



**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 financiero para la creación de una microempresa ventas de repuestos de automóviles “JOHN REYES” en el cantón naranjal, provincia del Guayas.

Autor: Reyes Anchundia Kevin John

Tutor: Ing. Alberto Alvarado

Guayaquil-Ecuador

2021

ÍNDICE GENERAL

Contenidos:	Páginas:
CARATULA.....	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR.....	iv
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL CEGESCIT.....	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
ÍNDICE GENERAL.....	viii
INDICE DE FIGURAS.....	x
INDICE DE CUADROS.....	xi
CAPITULO I.....	1
EL PROBLEMA.....	1
Planteamiento del problema	1
Ubicación del problema en un contexto.....	2
Situación conflicto.....	3
Delimitación del problema:	4
Formulación del problema:	4
Variable de investigación:.....	4
Evaluación del problema	4
OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	5
Objetivo general	5
Objetivos específicos.....	5
CAPÍTULO II.....	8
MARCO TEÓRICO	8
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	8
Antecedentes historicos.....	8
Antecedentes referenciales	10
Objetivos de la contabilidad financiera	11

Estados financieros	12
Fundamentación legal	18
Variables de la investigación	22
Variable independiente:	22
Variable dependiente:.....	22
Definiciones conceptuales	22
CAPITULO III.....	27
MARCO METODOLÓGICO.....	27
Presentación de la empresa	27
Descripción de la empresa	27
Misión	27
Visión.....	27
Organigrama de la microempresa	28
FODA de la microempresa	29
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	31
Tipos de investigación	32
Técnicas de investigación.....	37
Procedimientos de la investigación	43
CAPITULO IV.....	44
Análisis e interpretación de los resultados.....	44
Presentación de los resultados.....	44
Recomendaciones	69
Bibliografía	70

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Logo de la empresa	28
Figura 2. Resultado de pregunta 1.....	45
figura 3. Resultado de pregunta 2.....	46
Figura 4. Resultados de la pregunta 3.....	47
Figura 5. Resultados de la pregunta 4.....	48
figura 6. Resultado de la pregunta 5.....	49
Figura 7. Resultados de la pregunta 6.....	50
Figura 8. Resultado de la pregunta 7.....	51
Figura 9. Resultado de la pregunta 8.....	52
Figura 10. Resultado de pregunta 9.....	53
Figura 11. Resultado de la pregunta 10.....	54

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Organigrama de la empresa.....	28
Cuadro 2. Foda de la empresa	29
Cuadro 3. Total, de automóviles en Naranjal	34
Cuadro 4. Nivel de confianza.....	36
Cuadro 5. Aprobación de la microempresa por parte de los clientes	45
Cuadro 6. Con que frecuencia se compra un repuesto.....	46
Cuadro 7. Origen de que país es el repuesto.	47
Cuadro 8. Se consigue todos los repuestos en Naranjal.	48
Cuadro 9. Viajes a otra ciudad en busca de un repuesto	49
Cuadro 10. Compraría repuestos en nuestro establecimiento	50
Cuadro 11. Marcas de vehículos de los clientes	51
Cuadro 12. Clases de repuestos.....	52
Cuadro 13. Publicidad de la microempresa para clientes	53
Cuadro 14. Pregunta 10 de la encuesta	54
Cuadro 15. Activos fijos de la microempresa	59
Cuadro 16. Depreciación de activos	60
Cuadro 17. Inversión requerida.....	60
Cuadro 18. Financiamiento bancario	60
Cuadro 19. Préstamo bancario	61
Cuadro 20. Tabla de amortización	61
Cuadro 21. Proyección de ventas	62
Cuadro 22. Gastos de servicios básicos.....	63
Cuadro 24. Gastos de publicidad.....	63
Cuadro 25. Proyección de gastos administrativos	63
Cuadro 26. Proyección de gastos de publicidad	64
Cuadro 27. Estado de resultado	64
Cuadro 28. Presupuesto de efectivo.....	65
Cuadro 29. Flujo de caja neto	66
Cuadro 30. Cálculo del VAN	66
Cuadro 31. Cálculo del TIR.....	66

CAPITULO I

EL PROBLEMA

Planteamiento del problema

En una preparación de proyectos se deben tomar en cuenta procesos que se pueda establecer estudios como son los de viabilidad técnica, económica, financiera, social, ambiental y legal con el único fin de reunir toda información para poder elaborar así el flujo de caja del proyecto, las entidades ejecutoras de proyectos deben realizar un estudio de prefactibilidad para analizar los proyectos que se invertirán, para la realización de este se deben aplicar metodologías de preparación y evaluación de proyectos". (Muñoz, Granizo, & Granizo, 2017)

Es difícil para un emprendedor comenzar la apertura de un negocio con poco capital, y sin tener conocimientos en el área de contabilidad financiera en los países con mayor desarrollo su primera inversión es en asesorías para un análisis y estudios que muestran las necesidades del consumidor y como está la competencia y así les permite saber con mayor seguridad el riesgo que se podría presentar en el transcurso del emprendimiento.

Cuando un emprendedor tiene una idea, es difícil que esta desaparezca fácilmente, ya que en todo momento lo único que tendrá en mente son preguntas como, ¿cuánto dinero iré a necesitar? ¿iré a necesitar más de lo que tengo ahorrado? ¿y si no resulta que hago con lo invertido? ¿me ayudara el banco con un préstamo?, y muchas preguntas más, por eso es muy importante antes de invertir en cualquier tipo de negocio, así sea el más pequeño es necesario hacer un estudio de prefactibilidad en el cual se determina la viabilidad del proyecto.

Con la finalidad de saber la viabilidad de un proyecto en gran parte de países utilizan métodos dinámicos que son sumamente importantes y desde los más utilizados son el VAN (valor actual neto) y el TIR (tasa interna de rentabilidad), estas dos fórmulas tienen relación directa con el flujo de caja, en la cual se busca precisar cuánto tiempo se va a tardar en recuperar la inversión inicial del proyecto.

Ubicación del problema en un contexto

Según el Banco Mundial iniciar un negocio en el Ecuador requiere por lo menos catorce tramites, que incluyen desde un certificado de depósito en un banco hasta registro en la Superintendencia de Compañías, SRI, Cámara de Comercio, Registro Mercantil, Seguridad Social, Ministerio de Trabajo y Municipio. Para realizar estos trámites se requiere aproximadamente sesenta y nueve días hábiles dependiendo el giro comercial de la misma que en algunos casos se aumentaría la tramitología antes descrita.

En Ecuador se considera microempresa las que facturan hasta los 300.000 dólares al año, y una de las preocupaciones que tienen los dueños de las microempresas son los pagos impuestos como es régimen impositivo para microempresas ya que es un pago obligatorio al SRI y es del 2% de los ingresos netos que se han realizado en el año y sin ser considerados los gastos.

La falta de estudio y de conocimiento acerca de contabilidad financiera, hace que los dueños de los negocios, tengan miedo a emprender con nuevas microempresas, conformándose con lo que tienen sin ver la necesidad de expandirse con sucursales, innovando el negocio, invertir en publicidad, actualizarse en la parte tecnológica, etc.

En Naranjal para poder comenzar un negocio es muy importante hacer un buen estudio de prefactibilidad para poder estar seguro de la viabilidad de la microempresa ya que hay antecedentes de grandes microempresas que

han declarado en banca rota, esto se debe muchas veces por no hacer las respectivas investigaciones que aseguren la viabilidad del proyecto.

En el cantón Naranjal no hay una microempresa de ventas de repuestos de automóviles que pueda satisfacer a los dueños de vehículos que frecuentemente tienen que viajar hacia la ciudad de Guayaquil en busca de un repuesto para su automóvil, el cual conlleva una gran pérdida de tiempo y dinero en pasajes, por eso es muy importante realizar un buen estudio de prefactibilidad para ver la factibilidad que determine si el proyecto es viable o no.

Situación conflicto

El principal problema para iniciar la microempresa de ventas de repuestos de automóviles "JOHN REYES" es la falta de conocimientos en finanzas, en estudios de prefactibilidad, factibilidad, métodos como son el TIR y el VAN, en el cual pone en duda hasta saber si el negocio va a ser rentable, y de ser viable como se cuantificaría los costos de inversión.

El miedo más grande es acerca del financiamiento, como buscar entidades bancarias que estén dispuestas a otorgar un crédito para la apertura de la microempresa ya que muchas veces se comienza con dinero ahorrado, pero como saber con cuanta cantidad empezar, ya que el éxito es tener una gran variedad de productos que pueda satisfacer en su totalidad a todos los clientes y estar un paso adelante de las competencias, y en su mayoría los bancos solo dan créditos para la incrementación de un negocio y si lo otorga para la apertura de un negocio lo hace con una cantidad muy baja.

Los requisitos para constituir legalmente una microempresa es un problema más, así mismo por falta de conocimientos, se pone en duda acerca de la creación de un negocio por desconocimientos en temas como SRI, permisos de municipios, certificados de cuerpo de bomberos, rumores que hacer los tramites es complicado y muchas veces demoran más de lo debido

Delimitación del problema:

Campo: Financiero

Área: costos de inversión

Aspectos: Determinación de la viabilidad financiera

Contexto: Microempresa ventas de repuestos de automóviles.

Cantón: Naranjal

Provincia: Guayas

Año: 2021

Formulación del problema:

¿Cómo cuantificar los costos de inversión, para determinar la viabilidad financiera de la creación de la microempresa de ventas de repuestos de automóviles “JOHN REYES”, ubicada en el cantón Naranjal, ¿Provincia del Guayas dentro del periodo 2021?

Variable de investigación:

Variable independiente: costos de inversión

Variable dependiente: viabilidad financiera

Evaluación del problema

Claro: tanto el tema de la investigación como su desarrollo es totalmente entendible para cualquier persona con o sin conocimientos en el área contable, que esté interesada en lo que respecta a es estudios de prefactibilidad financiera, con el objetivo de crear una microempresa.

Concreto: el objetivo de la investigación es concretar si la creación del negocio va hacer viable o no, por medios de estudios financieros, por medio de métodos como el van y tir, para la creación de la microempresa de ventas de repuestos de automóviles.

Relevante: este proyecto es muy importante ya que de ser factible ayudara con el desarrollo del Cantón Naranjal, generando empleo que es un gran problema en la actualidad, también les facilitara a los Naranjaleños dueños de automóviles, ahorrando tiempo y dinero al momento de necesitar un repuesto.

Original: estudios de prefactibilidad hay muchos y similares a este, pero es necesario recalcar que para el cantón Naranjal es la primera vez que se lo hace específicamente para la creación de una microempresa por lo tanto este servirá de guía para personas que quieran poner un negocio ya que con la investigación se dará a conocer que tan factible es invertir en el cantón.

Evidente: en definitivo no hay duda la importancia de este proyecto ya que es evidente que al crear un negocio pocos son los que hacen un estudio de mercado, por eso son muchos los fracasos, por no buscar una ayuda como lo es esta investigación.

Coherente: el tema, los objetivos, y todo lo que se encuentra en esta investigación es sumamente entendible y esta con un solo fin que es determinar si la creación de un negocio es factible o no.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION

Objetivo general

Elaborar un estudio financiero, aplicando el TIR y el VAN para determinar la viabilidad financiera de la creación de la microempresa ventas de repuestos de automóviles “JOHN REYES”, en el cantón Naranjal.

Objetivos específicos

- Revisar de la teoría financiera enfocada a los estudios financieros y la viabilidad financiera de la creación de microempresas.
- Examinar el mercado de los repuestos automóviles para determinar la demanda de la microempresa de ventas de repuestos de automóviles “JOHN REYES”

- Elaborar el estudio financiero, donde se determine la viabilidad financiera de la creación de la microempresa ventas de repuestos de automóviles “JOHN REYES”, en el cantón Naranjal.

Justificación de la investigación

En el cantón Naranjal no hay una microempresa de repuesto de automóviles que sea satisfactorio al cliente ya que muchas veces solo tienen la mitad de repuestos de lo que el usuario necesita y muchas veces lo tienen con precios muy elevados, por eso es muy importante el estudio de prefactibilidad financiera, porque de ser viable será una gran oportunidad para que Naranjal siga creciendo como las grandes ciudades y así también contribuir con el desarrollo económico del país atreves de pagos de impuestos.

En el ámbito social este proyecto tiene una gran importancia porque va a satisfacer a cientos de personas del cantón Naranjal y pueblos aledaños que tiene vehículos, ya que al abrir una microempresa de repuestos se les ahorrara el tiempo que se toman en viajar a las grandes ciudades como es Guayaquil o Machala y muchas veces no es el repuesto indicado el cual hacen hasta tres viajes para poder conseguir un repuesto, aparte se abriría una oportunidad de trabajo para personas del cantón que están desempleadas, ayudando así a disminuir el índice de desempleo del país.

Con este estudio de investigación que se basa principalmente en el campo financiero, ayudara a la comunidad universitaria a guiarse con temas de prefactibilidad financiera, y se utilizara diferentes tipos de investigación como es la descriptiva, explicativa, y con resultados actuales que permiten definir la viabilidad del proyecto de la creación de una microempresa dedicada a la venta de repuesto de automóviles.

En la utilidad práctica se utiliza un estudio de prefactibilidad para determinar la viabilidad financiera utilizando métodos con es el TIR y el VAN, también ver el costo de inversión, examinar la demanda de mercado y así crear la

microempresa "JOHN REYES" dedicada a la venta de repuestos de automóviles.

Es importante decir que cada vez que se crea una microempresa, a parte del crecimiento personal, esta ayuda al desarrollo de la localidad y el desarrollo del país, y con este estudio de prefactibilidad queda como guía a nuevos emprendedores del cantón que por temor y falta de conocimientos muchas veces dejan pasar lo que puede ser una buena oportunidad para crecer

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Antecedentes históricos

La contabilidad tiene una historia bien larga tanto como la historia de la humanidad, en 1494 Pacioli conocido como el padre de la contabilidad, logro llevar a términos concretos el sistema de contabilidad por partida doble que se venía desarrollando durante un largo periodo, esto se debe a la pregunta ¿Por qué el dinero aparece y desaparece? Pacioli decía que el dinero no desaparece de la nada, para esto se presentan dos fenómenos, que es la entrada y salida de recursos. (Guzman, Guzmán, & Romero , 2005)

La contabilidad tomo fuerza en Europa y fue Inglaterra quien abre sus puertas en el antiguo continente. Los gobiernos se dan cuenta de la importancia que tiene manejar un sistema contable uniforme, por eso España fue el primer país que convierte las partidas dobles en el método único obligatorio de registro contable. En el siglo XIX se creó el código de comercio Frances en 1808, el código de comercio belga en 1872 y el código de comercio español en 1885 (Guzman, Guzmán, & Romero , 2005)

Podemos decir que la contabilidad prácticamente ha existido de muchos siglos atrás, mucho antes de que existiera la moneda, ya existían maneras de utilizar la contabilidad como era el intercambio de bienes o más conocido como el trueque que consistía en intercambiar productos de comida de similares aspectos o algún otro producto de necesidad.

