

**Universidad Latina de Costa Rica
Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela de Administración de Negocios**

Licenciatura en Administración de Negocios

**Trabajo Final de Graduación
Modalidad proyecto**

Tema:

Análisis de factibilidad de inversión financiera y expansión de productos para vehículos de los clientes, de la zona de Heredia, de la empresa ROARI S.A., en el tercer cuatrimestre del 2021

Autoras:

**Kimberly Chacón Leal
Tatiana Rodríguez Arias**

Tutor:

Dr. Ronny Alexander González Hernández, PhD.

Heredia, diciembre 2021

FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES

Tribunal Examinador

Este proyecto titulado: Análisis de factibilidad de inversión financiera y expansión de productos para vehículos de los clientes, de la zona de Heredia, de la empresa ROARI S.A., en el tercer cuatrimestre del 2021, por las estudiantes: **Kimberly María Chacón Leal y Tatiana María Rodríguez Arias** fue aprobada por el Tribunal Examinador de la carrera de Administración de Negocios de la Universidad Latina, Sede Heredia, como requisito para optar por el grado de **Licenciatura en Administración de Negocios**.

Dr. Ronny Alexander González Hernández, PhD.
Tutor

MBA Luis Benavides González
Lector

MBA Edgar López Gómez
Representante de Rectoría

FACULTAD CIENCIAS EMPRESARIALES

Consejo Asesor

Este proyecto titulado: Análisis de factibilidad de inversión financiera y expansión de productos para vehículos de los clientes, de la zona de Heredia, de la empresa ROARI S.A, en el tercer cuatrimestre del 2021, por las estudiantes: **Kimberly María Chacón Leal y Tatiana María Rodríguez Arias** , fue aprobada por el Consejo Asesor de la carrera de Administración de Negocios de la Universidad Latina, Sede Heredia, como requisito para optar por el grado de **Licenciatura en Administración de Negocios**.

Dr. Ronny Alexander González Hernández, PhD.
Tutor

MBA Luis Benavides González
Lector

MBA Edgar López Gómez
Representante de Rectoría

Declaración Jurada 1

La suscrita, Tatiana María Rodríguez Arias con cédula de identidad número 1 1619 0993 declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: Que soy la autora del presente trabajo final de graduación, modalidad proyecto; para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Administración General de la Universidad Latina, Sede Heredia, y que el contenido de dicho trabajo es obra original del suscrito.

Heredia, 15 de diciembre, 2021.



Tatiana María Rodríguez Arias
1 1619 0993

Declaración Jurada 2

La suscrita, Kimberly María Chacón Leal con cédula de identidad número 1-1268-0316, declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: Que soy la autora del presente trabajo final de graduación, modalidad proyecto; para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Administración General de la Universidad Latina, Sede Heredia, y que el contenido de dicho trabajo es obra original del suscrito.

Heredia, 15 de diciembre, 2021

KIMBERLY CHACON
LEAL (FIRMA)  Firmado digitalmente por
KIMBERLY CHACON LEAL (FIRMA)
Fecha: 2021.12.15 16:09:00 -06'00'

Kimberly María Chacón Leal

1-1268-0316

Manifestación Exoneración del Responsabilidad 1

La suscrita, Tatiana María Rodríguez Arias con cédula de identidad número 1 1619 0993, exonera de toda responsabilidad a la Universidad Latina, Sede Heredia; así como al Tutor **Ronny Alexander González Hernández** y Lector **Luis Benavides González** que han revisado el presente trabajo final de graduación, para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Administración General de la Universidad Latina, Sede Heredia; por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo. Asimismo, autorizo a la Universidad Latina, Sede Heredia, a disponer de dicho trabajo para uso y fines de carácter académico, publicitando el mismo en el sitio web; así como en el CRAI.

Heredia, 15 de diciembre, 2021



Tatiana María Rodríguez Arias

1 1619 0993

Manifestación Exoneración del Responsabilidad 2

La suscrita, Kimberly María Chacón Leal con cédula de identidad número 1-1268-0316, exonera de toda responsabilidad a la Universidad Latina, Sede Heredia; así como al Tutor **Ronny Alexander González Hernández** y Lector **Luis Benavides González** que han revisado el presente trabajo final de graduación, para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Administración General de la Universidad Latina, Sede Heredia; por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo. Asimismo, autorizo a la Universidad Latina, Sede Heredia, a disponer de dicho trabajo para uso y fines de carácter académico, publicitando el mismo en el sitio web; así como en el CRAI.

Heredia, 15 de diciembre, 2021

KIMBERLY CHACON LEAL (FIRMA)  Firmado digitalmente por
KIMBERLY CHACON LEAL (FIRMA)
Fecha: 2021.12.15 16:10:17 -06'00'

Kimberly María Chacón Leal
1-1268-0316

Licencia De Distribución No Exclusiva (carta de la persona autora para uso didáctico)

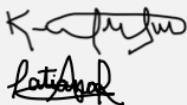
Universidad Latina de Costa Rica

Yo (Nosotros):	Chacón Leal Kimberly María Rodríguez Arias Tatiana María
De la Carrera / Programa:	Administración de Negocios
Modalidad de TFG:	Tesis
Titulado:	Análisis de factibilidad de inversión financiera y expansión de productos para vehículos de los clientes de la zona de Heredia, de la empresa ROARI S.A., en el tercer cuatrimestre del 2021.

Al firmar y enviar esta licencia, usted, el autor (es) y/o propietario (en adelante el “AUTOR”), declara lo siguiente: **PRIMERO:** Ser titular de todos los derechos patrimoniales de autor, o contar con todas las autorizaciones pertinentes de los titulares de los derechos patrimoniales de autor, en su caso, necesarias para la cesión del trabajo original del presente TFG (en adelante la “OBRA”). **SEGUNDO:** El AUTOR autoriza y cede a favor de la UNIVERSIDAD U LATINA S.R.L. con cédula jurídica número 3-102-177510 (en adelante la “UNIVERSIDAD”), quien adquiere la totalidad de los derechos patrimoniales de la OBRA necesarios para usar y reusar, publicar y republicar y modificar o alterar la OBRA con el propósito de divulgar de manera digital, de forma perpetua en la comunidad universitaria. **TERCERO:** El AUTOR acepta que la cesión se realiza a título gratuito, por lo que la UNIVERSIDAD no deberá abonar al autor retribución económica y/o patrimonial de ninguna especie. **CUARTO:** El AUTOR garantiza la originalidad de la OBRA, así como el hecho de que goza de la libre disponibilidad de los derechos que cede. En caso de impugnación de los derechos autorales o reclamaciones instadas por terceros relacionadas con el contenido o la autoría de la OBRA, la responsabilidad que pudiera derivarse será exclusivamente de cargo del AUTOR y este garantiza mantener indemne a la UNIVERSIDAD ante cualquier reclamo de algún tercero. **QUINTO:** El AUTOR se compromete a guardar confidencialidad sobre los alcances de la presente cesión, incluyendo todos aquellos temas que sean de orden meramente institucional o de organización interna de la UNIVERSIDAD **SEXTO:** La presente autorización y cesión se regirá por las leyes de la República de Costa Rica. Todas las controversias, diferencias, disputas o reclamos que pudieran derivarse de la presente cesión y la materia a la que este se refiere, su ejecución, incumplimiento, liquidación, interpretación o validez, se resolverán por medio de los Tribunales de Justicia de la República de Costa Rica, a cuyas normas se someten el AUTOR y la UNIVERSIDAD, en forma voluntaria e incondicional. **SÉPTIMO:** El AUTOR acepta que la UNIVERSIDAD, no se hace responsable del uso, reproducciones, venta y distribuciones de todo tipo de fotografías, audios, imágenes, grabaciones, o cualquier otro tipo de

presentación relacionado con la **OBRA**, y el **AUTOR**, está consciente de que no recibirá ningún tipo de compensación económica por parte de la **UNIVERSIDAD**, por lo que el **AUTOR** haya realizado antes de la firma de la presente autorización y cesión. **OCTAVO:** El **AUTOR** concede a **UNIVERSIDAD.**, el derecho no exclusivo de reproducción, traducción y/o distribuir su envío (incluyendo el resumen) en todo el mundo en formato impreso y electrónico y en cualquier medio, incluyendo, pero no limitado a audio o video. El **AUTOR** acepta que **UNIVERSIDAD.** puede, sin cambiar el contenido, traducir la **OBRA** a cualquier lenguaje, medio o formato con fines de conservación. **NOVENO:** El **AUTOR** acepta que **UNIVERSIDAD** puede conservar más de una copia de este envío de la **OBRA** por fines de seguridad, respaldo y preservación. El **AUTOR** declara que el envío de la **OBRA** es su trabajo original y que tiene el derecho a otorgar los derechos contenidos en esta licencia. **DÉCIMO:** El **AUTOR** manifiesta que la **OBRA** y/o trabajo original no infringe derechos de autor de cualquier persona. Si el envío de la **OBRA** contiene material del que no posee los derechos de autor, el **AUTOR** declara que ha obtenido el permiso irrestricto del propietario de los derechos de autor para otorgar a **UNIVERSIDAD** los derechos requeridos por esta licencia, y que dicho material de propiedad de terceros está claramente identificado y reconocido dentro del texto o contenido de la presentación. Asimismo, el **AUTOR** autoriza a que en caso de que no sea posible, en algunos casos la **UNIVERSIDAD** utiliza la **OBRA** sin incluir algunos o todos los derechos morales de autor de esta. **SI AL ENVÍO DE LA OBRA SE BASA EN UN TRABAJO QUE HA SIDO PATROCINADO O APOYADO POR UNA AGENCIA U ORGANIZACIÓN QUE NO SEA UNIVERSIDAD U LATINA, S.R.L., EL AUTOR DECLARA QUE HA CUMPLIDO CUALQUIER DERECHO DE REVISIÓN U OTRAS OBLIGACIONES REQUERIDAS POR DICHO CONTRATO O ACUERDO. La presente autorización se extiende el día** 11 **de** Febrero **de** 2022 **a las** 16:00

Firma del estudiante(s):

Two handwritten signatures in black ink. The top signature is more stylized and cursive, while the bottom one is more legible and appears to be 'Katianna'.

