaciones económicas populares, tales como, los emprendimientos unipersonales, familiares, barriales, comunales, las micro unidades productivas, los trabajadores a domicilio, los comerciantes minoristas, los talleres y pequeños negocios.

Según (Flores, 2018) “Afirma Cuando hablamos de la microempresa estamos hablando de una forma de producción en menor escala y con características personales o familiares en el área de comercio, producción, o servicios”.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La constitución de la República del Ecuador en sus artículos 204, 211 y 212, caracteriza a la contraloría general del estado como un organismo técnico de control dotado de personalidad jurídica y autonomía administrativa, financiera, presupuestaria y organizativa, dirigido y representado por el contralor general del estado

Además, tiene atribuciones para controlar la utilización de los recursos estatales, y la consecución de los objetivos de las instituciones del estado

y de las personas jurídicas de derecho privado que dispongan de recursos públicos.

Por otro lado (gestion, 2008) “decreta de acuerdo con lo preceptuado en los artículos 205, 208 ordinal 11 y 209 de la Ley Fundamental, el Contralor General del Estado será designado por el Consejo de Participación Ciudadana y Control Social”

Las niif para las PYMES

En este caso esta investigación se encuentra relacionado con las niif para PYMES, exclusivamente en PY10 nos dice claramente que las jurisdicciones están en todas las partes del mundo para que los pequeños o grandes emprendedores puedan crear su negocio ya sea de sector privado o sector público tomando en cuenta que debemos tener un amplio rango de propósitos, incluyendo el establecimiento de obligaciones financieras.

Además, PYMES se usa para indicar o incluir entidades muy pequeñas sin considerar si publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos.

VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

Variable independiente:

Monto de Inversión

Monto de Inversión es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias. Una inversión es típicamente un monto de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones con el fin de que el mismo se incremente producto de

las ganancias que genere ese fondo o proyecto empresarial (Bembibre, 2009).

Variable dependiente:

Viabilidad financiera

La viabilidad es un análisis que tiene por finalidad conocer la probabilidad que existe de poder llevar a cabo un proyecto con éxito. Todo proyecto que implique un riesgo debe ser analizado en profundidad. Para minimizarlo se lleva a cabo un estudio que permita conocer el posible éxito o fracaso. Esto es esencial en un mundo empresarial con mercados cambiantes y globales. Pero, además, al requerir una inversión de recursos monetarios necesitamos analizar los pros y contras para evitar problemas financieros. Podemos resumir las razones para llevarlo a cabo (Arias, 2020).

DEFINICIONES CONCEPTUALES

Balance general

El balance general es un estado financiero básico que tiene como fin indicar la posición financiera de un ente económico en una fecha determinada. Además, El balance general es una herramienta muy importante que nos ofrece información básica de la empresa en un solo vistazo (Carvalho, 2004).

Marketing

En cuanto a marketing (Kotler, 1967) “define que el marketing trata sobre un proceso mucho más amplio que solo vender productos y servicios. Es por esto que hoy en día se conoce al Marketing como una forma de comunicación e intercambio o interacción con los clientes”

Estados financieros

Según (sevilla, 2015) “afirma que los estados financieros se definen como el documento contable que informa acerca de la situación de la empresa, presentando sus derechos y obligaciones, así como su capital y reservas, valorados de acuerdo a los criterios de contabilidad generalmente aceptados. En síntesis, los estados financieros se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado periodo. También esto nos permiten a los inversores sopesar si la empresa tiene una estructura solvente o no y, por tanto, analizar si es rentable invertir en ella o no”

Control de inventario

Según (Espinoza, 2013) “define que el control de inventario considera hacer inventario, como el proceso de contar los artículos, se está considerando el enfoque netamente contable. Cuando existen niveles altos de inflación, el concepto de cero inventarios pierde validez, pues en este caso lo mejor para protegerse de la inflación es mantener niveles altos de inventario, especialmente de aquellos artículos cuya tasa de inflación es superior a la inflación promedio”

Mercadería

En cuanto a mercadería (Sanchez, 2020) afirma que las “Mercaderías son producidas y comercializadas por empresas industriales, fabricantes o artesanales. O bien, otro tipo de mercaderías posteriormente modificadas o transformadas para ser más tarde vendidas por empresas de tipo comercial”

Contabilidad financiera

La contabilidad financiera es una rama de la contabilidad dedicada específicamente a las transacciones financieras de un negocio este permite

resumir, analizar e informar al respecto tanto al público general como a los accionistas de una empresa o agencias gubernamentales dedicadas a la supervisión fiscal, y a partir de dicha información suelen tomarse decisiones estratégicas dentro de la organización (Raffino, 2020).

Inventario

El inventario es la clasificación detallada de los bienes muebles e inmuebles que forman el caudal comercial de una persona o de una empresa. Los inventarios se realizan en un periodo determinado de tiempo, además con el inventario, empresas grandes y chicas llevan un control exhaustivo de mercadería y de las ventas que se realizan mientras transcurre el periodo comercial. Al final de este periodo, la empresa obtiene el balance general final y lo compara con el de otros años para sacar conclusiones y tomar acciones comerciales según el resultado (Raffino, 2020).

Contabilidad

La contabilidad es parte de las finanzas que estudia las distintas partidas que reflejan los movimientos económicos y financieros de una empresa o entidad. También es una herramienta clave para conocer en qué situación y condiciones se encuentra una empresa y, con esta documentación, poder establecer las estrategias necesarias con el objetivo de mejorar su rendimiento económico (Gil, 2015).

Valor del producto

El valor del producto es la cantidad necesaria para adquirir un bien, un servicio u otro objetivo suele ser una cantidad monetaria. Para que esto se produzca el precio tiene que ser aceptado por los compradores y vendedores. Por ello el precio es un indicador del equilibrio entre consumidores y ahorradores cuando compran y venden bienes o servicios (Sevilla, 2016).

Ciclo contable

Por otro lado (Valencia, 2017) “define que el proceso contable lo componen todos los pasos que hay que seguir desde que ocurre un hecho contable hasta que es introducido en el sistema y, por tanto, tiene su reflejo en los estados financieros”

Sistema contable

Según (Josar, s/f) “afirma que un sistema de información contable sigue un modelo básico y un sistema de información bien diseñado, ofreciendo así control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo beneficio”

Venta directa

La venta directa se efectúa cara a cara con el comprador llegando a conocer sus necesidades de forma más concreta, lo que permite tener una eficiencia al momento de satisfacer sus necesidades. Además, la venta directa es una forma de venta que usan las empresas para la comercialización de sus productos llevándolos al lugar donde se encuentra el cliente (Quiroa, 2020).

Empresa distribuidora

Según (Ucha, 2014) “define una empresa distribuidora es el secreto de esta actividad comercial radica en que la empresa o individuo que se dedica a ella cuenta siempre con stock disponible y renovado para satisfacer las demandas de sus clientes”

Distribuidor mayorista

Se denomina mayorista a un agente intermediario entre fabricante o productores y empresas minoristas, cuya actividad económica se basa en la compra y venta de productos al por mayor a otras empresas mayoristas

y minoristas. Además, por otra parte en muchos casos, las empresas mayoristas asumen tareas al margen de la propia compraventa, ya que existen casos en los que este tipo de agentes también se ocupan de realizar labores de almacenamiento, transporte y de transformar las mercancías etiquetándolas, embalándolas o envasándolas de cara a su siguiente venta (Sanchez, 2017).

La comercialización

La comercialización proporciona la orientación necesaria para la producción y ayuda a lograr que se fabriquen el producto adecuado con el cual los consumidores se sientan satisfechos con el producto o beneficio que está recibiendo y es encaminada a satisfacer las necesidades y deseos de los clientes a cambio de una ganancia (Economipedia, 2017).

Plan de negocio

según (Fleitman, 2000) “afirma que el plan de negocio identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio. Examina su viabilidad técnica y económica como financiera. A su vez sostiene que el plan de negocio es una herramienta indispensable para el desarrollo de una empresa”

Generación de empleo

Se denomina empleo a la generación de valor a partir de la actividad productiva por una persona. Es decir, el empleado contribuye con sus trabajo y conocimientos en favor del empleador, a cambio de una compensación económica conocida como salario (Gil, 2015).

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un estado en el que se ha logrado el balance entre dos o más fuerzas o situaciones. Es un término muy amplio, que puede ser aplicado a la física, la economía, la política, incluso a la vida cotidiana. Además, por otro lado, se puede decir que el equilibrio resulta de la

interacción de varios elementos, los cuales ofrecen un resultado donde no se espera mayor variación (Westreicher, Economipedia, 2020).

Compras

Con respecto a compras (Nogales, 2007) “afirma Los gerentes de Compras manejan el presupuesto de las áreas cuando adquieren los insumos destinados a la producción y otros departamentos. Los compradores hoy en día gestionan, traen, realizando un gran esfuerzo en garantizar que la producción no se interrumpa”

Demanda

Según (Peiro, 2015) “define que demanda abarca una amplia gama de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a precios de mercado, bien sea por un consumidor específico o por el conjunto total de consumidores en un determinado lugar, a fin de satisfacer sus necesidades y deseos”

Oferta

El lado de la oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. Al igual que hicimos en el caso de la demanda, al distinguir entre el demandar y comprar, ahora debemos precisar la diferencia entre ofrecer y vender (Pedrosa, 2015).

Ingresos

Se denomina ingreso al incremento de los recursos económicos que presenta una organización, una persona o un sistema contable ya que constituye un aumento del patrimonio neto de los mismos. Este término se emplea con significados técnicos similares en distintos ámbitos del que hacer económico y administrativa (Estela, 2020).

Gastos

El plan general de contabilidad define al gasto como decrementos netos de la empresa, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos o de reconocimientos o aumentos de pasivos, siempre que no tengan la consideración en distribuciones, monetarios o no, a los socios o propietarios. Para comprender mejor el gasto siempre implicará el desembolso de una suma de dinero que puede ser en efectivo o bien, en el caso que se trate de un gasto que se enfrentará a través de la cuenta bancaria, conllevará a un movimiento de banco. (Ucha, 2009).

Indicadores financieros

los indicadores financieros son medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; y sirven para analizar su liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa de una entidad (Carrion, 2019).

Comercio internacional

El comercio internacional se define como el conjunto de transacciones comerciales realizadas entre privadas, residentes en distintos países. A diferencia del comercio interior, donde las transacciones comerciales se efectúan dentro de un espacio económico, monetario y jurídico relativamente homogéneo, las transacciones comerciales internacionales se realizan entre operadores comerciales privados situados en diferentes ordenamientos jurídicos y con acentuadas diferencias económicas y sociales. En concreto en la actualidad dentro del mundo de los negocios el vocablo comercio internacional es recurrente dentro de las estrategias de crecimiento económico” (Huesca, 2012).