La contabilidad cada día es más importante y se viene dando de hace muchos años atrás ya que con ella podemos llevar un control del dinero, y no solo del dinero si no también llevar un control de producto es decir la mercadería, que se viene dando desde su comienzo en los países europeos

En el Ecuador desde la época anterior a la llegada de los españoles, el intercambio mercantil lo realizaban los balseiros de Payta, tumbes y guayaquil en rudimentarias embarcaciones. En los años 1620-1660 este es el periodo de los astilleros se convierten en el principal rubro generador de dinero, en el año 1660 fueron desplazados a segundo lugar por los obrajes. (Burgos & Villar, 2016)

En lo que nos indican varios autores en el Ecuador también se desarrolló en los siglos pasados antes de la llegada de los españoles ya existía intercambio de bienes por medio del oro y por medio del trueque que eran las maneras de adquirir un producto o comida.

En los años 2013 y 2014 según un estudio a través de la ESPOL Ecuador se posicionaba como el país de más alta tasa de actividad emprendedora a nivel de América Latina y el caribe. En el estudio se destacan que el 60,8% de los emprendimientos son generados por la necesidad, el 39,2% es generado por la oportunidad, es decir que la mayoría son en MiPymes con el 99,8% y que la gran empresa es el 0,2%, estas empresas generan el 74% de las plazas de trabajo. (Burgos & Villar, 2016)

En cualquier parte del mundo las empresas familiares son económicamente muy importantes, aunque no se tenga una cifra exacta de cual importante son las empresas familiares en Ecuador, se evidencia una gran importancia en la economía del país. Es por esto que las Pymes aportan el 90% de las unidades productivas, el 50%, el 70% de empleos, participa el 50 % de la producción y de los servicios más ocupados por un ecuatoriano en un día es casi del 100% (Estupiñan, 2015)

Las grandes o pequeñas empresas ya sean en Ecuador o cualquier otra parte del mundo por lo general son familiares que van pasando de generación en generación en la actualidad uno de los grandes problemas que tienen los negocios familiares es la falta de conocimientos de administración, y financiero, para poder innovar y hacerles frente a las competencias, ya que día a día se van creando nuevos negocios con mejor tecnología, con nuevas publicidades, y con estudios necesarios para tener éxito.

Antecedentes referenciales

Con el propósito principal de poder tener un buen análisis, se tomó de referencia otros trabajos de investigación con el mismo tema dedicada al estudio de prefactibilidad financiera para la creación de microempresas con el fin de obtener un buen desarrollo de la investigación y tenemos los siguientes autores.

En lo investigado por Rojas en su estudio de prefactibilidad para crear la microempresa de compra y venta de electrodomésticos ubicada en el sector de la ladrillera, pudo proyectar cualitativa y cuantitativa las ventas, con un valor de \$ 2.241.562,5 con recursos propios y ajenos y pudo establecer el tiempo en que iba a recuperar que fue en dos años y medio, según rojas el proyecto es favorable y se puede continuar con el proyecto propuesto. (Rojas, 2018)

Según Flores en su estudio de prefactibilidad su principal objetivo fue concentrarse en los recursos que se contaba, con la necesidad de realizar un préstamo para llevar a cabo con el proyecto, su investigación está enfocado en los análisis financieros y estadísticos, para poder anticiparse a futuros inconvenientes.

El autor para la investigación empleo metodologías, y mediante un estudio de encuesta pudo obtener una gran información, en el cual pudo determinar la demanda de personas que necesitan el servicio de auto lavados en su Cantón y determino lo viable que es el proyecto.

Los autores en su trabajo de investigación muestra la viabilidad, económica, social y de mercado para la creación de una planta productora de calzado, mediante métodos cualitativos y cuantitativos muestra la viabilidad al evaluar el proyecto con una inversión de \$1.526.278,47y un costo de oportunidad del capital de 15%, también se obtiene un VAN financiero de 1.812.121,81 y una TIR de 83.79% con un periodo de recuperación de 1 año y 3 meses, este es el resultado de una investigación con métodos e indicadores financieros (Herrera & Ventura Mendiola, 2017)

Después de analizar estos proyectos de tesis podemos decir entonces lo importante que es realizar un buen estudio de prefactibilidad, ya que de los resultados de la investigación depende la viabilidad que tendrá el proyecto y se puede saber según los indicadores financieros en que tiempo se podrá recuperar el capital invertido.

Contabilidad financiera

La contabilidad financiera es la parte de la contabilidad que se encarga específicamente en el ámbito de circulación externo de la empresa, que se basa en principios de esta misma rama, su objetivo en esta área es proporcionar sistemáticamente una serie de estados financieros que proporcionan información importante sobre el estado económico-financiera de la empresa (Gill, Rohr, & Fuertes, 2011)

La contabilidad financiera es la rama de la contabilidad que se encarga de recolectar información de la economía de una empresa, la contabilidad financiera nos permite tener un registro ordenado, histórico y cuantificable de las actividades que desarrolla la empresa, también se basa en normas y principios que son comúnmente aceptadas y que en la mayoría de países es de carácter obligatorio.

Objetivos de la contabilidad financiera

Básicamente el objetivo de la contabilidad financiero consiste en informar con exactitud el cómo se está manejando económicamente la empresa, y así poder ayudarla a cumplir con requisitos como es el de tipo legal, fiscal

y reglamentarios, Resumiendo todo se puede decir que el objetivo principal de la contabilidad financiera es tener bajo control todos los movimientos económicos de la empresa para poder tener un informe periódicamente a las partes interesadas.

Existen dos objetivos principales para la contabilidad financiera.

El primer objetivo es Interno que entrega información valiosa acerca de la posición financiera de la empresa lo que permite evaluar los resultados de las decisiones que han sido adoptadas en el pasado. Así, introduce cambios y/o propone nuevas estrategias para planificar a futuro. Y el segundo objetivo es externo que informa sobre la situación financiera de una empresa lo que facilita hacer comparaciones y atraer a posibles inversionistas La contabilidad financiera también facilita el control y fiscalización por parte de las autoridades relevantes (Roldán, 2017)

Estados financieros

Los estados financieros son informes a través de los cuales los usuarios de la información financiera perciben la realidad de las empresas y, en general, de cualquier organización económica. Dichos informes constituyen el producto final del llamado ciclo contable. Los estados financieros básicos informan sobre el desempeño financiero del negocio, su rentabilidad y liquidez (Guajardo & Andrade, 2008, pág. 148)

Acerca de los estados financieros, se entiende que los estados financieros sirven para poder saber con claridad el desempeño, la realidad que está obteniendo la empresa por medio de informes que detallan su rentabilidad y liquidez, obteniendo primeramente un estado de resultado que se verá reflejado el valor de la utilidad o pérdida de una empresa.

Viabilidad

La viabilidad financiera encierra en ella un conjunto de estudios con el fin de poder desempeñar un buen proyecto, es decir que tenga un rendimiento de tasa aceptable, es también utilizado como sinónimo de rentabilidad en

esto concuerdan muchos autores especializados en administración, la economía e ingeniería económica

Según el autor la viabilidad indica algo que puede llegar a concretarse en el caso que sea de un proyecto de inversión la viabilidad se la entiende como la capacidad de un proyecto de asimilarse al medio intervenido y poder transformarlo en forma sostenible (Sobrero, 2009)

Factibilidad

Según (Lozada) esta la factibilidad económica que da una posibilidad para invertir y poder llevarse a cabo a un proyecto rentable y también está la factibilidad financiera que es una posibilidad de la empresa que tiene mediante fondos o recursos para responder las inversiones que el proyecto exige.

Todo administrador financiero debe estar preparado, con conocimientos para tener la capacidad de tomar decisiones para todos posibles nuevos proyectos ya sean de incrementación de la empresa o creación de una, mientras tengan todos los estudios necesarios para que los proyectos sean factibles.

Estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa que determina, si el negocio que se propone va a ser bueno o malo, y cuáles van hacer las medidas que se debe tomar para que el proyecto o negocio sea exitoso, ver también si el negocio propuesto contribuir a la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el medio ambiente. (Luna & Chaves, 2001)

Hay varios objetivos para un estudio de factibilidad los más importantes son los siguientes:

- Se lo realiza con el fin de saber si se puede producir algún producto
- Un estudio para ver si la población aceptara el producto

- Ver de qué manera se venderá
- Saber si en que tiempo podemos recuperar lo invertido
- Conocer los riesgos posibles
- De qué manera se financiará un proyecto
- Ver la viabilidad de un proyecto antes de ponerlo en marcha
- Conocer la foda de la empresa

Basado en lo dicho por el autor más el contenido de los objetivos de un estudio de factibilidad se entiende la importancia de este estudio por que evita cometer errores que pueden salir muy costosos, y haciendo los estudios e investigaciones necesarios para tener toda la seguridad, y no tener errores por que se podría tener un resultado de perdidas.

Estudio de prefactibilidad

Según (Helmut, 2019) dice que un estudio de prefactibilidad integral debe incluir diseños y descripciones detalladas de la operación, como los costos, riesgos del proyecto, problemas de seguridad y demás informaciones que sean importantes. Además de la información, los estudios de prefactibilidad también se tienen en cuenta factores que podrían afectar el proyecto, como son problemas con la comunidad, obstáculos, retos, etc.

El estudio de prefactibilidad es un análisis en la etapa preliminar de un proyecto, que se realiza para poder determinar si vale la pena invertir o no en el proyecto y según eso, se procede a la siguiente etapa que es el estudio de factibilidad, hay que tomar en cuenta que en el estudio de prefactibilidad se requiere toda información importante para poder tomar decisiones y poder pasar así, al según paso que es el estudio de factibilidad.

Componentes de un estudio de prefactibilidad

- **Estudio de mercado**

En el libro evaluación financiera de proyectos Meza, nos dice que un estudio de mercado tiene relación con la oferta y la demanda, precios de

bienes o servicios. El estudio de mercado es muy importante, por eso requiere un análisis complejo, ya que sin un buen estudio no se puede desarrollar los demás estudios como son el técnico y financiero, el estudio de mercado necesita demostrar una demanda real para dar paso a los siguientes estudios (Meza, 2005)

Se puede decir que un estudio de mercado tiene que recolectar la mayor información posible sobre lo que se necesite ya sean productos o servicios ya que de esta investigación se dará paso a los demás estudios, y al finalizar la investigación se podrá tomar la decisión de invertir o no en el proyecto. Hay que considerar la cuantificación, diagnósticos relativos con la oferta y demanda.

- **Estudio técnico**

El estudio técnico debe ir coordinado con el estudio de mercado, pues la producción se realiza para atender las ventas que se identifican en este último estudio. El estudio técnico es realizado por expertos en el campo objetivo del proyecto de inversión (ingenieros, técnicos, arquitectos, etc.) y propone definir alternativas técnicas que permitan lograr los objetivos del proyecto y se constituye en una de las etapas de la prefactibilidad que mayor atención requiere debido a que toda la arquitectura financiera del proyecto, que corresponde a la estimación de inversiones, costos e ingresos está montada sobre sus resultados. (Meza, 2005)

- **Estudio financiero**

Según (Meza, 2005) dice que el estudio financiero corresponde a la etapa final de la formulación del proyecto, habiendo recogido toda la información necesaria con los otros estudios como fueron los de mercado, técnico, rentabilidad, organizacional, ya que una vez que el investigador entregue los estudios de mercado y no exista ningún impedimento técnico se podrá continuar con la cuantificación del monto necesario, y con esta información se realiza la evaluación del proyecto por medio de los indicadores financieros.

Se puede decir entonces que para llegar hasta ese estudio primeramente hay que recolectar toda la información posible de estudios de mercado y los otros, para tener una idea de cuáles serán los costos de inversión para realizar el proyecto y poder tener así éxito.

- **Estudio de rentabilidad**

La rentabilidad es uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un negocio, porque esta tiene relación directa entre la utilidad y la inversión necesaria, porque mide la efectividad de la gerencia de una empresa. Las utilidades que se reinvierten con el debido cuidado significan una expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados.

Según (Sanchez, 1994) las ratios de rentabilidad se los emplea con la finalidad de poder analizar los resultados contables, es decir se las cifras de los negocios, el total de los activos, según el autor estas ratios sirven para medir la capacidad de diferentes empresas sin importar el tamaño.

- **Estudio de evaluación económica**

Evaluar algo significa poner determinar el valor en términos medibles y comparables. Consta de algunas etapas de las cuales se le denomina evaluación. La evaluación económica coincide con la financiera, porque su objetivo es de lucro de tipo empresarial y su propósito consiste en medir la eficiencia de la inversión involucrada de un proyecto, es decir incluye tanto la eficiencia de los recursos propios, como de los recursos obtenidos de créditos o préstamos. (Hoyos, 2008)

- **Proyección de flujo de caja.**

La proyección de flujo de caja es tomada en cuenta cuando la decisión de invertir en el proyecto empieza, es decir que todos los recursos monetarios invertidos se convierten en activos como son los terrenos, edificios, maquinarias, etc. De la misma manera cuando ya se producen ciertas ventas generan un ingreso, y el resultado de estas entradas y salidas de

dinero durante un tiempo considerable se mide la bondad financiera del proyecto y esto lo conforma el flujo de caja. (Meza, 2005)

La proyección de flujo de caja es el último componente de un estudio de prefactibilidad, ya que este se viene a dar cuando el proyecto después de todos los estudios es aceptado, y se comienza a obtener bienes, es decir activos y con ello vienen a futuros las ventas que son los ingresos de dinero y ahí se da el flujo de caja.

Indicadores financieros

VAN

El valor actual neto de un proyecto es el valor presente de los flujos de efectivo netos de una propuesta entendiéndose por flujo de efectivo netos, la diferencia entre los ingresos periódicos. Para actualizar esos flujos netos se utiliza una tasa de descuento denominada tasa de expectativa, que es una medida de la rentabilidad mínima exigida por el proyecto que permite recuperar la inversión, cubrir los costos y obtener beneficios. (Mete, 2014, pág. 69)

La podemos obtener utilizando la siguiente ecuación:

$$VAN = -I_o + \sum_{j=1}^n \frac{F_j}{(1+i)^j}$$

Donde:

I: inversión inicial

F_j: flujo de caja

i: tasa de descuento

n: vida útil

TIR

El TIR es otro criterio más que se lo utiliza para poder tomar decisiones de un proyecto ya sea de inversión o de financiamiento. Se define como la tasa de descuento que iguala el valor presente de los ingresos del proyecto con el valor presente de los egresos. Es la tasa de interés que, utilizada en el cálculo del VAN, hace que este sea igual a 0. (Mete, 2014, pág. 71)

$$0 = -I_0 + \sum_{j=1}^n \frac{F_j}{(1 + TIR)^j}$$

Donde:

F_j: flujo de caja

n: vida útil

j: tiempo

I: inversión inicial

Fundamentación legal

La directora general del Servicio de Rentas Internas

Que el artículo 83 de la Constitución de la República del Ecuador establece que son deberes y responsabilidades de los habitantes del Ecuador acatar y cumplir con la Constitución, la ley y las decisiones legítimas de autoridad competente, cooperar con el Estado y la comunidad en la seguridad social y pagar los tributos establecidos por ley;

Que el Título Cuarto-A de la Ley de Régimen Tributario Interno, agregado por el artículo 38 de la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, publicada en el Primer Suplemento al Registro Oficial No. 111

de 31 de diciembre de 2019, establece las normas para el régimen impositivo para microempresas;

Que el artículo 81 del Reglamento para la aplicación del Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, publicado en el Segundo Suplemento del Registro Oficial Nro. 260, de 04 de agosto de 2020, incluyó a continuación del artículo enumerado siguiente al artículo 253 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, el Título V-A denominado: régimen impositivo para microempresas

Código del trabajo

Art. 3.- Libertad de trabajo y contratación. - El trabajador es libre para dedicar su esfuerzo a la labor lícita que a bien tenga. Ninguna persona podrá ser obligada a realizar trabajos gratuitos, ni remunerados que no sean impuestos por la ley, salvo los casos de urgencia extraordinaria o de necesidad de inmediato auxilio. Fuera de esos casos, nadie estará obligado a trabajar sino mediante un contrato y la remuneración correspondiente. En general, todo trabajo debe ser remunerado.