Contenido

Tribunal Examinador.....	i
Consejo Asesor.....	ii
Declaración Jurada 1	iii
Declaración Jurada 2.....	iv
Manifestación Exoneración del Responsabilidad 1	v
Manifestación Exoneración del Responsabilidad 2	vi
Resumen.....	1
PRIMER CAPÍTULO:.....	2
Introducción y propósito.....	2
Estado actual de la investigación	2
Introducción	2
Descripción	3
Antecedentes.....	3
Información existente.....	13
Delimitación del tema	13
Aporte del investigador	14
Delimitación espacial	14
Delimitación temporal	14
Formulación del problema de investigación.....	14
Sistematización del problema	15
Objetivos del estudio	15
Objetivo general.....	16
Objetivos específicos.....	16
Justificación del estudio de investigación	16

Justificación práctica.....	17
Justificación metodológica.....	17
Justificación teórica	18
Alcances y limitaciones de la investigación	18
Alcances	18
Limitaciones.....	19
SEGUNDO CAPÍTULO:.....	20
Marco situacional y teórico	20
Marco situacional	21
Datos generales de la empresa.....	21
Historia.....	21
Misión	22
Visión	23
Valores.....	23
Marco teórico.....	24
Organización de empresas.....	24
Administración	25
Análisis de la rentabilidad de la empresa	26
Planificación.....	27
Mercado.....	29
Mercadeo.....	29
Estudio de Factibilidad	30
Estudio de Mercado.....	31
Estudio Técnico	31
Estudio Organizacional.....	32

Estudio Legal	32
Estudio Financiero	32
TERCER CAPÍTULO	37
Marco metodológico.....	37
Metodología.....	38
Definición del enfoque.....	38
Enfoque cuantitativo	38
Enfoque cualitativo	38
Enfoque mixto.....	38
Diseño de investigación	39
Diseño no experimental.....	39
Diseño longitudinal	39
Diseño transeccional o transversal.....	40
Métodos de investigación utilizados.....	40
Método analítico	40
Método explicativo	41
Tipo de investigación	41
Investigación descriptiva.....	41
Investigación correlacional	41
Investigación exploratoria	41
Investigación explicativa	42
Sujetos y fuentes de información	42
Fuentes primarias.....	42
Fuentes secundarias	42
Población y muestra.....	43

Población.....	44
Muestra.....	44
Tipos de muestreo.....	44
Muestreo probabilístico.....	44
Muestreo no probabilístico	45
Instrumentos y técnicas de investigación.....	45
Observación.....	46
Cuestionario.....	46
Entrevistas	47
Confiabilidad y validez	48
Confiabilidad.....	48
Validez.....	48
Operacionalización de variables o categoría de análisis	49
CUARTO CAPÍTULO:.....	51
Análisis e interpretación de datos	51
Análisis e interpretación de la información.....	52
Encuesta.....	52
Variable N. 1 Determinar la viabilidad económica financiera	55
Estudio Financiero.....	55
Inversión	55
Costo de Capital	56
Inflación	57
Ingresos	57
Activos y Depreciación	58
Estudio Organizacional	59

Gastos por salarios.....	61
Gastos por servicios profesionales.....	62
Estudio técnico.....	63
Costo variable unitario.....	63
Gastos por materiales y suministros.....	64
Gastos por servicios públicos.....	64
Estudio Legal.....	69
Constitución de la empresa.....	70
Registro ante la Caja Costarricense de Seguro Social.....	71
Impuesto sobre la renta.....	71
Variable N.2 y 4 Impacto venta y oportunidad de negocio.....	72
Estudio de Mercado.....	72
Cuestionario.....	73
Variable N.3 Punto de equilibrio.....	78
Análisis e interpretación de la encuesta.....	79
QUINTO CAPÍTULO:.....	80
Conclusiones y recomendaciones.....	80
Conclusiones.....	81
Variable N. 1 Determinar la viabilidad económica financiera.....	81
Variable N.2 Impacto venta.....	82
Variable N.3 Punto de equilibrio.....	82
Variable N.4 Oportunidad de negocio.....	82
Recomendaciones.....	83
Variable N. 1 Determinar la viabilidad económica financiera.....	84
Variable N.2 Impacto venta.....	84

Variable N.3 Punto de equilibrio	84
Variable N.4 Oportunidad de negocio	85
Bibliografía citada	86
Bibliografía consultada	91
Anexos	93
Anexo 1. Encuesta Dirigida a los dueños de la empresa ROARI S.A.	94
Anexo 2. Tabla de Amortización de Préstamo	95
Anexo 3. Constitución de la empresa	96
Anexo 3. Registro ante la Caja Costarricense de Seguro Social	99
Anexo 5. Cuestionario aplicado a los clientes de la empresa ROARI S.A., ubicados en la zona de Heredia	103
Apéndice	105

Índice de tablas

Tabla 1. Fuentes secundarias	43
Tabla 2. Cuadro de Operacionalización de variables.....	49
Tabla 3. Inversión Inicial.....	55
Tabla 4. Capital de trabajo para 4 meses.	56
Tabla 5. Costos de Capital.	56
Tabla 6. Ingresos anuales normales crecimiento al 5%.....	57
Tabla 7. Ingresos anuales pesimistas crecimiento al 3%.....	58
Tabla 8. Ingresos anuales optimistas crecimiento del 8%.	58
Tabla 9. Activos Fijos.	59
Tabla 10. Depreciación de activos fijos.....	59
Tabla 11. Gastos por salarios.	61
Tabla 12. Gastos por servicios profesionales.	62
Tabla 13. Detalle del costo unitario.	63
Tabla 14. Gastos por materiales y suministros.	64

Tabla 15. Gastos por servicios públicos.....	64
Tabla 16. Flujo de efectivo normal.	65
Tabla 17. Flujo de efectivo optimista.....	66
Tabla 18. Flujo de efectivo pesimista.	68
Tabla 19. Resumen de requisitos legales.	70
Tabla 20. Tarifas de impuestos sobre la renta.....	72
Tabla 21. Punto de equilibrio presupuestado para ROARISA	79

Índice de Figuras

Figura 1. Fórmula valor actual neto.....	34
Figura 2. Fórmula tasa interna de retorno.....	34
Figura 3. Organigrama.	59
Figura 4. Marcas de vehículos que consumen las mangueras.....	73
Figura 5. Calidad de las mangueras.	74
Figura 6. Costo de las mangueras.	74
Figura 7. Satisfacción de las mangueras.	75
Figura 8. Motivo compra de las mangueras.....	76
Figura 9. Compra de otros productos.....	76
Figura 10. Tipos de productos para distribuir.....	77
Figura 11. Fórmula del punto de equilibrio.....	78

Resumen

Debido al fuerte impacto que ha tenido en el país, desde el 2020, la llegada de la pandemia del covid-19, los socios de la empresa Rodríguez Arias S.A. perdieron sus puestos de trabajo y esto los llevó a formar una pequeña pyme que hoy es llamada ROARISA. Esta empresa está conformada por Ivette Arias y Freddy Rodríguez, quienes unieron sus ahorros e iniciaron con la importación de mangueras de calefacción y fluidos para vehículos.

El objetivo del presente trabajo es analizar la factibilidad de inversión financiera y expansión de los productos para vehículos dirigidos a clientes en la zona de Heredia; también, se deberá analizar si la empresa es rentable para los socios. A partir del inicio del trabajo, nos dimos a la tarea de recolectar la información financiera de la empresa Rodríguez Arias S.A., además de aplicar varias herramientas de recolección de datos, con el fin de llegar a una conclusión: si la compañía es factible o no.

Para llegar a esta conclusión, se aplicó una entrevista a los socios y un cuestionario a los clientes de ROARISA, únicamente de la zona de Heredia, esto con el fin de identificar qué esperan los socios de la empresa, cuáles con las necesidades de los clientes y si están satisfechos con el producto, además de investigar si están interesados en comprar otros productos diferentes.

PRIMER CAPÍTULO:

Introducción y propósito

Estado actual de la investigación

A continuación, se desarrolla la parte introductoria, descripción y los antecedentes nacionales e internacionales, así como alguna otra información para sustentar el presente trabajo.