CAPITULO III

MARCO METODOLOGICO

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

La futura microempresa distribuidora de productos de primera necesidad se conformará por un gerente general, contador, cajero, jefe de ventas y un vendedor. En su etapa inicial funcionará en la ciudad de El Corazón provincia de Cotopaxi, buscando abrirse mercados en todos los sectores y parroquias cercanas.

Nombre completo de la empresa

Distribuidora de productos de primera necesidad “Casa del ahorro”

Fecha de creación

01/08/2021

Objeto social

La futura microempresa en su etapa inicial se dedicará a la compra y venta al por mayor de productos de primera necesidad ofreciendo a los clientes productos de buena calidad para el consumo y así llegando a satisfacer todas las necesidades de los pequeños negociantes y de la ciudadanía.

Misión

Ser una empresa líder en la distribución de productos de primera necesidad de consumo masivo, satisfaciendo las necesidades del cliente a través de la calidad de nuestros productos, de servicio personalizado, mercadeo, eficiencia y rentabilidad, con responsabilidad frente a nuestros colaboradores, proveedores, al estado y a la sociedad en general.

Visión

En el 2025, distribuidora de productos de primera necesidad “Casa del ahorro” estará posicionada como la mayor empresa de distribución en canal tradicional y canales alternativos y de la región, siendo la primera opción de compra en nuestros clientes; aportando al crecimiento sostenible de la región y de cada uno de nuestros colaboradores y sus familias.

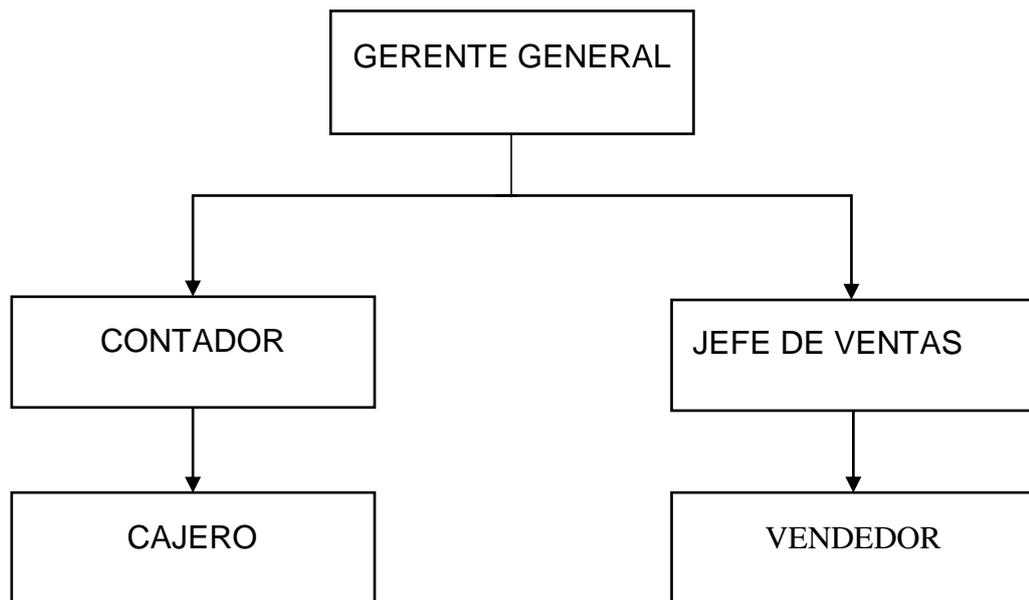


Figura 1 Estructura organizativa
Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Cuadro 1 Principales áreas

CARGO	CANTIDAD
Gerente general	1
Contador	1
cajero	1
Jefe de ventas	1
vendedor	2

Elaborado por: (Avalos, W. (2021)

Clientes

Entre los principales clientes que nos van a comprar nuestros productos al por mayor y menor son los siguientes:

Restaurante 5 esquinas

Comercial Teodoro

Comercial Charito

Distribuidora Beltrán

Encebollados Rosita

Proveedores

Tras contar con diferentes empresas, por cercanía, precio, disponibilidad y calidad decidimos quedar solo con dos. Estas dos empresas serán nuestros proveedores.

Empresa GuadaProducts

Empresa los 3 hermanos

Competidores

En este caso nuestros principales competidores están cerca de nuestro sector y entre ellos son los siguientes:

Distribuidora Corazón contento

Centro comercial Corina

Comercial Álvarez

Distribuidora arroz de lluvia

Comercial Núñez

Finalmente, las empresas nombradas anteriormente serán nuestros competidores en lo largo nuestro proyecto empresarial.

Cuadro 2 Principales productos de primera necesidad

PRODUCTO	CARACTERISTICAS	BENEFICIO
Maíz	Es el cereal con mayor volumen de producción en el mundo, superando al trigo y al arroz	Al contener gran cantidad de fibras ayuda al proceso de la digestión, combate el estreñimiento y reduce el colesterol contiene vitaminas B1, B3 y B9.

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Cuadro 3 arroz, avena y sus derivados, harina de maíz

PRODUCTO	CARACTERISTICAS	BENEFICIO
Arroz	Se puede decir que el arroz es el cereal más importante en la alimentación humana, y que contribuye de forma muy efectiva al aporte calórico de la dieta humana actual.	Se recomienda este alimento por ser fácil de digerir. Cumple la función de emoliente y actúa como regulador de tu intestino.
Avena y sus derivados	La avena, además de ser un alimento nutritivo, económico, fácil de conseguir y de cocinar contiene vitaminas.	Disminuye la cantidad de insulina que el páncreas libera en el torrente sanguíneo, gracias a su contenido de fibra soluble y grasas insaturadas.
Harina de maíz	Maíz se utiliza como materia prima de la molienda seca para producción de alimentos para consumo humano y otras materias primas intermedias usadas por la industria alimentaria.	La harina de maíz posee calorías y proteínas que lo convierte en un alimento que suelen consumirlo principalmente en época invernal.

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Cuadro 4 productos enlatados

PRODUCTO	CARACTERISTICAS	BENEFICIO
Sardina	Tomar sardinas en lata en aceite de oliva es de los alimentos más completos y saludables, baratos y cómodos del mundo. Este tipo de peces tienen una elevada proporción de grasa en su carne; la sardina cuenta con más de 5 miligramos de grasa por gramo de músculo.	Este tipo de peces tienen una elevada proporción de grasa en su carne; la sardina cuenta con más de 5 miligramos de grasa por gramo de músculo
Atún	es un producto natural que proviene de la elaboración de la cerveza durante el proceso de la fermentación de la cebada	Aporta grandes cantidades de vitaminas y minerales que benefician al equilibrio de la dieta. Tiene un altísimo contenido en proteínas

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Cuadro 5 productos azucarados

PRODUCTO	CARACTERISTICAS	BENEFICIO
Panela	Es el azúcar más puro y sano, el aporte energético de la panela oscila entre 310 y 350 calorías por cada 100 gramos	Sirve para endulzar algunos platos, yogures, bizcochos, zumos, es el azúcar más puro y sano, porque se elabora a partir de la evaporación del jugo de caña a alta temperatura
Azúcar de mesa	Es una importante fuente de calorías en la dieta alimenticia moderna, pero es frecuentemente asociado a calorías vacías, debido a la completa ausencia de vitaminas y minerales	El azúcar es fundamental para nutrir el sistema nervioso, debido a que las neuronas solo se alimentan de glucosa.

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Cuadro 6 lenteja, alverja

PRODUCTO	CARACTERISTICAS	BENEFICIO
lenteja	Las lentejas son un alimento ideal para las personas vegetarianas que no comen carne porque contiene una gran cantidad de proteínas entre un 25% y 30 % por lo que ocupa el segundo lugar después de la soya.	Las lentejas son ricas en ácido úrico y purinas, por lo tanto, deberán comerlas con prudencia aquellas personas que estén haciendo dieta para artritis, artrosis, arteriosclerosis y gota.
Alverja	La arveja tiene una gran cantidad de carbohidratos y, al igual que los cereales, es fuente de Vitaminas del complejo B.	La arveja tiene la propiedad de disolver coágulos incipientes de la sangre que con el tiempo podrían generar trombos y derrames cerebrales o trastornos coronarios.

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Cuadro 7 aceites entre otros

PRODUCTO	CARACTERISTICAS	BENEFICIO
Aceites	Los aceites comestibles provienen tanto del reino animal como del vegetal.	No tienen colesterol y la menor cantidad en aceites vegetales lo hace ser muy apetecido por personas con problemas coronarios, naturistas y vegetarianos.
Sal	La sal es un condimento barato y fácilmente asequible en cualquier tienda o supermercado.	Ayuda a la ingestión de este nutriente fundamental que influye en el buen funcionamiento del organismo.

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de la investigación, es un plan que debe de seguirse al pie de la letra, con la finalidad de que no hayan, imprevisiones, dilaciones de tiempo, ni pérdidas de conocimiento. Es decir, que el plan no solo asegura que el estudio sea llevado de la forma adecuada, sino que además persigue que el mismo pueda arrojar conclusiones exactas y verídicas (Creswell, 2014). Dicho brevemente la tesis tiene un proceso de diseño de investigación porque para realizar un proyecto se debe analizar 3 pasos importantes, recolección, medición y análisis de datos, este proceso se hace para saber y entender que nuestro problema de investigación sea manejado de una manera eficiente. Además, por otro lado, este diseño sirve como una guía de cómo llevar a cabo una investigación.

Plan de investigación

Para (Ander-Egg, 1993) el plan de investigación es la organización del trabajo de investigación y consiste en disponer de todas las operaciones necesarias para la realización de este trabajo. En pocas palabras un plan de investigación es un esquema, un proyecto, con el que se inicia la investigación y que nos permitirá que no nos perdamos a lo largo del proceso.

En definitiva, la tesis pertenece a un plan de investigación porque para realizar este proyecto es importante conocer este plan ya que es de mucha utilidad para no perdernos a lo largo del proceso investigativo es decir este proceso permite ir mejorando y centrando todos nuestros temas en los primeros pasos del trabajo.

• TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Investigación descriptiva

La investigación descriptiva trabaja sobre realidades de hechos, y su característica fundamental es la de presentar una interpretación correcta. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento (Sabino, 1986).

Mediante la aplicación de este tipo de investigación la tesis conlleva este proceso porque permite conocer la estructura de nuestra empresa o comportamiento, es decir da un conocimiento a profundidad de cómo está conformada la empresa y los beneficios que tendrá en su proyecto empresarial.