Art. 7.- Aplicación favorable al trabajador. - En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales, reglamentarias o contractuales en materia laboral, los funcionarios judiciales y administrativos las aplicarán en el sentido más favorable a los trabajadores.

Art. 15.- Contrato a prueba. - En todo contrato de aquellos a los que se refiere el inciso primero del artículo anterior, cuando se celebre por primera vez, podrá señalarse un tiempo de prueba, de duración máxima de noventa días. Vencido este plazo, automáticamente se entenderá que continúa en vigencia por el tiempo que faltare para completar el año. Tal contrato no podrá celebrarse sino una sola vez entre las mismas partes.

Art. 171.- Obligación del cesionario y derecho del trabajador. - En caso de cesión o de enajenación de la empresa o negocio o cualquier otra modalidad por la cual la responsabilidad patronal sea asumida por otro empleador, éste estará obligado a cumplir los contratos de trabajo del

antecesor. En el caso de que el trabajador opte por continuar con la relación laboral, no habrá lugar al pago de indemnizaciones.

Ley de compañías

Art. 3.- Se prohíbe la formación y funcionamiento de compañías contrarias al orden público, a las leyes mercantiles y a las buenas costumbres; de las que no tengan un objeto real y de lícita negociación y de las que tienden al monopolio de las subsistencias o de algún ramo de cualquier industria, mediante prácticas comerciales orientadas a esa finalidad.

Art. 5.- Toda compañía que se constituya en el Ecuador tendrá su domicilio principal dentro del territorio nacional.

Art. 17.- Por los fraudes, abusos o vías de hecho que se cometan a nombre de compañías y otras personas naturales o jurídicas, serán personal y solidariamente responsables:

1. Quienes los ordenaren o ejecutaren, sin perjuicio de la responsabilidad que a dichas personas pueda afectar;
2. Los que obtuvieren provecho, hasta lo que valga éste
3. Los tenedores de los bienes para el efecto de la restitución.

Plan nacional del buen vivir

Garantizar el trabajo digno en todas sus formas

Al olvidar que trabajo es sinónimo de hombre, en el mercado lo somete al juego de la oferta y demanda, tratándolo como una simple mercancía (Polanyi,1980). El sistema económico capitalista concibe al trabajo como un medio de producción que puede ser explotado, llevado a la precarización, y hasta considerarlo prescindible. El trabajo, definido como tal, está subordinado a la conveniencia de los dueños del capital, es

funcional al proceso productivo y, por lo tanto, está alejado de la realidad familiar y del desarrollo de las personas.

En contraste con esa concepción, y en función de los principios del Buen Vivir, el artículo 33 de la Constitución de la República establece que el trabajo es un derecho y un deber social. El trabajo, en sus diferentes formas, es fundamental para el desarrollo saludable de una economía, es fuente de realización personal y es una condición necesaria para la consecución de una vida plena. El reconocimiento del trabajo como un derecho, al más alto nivel de la legislación nacional, da cuenta de una histórica lucha sobre la cual se han sustentado organizaciones sociales y procesos de transformación política en el país y el mundo.

Los principios y orientaciones para el Socialismo del Buen Vivir reconocen que la supremacía del trabajo humano sobre el capital es incuestionable. De esta manera, se establece que el trabajo no puede ser concebido como un factor más de producción, sino como un elemento mismo del Buen Vivir y como base para el despliegue de los talentos de las personas. En perspectiva, el trabajo debe apuntar a la realización personal y a la felicidad, además de reconocer como un mecanismo de integración social y de articulación entre la esfera social y la económica.

La Constitución establece de manera explícita que el régimen de desarrollo debe basarse en la generación de trabajo digno y estable, el mismo que debe desarrollarse en función del ejercicio de los derechos de los trabajadores (art 276). Lo anterior exige que los esfuerzos de política pública, además de impulsar las actividades económicas que generen trabajo, garanticen remuneraciones justas, ambientes de trabajo saludables, estabilidad laboral y la total falta de discriminación. Una sociedad que busque la justicia y la dignidad como principios fundamentales no solamente debe ser evaluada por la cantidad de trabajo que genera, sino también por el grado de cumplimiento de las garantías que se establezcan y las condiciones y cualidades en las que se efectúe. Asimismo, debe garantizar un principio de igualdad en las oportunidades al

trabajo y debe buscar erradicar de la manera más enfática cualquier figura que precarice la condición laboral y la dignidad humana.

Variables de la investigación

Variable independiente: costos de inversión.

Las proyecciones de costos y beneficios futuros se realizarán en función de la vida útil del proyecto desde el punto de vista económico y del objetivo de englobar su impacto a mediano y largo plazo. En general para la mayoría de los proyectos de infraestructura pública en Transporte, Energía, Agua y Saneamiento, el horizonte temporal de referencia es al menos 25 años y de 10 a 15 años para aquellos proyectos de inversión productiva o servicios en Telecomunicaciones, y otras industrias o servicios. (mendez, 2016)

Variable dependiente: viabilidad financiera

El estudio de la viabilidad financiera no es otra cosa que ver si existe suficiente dinero para financiar los gastos e inversiones que implica la puesta en marcha y operación del proyecto, debe mostrar que con las diferentes fuentes de financiamiento a las que puede acceder el proyecto, es posible financiar todas las etapas del mismo. Estas fuentes pueden ser propias (capital aportado por los mismos socios), bancos, financieras, cooperativas de ahorro y crédito, fuentes externas, etc. (verdale, 2010)

Definiciones conceptuales

Microempresa: El concepto de microempresa es un término utilizado para diferenciar una empresa por los ingresos mensuales o anuales que posee, además del tamaño. Está contenida dentro de la categoría de las Pymes, la microempresa suele ser creadas por diversos motivos, entre ellos la necesidad de ingresos para subsistir o para encontrar una salida económica a diversas habilidades. También por querer desarrollarse desde la base, es decir, se aspira a mediana y/o gran empresa. (Raffino M. , 2020)

Crédito: Un crédito es una operación de financiación donde una persona llamada 'acreedor' (normalmente una entidad financiera), presta una cierta

cifra monetaria a otro, llamado 'deudor', quien, a partir de ese momento, garantiza al acreedor que retornará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional, llamada 'intereses (Montes, 2020)

Prefactibilidad: La prefactibilidad, por lo tanto, supone un análisis preliminar de una idea para determinar si es viable convertirla en un proyecto. El concepto suele emplearse en el ámbito empresarial y comercial. (Pérez & Merino, definicion.de, 2015)

Viabilidad: Ofrece información sobre si se puede o no llevar a cabo. Así, si es viable, significa que tiene muchas posibilidades de salir adelante. Por el contrario, si no lo es, quiere decir que el fracaso conlleva una probabilidad elevada. Cuando se centra en aspectos económicos se la conoce como análisis de la viabilidad. (Arias, 2020)

Inversión: El término inversión se refiere al acto de postergar el beneficio inmediato del bien invertido por la promesa de un beneficio futuro más o menos probable. Una inversión es una cantidad limitada de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones, con la finalidad de que se incremente con las ganancias que genere ese proyecto empresarial. (BBVA, 2018)

Encuesta: La encuesta es una representación en la que se necesita una entrevista como parte de herramienta para su estructuración. Para descifrar la cantidad en una entrevista se lo hace por medio de un muestreo en la población, este tema de encuesta es utilizada comúnmente en estudio como la administración de empresas y la economía. (Yirda, 2021)

Financiamiento: Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. (Ucha, 2009)

Tir: El TIR o la tasa interna de retorno, es la tasa de descuento que se tiene en un proyecto y que nos permite que el BNA sea como mínimo igual a la inversión. Cuando se habla del TIR se habla de la máxima TD que cualquier proyecto puede tener para que se pueda ver como apto. (Arcoya, 2021)

Van: El VAN o Valor Actual Neto, se conoce a esta herramienta financiera como la diferencia entre el dinero que entra a la empresa y la cantidad que se invierte en un mismo producto para ver si realmente es un producto (o proyecto) que puede dar beneficios a la empresa. El van cuenta con una tasa de interés que se llama tasa de corte y es la que se usa para actualizarse constantemente. Dicha tasa de corte, la da la persona que va a evaluar dicho proyecto y que se hace en conjunto con las personas que van a invertir. (Arcoya, 2021)

Factible: En el latín es donde se encuentra el origen del término factible. En concreto, deriva de “factibilis”, que puede traducirse como “que se puede hacer” y que es fruto de la suma de dos componentes léxicos: -El sustantivo “factum”, que es sinónimo de “hecho”. -El sufijo “-ible”, que se usa para indicar posibilidad. Este adjetivo, por lo tanto, califica a lo que se puede realizar. (Pérez & María Merino, definicion.de, 2019)

Capital: Se denomina capital al elemento necesario para la producción de bienes de consumo y que consiste en maquinarias, inmuebles u otro tipo de instalaciones. Así, los llamados bienes de capital son aquellos bienes destinados a la producción de bienes de consumo. Estos tienen que tener el suficiente grado de efectividad para satisfacer necesidades y generar rédito económico. (Duarte, 2008)

Estado financiero: Los estados financieros son informes y documentos con información económica, de un individuo o entidad. También conocido con el nombre de estados contables, estos informes exponen la situación económica en que se encuentra una empresa, como así también sus

variaciones y evoluciones que sufren durante un período de tiempo determinado. (Raffino M. , 2020)

Indicadores financieros: Los indicadores financieros son herramientas que se diseñan utilizando la información financiera de la empresa, y son necesarias para medir la estabilidad, la capacidad de endeudamiento, la capacidad de generar liquidez, los rendimientos y las utilidades de la entidad, a través de la interpretación de las cifras, de los resultados y de la información en general. Los indicadores financieros permiten el análisis de la realidad financiera, de manera individual, y facilitan la comparación de la misma con la competencia y con la entidad u organización que lidera el mercado (Actualícese, 2015)

Servicio: Un Servicio representa un conjunto de acciones las cuales son realizadas para servir a alguien, algo o alguna causa. Los servicios son funciones ejercidas por las personas hacia otras personas con la finalidad de que estas cumplan con la satisfacción de recibirlos. (ConceptoDefinicion, 2021)

Cuantitativo: Deriva de la suma de dos partes claramente diferenciadas:

- “Quantum”, que significa “cuanto”.
- El sufijo “-tivo”, que se usa para indicar una relación pasiva o activa.

Cuantitativo es un adjetivo que está vinculado a la cantidad. Este concepto, por su parte, hace referencia a una cuantía, una magnitud, una porción o un número de cosas. (Pérez & Merino, 2014)

Cualitativo: El término cualitativo es un adjetivo que proviene del latín *qualitativus*. Lo cualitativo es aquello que está relacionado con la cualidad o con la calidad de algo, es decir, con el modo de ser o con las propiedades de un objeto, un individuo, una entidad o un estado. (Significados.com, 2018)

Rentabilidad: La rentabilidad son los beneficios que se obtienen de una inversión. Se utiliza como indicador para analizar el comportamiento de una

inversión, y puede mostrarse en absoluto (cantidad de beneficios obtenidos en \$) o en formato relativo (%) (porcentaje de beneficios respecto a la cantidad invertida). (Regader, 2019)

Oferta: La oferta tiene relación con los precios, los salarios, el mercado y con la economía en general. La oferta es la cantidad de bienes o servicios que pueden venderse a un precio determinado en un momento dado. (Navarro, 2015)

Demanda: La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado. Esto significa que si hay una gran demanda de un producto y pocas ofertas el precio tiende a subir (Navarro, 2015)

Endeudamiento: El endeudamiento es la capacidad de una persona o persona de llegar a la cantidad de deuda máxima en otras palabras puede asignarse a personas físicas como jurídicas, la capacidad de endeudamiento considerada como estándar esta entre el 30% y el 40% de los ingresos. (Sánchez, 2017)

CAPITULO III

MARCO METODOLÓGICO

Presentación de la empresa

Descripción de la empresa

La microempresa “JOHN REYES” se dedicará a las ventas de repuestos de automóviles ubicada en el cantón Naranjal, y será creada para satisfacer las necesidades de sus clientes teniendo una gran variedad de repuestos de la mejor calidad que brinde garantía a sus productos, para todas marcas de vehículos tales como son Chevrolet, Nissan, Toyota, Hino, Skoda, Mazda, y muchas más, ya sean estos automóviles, camiones, o buses.

Misión

Nuestra misión es satisfacer plenamente las necesidades de los Naranjaleños al momento de necesitar un repuesto para su vehículo, aquí encontrara las mejores marcas del mercado con repuestos alternos y originales en “JOHN REYES” brindando una excelente atención al cliente y poder así ser una empresa reconocida en todo Naranjal.

Visión

Nos vemos no solo satisfaciendo a los dueños de automóviles del cantón Naranjal, si no también expandirnos a futuro a otros cantones que tengan las mismas necesidades de comprar repuestos alternos y originales, queriendo así ser reconocidos a nivel nacional por la gran variedad de repuestos y para todo tipo de marcas de vehículos

Logo



Figura 1. Logo de la empresa

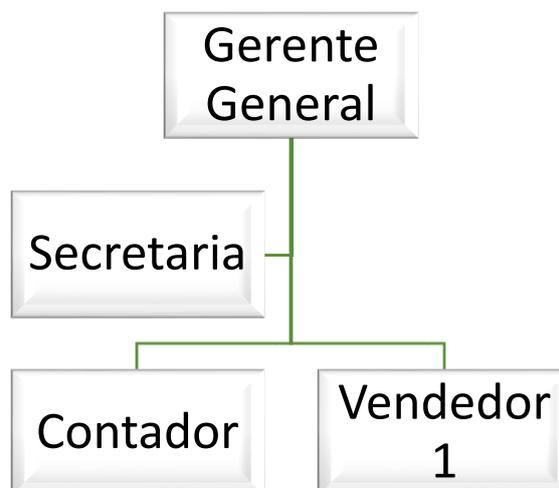
Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Valores

- Respeto y transparencia
- Innovación
- Credibilidad
- Compromiso
- Responsabilidad social

Organigrama de la microempresa

Cuadro 1. Organigrama de la empresa



Elaborado por: Reyes, k. (2021)

FODA de la microempresa

Cuadro 2. Foda de la empresa



Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Productos

- Filtro de aceite
- Filtro de aire
- Filtro de combustible
- Tanque agua limpia parabrisas
- Bandeja batería
- Cable embrague
- Manzana de rueda
- Brazo suspensión
- Barra link
- Barra estabilizadora

- Brazo axial
- Termostato
- Bomba de combustible
- Ducto depurador
- Alternadores
- Amortiguador
- Banda de distribución
- Banda de alternador
- Kit de empaques
- Bujías
- Bomba de freno
- Pastillas de freno
- Pinza de freno
- Líquido de frenos
- Zapatas de frenos
- Cáster de aceite
- Pistones
- Válvulas
- Balancines
- Cigüeñal
- Baterías
- Bombillos
- Terminales
- Bomba de agua

Clientes

- Dueños de camiones
- Dueños de automóviles

Competidores

- Autopartes Autolujos

- Tecnicentro “SAN JOSE”
- Tecnicentro y Almacén El Resorte
- Repuestos PALTOR

Proveedores

- Importadora Alvarado
- Importadora Centro de Accesorios Méndez
- Mansuera S.A.
- Importadora Kimsa
- Pinessa Automotriz

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Enfoque de la investigación

Esta investigación tiene un enfoque de tipo cualitativa y cuantitativa, ya que son las que nos va a servir para tomar decisiones acerca de los gastos de inversión de la creación del nuevo negocio de ventas de automóviles. La cuantitativa es la que nos ayudará con información numérica y se tendrá un presupuesto estimado mediante los indicadores financieros, mientras que la cualitativa servirá para el análisis y comportamiento mediante métodos como la encuesta que da un mejor enfoque a las necesidades de los clientes.