En este capítulo, se va describir la situación actual de la empresa Rodríguez Arias S.A., además de desarrollar la parte introductoria del objeto de la tesis y se presentarán antecedentes nacionales e internacionales para sustentar el análisis.

Se plantea el problema de la investigación, así como el objetivo principal y específicos; además, se identifican los alcances y limitaciones.

Introducción

En la creación de nuevos proyectos de inversión, sin importar la dimensión del negocio, es de suma importancia demostrar la rentabilidad que tendrá el negocio y su crecimiento a lo largo del tiempo. Por lo tanto, el análisis de factibilidad de inversión determina su rentabilidad y éxito.

Nos menciona Quaranta, N. (2020) que “inversión es la etapa de puesta en marcha del proyecto. Se vincularía en el flujo de fondo al momento cero, en donde se realiza todas las inversiones previas a la puesta en marcha” (p.38).

La competencia en los negocios y la demanda de productos llevó a dos profesionales a crear su propia empresa para hacer frente a las demandas del entorno en que se encontraban.

Belausteguigoitia, I. (2017) indica: “Una empresa familiar es una organización controlada y operada por los miembros de la familia. Desde una perspectiva diferente, digamos espiritual, suelo referirme a empresas con alma, dado que el corazón de las familias esta en ellas” (p. 41).

En este proyecto, se pretende analizar la inversión financiera de la empresa Rodríguez Arias S.A., esto por medio de cuestionario y análisis del mercado, para conocer la necesidad de los clientes en la zona de Heredia de cara a la expansión de productos de vehículos y de la empresa.

Aunque la empresa esté en marcha es conveniente e importante analizar las actividades que se realizan para proyectar al futuro y lograr la recuperación de la inversión y medir los rendimientos

En el primer capítulo, se formula el problema de investigación, sus delimitaciones, alcances, la justificación, los antecedentes; además, se establecen los objetivos del estudio.

Descripción

El presente estudio consiste en realizar un análisis financiero de la empresa Rodríguez Arias S.A., para conocer su factibilidad, además de la necesidad de los clientes de la zona de Heredia ante la expansión de productos de vehículos.

Lavalle Burguete establece:

El análisis financiero nos ayuda a estudiar todos y cada uno de los resultados de la empresa separada en sus partes para después poder generar un diagnóstico integral del desempeño financiero de la misma. Con este estudio podemos distinguir cuales fueron las causas del problema, y así tomar acciones correctivas. (p.3)

Antecedentes

Para Bernal, C. (2016), citado por Muñoz Razo (1998), una hipótesis “es la explicación anticipada y provisional de alguna suposición que se trate de comprobar o desaprobar, a través de los antecedentes que se recopilan sobre el problema de investigación previamente planteado” (p.184).

Como primer antecedente en el ámbito de la administración, se encuentra la investigación desarrollada por Chavarria (2016), para optar por el título de Maestría en Administración de Medios de Comunicación. Esta se titula “Desarrollo de un plan de negocio para la creación de una empresa de Publicidad BTL en Costa Rica”.

La investigación establece como objetivo general desarrollar un plan de negocio que sirva como guía para crear una empresa de publicidad BTL que ofrezca un servicio diferenciado en el mercado empresarial en la provincia de San José, Costa Rica.

Derivado de este, se establecen como objetivos específicos identificar los principales componentes de un plan de negocio, determinar las necesidades de los servicios en el mercado, caracterizar la competencia y determinar el FODA de la empresa (p.19-20).

Metodológicamente, la investigación es de enfoque cualitativo, utiliza el método flexible, dinámico y versátil con técnicas cualitativas, lo que facilitó al investigador estar en constante contacto con las preguntas formuladas y la solución de estas. El diseño de la investigación es de carácter descriptivo, este tipo de estudios pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refiere.

Las conclusiones se extrajeron en la investigación realizada, primero, del resultado de cada uno de los objetivos específicos planteados y del objetivo general. Se determinó un mínimo de capital que permitiera iniciar operaciones y ser capaces de financiar el proyecto; también, se definió el mercado meta de la empresa, así como la estructura interna.

En el plan de negocio se debe hacer énfasis en la creatividad e innovación, es fundamental apoyarse en las nuevas tecnologías y tomar en cuenta dar seguimiento a los proyectos y apoyar a los clientes.

Como parte de las recomendaciones planteadas en la investigación, se recomienda contar con un tarifario, donde se presenten los costos de los servicios, hacer contratos claros para los clientes, contar con personal capacitado, ofrecer precios adecuados en los costos de producción, brindar incentivos a los colaboradores y beneficios. Se recomienda, también, que los directivos se capaciten, proponer estrategias, mantener constante comunicación con los clientes y un FODA adecuado para la empresa (pp. 156-160).

A partir de lo plantado en esta investigación, resulta útil el análisis sobre el planteamiento en el ámbito de la administración de una empresa, cómo le impacta no tener una guía para identificar los componentes y las necesidades de servicios de publicidad, así como las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para la empresa.

Como segundo antecedente, en el ámbito de las competencias gerenciales, se encuentra la investigación desarrollada por Granados (2017), para optar por el título de Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales en Administración. Esta se titula “Plan de negociación internacional, importación y comercialización para la empresa AYM Royal Investments: sobre la ampliación de sus líneas de producto y un nuevo modelo de negocios en función de sus proyecciones de crecimiento para el año 2018”.

La investigación establece como objetivo general elaborar un plan de negociación internacional, importación y comercialización en línea, para la empresa AYM Royal Investments que permita la ampliación de una nueva línea de producto y un nuevo modelo de negocios, que contribuya con sus metas de crecimiento para el período 2018. Derivado de este, se establecen como objetivos específicos desarrollar un plan de negocio internacional, crear un plan de importación y realizar un plan de comercialización a través de una página *web* (p.22).

Metodológicamente, la investigación es de enfoque cuantitativo. El diseño es exploratorio descriptivo, ya que ahonda el tema desde una perspectiva innovadora y, por otra parte, mide conceptos y define variables.

Las conclusiones son adquirir conocimiento y experiencia en negocios, importación y comercialización; además de diseñar un plan para negociar con proveedores, esbozar un modelo de importación y proyectar un plan de comercio.

Como parte de las recomendaciones, en el plan de importación y negociación, de conservar un solo proveedor, es básicamente una estrategia de poder entre partes. Se deben respetar las cinco etapas de proceso negociación determinadas y analizadas en el trabajo. Se recomienda el análisis de muestras previo a la compra mayorista para dar inicio de negocio. Finalmente, se sugirió un dominio que reflejara el propósito o la misión del nuevo modelo de negocios.

A partir de lo planteado en esta investigación, la administración de los negocios ayuda a las empresas a lograr la importación, comercialización y negociación de los productos.

Como tercer antecedente en administración de negocios, se encuentra la investigación desarrollada por Marín (2017), para optar por el título de Licenciatura

en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas. Esta se titula “Estudio de pre factibilidad para medir la rentabilidad financiera de un centro de alquiler de canchas sintéticas en Palmichal de Acosta, san José, Costa Rica”.

La investigación establece como objetivo general analizar la rentabilidad financiera de un proyecto de alquiler de canchas sintéticas de futbol 5 en Palmichal de Acosta, mediante un estudio de factibilidad. Derivado de este, se establecen como objetivos específicos definir los recursos de inversión necesarios para el proyecto, identificar requerimientos de personal, conocimiento y competencias necesarios para el desarrollo del proyecto, estudiar requerimientos legales, analizar la normativa ambiental vigente y estimar el flujo de caja proyectado (p.4-5).

Metodológicamente, la investigación es de enfoque cuantitativo, pues se utiliza un cuestionario para medir la demanda del proyecto. El diseño es de carácter descriptivo, ya que el objetivo es estudiar las distintas variables que pueden influir en el desarrollo del proyecto.

Las conclusiones derivan en el estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional, estudio legal, estudio ambiental y estudio financiero.

Como parte de las recomendaciones planteadas por la investigación, están renegociar con el inversionista el financiamiento bancario con un plazo de amortización mayor, que exista un plan de mercadeo que determine las ventajas competitivas, también crear alianzas estratégicas con asociaciones comunales y escuelas, con el fin de patrocinar eventos y reinvertir en el negocio para la ampliación y tener mayor rentabilidad.

A partir de lo planteado en esta investigación, es útil el análisis sobre el estudio de prefactibilidad de rentabilidad financiera, ya que plantea cómo realizar un análisis de inversión financiera inicial y conocer la rentabilidad de la empresa.

Como cuarto antecedente en administración de negocios, se encuentra la investigación desarrollada por Bravo (2018), para optar por la Licenciatura en Administración de Negocios en énfasis en Comercio Internacional. Esta se titula “Plan de apertura de negocios en mercados internacionales de la carne bovina para la empresa costarricense Comercializadora de Carne MDL S.A. (Grass Fed)”.

La investigación establece como objetivo general crear un departamento de comercio exterior para la empresa Grass Fed. Derivado de este, se establecen como objetivos específicos definir el mercado meta de exportación, indagar en las rutas que existan para la correcta expansión, relacionar la ruta más eficiente y competitiva de internacionalización para la empresa (p.7).

Metodológicamente, la investigación es de enfoque cuantitativo, se basará en datos independientes que, al ser analizados de manera conjunta, darán un resultado específico. El diseño de la investigación es no experimental y transversal, por cuanto se analizarán variables y procesos ya aplicados en el comercio exterior y, también, una o varias variables en un momento dado.