Investigación explicativa

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, como de los efectos, mediante la prueba de la hipótesis. Sus resultados y conclusiones construyen el nivel más profundo de conocimientos. (Sampieri, 2011)

A través de la investigación explicativa se logra analizar que la tesis pertenece a este procedimiento porque este estudio permite conocer por qué estudiamos y para qué y además a su vez permite descubrir o acercarse más al problema de nuestra investigación

Investigación correlacional

Es un tipo de estudio que tiene como propósito evaluar la relación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables (en un contexto en particular) los estudios cuantitativos correlacionales miden el grado de la relación entre esos dos o más variables. Es decir, miden cada variable presuntamente relacionada y después también miden y analizan la correlación (Hernandez, 2003)

En resumen, la tesis pertenece a la investigación correlacional porque mantiene dos cosas entre sí por lo tanto el objetivo de estos es describir las relaciones entre las variables dependiente e independientes, además este estudio sirve para medir las variables de nuestro proyecto con este estudio de las variables se sabrá que variables tomar para nuestra información del proyecto empresarial.

MÉTODOS Y TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN

Analítico-sintético

El método analítico-sintético es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo, descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, la naturaleza y los efectos y después relacionar cada reacción mediante la elaboración de una síntesis general del fenómeno estudiado (Sosa, 2013).

De la misma forma el método analítico sintético permite analizar la causa y efecto que puede tener un proyecto es decir aquí separa todos objetos que se debe estudiar de parte en parte y con este estudio se conocerá cuales elementos pueden causar inconvenientes y así mismo poder comprender mejor el comportamiento de la empresa.

Inductivo-deductivo

Este método inductivo está basado en el razonamiento el cual permite pasar de hechos particulares a los principios generales. Fundamentalmente consiste en estudiar u observar hechos o experiencias particulares con el fin de llegar a conclusiones que puedan inducir o permitir derivar los fundamentos de una teoría, por otra parte, el método deductivo está basado en el razonamiento, al igual que el inductivo. Sin embargo, su aplicación es totalmente diferente, ya que en este caso la deducción intrínseca del ser humano permite pasar de principios generales a hechos particulares (Westreicher, 2020).

Con esto quiero decir que la investigación de la tesis está basada en este procedimiento porque en primer lugar este estudio da a conocer hechos o experiencias que se puede tener en un proyecto empresarial además podemos llegar a conclusiones claros que permita derivar conceptos de parte a parte. Mientras que el método deductivo busca dar un razonamiento de los principios generales a hechos particulares con conceptos claros para entender las causas y consecuencias de uno que ya existe.

Estadístico-matemático

El método estadístico es un conjunto de procedimientos recursos que usados con pericia y habilidad sirven a la ciencia de la administración para planear, coordinar y controlar por medio de presupuestos, todas las funciones y operaciones de una empresa con el fin de que obtenga el máximo rendimiento con el mínimo esfuerzo. Mientras que en el método matemático son muy útiles para el cálculo del presupuesto de ventas es la representación de una estimación programada de las ventas, en términos cuantitativos, realizado por una organización (Ocaña, 2018).

De acuerdo a mi información planteada que logre recopilar el método estadístico sirve para poder administrar y controlar los presupuestos de una empresa la cual la investigación de tesis está involucrada a este método porque mediante este proceso se sabrá cuál es el presupuesto para poner en marcha el proyecto de empresa así mismo el método matemático brinda un proceso de cálculo para el presupuesto de ventas.

Población

Una población es el total de individuos o conjunto de ellos que presentan o podrían presentar el rasgo característico que se desea estudiar. sin renunciar a la rigurosidad y precisión que requieren las variables cuantitativas, vamos a intentar abordar el concepto de población de la forma más sencilla posible. (Lopez, 2019).

Avanzando en nuestro razonamiento ahora puedo decir que la población es un conjunto de personas que se requiere investigar, en consecuencia, estos elementos pueden ser un grupo de personas, acontecimientos o situaciones. Así mismo enfocando en el tema de población se investigó el total de los habitantes de la ciudad de El Corazón que cuenta con una cantidad de aproximadamente de 1.436 habitantes.

Población finita

Se conoce el tamaño, a veces son tan grandes que se comportan como infinitas. Existe un marco muestral donde hallar las unidades de análisis marcos muestrales = listas, mapas, documentos (Silva, 2004).

Dicho brevemente población finita es aquella que indica que es posible alcanzarse o sobrepasarse al contar, ya que posee un número limitado de medidas y observaciones; por ejemplo, puede ser el número de alumnos de un centro de enseñanza.

Población infinita

Se trata de aquella población que no tiene fin. Por ejemplo, el número de planetas que existen en el universo. Aunque puede que sea finito, el número es tan grande y desconocido que estadísticamente se asume como infinito (Lopez, 2019).

Indiscutiblemente en la población infinita no se conoce el tamaño y no se tiene la posibilidad de contar o construir un marco muestral en el que encontramos las unidades elementales que componen la población.

Muestra

Es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros que se verá más adelante. La muestra es una parte representativa de la población. (Lopez, 2004).

En definitiva, la muestra es un proceso que se lleva a cabo de una investigación es decir la muestra estudia solo una parte de la población por lo tanto su resultado no es exacto y además este estudio requiere de poco tiempo.

Muestreo

El muestreo, en otras palabras, es el procedimiento mediante el cual se toman a ciertos individuos que pertenecen a una población que está siendo sujeto de un análisis. El muestreo es necesario por el hecho de que las poblaciones pueden ser demasiado grandes y no es factible económica y materialmente hablando tomar datos de todos los individuos (Westreicher, 2021).

En conclusión, el muestreo es el proceso mediante el cual se selecciona un grupo de observaciones que pertenecen a una población, esto con el fin de realizar un estudio estadístico, además el muestreo pertenece a una población que es sujeto a un análisis.

Población de estudio 1.436 personas.

Fórmula infinita

$$n = \frac{z^2 (p)(q)(N)}{E^2 (N-1) + Z^2 (p)(q)}$$

Cuadro 8 Valores de confianza Z

99%	2,58
95%	1,96
94%	1,89
93%	1,81
92%	1,76
91%	1,70
90%	1,65

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Donde:

Z= Nivel de confianza

n= Tamaño de muestra

N= Tamaño de la población

p= Porcentaje de la población

e= Margen de error

q= Porcentaje de la población que tiene el cantón Pangua

Fórmula aplicada a población del cantón Pangua

Datos:

n=?

Z= 1,96

e= 0.05%

N= 1.436

p= 0.5%

q= 0.5%

$$n = \frac{(1,96)^2 (0.5) (0.5) (1.436)}{(0.05)^2 (1.436 - 1) + (1.96)^2 (0.5) (0.5)}$$

$$n = \frac{3.8416 (359)}{(0.0025) (1.435) + 3.8416 (0.25)}$$

$$n = \frac{1.3791344}{3.5875 + 9.604}$$

$$n = \frac{1.3791344}{45.479}$$

$$n = 303.2464214$$

$$n = 303$$

Muestra probabilística

Todos los individuos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos como parte de la muestra. Tiene ventajas, como el hecho de que es fácil de llevar a cabo a través de sistemas informáticos. Sin embargo, se requiere el listado completo de toda la población y, si la muestra es muy pequeña, la selección podría no ser representativa (Westreicher, 2021).

En conclusión, la muestra probabilística es un método de muestreo que refiere al estudio o el análisis de un grupo pequeño de una población por otra parte también es un requisito importante del muestreo probabilístico para que todos en una población tengan la misma oportunidad de ser seleccionadas.

• TÉCNICAS DE LA INVESTIGACIÓN

Encuesta

La encuesta es un instrumento para recoger información cualitativa y/o cuantitativa de una población estadística. Para ello, se elabora un cuestionario, cuyos datos obtenidos serán procesados con métodos estadísticos. Además, las encuestas, en el ámbito económico, son importantes porque permiten conocer las características de la población objetivo y, por lo tanto, sus necesidades. Esto, incluso, de forma segmentada por diversas variables como ubicación geográfica, grupo socioeconómico, nivel de estudios, género, entre otros (Westreicher, 2020)

Definitivamente las encuestas son un método de una investigación y recopilación de datos que son utilizados para obtener información de un grupo de personas con diversos temas. Además, por otro lado, una encuesta implica solicitar a las personas información a través de un cuestionario.

ENCUESTA

INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

Esta investigación se encuentra dirigida a los consumidores de productos de primera necesidad, con la finalidad de conocer la factibilidad que puede tener la creación de una distribuidora de productos en la ciudad de El Corazón.

Nombre:

Correo electrónico- número de contactos:

.....

1. Los precios que fijan los negocios a los productos de primera necesidad son:

- Elevados
- Moderados
- Bajos

2. ¿cuál es el principal problema que usted ha encontrado cuando realiza las compras de productos de primera necesidad?

- Desorden en la ubicación de los artículos
- Tardanza en la entrega de los pedidos
- Elevados precios
- Ninguna de las anteriores

3. ¿De acuerdo a su volumen de compras recibe usted un descuento?

- Si
- No

4. ¿Está usted satisfecho con la atención que le ofrecen los negocios dedicados a esta actividad?

- Medianamente satisfecho
- Poco satisfecho
- Nada satisfecho
- Muy satisfecho

5. ¿En qué lugar de la ciudad le gustaría que funcione la microempresa de comercialización y Distribución?

- Norte
- Centro
- Sur

6. ¿Estaría dispuesto (a) a comprar productos de primera necesidad a una nueva distribuidora a ser implantada en la ciudad?

- Sí
- No

7. ¿cuál es el principal lugar donde usted suele acudir a realizar sus compras de productos de primera necesidad?

- Supermercados
- Tiendas
- Mercados mayoristas
- Otros

8. ¿Qué servicios adicionales le gustaría que tenga la microempresa de comercialización y distribución?

- Pago de agua, luz, internet
- Entrega a domicilio
- Banco del barrio

9. ¿Qué cantidad de dinero mensualmente dispone para el consumo de productos de primera necesidad?

- De 0.00 hasta \$30.00
- De \$ 31.00 hasta 50.00
- De \$ 51.00 hasta 70.00

Observación

“La observación es la técnica de la investigación básica, sobre las que se sustentan todas las demás, ya que establece la relación básica entre el sujeto que observa el objeto que es observado, que es el inicio de toda comprensión de la realidad” (Bunge, año, p, 727).