Enfoque cualitativo

La investigación cualitativa tiene un enfoque multimetódico en el que se tiene un acercamiento interpretativo y naturalista al sujeto de estudio, es decir que el investigador estudia las cosas en su ambiente natural, con el fin de poder interpretar los fenómenos en base a los significados que las personas les otorguen. En una investigación cualitativa lo que interesa es la representatividad, la investigación puede ser muy valiosa si es realizada en una familia, o en un grupo de pocas personas, esta investigación es

utilizada ampliamente en el mundo académico, de negocios y mercado. (ÁLVAREZ, 2014)

Este proyecto de investigación tiene un enfoque cualitativo ya que de manera natural se recolectará datos específicos sin manipular la realidad, una de las técnicas que se va a utilizar es la observación así se llegara a conocer la realidad de las necesidades de las personas, y poder dar soluciones a esas falencias.

Enfoque cuantitativo

El enfoque cuantitativo utiliza métodos y técnicas para la recolección de datos para contestar preguntas relacionadas a la prueba de hipótesis formuladas previamente, confía en la medición de variables e instrumentos de investigación el muestreo, la medición, el uso de magnitudes, etc. (Humberto, Valdivia, Romero, & Palacios, 2018)

La presente investigación tiene un enfoque cuantitativo porque mediante los datos recogidos en otros métodos se los utilizara aquí, para dar un análisis estadístico, es decir que se utilizara la información recogida para poder obtener resultados precisos que nos ayudaran con las tomas de decisiones del proyecto mediante datos numéricos

Tipos de investigación

Descriptiva

La investigación descriptiva es una manera de estudio para poder saber quién, dónde, cuándo, cómo y por qué del sujeto. En este nivel de investigación la información que se obtenga va a explicar a una organización el consumidor, objetos, conceptos y cuentas. Se utiliza este diseño de investigación para pronosticar, como es la venta para los próximos cinco años, también se la utiliza para calcular gente en una población específica y por último para describir las características de ciertos grupos. (Namakforoosh, 2005)

En este proyecto es esencial la investigación descriptiva ya que, al tener un enfoque cuantitativo es necesario mediante este método recopilar información que será utilizada en la investigación de mercado y así tener conocimiento del comportamiento de los consumidores, en pocas palabras este método se encarga de recopilar toda la información posible para después darle paso a los diferentes métodos de investigación. Quienes darán a conocer con exactitud los resultados del proyecto.

Explicativa

Este nivel de investigación es un poco más compleja, más profunda y más rigurosa porque en este nivel es fundamental la formulación una hipótesis por qué sirve para orientar el camino a seguir en la investigación, sin una hipótesis es como caminar en la selva o navegar en el mar sin una brújula. La investigación explicativa trabaja con hipótesis casuales, es decir que se explica los hechos, los fenómenos, eventos y procesos natural o social. (Humberto, Valdivia, Romero, & Palacios, 2018)

Esta investigación es explicativa ya que el objetivo es poder tener un gran conocimiento con los resultados que tengamos del proyecto, y se los dará a conocer a las partes interesadas, que en este caso es el autor del proyecto, inversionistas, etc. y así poder obtener información de manera detallada y poder conocer a fondo el tema sin sacar conclusiones.

Correlacional

La investigación correlacional es de tipo no experimental es decir que en esta investigación se miden dos variables, y se establece una relación estadística entre ellas, para así llegar a una conclusión relevantes, un ejemplo de esto es que se puede investigar una correlación en estudiar una materia y las calificaciones obtenidas. (Mejia, 2017)

Este proyecto tiene una investigación correlacional porque contiene dos variables las cuales se tendrá en cuenta si las dos tienen relación al tema

del proyecto ya que mientras la una recopila información sin tener en cuenta el por qué, la otra investiga a fondo la información recopilada, obtenida la información se analizará la rentabilidad del proyecto.

Población y muestra

Población

La población se la conoce como un conjunto finito o infinito de elementos que tienen mismas características, a los elementos que conforman dicho conjunto se lo denomina individuo, el tamaño viene dado por el número de elementos que conforman la población, cuando el número de elementos que conforman la población es muy grande se la puede considerar población infinita por ejemplo el conjunto de números positivos, en cambio la población finita está conformada por un límite de elementos, como el número de habitantes de una comarca. (Walls, 2010)

Esta investigación tiene una población infinita ya que según la municipalidad del cantón Naranjal por medio del departamento de revisión técnica vehicular en el cantón Naranjal hay 6670 según la revisión y matriculación hecha en el año 2019 en el cual se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro 3. Total, de automóviles en Naranjal

Mujeres	1346
Hombres	5324
Total	6670

Fuente: Municipalidad de Naranjal

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Muestra

Es una parte de la población en la que se va llevar a cabo una investigación, bajo un enfoque cuantitativo esto debe ser representativas, es decir, los términos al azar y aleatorio denotan un tipo de procedimiento mecánico para seleccionar unidades de análisis en la población, es decir que solo a un grupo representativo de ese conjunto, así se puede sacar conclusiones generalizables a toda la población. (Gómez, 2006)

Para la realización de esta investigación se tomará una muestra de la población, esta población son dueños de vehículos ya que ellos brindaran información importante que aportara al desarrollo del estudio, la muestra que se escogerá en este proyecto será tomada de la información del centro de matriculación y revisión vehicular del cantón Naranjal

Tipos de muestra

Muestra no probabilística

Un muestreo no probabilística es el muestreo por conveniencia es decir que se selecciona con base en el hecho que son fáciles, tienen mayor rapidez, y tienen un menor costo, son económicos y se lo utiliza a nuestra conveniencia, pero este tipo de muestreo se lo debe utilizar son con el fin de satisfacer alguna curiosidad en particular, ya que solo se obtienen aproximaciones sirven para estudios a baja escala que preceden a investigaciones más rigurosas. (Berenson, Levine, & Krehbiel, 2006)

Muestra probabilística

Para una muestra probabilística se seleccionan elementos con base en probabilidad conocidas, para esto se utilizan métodos de muestreo probabilístico, así poder elaborar inferencias sin sesgo acerca de la población de interés. también hay que conseguir una muestra probabilística y de reconocer todos los sesgos potenciales que pudieron existir, los tipos de muestreo probabilísticos más común son: la aleatoria simple, la

sistemática, la estratificada y la de conglomeración, entre estas técnicas varían en sus costos, exactitud y complejidad. (Berenson, Levine, & Krehbiel, 2006)

Muestra de la población

En este proyecto se tomará la muestra de la población que son dueños de vehículos y según el centro de matriculación y revisión vehicular del cantón Naranjal, en este cantón se han matriculado en años anteriores 6670 vehículos, con esta cifra se procederá a realizar la muestra. Para calcular la muestra de la población se tomará la siguiente formula.

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

Donde:

n=tamaño de muestra n=?

N=tamaño de la población N=6670

P=probabilidad que ocurra P=50%

Q=probabilidad que no ocurra Q=50%

Z=nivel de confianza Z=92%

d=error estimado máximo aceptado d=5%

Al momento de remplazar valores según el dato obtenido se tendrá la muestra.

Cuadro 4. Nivel de confianza

nivel de confianza	Z
99%	2,58
98%	2,33
96%	2,05
95%	1,96
94%	1,89
92%	1,76
90%	1,65
80%	1,28

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)(6.670)}{(0,05)^2(6.670 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{3,8416(1.667,5)}{(0,0025) \times (6.669) + (3,8416) \times (0,25)}$$

$$n = \frac{6405,868}{16,6725 + 0,9604}$$

$$n = \frac{6405,868}{17,6329}$$

$$n = 363,29$$

$$n = 363$$

Técnicas de investigación

La entrevista

Una de las mejores técnicas que es de gran utilidad en una investigación es la entrevista, ya que es una conversación entre el investigador y el sujeto de estudio, con el fin de obtener una información más precisa que las que se obtiene en un cuestionario, la entrevista en la investigación cualitativa sin importar que método se utilice se busca que la información recabada sea la más precisa posible (Díaz, Martínez, & Valera, 2013)

Para este proyecto de investigación se va a realizar dos entrevistas a la competencia, la una se la realizara al señor Rolando Espinoza propietario de tecnicentro "SAN JOSÉ", y la segunda entrevista se la realizará al señor José Zurita propietario de Autopartes Auto lujos, la información que brinden servirá para la realización de los estados financieros y así determinar la viabilidad del proyecto.

La encuesta

La encuesta es un instrumento de investigación descriptiva que permite obtener información de las personas encuestadas en una muestra

representativa de la población por medios de preguntas mediante el uso de un cuestionario diseñado en forma previa para la obtención de información específica. (Martinez, 2015)

Los tipos de encuestas más utilizado son las siguientes:

Personal: este tipo de encuesta se la utiliza según el lugar donde uno se encuentre, como puede ser en domicilio aquí el investigador visitara casa por casa para realizar la encuesta, también las encuestas son realizadas en establecimientos como son tiendas, negocios y también las encuestas pueden ser realizadas en el trabajo todo depende el tipo de encuesta que vayamos a realizar.

Telefónica: este método de encuesta se recoge toda la información mediante una llamada telefónica a números particulares, la cual día tras día aumentan, por lo general este tipo de encuesta las realizan las operadoras telefónicas, las entidades bancarias y también las cadenas de grandes almacenes

Por internet: este método que es de manera online en la actualidad es el más utilizado por que tiene muchas ventajas una de las más importante es que el investigador ya no tiene que imprimir cuestionarios y mediante este método se logra tener una mayor cantidad de personas a nivel mundial, ya que por lo general las encuestas las encontramos en correo electrónico, las encontramos en las redes sociales, incluso las encontramos muchas veces como anuncios

Para esta investigación es necesario una encuesta de tipo personal porque de esta manera se estará profundizando la necesidad de las personas y estará dirigida a nuestra muestra de 363 personas quien todos son dueños de automóviles y con las recomendaciones de ellos y las respuestas se realizará el análisis de los resultados

Modelo de la encuesta

Encuesta para determinar la viabilidad de la creación de la microempresa de ventas de repuestos de vehículos en el cantón Naranjal, esta encuesta está dirigida a la muestra de 363 personas

Esta usted de acuerdo en la creación de una microempresa que se dedique a vender repuestos de automóviles.

- Si
- No
- Tal vez

Con que frecuencia usted compra un repuesto para su vehículo.

- semanal
- quincenal
- mensual

Cuando compra un repuesto para su vehículo de que origen es.

- Coreano
- Japones
- Taiwanés
- Brasileño
- China

Al momento de adquirir un repuesto los consigue todos aquí en el cantón Naranjal.

- Si

No

A veces

Con que frecuencia viaja a una ciudad en busca de repuesto para su vehículo.

Una vez a la semana

Una vez al mes

Dos a tres veces al mes

Cada dos meses

Nunca

Compraría los repuestos para su vehículo en nuestro establecimiento en caso de ser creado

Probablemente si

Probablemente no

Algo probable

Que marca de vehículo posee usted

Toyota}

Mazda

Hyundai

Chevrolet

Kia

Ford

- Nissan

Los repuestos de automóviles que usted adquiere son

- Repuestos alternos
- Repuestos originales

Como le gustaría enterarse de nuestros productos y ofertas

- Publicidad en redes sociales
- Publicidad por radios
- Publicidad por revistas

Asistiría usted el día de la inauguración de la microempresa

- Si
- No
- Tal vez

Modelo entrevista

Entrevista que se realizara al señor Rolando Espinoza propietario de Tecnicentro "SAN JOSE", y al señor José Zurita propietario de autopartes "Auto lujos "

¿Los repuestos más vendidos a que marca de vehículos pertenecen?

¿Cuántos trabajadores tiene en su negocio?

¿Qué porcentaje de ganancia tiene por cada repuesto?

¿Cuáles son los repuestos más vendidos y que cantidad vende al mes?

¿Qué cantidad de repuesto vende mensualmente?

¿De qué origen son los repuestos más vendidos?

¿cuántos años tiene su negocio?

Procedimientos de la investigación

El procedimiento de la investigación se estructura con los objetivos específicos para diagnosticar el estudio de factibilidad financiera para la creación de la microempresa "JOHN REYES" los cuales se darán a conocer a continuación para la determinación de la viabilidad de la microempresa.

1. Se detalla los activos fijos que tendrá la microempresa
2. En una tabla se detalla todos los gastos que se necesitará para iniciar con la creación de la microempresa y los gastos que se necesitará en el transcurso del proyecto.
3. Teniendo ya las tablas con los gastos que se va a necesitar, se realizara una tabla de amortización de acorde al tiempo y el monto que se va a necesitar.
4. Se elaborará un cuadro con proyección a cinco años para determinar los ingresos anuales que tendrá la microempresa
5. Se realizará un cuadro de gastos anuales con proyección a cinco años el cual incluyen sueldos y salarios, gastos administrativos, etc.
6. Realizar un estado de resultado con proyección a cinco años para ver la utilidad neta
7. Una vez obtenidos todos los resultados se analizará y se realizara in informe detallado para ver si el proyecto de la microempresa es viable o no

CAPITULO IV

Análisis e interpretación de los resultados

Presentación de los resultados

En el proceso para determinar la viabilidad de la creación de la microempresa de venta de repuestos de automóvil en el cantón Naranjal, se desarrolló una encuesta de diez preguntas dirigidas a una muestra de 363 personas dueños de automóviles que con su opinión y repuestas servirá para llegar al resultado de este proyecto.

Esta encuesta permitirá tener conocimiento de la aceptación de las personas para la creación de la microempresa de venta de repuestos de automóviles, y saber con más exactitud qué clase de repuestos utiliza los dueños de automóviles y con qué frecuencia cambian un repuesto, etc.

También se mostrará el resultado de dos entrevistas que fueron dirigidas para la competencia, es decir propietarios de negocios de ventas de repuesto de automóviles, esto ayudara a entender el resultado que nos de el estado financiero y los indicadores financieros.