Las conclusiones inician con el propósito de cumplir las metas señaladas en la investigación y, en términos generales, descubrir la demanda del producto que desean exportar, indagar la mejor ruta de exportación que es vía marítima, no exceder el peso estipulado y estar al día con todos los requisitos de exportación.

Como parte de las recomendaciones, se descartaron y estudiaron lugares para la exportación de los productos, también se formuló la utilización de transporte marítimo, minimizando el riesgo y costo de trayecto y, con el fin de asegurar la eficiencia en la venta del producto, la empresa puede optar por apoyarse en una marca país. De igual manera, se recomienda iniciar con Estados Unidos, pero no descartar la oportunidad de ingresar a otros mercados.

A partir de lo planteado en esta investigación, es útil realizar un análisis de la empresa que ayude a conocer la exportación y la demanda de productos en otros países, la ruta de exportación y las limitantes que conlleva esa exportación.

Como quinto antecedente internacional en administración de negocios, se encuentra la investigación desarrollada por Mendoza (2015), para optar por el título de Magíster en Economía con mención en Finanzas y Proyectos Corporativos. Esta se titula “El análisis financiero como herramienta básica en la toma de decisiones gerenciales, caso: empresa HDP Representaciones, en Guayaquil, Ecuador”.

La investigación establece como objetivo general “analizar el comportamiento financiero de la empresa HDP Representaciones para contribuir a la toma de decisiones”.

Derivado de este, se establecen como objetivos específicos “analizar el comportamiento histórico de los indicadores financieros en la empresa, identificar los índices más influyentes en las decisiones financieras en la empresa HDP Representaciones, presentar la propuesta de un modelo de gestión financiera” (p.2).

Metodológicamente, la investigación es de enfoque cualitativo, pues utiliza una herramienta para medir las actividades de la empresa en relación con la visión y la estrategia; este tipo de herramienta pretende proporcionar a cada gerente una visión global de cómo se va desempeñando el negocio.

Las conclusiones son que las herramientas utilizadas para hacer el análisis financiero sí influyen en la toma de decisiones de la empresa, además de que mejoraron tanto la planificación de las actividades gerenciales como los presupuestos por parte de la compañía.

Como parte de las recomendaciones la empresa, se deberán incorporar, a los objetivos, visión, misión, todas las personas que estén involucradas en los procesos de la compañía, para que, de esta manera, tenga mayor conexión como equipo de trabajo, además de darle importancia a las recomendaciones o sugerencias por parte de sus colaboradores.

A partir de lo planteado en esta investigación, resulta útil la herramienta de Balanced Scorecard que utilizan, ya que esta ayuda a medir las estrategias que se han tomado; además, se visualiza cómo realizar un análisis de inversión financiera inicial y conocer la rentabilidad y factibilidad de la empresa.

Como sexto antecedente internacional en administración de negocios, se encuentra la investigación desarrollada por Rabanal (2019), para optar por el título de Contador público. Esta se titula “Análisis financiero y su incidencia en la rentabilidad de la empresa consorcio textil Cajamarca, en Cajamarca, 2017, en Pimentel, Perú”.

La investigación establece como objetivo general “determinar la incidencia del análisis financiero en la rentabilidad de la empresa consorcio textil Cajamarca, en Cajamarca, 2017”.

Derivado de este, se establecen como objetivos específicos “identificar el nivel de análisis financiero, diagnosticar el nivel de rentabilidad y proponer estrategias para mejorar la rentabilidad de la empresa consorcio textil Cajamarca, en Cajamarca, 2017 (p.22).

Metodológicamente, la investigación es de enfoque cuantitativo, ya que recoge datos por medio de un muestreo a varios colaboradores de la empresa, además de realizar cuestionarios para así analizar y recopilar información.

Las conclusiones incluyen que la empresa no aplica estrategias de análisis financiero para mejorar su rentabilidad; no examina ni valora los estados financieros, por lo que se determina que, además de necesitar un análisis financiero, requiere un análisis de rentabilidad empresarial, para conocer la manera adecuada de administrar su recurso.

Como parte de las recomendaciones se determina que la empresa debe analizar periódicamente los estados financieros y disminuir la cartera de morosidad, también se deben realizar controles administrativos, para así tener mayor rentabilidad y liquidez.

A partir de lo planteado en esta investigación, se observa que es de gran importancia que una empresa tenga un buen manejo administrativo y financiero, ya que este permite mejorar el rendimiento económico y analiza todos los factores.

Como séptimo antecedente internacional en ciencias administrativas, se encuentra la investigación desarrollada por Naranjo (2017), para optar por el título de Contador Público. Esta se titula “Análisis de los factores económicos y financieros que afectan el rendimiento de la empresa a la casa española por el periodo 2015-2016”.

La investigación establece como objetivo general analizar los factores que afectan la situación económica y financiera de la empresa por la falta de un análisis financiero para reducir el riesgo de inversión. Derivado a este, se establecen como objetivos específicos determinar herramientas que ayuden al análisis financiero, establecer cuadro de mando integral adecuado análisis financiero que ayude a la correcta toma de decisiones y diseñar una propuesta de planificación financiera y elevar el rendimiento económico y financiera de la empresa (p.5).

Metodológicamente, la investigación es de enfoque cuantitativo mediante la recolección de datos por medio de la encuesta bajo un enfoque descriptivo. El diseño de la investigación es documental, descriptivo y de campo, ya que se realiza un análisis profundo del problema detallando los procesos, se especifican los hechos que se han producido en el manejo de actividades y, en el campo, la recopilación de datos que justifique el trabajo.

Las conclusiones plantean, según los resultados obtenidos, que la empresa tiene falencias en la capacidad del personal que labora en ella, no lleva un adecuado orden de las actividades que realiza, tanto administrativas como operativas. Es necesario que implemente medidas estratégicas financieras, lo cual permitirá fortalecer las actividades y mejorar el rendimiento económico.

Como parte de las recomendaciones planteadas en la investigación, se estableció que la empresa deberá implementar herramientas que ayuden el análisis financiero, que establezca un cuadro de mando integral para el adecuado análisis financiero que ayude a la toma correcta de toma de decisiones e implementar el manual de planificación financiera que permita el rendimiento económico y financiera de la empresa.

A partir de lo planteado en esta investigación en ciencias económicas, resulta ser útil, ya que la empresa realiza estrategias financieras que permiten mejorar el rendimiento económico y toma en cuenta todos los factores para un análisis financiero.

Como octavo antecedente nacional en administración de negocios, se encuentra la investigación desarrollada por Jiménez y Delgado (2019), para optar por la Maestría Profesional en Finanzas. Esta se titula “Diseño de un modelo de análisis de estados financieros para la empresa Expocerámica Acabados S.A.”

La investigación establece como objetivo general diseñar un modelo de análisis de estados financieros para evaluar la situación actual y futura de la compañía, se establece como objetivos específicos analizar la forma en que la empresa obtiene información financiera actualmente, diseñar un modelo de estados financieros con el objetivo de que la empresa tenga una mejora en la toma de decisiones (p.6).

Metodológicamente, la investigación es de enfoque mixto, por lo que emplea el enfoque cuantitativo mediante la recolección de datos para probar las diferentes hipótesis que se plantean con base en los cálculos numéricos y al análisis estadístico; con respecto al enfoque cualitativo, se desarrollan preguntas e hipótesis antes de la recolección de datos, esto, para darles una respuesta clara a las preguntas.

Las conclusiones exponen las herramientas que se utilizaron para darle un análisis integral a la empresa, se indica que es necesario que cuente con un modelo análisis de estados financieros, además de una herramienta que la ayude a automatizar y analizar de manera metódica su desempeño. También, la empresa requiere una estructura organizacional para que sea más eficaz a la hora de la toma de decisiones.

Como parte de las recomendaciones planteadas en la investigación, se estableció que la empresa requiere un modelo de análisis de estados financieros, para garantizar la eficiencia y eficacia de los trabajos y, así, incrementar los niveles de rentabilidad; también se sugiere implementar una estrategia de control de gastos que sean representativos y darle un mayor seguimiento.

A partir de lo planteado en esta investigación en administración financiera, resulta ser útil, ya que la empresa desea implementar un análisis de estados financieros para mejorar sus rendimientos.

Como noveno antecedente internacional en administración de empresas, se encuentra la investigación desarrollada por Flores (2015), para optar por el título de Magíster en Administración de empresas, Mención Finanzas. Esta se titula “Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del estado Aragua”.

La investigación establece como objetivo “evaluar las estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las pymes del sector comercio del Municipio Santiago Mariño del Estado Aragua”. Se establecen como objetivos específicos diagnosticar la situación actual de los debidos procesos de planificación financiera, identificar los factores que influyen es en el desarrollo de

las estrategias, distinguir los procesos de control aplicados en las estrategias financieras de la pyme (p.22-23).

Metodológicamente, la investigación es de enfoque mixto. por lo que emplea el enfoque cualitativo, ya que va orientada a la toma de decisiones que influyen la estrategia de la empresa; con respecto al enfoque cuantitativo, se hace una recolección de información, por medio de encuestas, y se hace una comparación con todos los datos obtenidos.