Como se ha dicho anteriormente la observación es un proceso de una investigación por la cual mi proyecto cuenta con este paso porque primeramente mediante este método se puede adquirir los elementos fundamentales como son los hechos a través de estos estudios se puede identificar la conducta, el comportamiento o situación de un individuo o empresa.

Análisis documental

Es una de las operaciones fundamentales de la cadena documental. Se trata de una operación de tratamiento. El análisis documental es un conjunto de operaciones encaminadas a representar un documento y su contenido bajo una forma diferente de su forma original, con la finalidad de posibilitar su recuperación posterior o identificarlo (Gastaminza, 1999).

Para concluir el análisis documental no es más que una operación intelectual que da lugar a un documento secundario por lo tanto mi proyecto de tesis cuenta con este proceso porque para realizar nuestro estudio solicitamos información de todo con un solo fin de llegar al documento original o también a tener conocimiento de que es lo que se trata.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Respecto al presente trabajo investigativo acorde con las encuestas se procede a realizar este proceso de encuesta para seguir con el siguiente paso que es la tabulación que se utilizará esta herramienta para poder demostrar nuestro resultado y así de este modo estará conociendo la información de nuestra empresa, para este procedimiento se utilizó preguntas cerradas con selección de una opción entre varias respuestas, facilitando una actualización inmediata una vez que el encuestado llena sus respuestas, en donde facilito y optimizo el tiempo en cuanto a la recolección de datos y además por otro lado se elaborara su respectiva tabulación en donde dará a conocer los siguientes resultados con los gráficos y porcentajes correspondientes.

En conclusión, también por este medio de las encuestas podrá conocer el estudio financiero debido a que los encuestados dará una información para la futura microempresa que se va a crear con esta información tendrá claro del presupuestó que se va emplear en el negocio, además se conocerá en donde estará ubicada la microempresa con la petición de los ciudadanos de la parroquia El Corazón, cantón Pangua, así mismo se conocerá que productos necesitan qué sean comercializados en la ciudad para la satisfacción de los consumidores.

1. Los precios que fijan los negocios a los productos de primera necesidad son:

Cuadro 9 precios

PREGUNTA	Alternativa	Fx.	%
Los precios que fijan los negocios a los productos de primera necesidad son:	Elevados	157	52%
	Moderados	93	31%
	Bajos	53	17%
	Total	303	100%

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

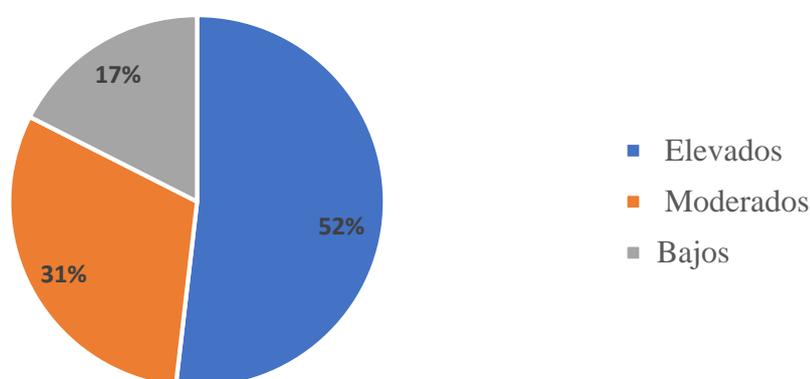


Figura 2 respuesta pregunta 1

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

El cuadro 9 muestra que entre los encuestados 157 personas comentan que los precios de los productos de primera necesidad son elevados lo cual representa el 52%, 93 personas indican que los precios de productos de primera necesidad son moderados lo cual equivale el 31% y 53 personas afirman que los precios de los productos de primera necesidad son bajos lo cual representa el 17%, basándose en la figura 2 me indican que la mayor parte de los encuestados mencionan que los precios de los productos de primera necesidad son elevados.

2. ¿Cuál es el principal problema que usted ha encontrado cuando realiza las compras de productos de primera necesidad?

Cuadro 10 principal problema cuando realiza compras

PREGUNTA	Alternativa	Fx.	%
¿cuál es el principal problema que usted ha encontrado cuando realiza las compras de productos de primera necesidad?	Desorden en la ubicación de los artículos	61	20%
	Tardanza en la entrega de los pedidos	197	65%
	Elevados precios	45	15%
	Total	303	100%

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

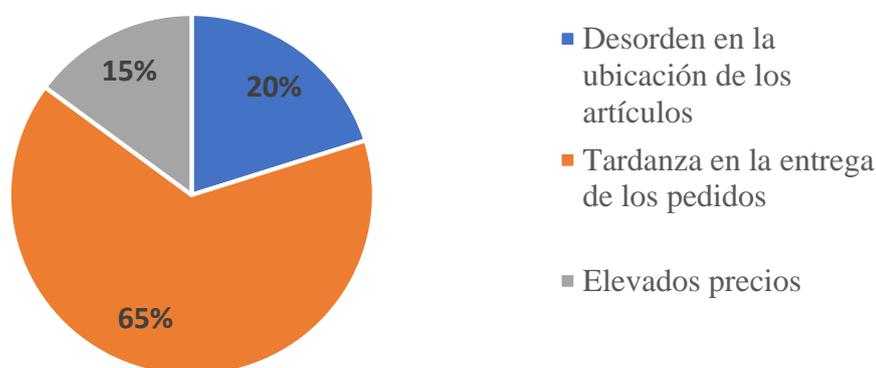


Figura 3 respuesta pregunta 2

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

En el cuadro 10 muestra que según los encuestados el 20% señalan que encuentran problemas cuando realizan sus compras de primera necesidad, mientras que el 65% de encuestados indican que al comprar sus productos de primera necesidad encuentra problemas con la tardanza de entrega de los pedidos, de igual forma el 15% de los encuestados indican que el problema son los precios de productos que son muy elevados, basándonos en la figura 3 nos indican que la mayor parte de los encuestados se sienten molestos porque existe tardanza en la entrega de productos.

3. ¿De acuerdo a su volumen de compras recibe usted un descuento?

Cuadro 11 volumen de compras

PREGUNTA	Alternativa	Fx.	%
¿De acuerdo a su volumen de compras recibe usted un descuento?	Sí	15	5%
	No	288	95%
	Total	303	100%

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

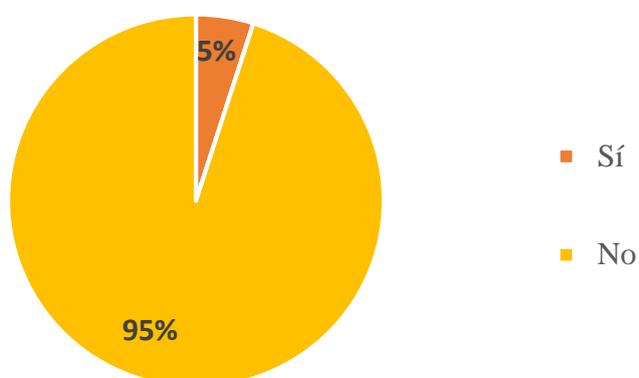


Figura 4 respuesta pregunta 3

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

El cuadro 11 muestra que según los encuestados 15 personas reciben descuento en sus compras de productos de primera necesidad lo cual esto equivale al 5%, mientras que por otro lado 288 personas indican no reciben descuento en sus compras de productos de primera necesidad que esto representa el 95%, fijándonos en la figura 4 observamos que la mayoría de los encuestados no reciben descuento en sus compras de productos de primera necesidad.

4. ¿Está usted satisfecho con la atención que le ofrecen los negocios dedicados a esta actividad?

Cuadro 12 satisfacción que ofrecen los negocios

PREGUNTA	Alternativa	Fx.	%
¿Está usted satisfecho con la atención que le ofrecen los negocios dedicados a esta actividad?	Medianamente satisfecho	83	27%
	Poco satisfecho	93	31%
	Nada satisfecho	127	42%
	Total	303	100%

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

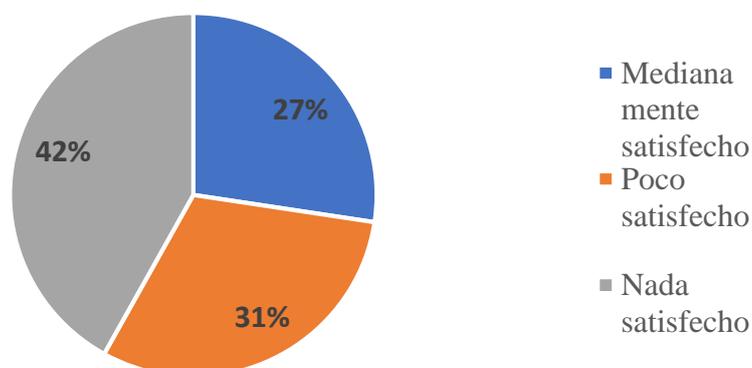


Figura 5 respuesta pregunta 4

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

En el cuadro 12 muestra que según los encuestados 83 personas señalan que están medianamente satisfechos equivale al 27%, así mismo 93 personas señalan que están poco satisfechos, equivale al 31%, mientras que 127 personas afirman que no sienten nada satisfechos con la atención de los negocios de productos de primera necesidad que equivale al 42%, basándonos en la figura 5 se observa que la mayoría de los encuestados no están satisfechos con la atención brindada por otros negocios.

5. ¿En qué lugar de la ciudad le gustaría que funcione la microempresa de comercialización y Distribución?

Cuadro 13 lugar de funcionamiento de la microempresa

PREGUNTA	Alternativa	Fx.	%
¿En qué lugar de la ciudad le gustaría que funcione la microempresa de comercialización y Distribución?	Norte	47	16%
	Centro	129	43%
	Sur	127	42%
	Total	303	100%

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

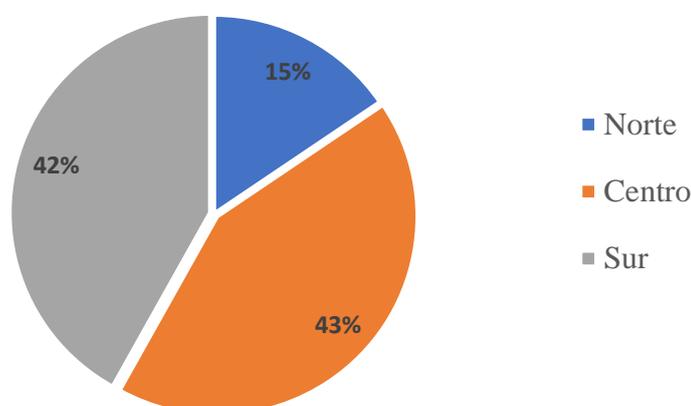


Figura 6 respuesta pregunta 5

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

En el cuadro 13 muestra que según los encuestados el 16% señalan que la ubicación de la empresa se haga al norte de la ciudad, el 43% de encuestados solicita el funcionamiento de la empresa en el centro de El Corazón, seguido el 42% de los encuestados quieren el funcionamiento del negocio al sur de la ciudad, basándonos en la figura 6 se observa que la mayor parte de los encuestados piden el funcionamiento de la distribuidora de productos de primera necesidad al centro de El Corazón.