A continuación, se detallará con cuadros y figuras los resultados de la encuesta, que tiene además una interpretación para entender mejor las figuras, también están las dos entrevistas y por ultimo los cuadros e interpretación de los estados financieros.

1. ¿Está usted de acuerdo en la creación de una microempresa que se dedique a vender repuestos de automóviles?

Cuadro 5. Aprobación de la microempresa por parte de los clientes

Pregunta	Alternativa	Personas	Porcentajes
¿Está usted de acuerdo en la creación de una microempresa que se dedique a vender repuestos de automóviles?	si	310	85%
	no	11	3%
	tal vez	42	12%
Total		363	100%

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

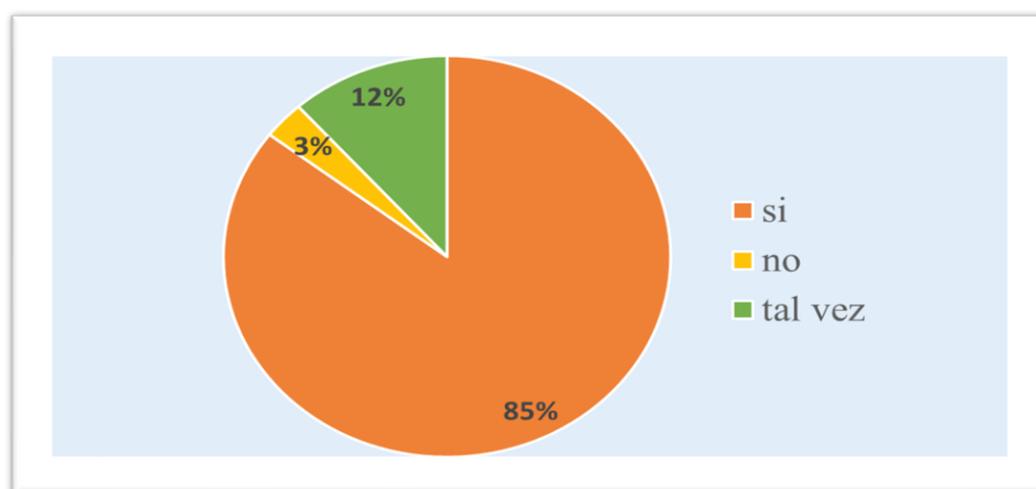


Figura 2. Resultado de pregunta 1

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Interpretación: en el cuadro 5 se aprecia que de 363 personas que fueron encuestadas 310 están de acuerdo con la creación de la microempresa de ventas de repuestos de automóviles es decir el 85% de las personas dijeron si, en cambio 11 de las personas es decir un 3% dijeron no, y un 12% que corresponde a 42 personas encuestadas respondieron con un tal vez

2. ¿Con que frecuencia usted compra un repuesto para su vehículo?

Cuadro 6. Con que frecuencia se compra un repuesto

Pregunta	Alternativa	Personas	Porcentajes
¿Con que frecuencia usted compra un repuesto para su vehículo?	Semanal	21	6%
	Quincenal	163	45%
	Mensual	179	49%
Total		363	100%

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

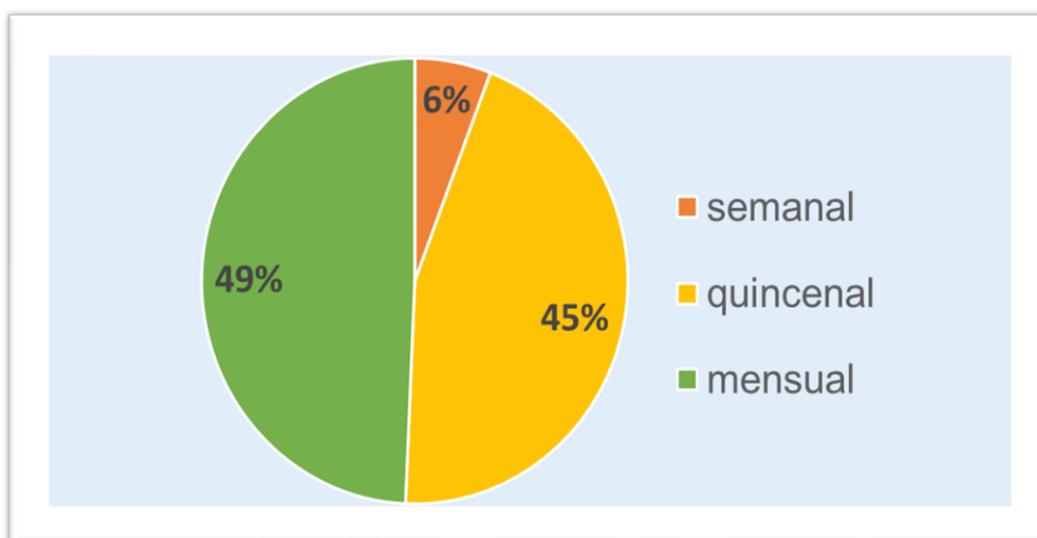


Figura 3. Resultado de pregunta 2

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Interpretación: en el cuadro 6 de la pregunta dos 179 personas nos indicaron que compran un repuesto para su vehículo mensualmente, que por lo que nos indica la figura 3 es un 49% de las 363 personas que fueron encuestadas y un 45% que corresponde a 163 personas compran un repuesto quincenalmente y tan solo un 6% es decir 21 personas compran semanalmente

3. ¿Cuándo compra un repuesto para su vehículo de que origen es?

Cuadro 7. Origen de que país es el repuesto.

Pregunta	Alternativa	Personas	Porcentajes
¿Cuándo compra un repuesto para su vehículo de que origen es?	coreano	24	7%
	japones	191	53%
	taiwanés	108	30%
	brasileño	23	6%
	chino	17	5%
Total		363	100%

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

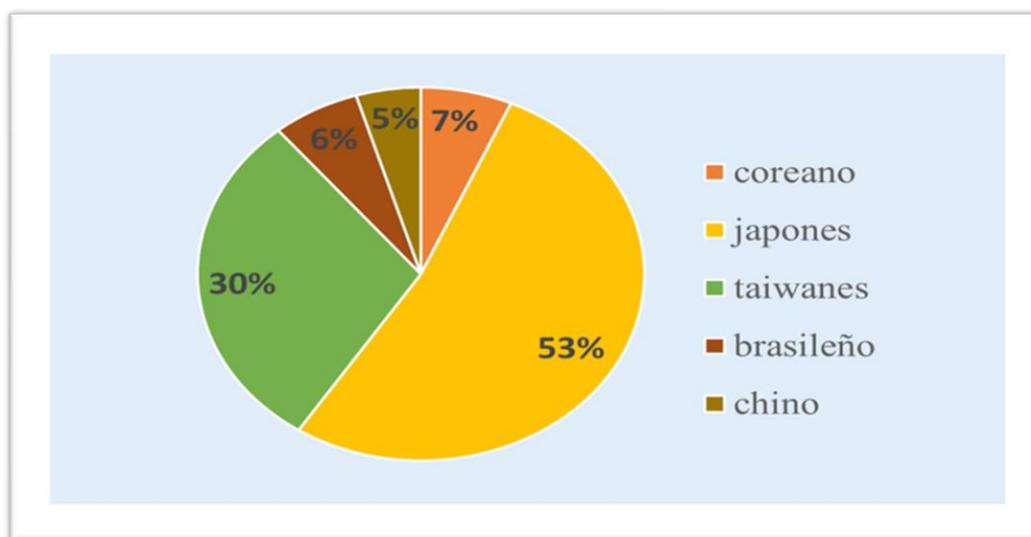


Figura 4. Resultados de la pregunta 3

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Interpretación: en la cuadro 7 nos da a observar que el 53% de las personas que participaron en la encuesta opta por comprar su repuesto de origen japonés así mismo se puede observar que el 30% es decir 108 encuestados compran un repuesto de origen taiwanés, 24 personas que corresponde al 7% compran un repuesto de origen coreano, 23 personas en cambio compran repuestos de origen brasileño, y un 5% que corresponde a 17 personas compran repuesto de origen chino.

4. ¿Al momento de adquirir un repuesto los consiguen todos aquí en el cantón Naranjal?

Cuadro 8. Se consiguen todos los repuestos en Naranjal.

Pregunta	Alternativa	Personas	Porcentajes
¿Al momento de adquirir un repuesto los consiguen todos aquí en el cantón Naranjal?	si	97	27%
	no	86	24%
	a veces	180	50%
Total		363	100%

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

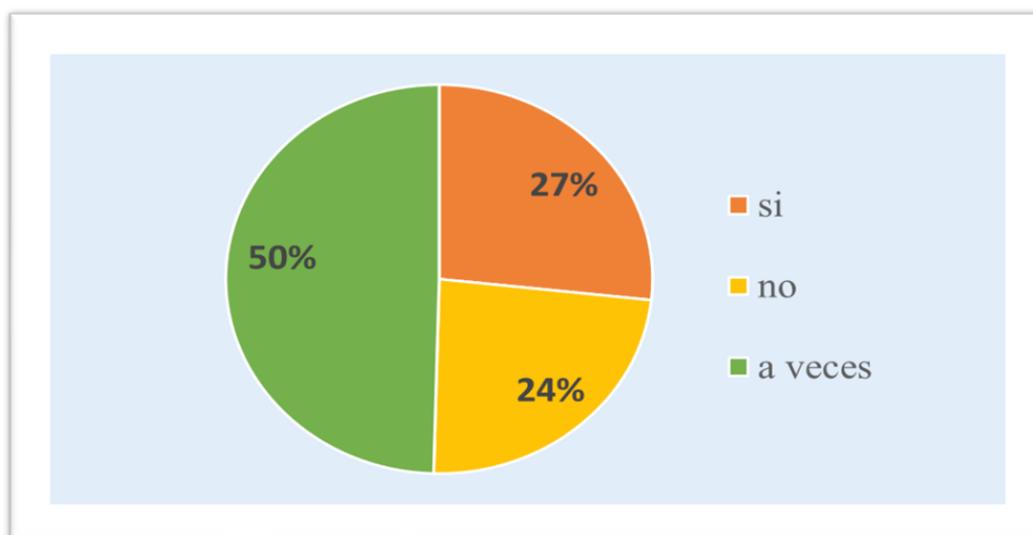


Figura 5. Resultados de la pregunta 4

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Interpretación: el cuadro 8 nos indica si los encuestados consiguen todos los repuestos en el cantón Naranjal, de las 363 personas solo 97 dijeron que, si encuentran todo, en la figura 5 se observa que el 24% que son 86 personas dijeron que no consiguen todos los repuestos en Naranjal y el 50% respondió que a veces encuentran todo en el cantón Naranjal.

5. ¿Con que frecuencia viaja a una ciudad en busca de repuesto para su vehículo?

Cuadro 9. Viajes a otra ciudad en busca de un repuesto

Pregunta	Alternativa	Personas	Porcentajes
¿Con que frecuencia viaja a una ciudad en busca de repuesto para su vehículo?	una vez a la semana	3	1%
	una vez al mes	98	27%
	dos a tres veces al mes	34	9%
	cada dos meses	209	58%
	nunca	19	5%
Total		363	100%

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

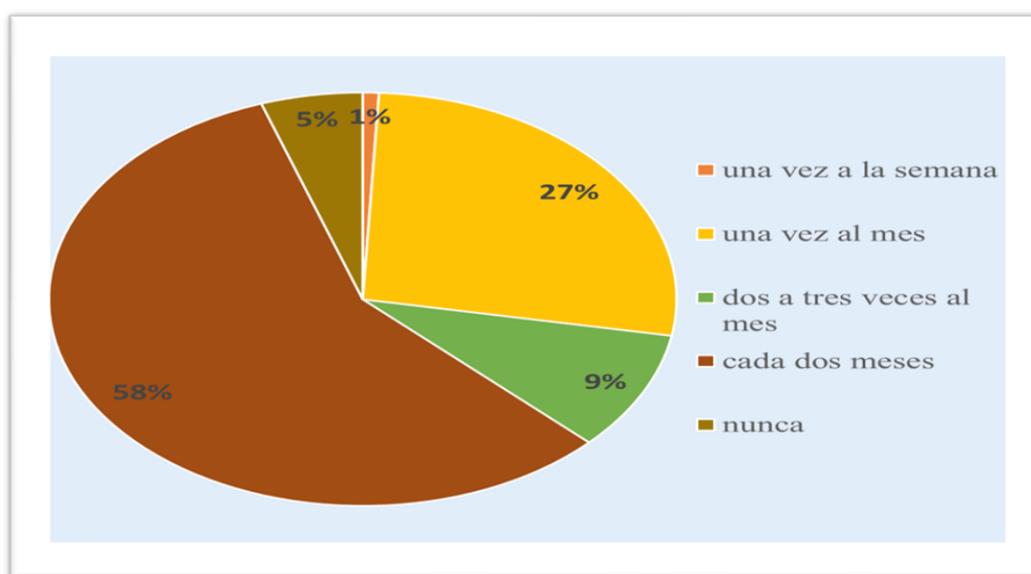


Figura 6. Resultado de la pregunta 5

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Interpretación: el cuadro 9 refleja con qué frecuencia las personas viajan a alguna ciudad en busca de un repuesto, el 1% que corresponde a 3 personas lo hacen una vez a la semana, mientras que el 27% que corresponde a 98 personas lo realizan 1 vez al mes, el 9% perteneciente a 34 personas viajan en busca de un repuesto dos a tres veces al mes, el 58% que corresponde a 209 personas respondieron que viajan cada dos meses, y un 5% respondió que nunca, esto según la encuesta realizada a 363 personas.

6. ¿Compraría los repuestos para su vehículo en nuestro establecimiento en caso de ser creado?

Cuadro 10. Compraria repuestos en nuestro establecimiento

Pregunta	Alternativa	Personas	Porcentajes
¿Compraría los repuestos para su vehículo en nuestro establecimiento en caso de ser creado?	probablemente si	291	80%
	probablemente no	7	2%
	algo probable	65	18%
Total		363	100%

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

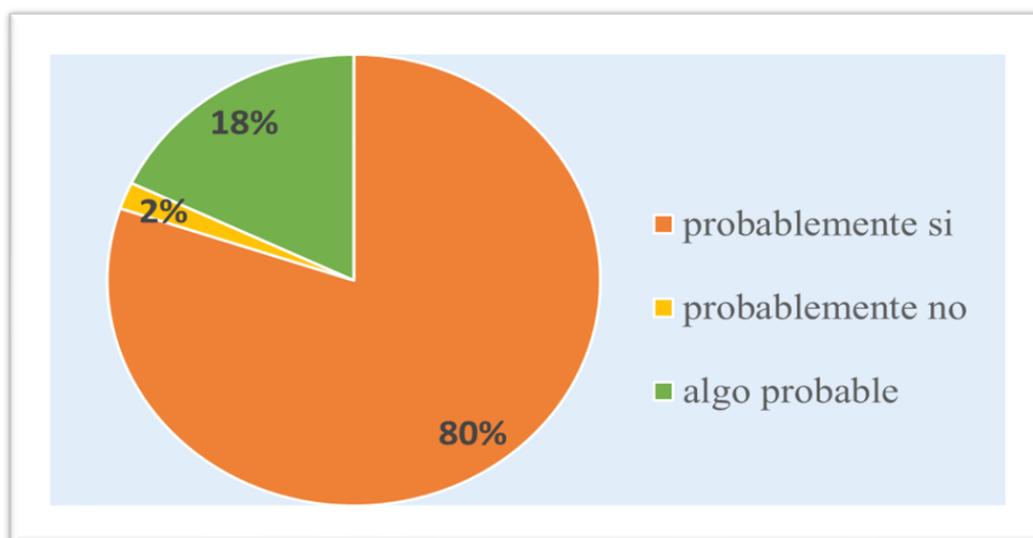


Figura 7. Resultados de la pregunta 6

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Interpretación: en el cuadro 10 se observa la cantidad de personas que probablemente comprarían o no en la microempresa, y 291 personas correspondiente al 80% dijeron que probablemente si compraría, mientras que los que probablemente no comprarían es un 2% correspondiente a 7 personas, y los que respondieron algo probable perteneces a un 18% correspondiente a 65 personas, los porcentajes se los puede observar en la figura 7.