Las conclusiones derivan del objetivo general, al evaluar las estrategias financieras y así lograr una sostenibilidad y un crecimiento por parte de las pymes del sector comercio del municipio.

Como parte de las recomendaciones planteadas en la investigación, se definen la misión y visión, las cuales deben de ser claras, medibles y tangibles para el buen desempeño del área financiera de la empresa, además de elaborar un plan estratégico para garantizar el rendimiento de las operaciones y, así, tener éxito en el crecimiento de las pymes.

A partir de lo planteado en esta investigación, se elabora un plan estratégico financiero, para así observar el crecimiento y la sostenibilidad de la empresa, además de que, al tener un enfoque mixto, abarca más información y, de esa forma, se podrán alcanzar los objetivos más rápido.

Como décimo antecedente internacional, en se encuentra la investigación desarrollada por Arana, L. y Beltrán, R. (2015), para optar por el título de Ingeniería Comercial, titulada “Estudio de factibilidad financiero para incrementar la producción de miel de abeja Melipona en los cantones Portovelo, Zaruma y propuesta de comercialización en la Ciudad de Guayaquil”.

La investigación establece como objetivo “desarrollar un estudio de factibilidad financiero para determinar la viabilidad de producir miel de abeja Melipona especie *Scaptotrigona aff. Postica* en los cantones Portovelo, Zaruma, y propuesta de comercialización en la ciudad de Guayaquil”.

Se establecen como objetivos específicos determinar la rentabilidad de la producción de miel, desarrollar una propuesta para comercializarla, determinar y conocer los pensamientos de las personas sobre la miel de abeja (p.6).

Metodológicamente, la investigación analiza las herramientas, los procedimientos, la metodología y la técnica para la recopilación de información, con la finalidad de medir conceptos, y define variables para sustentar el proceso de investigación de la empresa.

Las conclusiones derivan de los resultados obtenidos, pronostican que la miel es de gran beneficio para el ser humano por las propiedades que posee; además, dentro del estudio de factibilidad, se demostró que el producto es económico es de gran provecho para comercializarlo.

Como parte de las recomendaciones planteadas en la investigación, es necesario crear una asociación, con el fin de comercializar el producto y, así, expandir horizontes; para asegurar que el producto tenga éxito, se debe dar a conocer y obtener futuros clientes, para así garantizar la credibilidad de que la miel de abeja es de gran beneficio para la humanidad.

A partir de lo planteado en esta investigación, se observa que la miel de abeja es gran importancia, ya que le garantiza al ser humano beneficios en su organismo, además de que el producto es factible; por ende, el incremento en la producción se puede llevar a cabo.

Información existente

En este estudio se utiliza la información dada por la empresa, esto es, los estados financieros, así como el detalle de la información inicial y las cuentas generadas de las ventas.

La empresa Rodríguez Arias cuenta con un análisis de la competencia y del parque vehicular en Costa Rica, así como de las marcas de los vehículos que más predominan en el país.

Delimitación del tema

El presente trabajo conlleva un análisis de factibilidad de inversión financiera y la expansión de productos para vehículos. El mismo trabajo se desarrolla en la provincia de Heredia, en la empresa Rodríguez Arias S.A., con el fin de conocerla en el tercer cuatrimestre del 2021.

En este ítem, se exponen los límites que establece el tema de la tesis. Además, se define el contexto histórico en que ubica el tema de investigación, esto nos permite guiarnos en el camino correcto para completarla.

Por lo tanto, es necesario establecer una delimitación conceptual, espacial y temporal que se tomarán en cuenta para el desarrollo de la investigación.

Aporte del investigador

Una inversión siempre es necesaria para producir nuevos bienes o servicios y, a la vez, incrementar la cantidad que se puede ofrecer de ellos e, inclusive, mejorarlos. Para esto, es necesario tener un planteamiento adecuado de la investigación de forma que maximice los beneficios de las empresas.

La presente investigación conlleva un análisis de factibilidad de la inversión financiera y la expansión de productos de la empresa Rodríguez Arias.

Delimitación espacial

Este trabajo de investigación se va llevar a cabo en la empresa Rodríguez Arias, ubicada en la provincia de Alajuela, donde se encuentran los dueños de la empresa, Freddy Rodríguez e Ivette Arias.

También, para este proyecto de investigación se tomarán en cuenta las alianzas que tiene la empresa en la provincia de Heredia, donde se cuenta con seis empresas que ayudarán al tema de investigación.

Delimitación temporal

Esta investigación se va llevar a cabo durante el tercer cuatrimestre del 2021, por lo tanto, en el periodo de setiembre a diciembre del año en curso.

Formulación del problema de investigación

A continuación, se plantea el problema de investigación del presente trabajo:

¿Cómo analizar la factibilidad de inversión financiera y expansión de productos de vehículos, de los clientes de la empresa ROARI S.A., en Heredia, Costa Rica, en el tercer cuatrimestre del 2021?

Para Bernal, C. (2016), citado por Arias Galicia (1991), “en investigación no es suficiente visualizar un problema, es necesario plantearlo adecuadamente” (p.116).

Se va a analizar la inversión inicial y cómo lograr la expansión de los productos de vehículos, con el fin de conocer la factibilidad de la empresa Rodríguez Arias S.A.

Sistematización del problema

A continuación, se presenta la sistematización del problema, con el fin de ir conociendo los puntos de la investigación que serán siendo estudiados:

- ¿Cómo ejecutar un estudio de mercado que coadyuve a conocer la necesidad de productos para vehículos?
- ¿Cómo realizar un estudio de factibilidad para conocer la rentabilidad de la empresa?
- ¿Qué análisis debe ejecutar la empresa Rodríguez Arias S.A. con la inversión inicial?

Objetivos del estudio

Sampieri (2014) indica: “Señalan a lo que se aspira con la investigación y debe expresarse con claridad, pues son la guía del estudio” (p.37).

Todo trabajo de investigación debe contar con uno o más objetivos que permitan llegar a una finalidad en el proyecto final, para resolver las diferentes eventualidades a lo largo de ella. Los objetivos deben de ser claros y concisos, ya que con esto se tendrá un mejor desarrollo en el planteamiento del proyecto.

Para obtener el éxito del presente trabajo se plantean los siguientes objetivos.

Objetivo general

Bernal (2016) afirma: “El objetivo general debe de reflejar la esencia del planteamiento del problema y la idea expresada en el título del proyecto de investigación” (p.128).

El objetivo general en este caso es: Analizar la factibilidad de inversión financiera y expansión de los productos para vehículos de los clientes, de la zona de Heredia, de la empresa ROARI S.A., en el tercer cuatrimestre del 2021.

Objetivos específicos

1. Determinar la viabilidad económica financiera de la empresa ROARI S.A. a través de la inversión inicial.
2. Explicar la demanda de productos para vehículos con las alianzas comerciales de la empresa ROARI S.A., para conocer el impacto de venta.
3. Identificar el plazo para la obtención de un punto de equilibrio.
4. Evaluar conductas del distribuidor con respecto al producto, visualizando nuevas oportunidades de negocio.

Justificación del estudio de investigación

El presente trabajo final de graduación explica y desarrolla los diferentes conocimientos que se tiene de la empresa en cuestión, para así mejorar y analizar la factibilidad de una empresa que dio inicio en plena pandemia y cuáles serían sus ventajas y desventajas.

En esta sección se mostrará cómo se justifica el presente proyecto de investigación. Según Sampieri (2014), “es necesario justificar el estudio mediante la exposición de sus razones (el para que del estudio o por que debe efectuarse)” (p.40).

El trabajo final se presenta para obtener el título de grado de Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Administración General, de la Universidad Latina de Costa Rica, con el objetivo de poner en práctica todo lo visto

durante estos años de estudio, además de que se quiere aplicar este conocimiento en la empresa Rodríguez Arias S.A., al examinar el nivel de factibilidad de la compañía por medio de un análisis financiero.

A continuación, se desarrollarán cada una de las diferentes justificaciones.

Justificación práctica

Según Bernal, C. (2016), “se considera que una investigación tiene justificación práctica cuando su desarrollo ayuda a resolver un problema o, por lo menos, propone estrategias que al aplicarse contribuirían a resolverlo” (p.138).

Moreno, T. (2016) dice que:

Una idea puede dar origen a nuevos productos y servicios o puede modificar los existentes. Se puede inventar una nueva tecnología, nuevos sistemas de producción, nuevos puntos de venta o incluso, nuevas fuentes de materia prima. Las ideas de las personas solucionan los problemas que surgen en las empresas privadas, en las instituciones públicas, en los ministerios en el ámbito internacional, a nivel sectorial y también, a nivel individual. (p.24)

Por este motivo, se desarrollará un análisis financiero con la inversión inicial de la empresa Rodríguez Arias, para conocer la rentabilidad y expandir los productos de vehículos en el mercado.

Con esta propuesta se obtendrán conclusiones útiles para conocer el comportamiento de la empresa y la rentabilidad, de cara a mejorar aspectos deficientes en ella.

Justificación metodológica

Según Bernal (2016), “la justificación metodológica del estudio se da cuando el proyecto que se va a realizar propone un nuevo método o una nueva estrategia para generar conocimiento válido y confiable”.