6. ¿Estaría dispuesto (a) a comprar productos de primera necesidad a una nueva distribuidora a ser implantada en la ciudad?

Cuadro 14 compra de productos de primera necesidad

PREGUNTA	Alternativa	Fx.	%
¿Estaría dispuesto (a) a comprar productos de primera necesidad a una nueva distribuidora a ser implantada en la ciudad?	Si	286	94%
	No	17	6%
	Total	303	100%

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

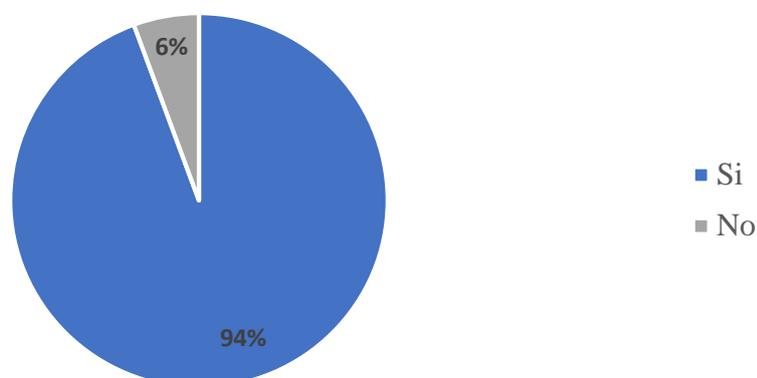


Figura 7 respuesta pregunta 6

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

En el cuadro 14 muestra que según los encuestados 286 personas están dispuestos a comprar nuestros productos de primera necesidad lo cual equivale al 94%, así mismo 17 personas señalan que no comprarán nuestros productos de primera necesidad que esto equivale 6%, basándose a la figura 7 se observa según los resultados obtenidos de las personas encuestadas señalan que si comprarán sus compras en nuestra distribuidora de productos de primera necesidad.

7. ¿cuál es el principal lugar donde usted suele acudir a realizar sus compras de productos de primera necesidad?

Cuadro 15 lugar principal donde realiza sus compras

PREGUNTA	Alternativa	Fx.	%
. ¿cuál es el principal lugar donde usted suele acudir a realizar sus compras de productos de primera necesidad?	Supermercados	137	45%
	Tiendas	59	19%
	Mercados mayoristas	107	35%
	Total	303	100%

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

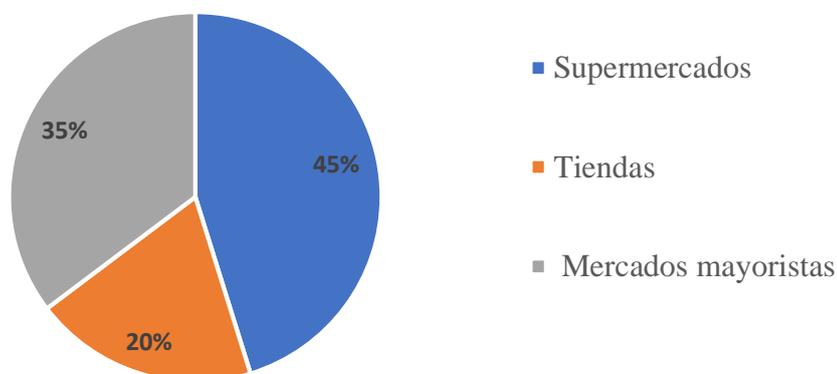


Figura 8 respuesta pregunta 7

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

En el cuadro 15 muestra que el 45% de los encuestados que equivale a 137 personas suelen comprar sus compras en los supermercados, seguido tenemos un 19% de encuestados que equivale a 59 personas realizan sus compras de productos de primera necesidad en tiendas, así mismo el 35% de encuestados que equivale a 107 personas realizan sus compras en mercados mayoristas, basándonos en la figura 8 la mayor parte de los encuestados realizan sus compras de primera necesidad en los supermercados.

8. ¿Qué servicios adicionales le gustaría que tenga la microempresa de comercialización y distribución?

Cuadro 16 servicios adicionales de la microempresa

PREGUNTA	Alternativa	Fx.	%
¿Qué servicios adicionales le gustaría que tenga la microempresa de comercialización y distribución?	Pago de agua, luz, internet	53	17%
	Entrega a domicilio	137	45%
	Banco del barrio	113	37%
	Total	303	100%

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

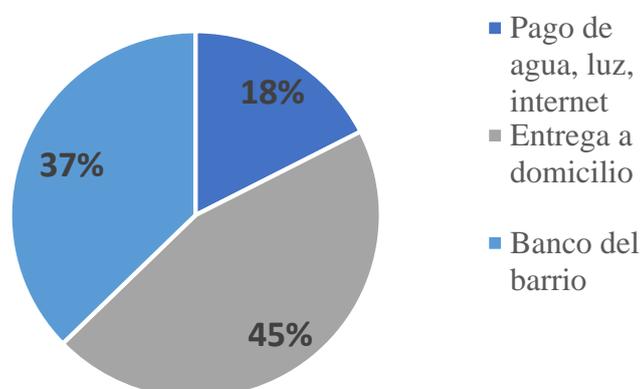


Figura 9 respuesta pregunta 8

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

En el cuadro 16 muestra que entre los encuestados el 17% de personas encuestadas señalan que requieren el servicio, del pago de servicios básicos, así mismo el 45% de personas encuestadas piden el servicio de entrega domicilio, seguidamente 37% de personas solicitan el servicio adicional del banco de barrio, basándose a la figura 9 se indica que la mayor parte de los encuestados piden el servicio a domicilio.

9. ¿Qué cantidad de dinero mensualmente dispone para el consumo de productos de primera necesidad?

Cuadro 17 cantidad de dinero que dispone para el consumo de productos

PREGUNTA	Alternativa	Fx.	%
¿Qué cantidad de dinero mensualmente dispone para el consumo de productos de primera necesidad?	De 0.00 hasta \$30.00	73	24%
	De \$ 31.00 hasta 50.00	111	37%
	De \$ 51.00 hasta 70.00	119	39%
	Total	303	100%

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

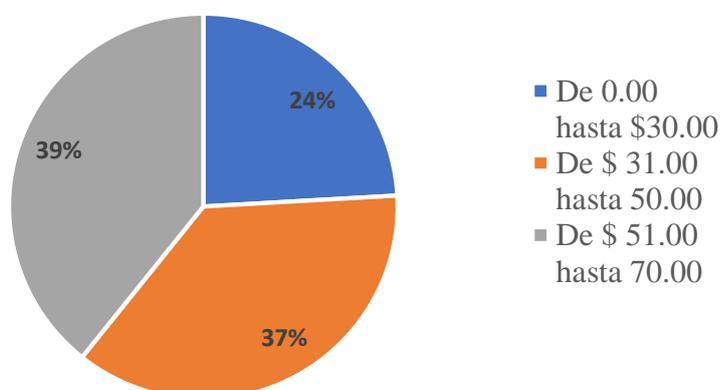


Figura 10 respuesta pregunta 9

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

En el cuadro 17 muestra que según los encuestados 73 personas señalan que disponen de dinero mensualmente de \$30 equivalente al 24%, así mismo 111 personas dispone de \$31 a \$50 equivalente al 37%, seguidamente 119 personas disponen de \$51 a \$70 equivalente al 39%, basándose en la figura 10 podemos ver que la mayor parte de los encuestados disponen de 51 a 70 dólares para realizar sus compras de productos de primera necesidad.

Presupuesto para el negocio

Para la creación de la distribuidora de productos de primera se comprará un terreno de 180m² de extensión que es avaluado por una cantidad de 3.600 dólares a continuación se detalla la información de esta compra.

Cuadro 17 avalúo del terreno

Avaluó del terreno			
descripción	cantidad m ²	costo unitario	costo total
terreno	180	20	3600
total			3600

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Infraestructura física

Para realizar la construcción de la distribuidora de productos de primera necesidad el presupuesto de la construcción fue evaluado por un ingeniero de la construcción, quien indica que la obra de construcción según los requerimientos detallados, costará \$31.059,50 dólares; con un costo del metro cuadrado de construcción de 185 Dólares, es así que secciones tales como gerencia y la contabilidad tienen un promedio de 13,5 m², 13,3m² respectivamente, pero áreas como el baño o la bodega su valor cambia porque la construcción en diferentes lugares varían, es así que el costo por metro cuadrado de construcción también varía tal y cual como se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro 18 infraestructura física

Infraestructura física				
Área	sección	M2	\$POR C/M2	VALOR TOTAL
ADMINISTRACION	Gerencia	13.5	185	2497.5
	Contabilidad	13.3	185	2090.5
	Subtotal			4588.00
ventas	Almacén	108.5	180	19530
	Caja	9.7	185	1794.5
	Bodega	26.7	160	4272
	Subtotal			25596.5
Servicios	Baño	3.5	250	875
	Subtotal			875
	TOTAL	173.2	179.33	31.059.60

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Muebles de oficina

Para el funcionamiento de la microempresa distribuidora de productos de primera necesidad, se comprará los muebles de oficina y también los equipos de oficina el cual le estaremos detallando en la siguiente tabla.

Cuadro 19 muebles de oficina

MUEBLES DE OFICINA			
Descripción	cantidad	costo unitario	costo total
Escritorios	3	60	180.00
Estación de trabajo	1	170	170.00
Silla giratoria con coderas	4	30	120.00
Silla de espera	4	20	80.00
Archivador metálico	1	135	135.00
Archivador de madera	1	70	70.00
Estantería	9	120	1080.00
Vitrina	2	95	190.00
Total			2025

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Cuadro 19 equipos de oficina

EQUIPOS DE OFICINA			
Descripción	Cantidad	costo unitario	costo total
Teléfono	1	120	120
Sumadora	2	65	130
Calculadora	1	17	17
Total			267

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Equipos de computación

También para la distribuidora de productos de primera necesidad se comprará un equipo de computación básico, que debido a su depreciación de vida útil será renovado a los tres años. En donde le detallaremos en la siguiente tabla.