7. ¿Qué marca de vehículo posee usted?

Cuadro 11. Marcas de vehiculos de los clientes

Pregunta	Alternativa	Personas	Porcentajes
¿Qué marca de vehículo posee usted?	Toyota	9	2%
	Mazda	8	2%
	Hyundai	56	15%
	Chevrolet	244	67%
	kia	43	12%
	Ford	1	0%
	Nissan	2	1%
Total		363	100%

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

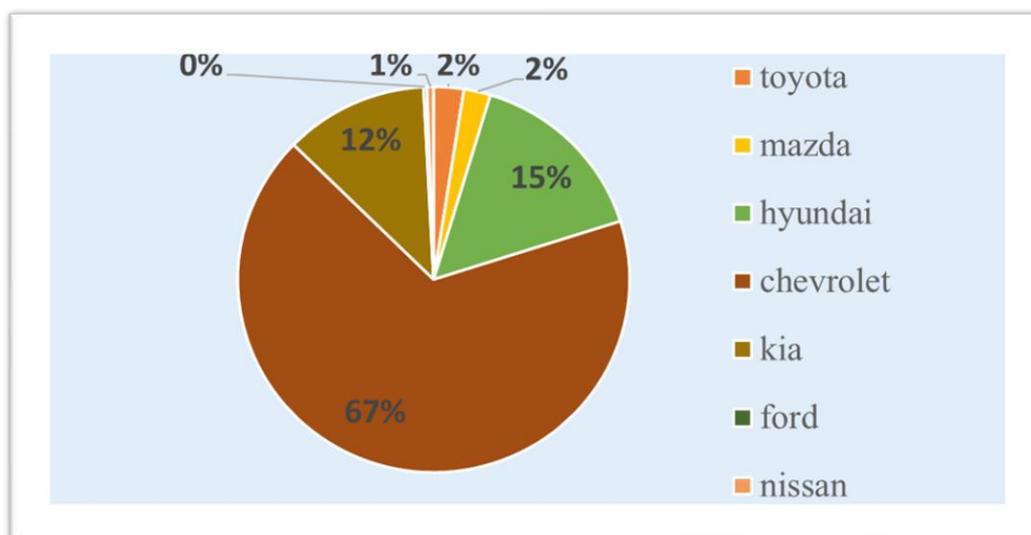


Figura 8. Resultado de la pregunta 7

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Interpretación: en el cuadro 11 se observa cuáles son las marcas de vehículos que más utilizan los encuestados el cual 9 personas poseen carros Toyota, 8 personas tienen un carro de marca Mazda, 56 personas tienen un vehículo de marca Hyundai, y el 67% de los encuestados que son 244 respondieron que poseen un vehículo marca Chevrolet, 43 personas poseen un vehículo marca kia, y tan solo una persona posee un auto de marca Ford por ultimo dos personas que equivalen el 1 % de la encuesta poseen un vehículo de marca Nissan.

8. ¿Los repuestos de automóviles que usted adquiere son?

Cuadro 12. Clases de repuestos

Pregunta	Alternativa	Personas	Porcentajes
¿Los repuestos de automóviles que usted adquiere son?	repuestos alternos	289	80%
	repuestos originales	74	20%
Total		363	100%

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

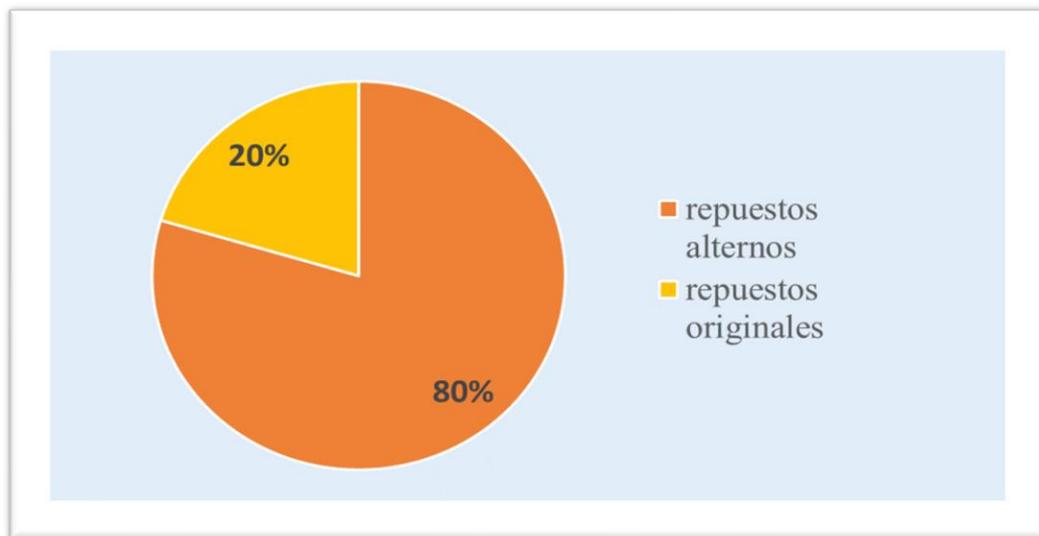


Figura 9. Resultado de la pregunta 8

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

interpretación: en el cuadro 12 se puede observar una pregunta si al momento de adquirir un repuesto son alternos u originales hecha a 363 personas en la cual 289 personas que según la figura 9 corresponde al 80% respondieron que adquieren un repuesto alternativo y 74 personas correspondiente al 20% respondieron que adquieren repuestos originales.

9. ¿Como le gustaría enterarse de nuestros productos y ofertas?

Cuadro 13. Publicidad de la microempresa para clientes

Pregunta	Alternativa	Personas	Porcentajes
¿Como le gustaría enterarse de nuestros productos y ofertas?	publicidad en redes sociales	253	70%
	publicidad por radio	78	21%
	publicidad por revistas	32	9%
Total		363	100%

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

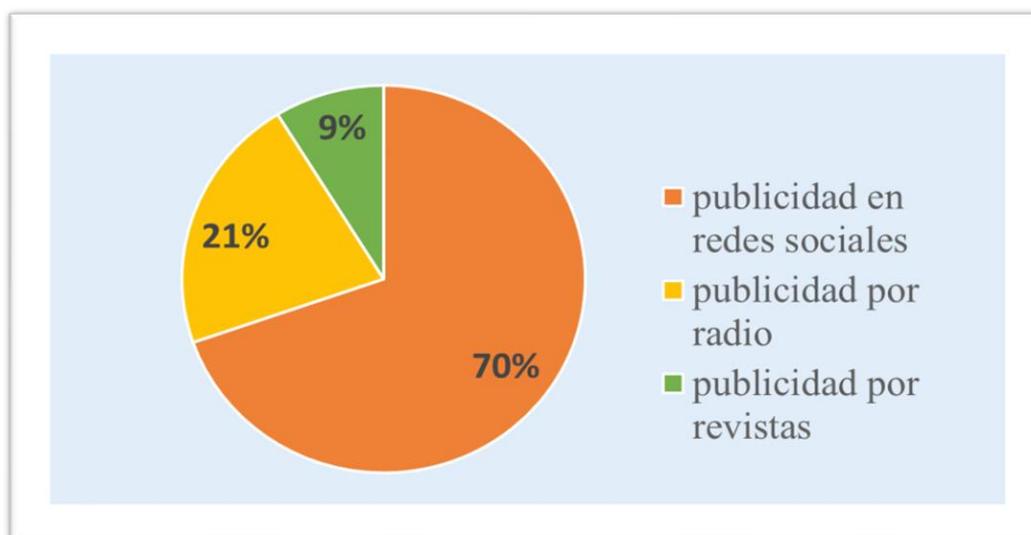


Figura 10. Resultado de pregunta 9

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Interpretación: en el cuadro 13 se observa la pregunta de cómo le gustaría enterarse de nuestros productos en la cual se entrevistó a 363 personas en la que 253 personas equivalente al 70% respondieron publicidad en redes sociales, 78 respondieron publicidad por radio y un 9% es decir 32 personas respondieron publicidad por revistas, en la figura 10 se puede observar con mayor claridad el porcentaje del resultado.

10. ¿Asistiría usted el día de la inauguración de la microempresa?

Cuadro 14. Apertura de la microempresa

Pregunta	Alternativa	Personas	Porcentajes
¿Asistiría usted el día de la inauguración de la microempresa?	si	119	33%
	no	14	4%
	tal vez	230	63%
Total		363	100%

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

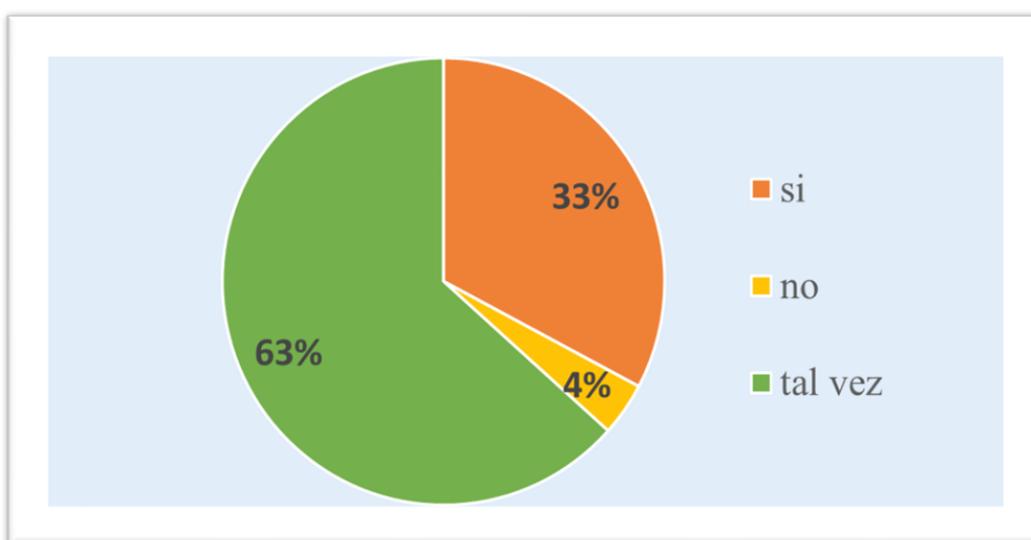


Figura 11. Resultado de la pregunta 10

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Interpretación: se visualiza en el cuadro 14 la pregunta número 10 de la encuesta en la que trata de la asistencia a la apertura de la microempresa en la cual, de 363 personas, 119 respondieron que si asistirán que la figura 11 muestra que equivale un 33%, 14 personas respondieron que no asistirán eso equivale a un 4% y 230 respondieron que tal vez asistan eso representa un 63%.

Análisis de la encuesta

La encuesta fue realizada en el cantón Naranjal en la cual fueron encuestadas 363 personas, estas personas son dueñas de vehículos la mayor parte de los encuestados pertenecen a cooperativas de taxis, de los 363 encuestados 310 dieron una aceptación del proyecto, es decir que la mayoría le dio un sí al proyecto, con la encuesta también se pudo conocer los dueños de vehículos no siempre encuentran todos los repuestos en el cantón, algunas veces les toca viajar hacia otra ciudad en busca de un repuesto.

En la encuesta se pudo conocer que la marca de vehículo más comercial es la marca Chevrolet y que los dueños de los automóviles prefieren comprar los repuestos alternos antes que los originales, eso sucede por la diferencia de precio entre ambas y ellos buscan la economía

Esta encuesta es de mucha ayuda para poder saber qué clase de repuestos son los más utilizados y gracias a la encuesta se pudo conocer que el origen de preferencia de los repuestos y la mayoría prefiere comprar repuestos japones por su durabilidad

Resultado de las entrevistas

A continuación, se dará a conocer las repuestas de las dos encuestas, que se las realizó a las competencias de ventas de automóviles, esos resultados ayudarán al momento de tomar una decisión cuando estén los resultados de los estados financieros.

Entrevista realizada al señor José Zurita, propietario de autopartes "Auto Lujos"

¿Los repuestos más vendidos a que marca de vehículos pertenecen?

Los repuestos más vendidos pertenecen a los autos de marca Chevrolet en su mayoría son Chevrolet Corsa y Chevrolet Aveo un 80% de las ventas son para estas marcas el 20% es para marcas Toyota, Mazda, Hyundai, Kia, etc.

¿Cuántos trabajadores tiene en su negocio?

Mi negocio siempre ha sido familiar no tengo ningún trabajador aquí tengo la ayuda de mi esposa y mi hijo

¿Qué porcentaje de ganancia tiene por cada repuesto?

Tengo una ganancia de 50% a 60% de cada producto

¿Cuáles son los repuestos más vendidos y que cantidad vende al mes?

Los repuestos que más llevan son los amortiguadores que vendo unos 16 al mes, los filtros de aceites y gasolina unos 60 al mes entre otras cosas

¿Qué cantidad de repuesto vende mensualmente?

Vendo un aproximado de 1000 repuestos al mes

¿De qué origen son los repuestos más vendidos?

La mayoría de repuestos por su precio y calidad son de Taiwán

¿Cuántos años tiene su negocio?

Mi negocio ya tiene 15 años

Entrevista realizada al señor Rolando Espinoza propietario de tecnicentro
“SAN JOSE”

¿Los repuestos más vendidos a que marca de vehículos pertenecen?

Los repuestos más vendidos pertenecen a la marca Chevrolet, kia y Hyundai.

¿Cuántos trabajadores tiene en su negocio?

En el área de mecánica tengo dos y en las ventas lo administra mi esposa y yo, y fines de semana mi hija nos ayuda.

¿Qué porcentaje de ganancia tiene por cada repuesto?

Los porcentajes de ganancias van dependiendo a las marcas de vehículos los porcentajes van del 40% al 80%.

¿Cuáles son los repuestos más vendidos y que cantidad vende al mes?

Lo que yo más vendo son aceites, llantas y batería en aceites vendo 1000 litros mensuales en llantas 40 al mes y baterías 20 al mes, etc.

¿Qué cantidad de repuesto vende mensualmente?

Mensualmente vendo un aproximado de 2000 productos

¿De qué origen son los repuestos más vendidos?