Lavalle, A. (2017) menciona:

El análisis financiero nos ayuda a estudiar todos y cada uno de los resultados de la empresa separada en sus partes para después poder generar un diagnóstico integral del desempeño financiero de la misma. Con este estudio podemos distinguir cuales fueron las causas del problema, y así poder tomar acciones correctivas. (p.5)

En este proyecto final se va a ejecutar un análisis financiero para la empresa, ya que se requiere saber cuál es la factibilidad, para la expansión de productos vehiculares. También, se evaluarán estrategias para la importación de los productos, ya que, debido a la pandemia, los lapsos para el envío y desalmacenaje de estos han ido incrementando, así como las tarifas de los transportes marítimos.

Justificación teórica

Una justificación de carácter teórico se basa en recolectar datos, a lo largo de los años, de acontecimientos que no podemos cambiar.

Bernal (2016) indica:

En el caso de las ciencias económicas y administrativas, un trabajo investigativo tiene justificación teórica cuando se cuestiona una teoría administrativa o una económica (es decir, los principios que la soportan), su proceso de implantación o sus resultados. (p.138)

Lavalle, A. (2017) indica:

Es importante recalcar que el análisis financiero es un diagnóstico integral que implica comparar el desempeño de la empresa con el de otras compañías dentro de la misma industria y evaluar las tendencias de la posición financiera de la empresa conforme transcurre el tiempo, de esta manera se pueden detectar diferencias para emprender acciones, y así mejorar el desempeño; también, se aprovecharan mejor los atributos de la compañía para que finalmente se incremente su valor. (p.8)

El área financiera, a través del tiempo, ha ido en constante evolución, por lo cual se debe conocer cómo se ha ido trabajando en una empresa, para así ir mostrando resultados exitosos y teniendo un mejor avance con el pasar de los años.

Alcances y limitaciones de la investigación

Alcances

La presente investigación busca llevar a cabo un análisis financiero de la empresa Rodríguez Arias S.A., para saber cuál es la factibilidad de comenzar una compañía en plena pandemia y cómo se ha desarrollado; además, para que la

ROARISA S.A. expanda sus horizontes y comercialice otros productos de vehículos.

Limitaciones

- El periodo de tiempo para recolección de datos es limitado, por el tema de la pandemia.
- Que el proveedor no nos brinde el tiempo para realizar un cuestionario a fin de conocer la demanda de productos para vehículos.

SEGUNDO CAPÍTULO:

Marco situacional y teórico

Marco situacional

El marco situacional de esta investigación detalla aspectos relevantes de la empresa Rodríguez Arias S.A., con el propósito de analizar el objeto de estudio y plantear una propuesta para ella, además de analizar la rentabilidad financiera para que la empresa pueda expandirse con la venta de otros productos y crear nuevas alianzas con sus clientes.

Datos generales de la empresa

Empresa: Rodríguez Arias Sociedad Anónima.

Historia

Rodríguez Arias Sociedad Anónima es una compañía familiar, nació de la necesidad de trabajo de los socios, a causa de que ambos perdieron sus puestos por la pandemia del covid-19.

La empresa está conformada por una junta directiva de cuatro miembros, de los cuales solo dos poseen acciones de la compañía. El nombre se deriva de los apellidos de la familia: Rodríguez Arias; cuando la pareja quedo sin trabajo, trataron de analizar cuáles era las fortalezas de cada uno.

La Esposa, cuyo nombre es Ivette Arias Calvo, es la presidenta de la compañía, con un 60 % de las acciones, cuenta con una experiencia laboral de más de 30 años en el área de logística, es administradora de empresas con especialidad en comercio internacional y administración de aduanera. En su último trabajo, se desempeñaba como gerente de logística en la empresa holandesa que construyó la terminal de APM Terminals en Moín, Limón, y debido a la finalización del proyecto, culminó su contrato laboral.

El Esposo, cuyo nombre es Freddy Rodríguez Arguedas, es el tesorero de la compañía y apoderado, posee un 40 % de las acciones. Cuenta con una experiencia laboral de más de 20 años en el área comercial, en ventas de repuestos para vehículos, aunque su fuerte es el diseño y mercadeo y su especialidad es diseño publicitario. El señor Rodríguez era socio de la empresa Mangueras del

Oeste, pero esta compañía no solo se dedicaba a la venta de repuestos, sino también al área de ferretería, debido a la pandemia y en vista que el señor Rodríguez era socio minoritario, tuvo que acceder a las decisiones tomadas por la junta directiva, la cual optó por invertir las ganancias en el área de ferretería, no así en los repuestos, quedando sin inventario para continuar con su labor de ventas; por ende, tomó la decisión de dejar la empresa y crear una nueva compañía junto a su esposa.

Durante muchos años, la familia Rodríguez Arias mantuvo la ilusión de crear su propia empresa, ambos analizaron las oportunidades y fortalezas y tomaron como base el amplio conocimiento del Don Freddy en el área de repuestos nuevos para vehículos, viendo una oportunidad de iniciar con mangueras para fluidos; por su parte, doña Ivette tiene un vasto conocimiento en el área de compras e importación, con lo cual vieron la posibilidad de importar el producto.

Misión

La misión de una empresa responde a las preguntas que nos menciona Louffat (2016):

1. ¿Quiénes somos?: esta pregunta hace referencia a confirmar los datos de la organización, por ejemplo, a qué se dedica, su ubicación, entorno en el que se relaciona, entre otros.
2. ¿Para qué existimos?: esta se relaciona con el producto o servicio que ofrece la compañía, siempre enfocándose en complacer las necesidades del cliente.
3. ¿A quiénes servimos?: esta pregunta se asocia a todos los grupos interesados en que la empresa surja y cumpla con sus metas.
4. ¿Qué nos hace diferentes?: esta se refiere a encontrar la esencia de la organización en el mercado y demostrarle al cliente por qué deberían consumir los productos de la empresa y no los de la competencia.

La misión ayuda a darle identidad y personalidad a la empresa; al desarrollar una misión, permite que sus miembros se comprometan y fomenten los principios y valores de aquella.

Visión

Hitt, Ireland y Hoskisson (2015) señalan: “La visión es una descripción de lo que quiere la empresa y, en términos generales de lo que quiere lograr en última instancia” (p. 48).

La visión es importante para las empresas, esta nos sirve de guía para alinear los valores y la cultura. Además, esto representa un marco para la toma de decisiones.

Valores

Para Moreno Pérez y Cerro Ramón (2009), citado por García (2002):

Salvador García a la pregunta “¿Qué son valores?” contesta: “Los valores son palabras (...) son estructuras cognitivas de nuestro lenguaje interno muy potentes, que no solo sirven para gobernar la cotidianidad, sino que permiten la toma de decisiones de alto rendimiento en contextos de alta complejidad e incertidumbre (...) son estructuras orientadoras de la conducta humana estratégica”. (p.7)

Para el autor Fito Bertrán (2015), existen varios tipos de métodos de valoración para determinar el valor de la empresa, de los cuales se trabajan por medio de hipótesis para, así, finalmente encontrar el resultado final y determinar la valoración. También, el autor comenta que existen datos macroeconómicos que permiten encontrar una debida valoración y determinar un contexto económico.

La señora Arias indica que la empresa Rodríguez Arias S.A, surgió de los ahorros que ella iba guardando día con día; esto nos habla de adoptar una cultura en la cual podamos mantener buenas prácticas con respecto al tema del ahorro y las finanzas.

Busquet (2015) analiza que la palabra cultura y educación van de la mano, por lo tanto, explica que la educación es la formación y el aprendizaje que se da desde el seno del hogar para formar a una persona con grandes valores y conocimientos.

Marco teórico

El marco teórico es la parte más importante del trabajo de investigación porque es donde reunimos información de documento para confeccionar la estructura del proyecto. Según la página web normas APA indica:

El marco teórico, [...], es el pilar fundamental de cualquier investigación. La teoría constituye la base donde se sustentará cualquier análisis, experimento o propuesta de desarrollo de un trabajo de grado. Incluso de cualquier escrito de corte académico y científico. (párr. 1)

Lograr un adecuado mantenimiento de los recursos de las organizaciones y buscar constantemente la optimización de su rentabilidad es una tarea importante que deben realizar los gerentes.

Lawrence, Gitman, Chad, Zuttler (2016) mencionan: “La administración financiera se refiere a las tareas del gerente o administrador financiero que trabaja en una empresa” (p.4).

Aunque la administración de una empresa no es fácil, es importante que las compañías familiares tomen control e influyan en la economía, pero tienen los mismos problemas que cualquier otra empresa y según <https://folletosgerenciales.mes.gob.cu/index.php/folletosgerenciales/article/download/240/244> menciona que “las empresas familiares han contribuido a la economía por muchos años. Tienen una gran importancia en el mercado laboral. Su aparición ha ido aumentando a través de los años y se caracterizan por ser de las primeras formas de organización en todo el mundo”.

Esto nos ayuda a analizar la evolución de las organizaciones y cómo se desarrollan.