Cuadro 20 equipos de computación

EQUIPO DE COMPUTACION			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Computador	3	550	1650
Impresora	3	150	450
Total			2100

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Sueldo al personal

para que la distribuidora de productos de primera necesidad se ponga en marcha se contratara personal para trabajar el cual se le detalla en la siguiente tabla.

Cuadro 21 sueldo al personal

SUELDOS AL PERSONAL				
Cargos	Cantidad	Valor mensual	Décimo tercero	Décimo cuarto
Gerente	1	\$ 800.00	\$ 66.67	\$ 33.33
Contador	1	\$ 700.00	\$ 58.33	\$ 33.33
Cajero	1	\$ 650.00	\$ 54.17	\$ 33.33
Jefe de ventas	1	\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 33.33
Vendedor	1	\$ 490.00	\$ 40.83	\$ 33.33
Total		\$ 3,140.00	\$ 261.67	\$ 166.67

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Servicios básicos

Para el normal funcionamiento de la distribuidora “Casa del ahorro” se pagará los servicios básicos mensualmente. A continuación, le presentamos la siguiente tabla.

Cuadro 22 servicios básicos

costo de servicios básicos		
Descripción	Valor mensual	Valor anual
Luz eléctrica	30	360
Agua potable	5	60
teléfono	35	420
total	70	840

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Compra de vehículo

Para realizar la distribución de los productos de primera necesidad la microempresa comprará un camión furgón por el valor aproximadamente de 1500 dólares. A continuación de detallamos en la siguiente.

Cuadro 23 compra de vehículo

Detalle	Precio	Valor total
Camión furgón	15000	
Total		15000

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Depreciaciones

Como podemos ver las herramientas de trabajo de la distribuidora de productos de primera necesidad tienden a tener su depreciación vital, en donde la construcción tiene una depreciación del 5%, equipo de computación 33%, equipos de oficina 10%, muebles de oficina 10% y vehículo 10%, recordando que estas depreciaciones las tendrá cada año. En la siguiente tabla estaremos detallando cada uno de sus valores.

Cuadro 24 depreciaciones

Detalle	Valor	% Depreciación	Depreciación anual	Valor residual
Construcción	31059.50	5%	1552.98	23294.625
Equipo de computación	2100.00	33%	699.93	
Equipo de oficina	267.00	10%	26.70	133.5
Muebles de oficina	2025.00	10%	202.50	1012.5
vehículo	15000.00	5%	3000.00	250.00
Total	50451.50		5482.11	24690.63

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Amortización del préstamo

Para la creación de la distribuidora de productos de primera necesidad se pedirá un préstamo a la institución financiera. El préstamo que se va a pedir al banco estará proyectado por 60 meses (5 años), con una tasa de interés del 22%. En la siguiente tabla de amortización se detalla el interés que se cancelaran.

Cuadro 25 amortización del préstamo

cuadro de amortización de préstamo				
N	Cuota	Capital	Intereses	Saldo
0				31056.45
1	\$857.75	\$288.38	569.36825	\$30,768.07
2	\$857.75	\$293.66	564.081336	\$30,474.41
3	\$857.75	\$299.05	558.697496	\$30,175.36
4	\$857.75	\$304.53	553.214952	\$29,870.83
5	\$857.75	\$310.11	547.631894	\$29,560.72
6	\$857.75	\$315.80	541.946481	\$29,244.92
7	\$857.75	\$321.59	536.156834	\$28,923.33
8	\$857.75	\$327.48	530.261045	\$28,595.85
9	\$857.75	\$333.49	524.257166	\$28,262.36
10	\$857.75	\$339.60	518.143215	\$27,922.76
11	\$857.75	\$345.83	511.917176	\$27,576.93
12	\$857.75	\$352.17	505.576993	\$27,224.76
13	\$857.75	\$358.62	499.120573	\$26,866.13
14	\$857.75	\$365.20	492.545785	\$26,500.93
15	\$857.75	\$371.89	485.850459	\$26,129.04
16	\$857.75	\$378.71	479.032386	\$25,750.33
17	\$857.75	\$385.66	472.089315	\$25,364.67
18	\$857.75	\$392.73	465.018954	\$24,971.94
19	\$857.75	\$399.93	457.81897	\$24,572.02
20	\$857.75	\$407.26	450.486986	\$24,164.76
21	\$857.75	\$414.72	443.020583	\$23,750.03
22	\$857.75	\$422.33	435.417295	\$23,327.71
23	\$857.75	\$430.07	427.674614	\$22,897.64
24	\$857.75	\$437.96	419.789983	\$22,459.68
25	\$857.75	\$445.98	411.760802	\$22,013.70
26	\$857.75	\$454.16	403.584418	\$21,559.53
27	\$857.75	\$462.49	395.258134	\$21,097.05
28	\$857.75	\$470.97	386.779202	\$20,626.08
29	\$857.75	\$479.60	378.144822	\$20,146.48
30	\$857.75	\$488.39	369.352145	\$19,658.09
31	\$857.75	\$497.35	360.39827	\$19,160.74
32	\$857.75	\$506.47	351.28024	\$18,654.28
33	\$857.75	\$515.75	341.995046	\$18,138.52
34	\$857.75	\$525.21	332.539623	\$17,613.32
35	\$857.75	\$534.83	322.910852	\$17,078.48
36	\$857.75	\$544.64	313.105552	\$16,533.84
37	\$857.75	\$554.62	303.120489	\$15,979.22
38	\$857.75	\$564.79	292.952366	\$15,414.43

39	\$857.75	\$575.15	282.597828	\$14,839.28
40	\$857.75	\$585.69	272.053457	\$14,253.59
41	\$857.75	\$596.43	261.315772	\$13,657.16
42	\$857.75	\$607.36	250.381229	\$13,049.79
43	\$857.75	\$618.50	239.24622	\$12,431.29
44	\$857.75	\$629.84	227.907069	\$11,801.46
45	\$857.75	\$641.39	216.360034	\$11,160.07
46	\$857.75	\$653.14	204.601303	\$10,506.93
47	\$857.75	\$665.12	192.626995	\$9,841.81
48	\$857.75	\$677.31	180.433159	\$9,164.50
49	\$857.75	\$689.73	168.015768	\$8,474.77
50	\$857.75	\$702.37	155.370726	\$7,772.39
51	\$857.75	\$715.25	142.493858	\$7,057.14
52	\$857.75	\$728.36	129.380913	\$6,328.78
53	\$857.75	\$741.72	116.027565	\$5,587.06
54	\$857.75	\$755.32	102.429406	\$4,831.74
55	\$857.75	\$769.16	88.5819464	\$4,062.58
56	\$857.75	\$783.26	74.4806171	\$3,279.31
57	\$857.75	\$797.62	60.1207635	\$2,481.69
58	\$857.75	\$812.25	45.4976459	\$1,669.44
59	\$857.75	\$827.14	30.6064378	\$842.30
60	\$857.75	\$842.30	15.4422242	-\$0.00

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Cuadro 26 detalles del préstamo

valor del préstamo	31056.45
tasa interés anual	22%
tiempo (años)	5
frecuencia	12
periodos de mensualidad	60
Cuota nivelada	\$857.75

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Mercadería para la venta

Para la distribución de productos de primera necesidad se comprará mercadería de todos los agricultores del cantón el Pangua, en donde le ofreceremos a la ciudadanía y sectores aledaños productos primera calidad a precios considerables del cliente. A continuación le detallaremos más información en la siguiente tabla.

Cuadro 27 mercadería para la venta

Mercadería para la venta						
		presentación				
Producto	Cantidad	QQ	Caja	paca	Precios	Total
Arroz	30	x			43	1290
Azúcar	20	x			38.5	770
Sal	5	x			14.8	74
Aceite	11		24 unid		21.5	236.5
Manteca	2		24 unid		21.93	43.86
Panela	2	x			18.5	37
Avena	2	x			22.5	45
Margarina	2		24 unid		24	48
Sardina	13		24 unid		56	728
Atún	15		24 unid		55	825
Papel HH.	90			48 unid	8.9	801
Harina de maíz	2	x			46	92
Harina de trigo	3	x			28	84
Harina flor	37	x			37.5	1388
Levadura	4		libra		4	16
Lenteja	2	x			51	102
Frejol	2	x			90	180
Arveja	1	x			52	52
Quinoa	1	x			156	156
Fideo	56			50 libras	26.5	1484
Tallarín	37			24 libras	33	1221
Canguil	3	x			60	180
Café	1				145	145
total						9998

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Inversión total

Para comprender mejor el presupuesto de la creación de una distribuidora de productos de primera necesidad, se determinó los recursos necesarios para iniciar el proyecto, tomando en cuenta que los productos de esta microempresa estará lista para la venta después que se realice todas las instalaciones.

Cuadro 28 inversión total

Concepto	Valor
capital propio	20704.3
inversión financiada	31056.45
Total	51760.75

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Gastos al personal

Para los gastos del personal de la distribuidora de productos de primera necesidad se representa, la mano de obra para áreas operativas y administrativas. También por otro lado se calculará el costo de contratación de los trabajadores proyectado para cinco años. El cual se detalla en la siguiente tabla.

Cuadro 29 gasto al personal

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente General	9,600.00	19,200.00	28,800.00	38,400.00	48,000.00
Contador	8,400.00	16,800.00	25,200.00	33,600.00	42,000.00
Cajero	7,800.00	15,600.00	23,400.00	31,200.00	39,000.00
Jefe de Ventas	6,000.00	12,000.00	18,000.00	24,000.00	30,000.00
Vendedor	5,880.00	11,760.00	17,640.00	23,520.00	29,400.00
Total	37,680.00	75,360.00	113,040.00	150,720.00	188,400.00

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Gasto de publicidad

Para tener ventas todos los días y ser la distribuidora preferida por los clientes y ser el número 1 en ofrecer productos de buena calidad se contratará una campaña publicitaria enfocada al ofrecimiento de los productos y detallando que beneficios tienen dicho producto y ofreciendo promociones. A continuación, le damos información en la siguiente tabla.

Cuadro 30 gastos de venta

Descripción	Cantidad	Gastos mensuales	Gastos anuales
Publicidad	10	50	600
Total			600

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Ingresos por ventas

Para poder detallar los ingresos por ventas de los años 1, 2, 3, 4, 5 se realizó la siguiente tabla para realizar esta proyección se tomó en cuenta los productos que se vendieron y los precios unitarios de cada uno de los productos de primera necesidad, tomando en cuenta que en los próximos años se espera un incremento anual por el crecimiento de la población del cantón Pangua y su cabecera cantonal El Corazón.