Lo que la mayoría de gente pide son los de Taiwán, también piden repuestos originales y poco de china

¿Cuántos años tiene su negocio?

Mi negocio ya tiene mas de diez años

Análisis de la entrevista

Se realizó dos entrevistas como técnica de la investigación, que se llevó a cabo en el cantón Naranjal, se entrevistó a las dos competencias más grandes, para tener un conocimiento acerca del tiempo que tienen con sus negocios y cuáles son las principales marcas y que productos son los más vendidos.

Estas entrevistas son muy importantes para este proyecto, ya que ayuda a comprender cómo ha sido el proceso de creación de sus negocios y cómo han salido adelante, en el cual se puede resumir que sus negocios son familiares, ya que no tienen ningún trabajador para las ventas, la ayuda ha sido por partes de sus esposas e hijos.

Resultado del estado financiero.

A continuación, se va a presentar el estado financiero de la microempresa, detallando todas sus proyecciones a cinco años de ventas y gastos también se dará a conocer los activos fijos que se necesitarán para comenzar el proyecto y la respectiva tabla de amortización para el préstamo que se necesitara.

La realización de este estado financiero es muy importante para poder llegar a una conclusión, luego de obtener los resultados de el TIR y el VAN y así determinar la viabilidad financiera de la creación de la microempresa "JOHN REYES"

Cuadro 15. Activos fijos de la microempresa

ACTIVOS FIJOS			
Concepto	precio	cantidad	total
Maquinaria y equipo			\$ 50,00
Taladro	50	1	50
Muebles y encerres			\$ 2.530,00
Escritorio	100	1	100
silla de escritorio	50	1	50
estanterías metálicas	70	10	700
ganchos para exhibición	1	400	400
tabla ranurada para exhibir	80	6	480
Vitrina	200	4	800
Útiles de oficina			\$ 23,25
Grapas	1	1	1
resmas de hojas	2,5	3	7,5
Bolígrafo	0,5	3	1,5
fundas pequeña x 100	1	5	5
fundas grandes x100	1,25	5	6,25
Grapadora	2	1	2
Equipo de oficina			\$ 450,00
Teléfono	50	1	50
aire acondicionado	400	1	400
Equipo de computación			\$ 1.135,00
caja registradora	60	1	60
impresora térmica	75	1	75
Computadora	600	1	600
cámaras de seguridad	400	1	400
TOTAL			\$ 4.188,25

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

En el cuadro 15 se aprecia detalladamente los activos fijos que se va a necesitar para iniciar con la microempresa dándonos un valor de 4188,25, valor que se sumara al valor de la compra de mercadería y a continuación en el cuadro 16 de tallara su respectiva depreciación de los activos ya dados a conocer.

Cuadro 16. Depreciación de activos

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS			
DETALLE	PORCENTAJE	VIDA UTIL	DEP. ANUAL
Maquinaria y equipo	10%	10	\$ 5,00
Muebles y enseres	10%	10	\$ 253,00
Equipo de oficina	10%	10	\$ 45,00
Equipo de computación	33%	3	\$ 374,55
TOTAL			\$ 677,55

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

A continuación, se detallará en el cuadro 17 la inversión que se va a necesitar estos valores será de activos fijos y del valor de la compra de la mercadería.

Cuadro 17. Inversión requerida

INVERSION REQUERIDA	
DETALLE	VALOR
Inversión activos fijos	\$ 4.188,25
Compra de mercadería	\$ 41.519,51
Total, de inversión	\$ 45.707,76

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Cuadro 18. Financiamiento a necesitar

FINANCIAMIENTO BANCARIO	
Inversión total	45.707,76
Capital propio	14707,76
Financiamiento requerido	\$ 31.000,00

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Para poner en marcha el proyecto se necesita según los datos que se han obtenido por medio una investigación la cantidad de \$45.707,76 el cual se tiene un capital propio de \$14.707,76, y para el resto de dinero que falta se buscara una institución bancaria para realizar un préstamo para completar el total del proyecto.

Cuadro 19. Cuadro de informacion de prestamo

PRESTAMO BANCARIO	
Institución bancaria	Cooperativa Jardín Azuayo
Monto	31.000
Periodo meses	60
Tasa interés anual	15,50%
Cuotas	\$745,65

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Cuadro 20. Cuadro de resumen de tabla de amortizacion

RESUMEN DE LA TABLA DE AMORTIZACION				
AÑO	CAPITAL	INTERES	DIVIDENDO	SALDO CAPITAL
1	\$4.450,15	\$4.497,64	\$8.947,79	\$26.54,85
2	\$5.191,09	\$3.756,69	\$8.947,79	\$21.358,76
3	\$6.055,41	\$2.892,38	\$8.947,79	\$15.303,35
4	\$7.063,63	\$1.884,16	\$8.947,79	\$8.239,72
5	\$8.239,72	\$708,06	\$8.947,79	\$0,00
TOTAL	\$31.000,00	\$13.738,94	\$44.738,94	\$13.738,94

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Del cuadro 20 se aprecia un resumen de la tabla de amortización los pagos de préstamo bancario son realizado para 60 cuotas mensuales de \$ 745,65 el cual tiene un valor final a pagar de \$ 44.738,94 es decir, se pagará un interés de \$13.738,94.

Para avanzar con la realización del estado de resultado y el flujo de caja se realizó un cuadro en el que se detallan las ventas hechas por la microempresa proyectada a cinco años, en el cual se lo realizo teniendo en cuenta la inflación y también teniendo un aumento de ventas por año que es el 2 %.

Cuadro 21. Cuadro de las ventas proyectadas a 5 años

PROYECCION DE VENTAS					
DESCRIPCION	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
AMORTIGUADOR	5339,568	5473,59	5610,98	5751,81	5896,18
AUTOMATICO ARRANQUE	4451,46	4563,19	4677,73	4795,14	4915,50
BALANCIN VALVULA	9232,548	9464,28	9701,84	9945,35	10194,98
BANDA ALTERNADOR	11646,96	11939,30	12238,98	12546,17	12861,08
BANDA DISTRIBUCIÓN	10213,476	10469,83	10732,63	11002,02	11278,17
BARRA LEVAS	27461,148	28150,42	28857,00	29581,31	30323,80
BOBINA ENCENDIDO	16288,74	16697,59	17116,70	17546,33	17986,74
BOMBA ACEITE	28399,02	29111,84	29842,54	30591,59	31359,44
BOMBA DE AGUA	8341,476	8550,85	8765,47	8985,49	9211,02
BOMBA FRENO	16752,216	17172,70	17603,73	18045,58	18498,53
BOMBA DE GASOLINA	18309,72	18769,29	19240,40	19723,34	20218,39
CABLE ACELERADOR	3492,996	3580,67	3670,55	3762,68	3857,12
CABLE EMBRAGUE	3253,068	3334,72	3418,42	3504,22	3592,18
CADENA DISTRIBUCION	2139,696	2193,40	2248,46	2304,89	2362,75
CARTER	2947,152	3021,13	3096,96	3174,69	3254,37
FILTRO ACEITE	474,552	486,46	498,67	511,19	524,02
FILTRO AIRE	9424,896	9661,46	9903,96	10152,55	10407,38
FILTRO GASOLINA	10896,912	11170,42	11450,80	11738,22	12032,85
INYECTORES	10147,488	10402,19	10663,28	10930,93	11205,30
KIT DISTRIBUCIÓN	13846,404	14193,95	14550,22	14915,43	15289,80
PASTILLA FRENO	21651,084	22194,53	22751,61	23322,67	23908,07
ZAPATILLA PLANA	1123,2	1151,39	1180,29	1209,92	1240,29
MORDAZA FRENO	16466,892	16880,21	17303,90	17738,23	18183,46
MANZANA RUEDA	10270,104	10527,88	10792,13	11063,02	11340,70
TOTAL	\$ 262.570,78	\$ 269.161,30	\$ 275.917,25	\$ 282.842,77	\$ 289.942,13

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

A continuación, se detallan los gastos que tendrá la microempresa a si mismo será proyectada a cinco años, en los siguientes cuadros se va a detallar los gastos por concepto de servicios básicos, el pago del alquiler del local y todos los demás gastos.

Cuadro 22. Cuadro de gastos en servicios basicos

Gastos servicios básicos		
Descripción	Costo mensual	Costo anual
Agua	\$ 10,00	\$ 120,00
Luz	\$ 30,00	\$ 360,00
Telefonía e internet	\$ 40,00	\$ 480,00
Total	\$ 80,00	\$ 960,00

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Cuadro 23. Gastos de Alquiler del local

Gastos de arriendo		
Descripción	Mensual	Anual
Arriendo de local	\$ 300,00	\$ 3.600,00
total	\$ 300,00	\$ 3.600,00

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Cuadro 24. Gastos de publicidad

Gastos de operación (ventas)		
Descripción	Costo mensual	Costo anual
Publicidad	\$ 238,00	\$ 2.856,00
Total	\$ 238,00	\$ 2.856,00

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

A continuación, se refleja en el cuadro 25 todos los valores en gastos administrativos como son los pagos de salarios, servicios básicos, pagos de arriendo, entre otros con proyección a 5 años y con incremento de la inflación de cada año.

Cuadro 25. Proyección de gastos administrativos a 5 años

PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y salarios	\$ 34.985,50	\$ 35.160,43	\$ 35.336,23	\$ 35.512,91	\$35.690,48
Servicios básicos	\$ 960,00	\$ 964,80	\$ 969,62	\$ 974,47	\$ 979,34
Arriendo de local	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00	\$ 3.600,00
Útiles de oficina	\$ 53,00	\$ 53,27	\$ 53,53	\$ 53,80	\$ 54,07
Gastos depreciación	\$ 657,55	\$ 657,55	\$ 657,55	\$ 657,55	\$ 657,55
TOTAL	\$ 40.256,05	\$40.436,04	\$ 40.616,93	\$ 40.798,73	\$ 40.981,44

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Cuadro 26. Proyección de gastos de publicidad

PROYECCION DE GASTOS DE VENTAS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de publicidad	\$ 2.856,00	\$2.870,28	\$ 2.884,63	\$2.899,05	\$2.913,55
TOTAL	\$ 2.856,00	\$2.870,28	\$ 2.884,63	\$2.899,05	\$2.913,55

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Cuadro 27. Cuadro de el estado de resultado proyectado a 5 años

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO					
	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ventas	262570,78	269161,30	275917,25	282842,77	289942,13
(-) Costo de venta	201977,52	207047,16	212244,04	217571,36	223032,41
Utilidad bruta	60593,26	62114,15	63673,21	65271,41	66909,72
(-) Gastos					
Gastos administrativos					
Sueldos y salarios	34985,50	35160,43	35336,23	35512,91	35690,48
Arriendo de local	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00
Suministro de oficina	53,00	53,27	53,53	53,80	54,07
Servicios básicos	960,00	964,80	969,62	974,47	979,34
Depreciación	657,55	657,55	657,55	657,55	657,55
Total, gastos administrativos	40256,05	40436,04	40616,93	40798,73	40981,44
Gastos de ventas					
Publicidad	2856,00	2870,28	2884,63	2899,05	2913,55
Total, gastos de ventas	2856,00	2870,28	2884,63	2899,05	2913,55
Utilidad operacional	17481,21	18807,82	20171,65	21573,62	23014,73
Gastos financieros	4497,64	3756,69	2892,38	1884,16,16	708,06
Utilidad antes de participación a trabajadores	12983,56	15051,13	17279,27	19689,47	22306,67
Participación trabajadores 15%	1947,53	2257,67	2591,89	2953,42	3346,00
Utilidad antes de impuesto a la renta	11036,03	12793,46	14687,38	16736,05	18960,67
Impuesto a la renta 22%	2427,93	2814,56	3231,22	3681,93	4171,35
Utilidad antes de reserva legal	8608,10	9978,90	11456,15	13054,12	14789,32
Reserva legal 10%	860,81	997,89	1145,62	1305,41	1478,93
Utilidad neta	\$7.747,29	\$8.981,01	\$10.310,54	\$11.748,70	\$13.310,39

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Después de haber obtenido el estado de resultado de la microempresa con una proyección a cinco años se procede con el flujo de efectivo así mismo con una proyección a cinco años para tener el flujo real neto de el efectivo y proceder con los indicadores financieros.

Cuadro 28. Presupuesto de efectivo

PRESUPUESTO DE EFECTIVO PROYECTADO						
PERIODOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos		\$ 262.570,78	\$ 269.161,30	\$ 275.917,25	\$ 282.842,77	\$ 289.942,13
Costo de ventas		\$ 201.977,52	\$ 207.047,16	\$ 212.244,04	\$ 217.571,36	\$ 223.032,41
UTILIDAD BRUTA		\$ 60.593,26	\$ 62.114,15	\$ 63.673,21	\$ 65.271,41	\$ 66.909,72
(-)GASTOS OPERACIONALES						
Gastos administrativos		\$ 40.256,05	\$ 40.436,04	\$ 40.616,93	\$ 40.798,73	\$ 40.981,44
Gastos de ventas		\$ 2.856,00	\$ 2.870,28	\$ 2.884,63	\$ 2.899,05	\$ 2.913,55
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 43.112,05	\$ 43.306,32	\$ 43.501,57	\$ 43.697,79	\$ 43.894,99
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 17.481,21	\$ 18.807,82	\$ 20.171,65	\$ 21.573,62	\$ 23.014,73
(-)Gastos financieros		\$ -4.497,64	\$ -3.756,69	\$ -2.892,38	\$ -1.884,16	\$ -708,06
Utilidad antes de participacion a trabajadores		\$ 12.983,56	\$ 15.051,13	\$ 17.279,27	\$ 19.689,47	\$ 22.306,67
Pago participacion trabajadores			\$ 1.947,53	\$ 2.257,67	\$ 2.591,89	\$ 2.953,42
Pago impuesto a la renta e impsto.			\$ 2.427,93	\$ 2.814,56	\$ 3.231,22	\$ 3.681,93
(=)UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 12.983,56	\$ 10.675,67	\$ 12.207,04	\$ 13.866,35	\$ 15.671,32
(+) Ajustes de depreciacion		\$ 657,55	\$ 657,55	\$ 657,55	\$ 657,55	\$ 657,55
(=)EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		\$ 13.641,11	\$ 11.333,22	\$ 12.864,59	\$ 14.523,90	\$ 16.328,87
ACTIVIDADES DE INVERSION						
Activos fijos	\$ 4.188,25					
Capital de trabajo	\$ 41.519,51					
FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVER	\$ 45.707,76					
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
Préstamo bancario	\$ 31.000,00					
Amortización de capital		\$ -4.450,15	\$ -5.191,09	\$ -6.055,41	\$ -7.063,63	\$ -8.239,72
FIUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		\$ -4.450,15	\$ -5.191,09	\$ -6.055,41	\$ -7.063,63	\$ -8.239,72
(=)FLUJO NETO		\$ 9.190,97	\$ 6.142,13	\$ 6.809,18	\$ 7.460,27	\$ 8.089,15
FLUJO DEL PRESTAMO	\$ -31.000,00	\$ 18.138,76	\$ 15.089,91	\$ 15.756,96	\$ 16.408,06	\$ 17.036,93
FLUJO DEL PROYECTO	\$ -45.707,76	\$ 9.190,97	\$ 6.142,13	\$ 6.809,18	\$ 7.460,27	\$ 8.089,15
FLUJO ACUMULADO	\$ -45.707,76	\$ -36.516,79	\$ -30.374,67	\$ -23.565,49	\$ -16.105,21	\$ -8.016,07

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Cuadro 29. Cuadro de el flujo de efectivo neto de cada año

FLUJO DE CAJA NETO						
años	inicial	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
flujo de caja neto	\$-45707,7	\$9190,97	\$6142,13	\$6809,18	\$7460,27	\$8089,15

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Una vez que ya se tiene el flujo de caja neto ya con su respectiva proyección a cinco años se procede a utilizar los indicadores financieros como es el valor actual neto (VAN) y también la tasa interna de retorno (TIR) y así conocer la viabilidad de este proyecto

Análisis de resultados obtenidos

Cuadro 30. Cálculo del VAN

WACC			11,29%
N°	FNE	(1+i) ^	FNE(1+i) ^
0	\$ -45.707,76	1,00	\$ -45.707,76
1	\$ 9.190,97	1,11	\$ 8.258,58
2	\$ 6.142,13	1,24	\$ 4.959,14
3	\$ 6.809,18	1,38	\$ 4.939,99
4	\$ 7.460,27	1,53	\$ 4.863,29
5	\$ 8.089,15	1,71	\$ 4.738,29
VAN			\$ -17.948,47

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

Cuadro 31. Cálculo del TIR

TIR			-6%
N°	FNE	(1+i) ^	FNE(1+i) ^
0	\$-45.707,76	1,00	\$-45.707,76
1	\$ 9.190,97	0,94	\$ 9.791,65
2	\$ 6.142,13	0,88	\$ 6.971,20
3	\$ 6.809,18	0,83	\$ 8.233,38
4	\$ 7.460,27	0,78	\$ 9.610,20
5	\$ 8.089,15	0,73	\$ 11.101,33
VAN			\$ 0,00

Elaborado por: Reyes, K. (2021)

En el Valor Actual Neto (VAN) después de obtener el flujo de efectivo neto con la proyección de 5 años, arrojó un resultado negativo de -\$17.948,47 es decir que el proyecto no es viable financieramente, por lo tanto, no se puede aceptar el proyecto y queda descartado.