Organización de empresas

Los emprendedores o las pequeñas empresas deben conocer la importancia de la organización, según Franklin, E. (2014):

Cuando hablamos de organización de empresas, nos referimos a la manera de lograr que una entidad pueda:
Reunir recursos para alcanzar resultados.
Generar bienes y servicios de calidad.
Utilizar eficazmente la tecnología de la información y de manufactura.
Desarrollar capacidad para aprender de la experiencia.
Conformar un lugar que desarrolle el sentido de pertenencia y respeto.
Crear valor para sus grupos de interés. (p.4)

Estos aspectos de la organización son claves para que se organice correctamente y sean parte del éxito que desea alcanzar.

Benavides (2014) indica: “La tarea fundamental de la administración es conducir a cualquier organización o empresa en conseguir los objetivos para los que fueron creados. Ello implica emplear los recursos organizacionales para obtener tales objetivos con eficiencia y eficacia (p. 4).

Así, podemos identificar que la administración es una tarea importante y fundamental para el rendimiento de la organización.

También, es importante que las empresas conozcan sus objetivos, metas y valores, para que sean parte de la línea de la organización y que sus clientes, proveedores, empleados sean la línea de trabajo y estén identificados con ella.

Administración

La administración de empresas es el éxito que una empresa puede obtener si es bien planeada y controlada; existe una serie de factores que influyen en la administración y que son importantes de evaluar para conseguir los objetivos y metas propuestos por las empresas.

Benavides (2014) indica: “La tarea fundamental de la administración es conducir a cualquier organización o empresa en conseguir los objetivos para los que fueron creados. Ello implica emplear los recursos organizacionales para obtener tales objetivos con eficiencia y eficacia” (p. 4).

Así, podemos identificar que la administración de empresas se puede identificar como una tarea importante para el rendimiento de la organización.

Hellriegel y Jackson (2017) afirman: “Administrar significa tomar las decisiones que guiarán a las organizaciones por las etapas de planeación, organización, dirección y control” (p. 8).

La administración de la empresa coadyuva a la organización, tomando en cuenta todos los procesos necesarios para que sean eficientes y eficaces.

Eficiencia.

Gorbanev (2014) señala: “La eficiencia de una organización es la capacidad de obtener mayores resultados con la mínima inversión” (p.1).

También nos indica que una situación se considera eficiente cuando es posible mejorar los ingresos de una empresa sin reducir la otra.

Eficacia

Cuando una empresa o un empleado llegan a alcanzar sus objetivos, se dice que es eficaz.

Lo indica Gorbanev (2014): “La eficacia o efectividad implica el logro de los objetivos organizacionales” (p.1).

Una empresa o un empleado pueden lograr sus objetivos con el menor tiempo y recurso necesario para que pueda ser eficiente y eficaz.

En caso de la empresa, puede ser eficiente, en la medida que haya ido cumpliendo los objetivos con la menor cantidad de recursos, esto quiere decir que puede ser eficaz, pero no eficiente.

Análisis de la rentabilidad de la empresa

La rentabilidad de una inversión es importante para determinar el éxito de una empresa, para saber si el proyecto es rentable o no.

Nos menciona Lavalle, A. (2017):

La rentabilidad de una compañía puede ser analizada desde varios puntos de vista. Algunos métodos de los más comúnmente utilizados son: el análisis de variación de márgenes, el punto de equilibrio o umbral de rentabilidad, la rentabilidad de los activos y la rentabilidad de los fondos propios o capital contable. (p.76).

Conociendo este análisis, se puede determinar, con la inversión inicial, el punto de equilibrio al que desea llegar la empresa.

Inversión

La inversión inicial es una decisión importante para las personas que la toman, ya que lleva tiempo y análisis. Se deben evaluar los riesgos que puede generar, pero cuando la decisión es bien planeada, es satisfactoria para sus inversionistas.

Nos menciona Besley, S., E. (2016):

Las decisiones que toman las empresas y las personas cuando eligen los valores que conformarán sus portafolios de inversión. Las principales funciones en el área de inversión son 1) determinar los valores, riesgos y rendimientos asociados con tales activos financieros, como acciones y bonos, y 2) determinar la mezcla óptima de valores que se debe manejar en un portafolio de inversiones. (p.5)

Razones estándar

Cuando una empresa está iniciando operaciones o está realizando un análisis financiero por primera vez, el mayor obstáculo es que no tiene punto de comparación, de modo que no podemos saber si va por buen camino.

Por lo anterior, es importante tener objetivos, parámetros y un punto de partida de referencia que nos identifique hacia dónde va la empresa.

Nos menciona Lavalle, A. (2017): “El análisis por razones estándar consiste precisamente en determinar un estándar para cada una de las razones financieras, un valor que nos sirva de referencia de estudio, un objetivo” (p.34).

Planificación

La planificación es importante porque nos ayuda a reducir cualquier efecto a futuro que impacte negativamente la empresa; según Sapag (2014): “La planificación constituye un proceso mediador entre el futuro y el presente” (p.8).

Esto nos ayuda a comprender la importancia de la planificación financiera de un proyecto, esto lo menciona Louffat (2015): “La planeación guía, orienta, ofrece las coordenadas del rumbo que se propone seguir la institución, permitiendo que

ella misma se diagnostique y prescriba las mejores opciones administrativas para alcanzar una realización sostenible y rentable en el tiempo” (p. 2).

También, la planeación financiera nos establece cómo se pueden lograr esas metas, representa la base de las actividades de la empresa, la previsión de las necesidades futuras, de tal modo que las presentes puedan satisfacer el objetivo que se establecieron en las acciones (Morales, 2014).

Para Morales (2014), citado por Gitaman, Lawrence (2007):

La planeación y el control financieros implican el empleo de proyecciones que toman como base las normas y el desempeño de un proceso de retroalimentación y de ajustes para incrementar el desempeño. Este proceso de planeación y control financiero implica la preparación de pronósticos y el uso de varios tipos de presupuestos. Se debe desarrollar sistemas de presupuestos para todas y cada una de las áreas significativas de una empresa. (p.7)

Proceso planeación financiera

Se indica que la planeación estratégica se separa de la planeación financiera, pues la segunda ayuda a elaborar el financiamiento para medir la rentabilidad de las inversiones. Esta planeación financiera es un procedimiento de tres fases para decidir qué acciones se debe realizar en el futuro para, así, lograr los objetivos. (Morales 2015)

Este proceso es a un tiempo futuro, así representa la estrategia completa del periodo de inversión de la empresa.

Presupuesto de la planeación financiera

Puede ser necesario elaborar un presupuesto a largo plazo, así se pueden cuantificar los efectos de las decisiones y el efecto de los planes financieros. Nos lo menciona Morales, A. (2015): “Un presupuesto no es otra cosa que un plan por escrito expresado en términos de unidades, dinero, o ambos” (p.17).

En cuanto a la importancia de elaborar un presupuesto, nos indica Morales, A. (2015): “Mediante la elaboración de presupuestos, el administrador financiero planea el equilibrio de riesgo y rendimiento para maximizar el valor de la inversión de los propietarios” (p.17)

Tomando los conceptos de la planeación financiera, se ve la importancia del presupuesto para conocer la rentabilidad de la empresa y sus objetivos de inversión.

Control y diagnóstico de resultados

Parte del proceso de la planeación financiera es llevar un control y el diagnóstico de los resultados. Esto nos lo indica Morales, A. (2015): “Los controles ayudan a reducir desviaciones de los planes y proporcionan información útil para el proceso de planeación en curso. Miden la cantidad de cumplimiento de los objetivos que se establecieron al inicio” (p.4).

Con esto se intenta identificar causas y generar los resultados necesarios; así se puede hacer un plan de inversión que ayude a identificar la rentabilidad del negocio o proyecto.

Mercado

Es necesario conocer el mercado en que trabajamos para estar actualizados con los servicios; es decir, las necesidades que se les pueden satisfacer a los clientes.

Kotler (2017) indica: “El marketing se refiere a la creación de valor para los clientes. Por lo tanto, como primer paso del proceso de marketing, la compañía debe de comprender plenamente a los consumidores y al mercado que operan” (p. 6).

Las necesidades y los deseos de los consumidores se satisfacen por medio de la oferta de mercado; por lo tanto, la empresa debe comprender que mercadeo es la función de cómo vamos a operar en el mercado; esto se hace conociendo las necesidades de los consumidores.

Mercadeo

Kotler (2017) menciona: “El marketing, más que cualquier función de negocios, se refiere a la relación con los clientes” (p. 4).

Las relaciones con los clientes son, sin duda, una de las experiencias que debe existir en la empresa, ya que esta nos ayuda a interactuar con ellos y saber las necesidades que presentan.

También, indica Kotler (2017), “el marketing es la actividad encaminada a atraer clientes y administrar relaciones redituales con ellos” (p. 4).

Por lo tanto, mantener una relación con nuestros clientes ayuda a satisfacer las necesidades de ellos y mantenernos en el mercado.

Seth Godin menciona (2019): “Toda la organización trabaja por y con el profesional del marketing, porque el marketing lo es todo. Lo que hacemos, cómo lo hacemos, para quién lo hacemos. Son los efectos directos y los efectos colaterales, el precio y el beneficio, todo a la vez” (p.25).

Según Seth Godin (2019). “el marketing puede hacer que la gente compre cosas que no habría comprado sin marketing, que vote a alguien que sin marketing no habría ni considerado y que dé su apoyo a una organización que sin marketing habría resultado invisible” (p.174).