Cuadro 31 ingresos por ventas proyectadas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arroz	19573.77	21432	23467	25695	28134
Azúcar	11744.26	12859	14080	15417	16881
Sal	4567.21	5001	5476	5995	6565
Aceite	8612.46	9430	10325	11306	12379
Manteca	689.00	754	826	904	990
Panela	652.45	714	782	856	938
Avena	1565.9	1715	1877	2056	2251
Margarina	501.09	549	601	658	720
Sardina	5496.32	6018	6589	7215	7900
Atún	5872.13	6430	7040	7708	8440
Papel hh	14093.12	15431	16896	18500	20257
Harina de maíz	1565.9	1715	1877	2056	2251
Harina de trigo	1565.9	1715	1877	2056	2251
Harina flor	21726.89	23790	26048	28521	31229
Levadura	20878.69	22861	25035	27408	30010
Lenteja	1696.39	1857	2034	2227	2438
Frejol	2218.36	2429	2660	2912	3189
Arveja	717.71	786	860	942	1032
Quinoa	1826.89	2000	2190	2398	2626
Fideo	22799.53	24964	27334	29929	32771
Tallarín	26651.65	29182	31952	34986	38308
Canguil	2936.07	3215	3520	3854	4220
Café	3.26	4286	4693	5139	5627
Total	181866.45	199133	218039	238738	261407

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

Estado de pérdidas y ganancias

Cuadro 32 estado de pérdidas y ganancias

Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
TOTAL INGRESOS	181866.45	199132.85	218038.52	238739.1	261404.99
Gastos					
(-) Costo de venta					
Mercadería	119974.32	125100.22	130463.9	136047.75	141870.594
(=)UTILIDAD BRUTA	61892.13	74023.63	87574.63	102691.35	119534.40
(-) Otros gastos					
Obligaciones con instituciones financieras	3416.21	2867.67	2258.79	1582.93	832.73
Gastos pre operativos	416.60	416.60	416.60	416.60	416.60
Gasto al personal	25599.92	29912.43	32873.70	36128.12	39704.72
Gasto depreciación	929.13	929.13	929.13	929.13	929.13
Gasto de ventas	5695.58	6595.41	7234.25	7935.74	8706.05
Suministro de oficina	240.00	250.27	260.98	272.15	283.80
Gastos generales	1800	1877.04	1957.38	2041.15	2128.51
TOTAL GASTOS	38097.44	42848.55	45930.83	49305.83	53001.54
(=)UTILIDAD OPERACIONAL	23794.69	31175.08	41643.8	53385.53	66532.86
(-)15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES	3569.20	4676.26	6246.57	8007.83	9979.93
(=) UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	20225.49	26498.82	35397.23	45377.7	56552.93
(-) IMPUESTO A LA RENTA	4449.61	5829.74	7787.39	9983.09	12441.64
PERDIDA O GANANCIA	15775.88	20669.08	27609.84	35394.60	44111.28

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

En el estado de pérdidas y ganancias podremos ver como a estado evolucionando la distribuidora de productos de primera necesidad, en donde se detalla los ingresos que tendrá la distribuidora en los 5 años de vida útil. Como podemos ver estos datos muestran un resultado positivo para la futura microempresa, lo cual es súper conveniente para la creación de la distribuidora de productos de primera necesidad.

Flujo de caja proyectada

para hacer funcionar a la distribuidora de productos de primera necesidad es de mucha importancia realizar el flujo de caja ya que con esto se podrá determinar qué pasará en los 5 años de vida empresarial.

Cuadro 33 flujo de caja

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad operacional		23794.69	31175.08	41643.80	53385.53	66532.86
Reinversión de activos					2100.00	
Depreciaciones		5482.11	5482.11	5482.11	5482.11	5482.11
15% participación de trabajadores		3569.20	4676.26	6246.57	8007.83	9979.93
Impuesto a la renta		4449.61	5829.74	7787.39	9983.09	12441.64
Recuperación ventas de activos						24440.625
Amortización gastos pre operativos		416.6	416.60	416.60	416.60	416.60
Pago de capital		3416.21	2867.67	2258.79	1582.93	832.73
Total inversión	173.332.59					
FLUJO NETO DE CAJA		13705.40	19147.14	26696.78	33057.41	69064.91

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

TRM 13.25%

Costo de oportunidad 8.60%

Van

Para la realización del van se tomó en cuenta el flujo de caja donde se obtiene el valor presente, además por otra parte este indicador genera el criterio de si es o no factible poner en marcha el proyecto. Si el VAN es mayor o igual a cero el proyecto es factible de llevarlo a cabo, caso contrario se rechaza porque no es conveniente.

Cuadro 34 cálculo de van

Años	Flujos netos	Flujos netos actualizados
0	51760.76	
1	13705.40	12102.10
2	19147.14	14929.40
3	26669.78	18380.88
4	33057.41	20097.65
5	69064.91	37076.89
Suma de flujos		102586.92

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

VAN= 50826.17 dólares

Como se puede mostrar el valor actual neto es mayor a cero; por lo que, si se puede garantizar la creación de la distribuidora de productos de primera necesidad durante los 5 años. Entonces, al invertir \$51760.76 dólares en los 5 años se ganará \$53.826.17 dólares como se puede se ganará más que la inversión realizada.

Tasa interna de retorno (TIR)

Finalmente, para determinar la TIR, se calculará el valor actual neto con una tasa superior e inferior para luego interpolar.

Cuadro 35 cálculo TIR

Calculo de la tasa interna de retorno			
Van con tasa inferior			
		o.13248%	
Años	Flujos netos	Tasa de redescuento	Flujos netos actualizados
0	51760.76		
1	13705.4	1.13248	12102.1
2	19147.14	1.28251	14929.4
3	26696.78	1.45242	18380.88
4	33057.41	1.64484	20097.65
5	69064.91	1.86275	37076.89
FNA			102586.92
Van con tasa inferior			50826.17
Van con tasa superior			
		25%	
Años	Flujos netos	1,25	Flujos netos actualizados
0	51760.76		
1	13705.4	1.25	10964.32
2	19147.14	1.5625	12254.17
3	26696.78	1.95313	13668.75
4	33057.41	2.44141	13540.31
5	69064.91	3.05176	22631.19
FNA			73058.75
Van tasa superior			21297.99

Elaborado por: Avalos, W. (2021)

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

Donde.

TIR= 36,49

Como se detalla la tasa interna de retorno es de 36,49% por lo tanto es mayor que la tasa de costo de oportunidad, así mismo puedo confirmar la factibilidad del proyecto de la distribuidora de productos de primera necesidad.

CONCLUSIONES

- De manera análoga el problema situacional se pudo ver que en la parroquia El Corazón del cantón Pangua, el principal problema radica en que no existe una distribuidora de productos de primera necesidad, estratégicamente ubicado y técnicamente gestionado, con los productos de calidad y precios considerables al alcance de los clientes, que logren satisfacer las necesidades de los consumidores, por lo que se ven obligados a emigrar a otras ciudades y cantones para adquirir los productos necesarios.
- En el marco teórico del proyecto se logró investigar los fundamentos científicos que existen sobre el tema y problema de investigación planteada, a través de consultas bibliográficas, documentales y aportes personales.
- En el análisis técnico del proyecto para la distribuidora de productos de primera necesidad, se determinó la localización óptima del proyecto, considerando que la parroquia El Corazón es cabecera cantonal y que el barrio Muligua está en el centro de la ciudad, además dicho lugar es estratégico para la implementación del proyecto porque los habitantes de las parroquias aledañas hacen sus compras en este sector, agregando que esta parroquia cuenta con vías de comunicación que unen la sierra con la costa.
- Sujetándonos en el desarrollo del análisis financiero se pudo establecer que el proyecto de la distribuidora es factible, por lo que se contara con una inversión aproximadamente de 51.760 dólares, siendo el capital principal de \$ 20.740. Así mismo se financiará \$ 31.056 dólares a la institución financiera del banco de Pichincha, lográndose recuperar el dinero invertido en 3 años y 9 meses. Según los resultados proporcionados por las ratios financieras se obtuvo como valor actual neto (VAN) \$ 40.655; seguidamente la tasa interna de retorno (TIR) 26.60%; en la cual garantiza la creación del proyecto de la distribuidora de productos de primera necesidad en la ciudad de El Corazón cantón Pangua, provincia de Cotopaxi.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar una campaña publicitaria, mediante la cual, se dé a conocer la ubicación de la distribuidora de productos de primera necesidad, la misma que incentive a la población de El Corazón y las parroquias aledañas, a realizar sus compras de primera necesidad, para lo que se resaltarán: la información detallada de las ofertas, promociones, y demostraciones prácticas de los beneficios de dicho producto, con la finalidad de generar competitividad en el mercado local.
- Con respecto a la información del proyecto se recomienda hacer consulta científica de los componentes que tiene la investigación de la distribuidora de productos de primera necesidad, ya que dispone de información bibliográfica especializada y actualizada de reconocidos profesionales.
- Para que la distribuidora de productos de primera necesidad “Casa del ahorro” se posicione en el mercado competitivo se deberá aplicar un plan de marketing, para los consumidores de la ciudad de El Corazón y de la provincia.
- Determinar la ubicación de la distribuidora de productos de primera necesidad “Casa del ahorro” en el barrio Muligua que está ubicada en el centro de la ciudad cerca del parque principal este lugar es beneficioso ya que el sector reúne a todas las condiciones idóneas y necesarias para el funcionamiento de la microempresa, siempre y cuando cumpla con todas las ordenanzas municipales y además normativas técnicas que rigen para la creación de este tipo de actividad económica, que permita a los clientes y usuarios del cantón realizar sus compras de manera fácil y rápida.
- Preservar el adecuado control y manejo de la imagen empresarial de la distribuidora de productos de primera necesidad en la ciudad de El Corazón con el fin de que los impactos positivos del proyecto se mantengan o se incrementen.

ANEXOS

ENCUESTA

INSTITUTO SUPERIOR UNIVERSITARIO BOLIVARIANO DE TECNOLOGÍA

Esta investigación se encuentra dirigida a los consumidores de productos de primera necesidad, con la finalidad de conocer la factibilidad que puede tener la creación de una distribuidora de productos en la ciudad de El Corazón.

Nombre:

Correo electrónico- número de contactos:

.....

1. Los precios que fijan los negocios a los productos de primera necesidad son:

- Elevados
- Moderados
- Bajos

2. ¿cuál es el principal problema que usted ha encontrado cuando realiza las compras de productos de primera necesidad?

- Desorden en la ubicación de los artículos
- Tardanza en la entrega de los pedidos
- Elevados precios
- Ninguna de las anteriores

3. ¿De acuerdo a su volumen de compras recibe usted un descuento?