En la Tasa Interna de Retorno (TIR) arrojó un -6% es decir que está por debajo, es menor a la tasa mínima de corte, esto significa que el porcentaje es de pérdida por lo tanto este proyecto queda como no viable financieramente y el proyecto no es aceptable.

CONCLUSIONES

- Para comenzar con este proyecto de estudio de prefactibilidad, se analizó los objetivos generales y específicos de la investigación, los obstáculos que pueden encontrarse en el camino, se lo evaluó los limitantes del problema, se tomó en cuenta información de autores con temas relacionados a la microempresa, y mas adelante tener buenos resultados con el estudio financiero que es el que nos servirá para la determinar la viabilidad del proyecto.
- Se recopiló la mayor información necesaria, con fundamentos de autores expertos en el tema de finanzas, microempresas, tomando en cuenta los antecedentes históricos de la contabilidad y el estudio de prefactibilidad financiera en la cual se conoció los indicadores financieros, como el TIR y VAN que han sido utilizada por años para ver la viabilidad de nuevos negocios.
- Luego de haber estudiado las teorías de contabilidad entre otras, se analizó la metodología de la investigación a realizar en el actual proyecto investigativo de la microempresa "JOHN REYES" como son su diseño de investigación y el tipo, por ende, se desarrolló un estudio científico, bibliográfico y de campo; además, se utilizó diferentes instrumentos de investigación como la encuesta y la entrevista dando una investigación cualitativa y cuantitativa.
- Se realizó un análisis de los resultados de las encuestas y entrevistas, así mismo se realizó un estudio financiero, todo proyectado a cinco años, luego de eso se llegó a la conclusión que el proyecto no es viable ya que los indicadores financieros como el VAN arrojó un resultado negativo de \$ -17.948,47 y un TIR de -6% por lo tanto el proyecto no es viable financieramente.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda volver a realizar un nuevo estado financiero en un periodo de seis meses para verificar si hay cambios en los índices financieros.
- Utilizar todo lo aprendido para buscar otro tipo de microempresa y realizar los respectivos pasos para determinar que tan viable es el nuevo emprendimiento.
- Se recomienda utilizar otros tipos de métodos para la creación de la microempresa, hacer un estudio de mercado en otra ciudad.
- Se recomienda hacer una investigación mas profunda, que se refiera a la venta de repuestos e investigar el comportamiento de compra de repuestos a los dueños de automóviles.
- Se recomienda contratar solo a una persona para atención al cliente para disminuir gastos de salarios
- Analizar los gastos innecesarios y comparar la información de este proyecto con la información de las entrevistas.

Bibliografía

- (2015, febrero 26). Retrieved from Actualícese: <https://actualicese.com/definicion-de-indicadores-financieros/>
- actualícese*. (2015, febrero 26). Retrieved from <https://actualicese.com/definicion-de-indicadores-financieros/>
- ÁLVAREZ, J. L. (2014, enero). LA INVESTIGACIÓN CUALITATIVA. *XIKUA*, 2(3).
- Arcoya, E. (2021, Marzo 6). *EconomíaFinanzas*. Retrieved from <https://www.economiafinanzas.com/que-son-van-tir/>
- Arias, E. R. (2020, Mayo 8). *economipedia*. Retrieved from <https://economipedia.com/definiciones/viabilidad.html>
- BBVA. (2018, Marzo 14). Retrieved from <https://www.bbva.com/es/que-es-la-inversion/>
- Berenson, M., Levine, D., & Krehbiel, T. (2006). *ESTADISTICA PARA ADMINISTRACION*. México: PEARSON EDUCACION DE MEXICO.
- Burgos, R., & Villar, L. (2016, agosto). Los emprendimientos desde la perspectiva hirtórica, económica y social, en el escenario mundial y del Ecuador. *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*. Retrieved from <https://www.eumed.net/rev/caribe/2016/08/emprendimientos.html>
- ConceptoDefinicion*. (2021, enero 29). Retrieved from <https://conceptodefinicion.de/servicio/>
- Cremades, A., & Bianchi, M. (2016). *El mercado de repuestos para automoviles en Ecuador*. Quito: oficina economica y comercial de la embajada de España en Quito.
- Díaz, L., Martinez, M., & Valera, M. (2013). la entrevista, recurso flexive y dinamico. *Redalyc.org*. Retrieved from <https://www.redalyc.org/articulo.oa?>
- Duarte, G. (2008, noviembre). *Definicion ABC*. Retrieved from <https://www.definicionabc.com/economia/capital.php>
- Estupiñan, K. (2015). Las pymes y los sectores de la economia. (*tesis de titulo de economista*). Universidad de Guayaquil, guayaquil.
- Fuertes, I., Gill, B., & Rohr, M. (2011). contabilidad financiera I. *Sarpentia*, 46, 5.
- Gill, B., Rohr, M., & Fuertes, I. (2011). *Contabilidad financiera 1: teoria y ejercicios*. Col-leccio.Sapientia,46.
- Gómez, M. (2006). *introducción a la metodología de la investigación científica*. Córdoba: editorial Brujas.

- Guajardo, G., & Andrade, N. (2008). *Contabilidad Financiera* (Quinta edicion ed.). Monterrey: McGraw-Hill/Interamericana.
- Guzman, A., Guzmán, D., & Romero, T. (2005). *contabilidad financiera*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Helmut, C. (2019, junio 9). *Lifeder*. Retrieved from Estudio de prefactibilidad: para que sirve, como se hace, ejemplo.: <https://www.lifeder.com/estudio-de-prefactibilidad/>.
- Herrera, G., & Ventura Mendiola. (2017). estudio de prefactibilidad para fabrica de calzado. *universidad de Lima*, 1.
- Hoyos, J. G. (2008). Evaluacion economica, financiera y social. *Facultad de Economia de la UNAM*, 80.
- Humberto, Ñ., Valdivia, M., Romero, H., & Palacios, J. (2018). *Metodología de la investigación*. Bogota: Ediciones de la U.
- Lozada, M. (n.d.). LA FUNCION FINANCIERA. *ECOFINANZA*, 6.
- Luna, R., & Chaves, D. (2001, marzo). guia para elaborar estudios de factibilidad de proyectos ecoturísticos. Guatemala: PROARCA/CAPAS.
- Martinez, I. (2015). *Diseño de encuesta y cuestionario de investigacion*. ESPAÑA: ELEARNING S.L.
- Mejia, T. (2017, mayo 4). *Lifeder*. Retrieved from <https://www.lifeder.com/investigacion-correlacional/>
- mendez, c. (2016). *ANALISIS COSTO-BENEFICIO DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN*. cajamarca: universisas privada del norte.
- Mete, M. (2014). *VALOR ACTUAL NETO Y TASA DE RETORNO* (Universidad La Salle-Bolivia ed., Vol. 7).
- Meza, J. (2005). *Evaluacion Financiera de proyectos* (tercera ed.). Bogota: ECOE EDICIONES.
- Montes, J. (2020, julio 20). *economipedia*. Retrieved from <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>
- Muñoz, M., Granizo, S., & Granizo, L. (2017, Enero). *Estudio de pre-factibilidad de proyectos sociales y productivos*. Retrieved from <https://www.eumed.net/rev/caribe/2017/01/pre-factibilidad.html>
- Namakforoosh, M. (2005). *Metodologia de la investigacion*. Mexico: LIMUSA, S.A.

- Navarro, J. (2015, octubre). *Definicion ABC*. Retrieved from <https://www.definicionabc.com/negocios/oferta-y-demanda.php>
- Pérez, J., & María Merino. (2019). *definicion.de*. Retrieved from <https://definicion.de/factible/>
- Pérez, J., & Merino, M. (2014). *Definicion.de*. Retrieved from <https://definicion.de/cuantitativo/>
- Pérez, J., & Merino, M. (2015). *definicion.de*. Retrieved from [\(https://definicion.de/prefactibilidad/](https://definicion.de/prefactibilidad/)
- Raffino, M. (2020, junio 3). *concepto.de*. Retrieved from <https://concepto.de/microempresa/>
- Raffino, M. (2020, junio 2). *Concepto.de*. Retrieved from <https://concepto.de/estados-financieros/>
- Regader, J. (2019, agosto 18). *bolsaexpertos*. Retrieved from <https://www.bolsaexpertos.com/rentabilidad/>
- Rojas, E. (2018). estudio de prefactibilidad financiera para la creacion de una microempresa. *instituto tecnologico Bolivariano*.
- Roldán, P. (2017, junio 29). *Contabilidad Financiera*. Retrieved from [economipedia: https://economipedia.com/definiciones/contabilidad-financiera.html](https://economipedia.com/definiciones/contabilidad-financiera.html)
- Sanchez, A. (1994). La rentabilidad economica y financiera. *revista española de financiacion y contabilidad*, 165.
- Sánchez, J. (2017, febrero 4). *economipedia*. Retrieved from <https://economipedia.com/definiciones/capacidad-de-endeudamiento.html>
- Significados.com*. (2018, octubre 12). Retrieved from <https://www.significados.com/cualitativo/>
- Sobrero, F. (2009). Análisis de Viabilidad: La cenicienta en los proyectos de inversión. 5.
- Ucha, F. (2009, Octubre). *Definición ABC*. Retrieved from <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>
- verdale, e. (2010, diciembre 1). *todo para emprendedores.wordpress.com*. Retrieved from <https://todoparaemprendedores.wordpress.com/2010/12/01/la-viabilidad-financiera/>
- Vilmonte, M. (2012). El servicio post venta y su incidencia en la fidelidad de los clientes. *(tesis para obtencion de titulo de ingenieria de empresas)*. Universidad técnica de Ambato, Ambato.

Walls, G. (2010, septiembre 4). *Estadística Descriptiva en Edu*. Retrieved from Google sites: <https://sites.google.com/site/estadisticadescriptivaenedu/home/unidad-1/poblaci-1>

Yirda, A. (2021, enero 25). *ConceptoDefinicion*. Retrieved from <https://conceptodefinicion.de/encuesta/>.

ANEXOS



Encuesta para determinar la viabilidad de la creación de la microempresa de ventas de repuestos de vehículos en el cantón Naranjal.

Esta usted de acuerdo en la creación de una microempresa que se dedique a vender repuestos de automóviles.

- Si
- No
- Tal vez

Con que frecuencia usted compra un repuesto para su vehículo.

- semanal
- quincenal
- mensual

Cuando compra un repuesto para su vehículo de que origen es.

- Coreano
- Japones
- Taiwanés
- Brasileño
- China

Al momento de adquirir un repuesto los consigue todos aquí en el cantón Naranjal.

- Si
- No
- A veces

Con que frecuencia viaja a una ciudad en busca de repuesto para su vehículo.

- Una vez a la semana
- Una vez al mes
- Dos a tres veces al mes
- Cada dos meses
- Nunca

Compraría los repuestos para su vehículo en nuestro establecimiento en caso de ser creado

- Probablemente si
- Probablemente no
- Algo probable

Que marca de vehículo posee usted

- Toyota}
- Mazda
- Hyundai
- Chevrolet
- Kia

Ford

Nissan

Los repuestos de automóviles que usted adquiere son

Repuestos alternos

Repuestos originales

Como le gustaría enterarse de nuestros productos y ofertas

Publicidad en redes sociales

Publicidad por radios

Publicidad por revistas

Asistiría usted el día de la inauguración de la microempresa

Si

No

Tal vez

Gracias por su atención y su colaboración su opinión es lo más importante para llevar a cabo este proyecto.



¿Los repuestos más vendidos a que marca de vehículos pertenecen?

¿Cuántos trabajadores tiene en su negocio?

¿Qué porcentaje de ganancia tiene por cada repuesto?

¿Cuáles son los repuestos más vendidos y que cantidad vende al mes?

¿Qué cantidad de repuesto vende mensualmente?

¿De qué origen son los repuestos más vendidos?

¿cuántos años tiene su negocio?

Sueldos y salarios

sueldos y salarios											
beneficios							aporte al iess				
NOMINA	SUELDO	DECIMO tercero	décimo cuarto	fondos de reserva 8,33%	vacaciones	total de beneficios	aporte individual 9,45%(iess)	aporte patronal 11,15%	total de aporte	costo mensual	costo anual
gerente general	\$700	\$58,33	33,33	58,31	29,17	\$ 120,83	66,15	78,05	144,2	\$ 898,88	\$ 10.786,60
contador	\$650	\$54,17	33,33	54,145	27,08	\$ 114,58	61,425	72,475	133,9	\$ 837,06	\$ 10.044,70
secretaria	\$400	\$33,33	33,33	33,32	16,67	\$ 83,33	37,8	44,6	82,4	\$ 527,93	\$ 6.335,20
vendedor 1	\$500	\$41,67	33,33	41,65	20,83	\$ 95,83	47,25	55,75	103	\$ 651,58	\$7.819,00
TOTAL	\$ 2.250,00	\$ 187,50	\$133,33	\$ 187,43	\$ 93,75	\$ 414,58	\$ 212,63	\$ 250,88	\$ 463,50	\$ 2.915,46	\$ 34.985,50