- Si
- No

4. ¿Está usted satisfecho con la atención que le ofrecen los negocios dedicados a esta actividad?

- Medianamente satisfecho
- Poco satisfecho
- Nada satisfecho
- Muy satisfecho

5. ¿En qué lugar de la ciudad le gustaría que funcione la microempresa de comercialización y Distribución?

- Norte
- Centro
- Sur

6. ¿Estaría dispuesto (a) a comprar productos de primera necesidad a una nueva distribuidora a ser implantada en la ciudad?

- Sí
- No

7. ¿cuál es el principal lugar donde usted suele acudir a realizar sus compras de productos de primera necesidad?

- Supermercados
- Tiendas
- Mercados mayoristas
- Otros

8. ¿Qué servicios adicionales le gustaría que tenga la microempresa de comercialización y distribución?

- Pago de agua, luz, internet
- Entrega a domicilio
- Banco del barrio

9. ¿Qué cantidad de dinero mensualmente dispone para el consumo de productos de primera necesidad?

- De 0.00 hasta \$30.00
- De \$ 31.00 hasta 50.00
- De \$ 51.00 hasta 70.00

BIBLIOGRAFÍA

- Ander-Egg. (1993). *tecnicas de investigación social*. Madrid::
<http://www.sc.ehu.es/plwlumuj/WEB%20ORRIA%20KARLOS/DOKUMENTUAK/EI%20proyecto%20de%20investigacion.pdf>.
- Arias. (8 de 5 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Viabilidad:
<https://economipedia.com/definiciones/viabilidad.html>
- Bembibre. (s/f de 2 de 2009). *ECONOMÍA » INVERSIONES*. Obtenido de INVERSIONES:
<https://www.definicionabc.com/economia/inversiones.php>
- Bunge. (año, p, 727). OBSERVACIÓN. *Tipos de observación.*, 727.
- Carrion. (2019). *LOS INDICADORES FINANCIEROS* . Ecuador:
<https://www.eumed.net/rev/oel/2019/11/indicadores-financieros.html>.
- Carvalho. (s/n de s/n de 2004). *Bogotá [Colombia] : Ecoe Ediciones*. Obtenido de ANALICES FINANCIERO:
http://biblioteca.unach.edu.ec/opac_css/index.php?lvl=notice_display&id=5356
- Creswell, J. W. (s/f de s/f de 2014). *wikipedia*. Obtenido de diseño de investigación:
https://es.wikipedia.org/wiki/Dise%C3%B1o_de_investigaci%C3%B3n
- Economipedia. (5 de 2 de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Comercialización:
<https://economipedia.com/definiciones/comercializacion.html>
- Espinoza. (4 de 2 de 2013). *inventarios*. Obtenido de El control de inventarios:: <http://inventariosautores.blogspot.com/>
- Estela. (3 de 7 de 2020). *Concepto de ingreso*. Obtenido de ¿Qué es el ingreso?: <https://concepto.de/ingreso-2/>
- Federico. (2 de 6 de 2021). *ZONA ECONÓMICA*. Obtenido de Estudio Financiero: <https://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>
- Fleitman. (2000). *Plan de negocio*. España:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/laex/loranca_r_ra/capitulo3.pdf.

- Flores. (10 de 7 de 2018). *DERECHO MERCANTIL*. Obtenido de MICROEMPRESA:
<https://www.derechoecuador.com/microempresa>
- Gastaminza. (1999). *Análisis documental*. madrid :
<https://www.uv.es/macass/T5.pdf>. Obtenido de Cuadernos de documentacion.
- gestion, I. d. (s/n de s/n de 2008). *FUNDAMENTO LEGAL*. Obtenido de CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR:
<https://www.contraloria.gob.ec/WFDescarga.aspx?id=1052&tipo=doc>
- Gil. (13 de 7 de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Contabilidad:
<https://economipedia.com/definiciones/contabilidad.html>
- Gil. (1 de 7 de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Empleo:
<https://economipedia.com/definiciones/empleo.html>
- Hernandez. (2003). *La investigacion correlacional*. s/n:
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lad/calva_p_db/capitulo3.pdf.
- Huesca. (2012). *Comercio internacional*. Estado de México:
http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Comercio_internacional.pdf.
- Jaime, A. (2 de 3 de 2017). *Universitat Jaume I*. Obtenido de Contabilidad financiera I: <https://archive.org/details/2009ContabilidadFinancieraI>
- Josar. (s/f de s/f de s/f). *monografías.com*. Obtenido de el sistema contable:
<https://aeca.es/old/buscador/infoaeca/articulospecializados/pdf/auditoria/pdfcontabilidad/2.pdf>
- Kotler. (s/n de s/n de 1967). *Padre del Marketing*. Obtenido de Marketing:
<https://www.genwords.com/blog/philip-kotler-padre-del-marketing>
- Lopez. (s/f de s/f de 2004). *POBLACIÓN MUESTRA Y MUESTREO*. Obtenido de Muestra:
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012
- Lopez. (9 de 10 de 2019). *Economipedia*. Obtenido de Poblacion infinita:
<https://economipedia.com/definiciones/poblacion-estadistica.html>

- Lopez. (9 de 10 de 2019). *Economipedia*. Obtenido de Poblacion:
<https://economipedia.com/definiciones/poblacion-estadistica.html>
- merino. (s/n de s/n de 2013). *DEFINICIÓN DE*. Obtenido de
 PREFACTIBILIDAD: <https://definicion.de/prefactibilidad/>
- Nogales. (2007). *Centro de Información y Gestión Tecnológica*. Cuba:
<https://www.redalyc.org/pdf/1815/181517922006.pdf>.
- Ocaña. (2018). *EStadística matemática* . Madrid :
<https://es.wikipedia.org/wiki/Estad%C3%ADstica>.
- Pedrosa. (9 de 10 de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Oferta:
<https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Peiro. (16 de 7 de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Demanda:
<https://economipedia.com/definiciones/demanda.html#:~:text=La%20demanda%20es%20la%20solicitud%20para%20adquirir%20algo.&text=El%20significado%20de%20demanda%20abarca,satisfacer%20sus%20necesidades%20y%20deseos>.
- Quiroa. (13 de 1 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Venta directa:
<https://economipedia.com/definiciones/venta-directa.html>
- Quiroa, M. (4 de 7 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Estudio de
 factibilidad: <https://archive.org/details/2009ContabilidadFinancieraI>
- Raffino. (17 de 6 de 2020). *¿Qué es un estudio de mercado?* Obtenido de
 ESTUDIO DE MERCADO: <https://concepto.de/estudio-de-mercado/>
- Raffino. (3 de 7 de 2020). *contabilidad financiera*. Obtenido de
 CONTABILIDAD FINANCIERA: <https://concepto.de/contabilidad-financiera/>
- Raffino. (3 de 7 de 2020). *CONTABILIDAD FINANCIERA*. Obtenido de
 CONTABILIDAD FINANCIERA: <https://concepto.de/contabilidad-financiera/>
- Raffino. (1 de 10 de 2020). *INVENTARIO*. Obtenido de Qué es un
 inventario: <https://concepto.de/inventario/>
- Rus. (8 de 5 de 2020). *Economipedia* . Obtenido de Viabilidad:
<https://economipedia.com/definiciones/viabilidad.html>
- Sabino. (22 de 1 de 1986). *Proceso de Investigación Científica, la investigación descriptiva* “. Obtenido de Investigación descriptiva:
<https://bianneygiraldo77.wordpress.com/category/capitulo-iii/>

- Sampieri. (24 de 3 de 2011). *Investigacion descriptiva*. Obtenido de Metodología de la Investigación: <https://sites.google.com/site/metodologiadelainvestigacionb7/capitulo-5-sampieri#:~:text=Estudios%20de%20alcance%20Descriptivos%3A%20buscan,que%20sea%20sometido%20a%20an%C3%A1lisis.&ext=Valor%3A%20Es%20%C3%BAtil%20para%20mostrar,%2C%20comunidad%2C%20cont>
- Sanchez. (4 de 9 de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Mayorista: <https://economipedia.com/definiciones/mayorista.html>
- Sanchez. (4 de 2 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Mercadería: <https://economipedia.com/definiciones/mercaderia.html>
- Sevilla. (15 de 7 de 2014). *Economipedia*. Obtenido de Tasa interna de retorno (TIR): <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- sevilla. (31 de 10 de 2015). *Economipedia*. Obtenido de Estados financieros: <https://economipedia.com/definiciones/estados-financieros.html>
- Sevilla. (29 de 1 de 2016). *Economipedia*. Obtenido de Precio: <https://economipedia.com/definiciones/precio.html>
- Silva. (2004). *Poblacion y Muestra*. Caracas: [https://med.unne.edu.ar/sitio/multimedia/imagenes/ckfinder/files/files/aps/POBLACI%C3%93N%20Y%20MUESTRA%20\(Lic%20DAngelo\).pdf](https://med.unne.edu.ar/sitio/multimedia/imagenes/ckfinder/files/files/aps/POBLACI%C3%93N%20Y%20MUESTRA%20(Lic%20DAngelo).pdf).
- Sosa. (11 de 10 de 2013). *Analítico/Sintético*. Obtenido de El Método Analítico-sintético: <https://prezi.com/c3cu3jwuax79/el-metodo-analitico-sintetico/>
- Ucha. (s/n de 5 de 2009). *Definición de Gastos*. Obtenido de Gastos: <https://www.definicionabc.com/general/gastos.php>
- Ucha. (s/f de 12 de 2014). *NEGOCIOS » DISTRIBUIDOR*. Obtenido de Definición de Distribuidor: <https://www.definicionabc.com/negocios/distribuidor.php>
- Valencia. (25 de 9 de 2017). *Economipedia*. Obtenido de Ciclo contable: <https://economipedia.com/definiciones/ciclo-contable.html>

Velayos. (15 de 6 de 2014). *Economipedia*. Obtenido de Valor actual neto (VAN): <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

Westreicher. (5 de 8 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Equilibrio: <https://economipedia.com/definiciones/equilibrio.html>

Westreicher. (19 de 5 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Método deductivo: <https://economipedia.com/definiciones/metodo-deductivo.html>

Westreicher. (23 de 2 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Encuesta: <https://economipedia.com/definiciones/encuesta.html>

Westreicher. (10 de 3 de 2021). *Economipedia*. Obtenido de Muestreo: <https://economipedia.com/definiciones/muestreo.html>

Westreicher. (10 de 3 de 2021). *Economipedia*. Obtenido de muestra probabilística: <https://economipedia.com/definiciones/muestreo.html>