Como lo indica Seth Godin (2019), todo gira en torno al *marketing*, por lo que es de gran importancia para las empresas que dan algún tipo de servicio o interactúan con clientes, ya que este nos ayuda a mejorar nuestros objetivos, además de que nos muestra una forma adecuada de comercializar nuestros productos.

Estudio de Factibilidad

Según Sapag, (2014): un proyecto es “ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente a un planteamiento de un problema que tiende a resolver, entre tantos, una necesidad humana.” (p.1). Es decir, esta idea nace a futuro para resolver esa necesidad o deseo de los humanos y llevar a cabo un negocio.

Por lo tanto, para llevar a cabo un negocio se necesita un estudio de factibilidad para la toma de decisiones y según Sapag, (2014): consiste en “un proceso sistemático destinado a determinar la conveniencia o inconveniencia de asignar recursos a una determinada iniciativa de inversión.” (p.71).

Estudio de Mercado

Para Sapag, (2014) menciona:

El estudio de mercado es más que el análisis y la determinación de la oferta y la demanda, o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación a futura y especificando las políticas y los procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial. (p.30).

Conocer el mercado ayuda a las empresas a determinar la factibilidad del negocio y así conocer si puede ser rentable con la participación de la venta de su producto o servicio conociendo a sus consumidores.

Ese objetivo de conocer a sus consumidores nos lo menciona Sapag, (2014): “caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, etcétera, para obtener un perfil sobre el cual pueda basarse la estrategia comercial” (p.30).

Estudio Técnico

El estudio técnico según Sapag, (2014) indica: “tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área”. (p.32).

Se debe de conocer y considerar la inversión inicial que se va obtener para iniciar el negocio para el funcionamiento y su viabilidad.

Lo que obliga a conocer posibles alternativas en la demanda del mercado lo que me responde a la siguiente pregunta clave según Sapag (2012):

“Este estudio es: ¿cómo y dónde producir lo que el mercado demanda en calidad y cantidad, en el total o en parte del proceso productivo, tanto en el primer momento de operación como en sus proyecciones a futuro, al más bajo costo? (p.86).”

Los dueños del negocio deben de tener claras esas demandas y al pasar el estudio de mercado conocer esas proyecciones a futuro.

Estudio Organizacional

Para Sapag, (2014): se debe considerar el estudio organizacional que es una serie de aspectos que “atienden los factores propios de la actividad ejecutiva de la administración del proyecto: organización, procedimientos administrativos y normativas legales asociadas” (pág.33).

Parte de los objetivos de este estudio es determinar el diseño de una estructura óptima, definiendo el tipo de organización, el contexto organizacional del equipo de trabajo y determinar los costos involucrados en el diseño de la estructura organizacional.

Estudio Legal

A través del estudio de viabilidad legal, se busca determinar la existencia de normas o regulaciones legales que impidan la ejecución de un proyecto.

Por lo que, para Sapag, (2014) lo define que:

Se encuentran aspectos relacionados con proveedores, arrendatarios y trabajadores, así como las relaciones externas, con la institucionalidad, organismos fiscalizadores, etcétera, están administradas por un contrato, o bien, por un marco regulatorio que genere costos al proyecto, por lo que influye sobre la cuantificación de sus desembolsos (p.33-34).

El objetivo del estudio legal es determinar las implicaciones técnicas y económicas que se deriven de la normativa legal que regula la instalación y operación del proyecto.

Estudio Financiero

Como última etapa del análisis es la viabilidad financiera de un proyecto es el estudio financiero y Sapag, (2014) establece que: “Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionaron las etapas anteriores, elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales para la evaluación del proyecto y estudiar los antecedentes para determinar su rentabilidad”. (p.34).

Por lo tanto, como resultado final los estudios realizados previos como el de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero van hacer utilizados para establecer la rentabilidad y viabilidad de la empresa.

Seguidamente, se indican herramientas para medir el estudio financiero de un proyecto:

Flujo de Efectivo

El flujo de efectivo mide las entradas y salidas de dinero de la empresa esto dentro de un periodo determinado para medir la viabilidad de la empresa.

Esto según Gitman, L. (2012) menciona: “el flujo de efectivo que ésta genera con sus operaciones normales, es decir, al fabricar y vender su producción de bienes y servicios”. (p.114).

Ingresos

Según Gitman, L. (2012): “el ingreso ordinario de una corporación es el ingreso obtenido por medio de la venta de bienes o servicios”. (p.42)

Egresos

Según Gitman, L. (2012) indica: “se refiere a los egresos, aquellas remuneraciones, los insumos, los alquileres y cualquier desembolso real que signifique, además un gasto contable para la empresa”. (p.251).

Costos Fijos

Vásquez, F. (2021) define costo fijo como: “aquel costo total que permanece constante dentro de un período determinado y un rango relevante, sin importar el cambio en el nivel de actividad”. (p.23).

Costos Variables

Vásquez, F. (2021) define costo fijo como: “aquel costo total que cambia o fluctúa en relación directa con una actividad o volumen dado”. (p.23).

Valor Actual Neto (VAN)

Según Gitman, L. (2012) menciona: “el valor presente es la cantidad de dinero que debería invertirse hoy a una tasa de interés determinada durante un periodo específico para igualar el monto futuro”. (p.159).

Para la toma de decisiones, si el VAN es mayor a cero, se acepta, pero si la cifra es menor a cero se rechaza el proyecto.

Figura 1. Fórmula valor actual neto

$$VAN = -I_0 + \frac{\sum_{t=0}^n FNE_t}{(1+i)^t}$$

Donde:

I_0 = inversión inicial

i = costo de capital

n = número de periodos considerados

FNE = Flujo neto de efectivo en el año t

Σ = Sumatoria de $t=0$ hasta n periodos.

Tasa interna de retorno (TIR)

De acuerdo Gitman, L. (2012) indica: “es la tasa de rendimiento que ganará la empresa si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas”. (p.372).

Figura 2. Fórmula tasa interna de retorno

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

Donde:

i = costo de capital

n = número de periodos considerados.

F_n = flujo neto de efectivo del periodo

Σ = Sumatoria de $t=0$ hasta n periodos.

Proyecto de inversión

Un proyecto de inversión es comprender la rentabilidad económica sobre la necesidad de las personas al invertir.

Lo menciona Urbina, G. (2016):

El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que este sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. (p. 2)

Costo de capital

Sapag, N, R. (2018) menciona:

El costo de capital corresponde a aquella tasa que utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que se le debe exigir a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos en proyectos similares. (p.344).

El costo es de utilizar todos los recursos internos y externos como fuentes de financiamiento para ser viable la empresa.

Capital de trabajo

Según Ortega, A. (2008) indica: “El capital de trabajo es la parte del capital o la inversión de la empresa con la que este realiza las operaciones, por lo que entre menor sea este, mayor será la rentabilidad de la empresa y riesgo de quiebra”. (p.200).

El capital de la empresa se verá representado por la inversión inicial que aporó los dueños de la empresa.

Tasas de interés

Las tasas de interés representan una cantidad de dinero en un crédito o préstamo, según Gitman, L. (2012) indica que estas “se aplican normalmente a

instrumentos de deuda como los préstamos bancarios o bonos; es la compensación que paga el prestatario de fondos al prestamista; desde el punto de vista del prestatario, es el costo de solicitar fondos en préstamo” (p. 207).

TERCER CAPÍTULO

Marco metodológico

Metodología

Baena (2014) señala: “La metodología ejerce el papel de ordenar, se apoya en los métodos, como sus caminos y estos en las técnicas como los pasos para transitar por esos caminos del pensamiento a la realidad y viceversa” (p.43).

A continuación, se desarrollará el marco metodológico que describe el enfoque, el diseño, los métodos, tipos de investigación, los sujetos y las fuentes de información que se seleccionaron para este proyecto de investigación.

Definición del enfoque

Según Bernal (2016), “es importante mencionar que el método que se va a utilizar en una investigación por realizar depende del objeto de estudio, del problema planteado y de las hipótesis por probar (si las hay)” (p. 67).

Los enfoques de investigación se dividen en tres: cuantitativo, cualitativo y mixto.

Enfoque cuantitativo

Bernal (2016) indica:

Se fundamenta en la medición de las características de los fenómenos sociales, lo cual supone derivar de un marco conceptual pertinente al problema analizado, una serie de postulados que expresen relaciones entre las variables estudiadas de forma deductiva. Este método tiende a generalizar y normalizar resultados. (p. 60)

Enfoque cualitativo

Bernal (2016) afirma:

De acuerdo con Bonilla y Rodríguez (2000), se orienta a profundizar casos específicos y no a generalizar. Su preocupación no es prioritariamente medir, sino cualificar y describir el fenómeno social a partir de rasgos determinantes, según sean percibidos por los elementos mismos que están dentro de la situación estudiada. (p. 60)

Enfoque mixto

Según Sampieri (2014):

En estos diseños el investigador o investigadora define el número de fases, el enfoque que tiene mayor peso (cuantitativo o cualitativo), o bien,

si se les otorga la misma prioridad, las funciones a cubrir y si se cuenta o no con una perspectiva teórica y cuál es. (p. 535)

De acuerdo con lo definido, este estudio tiene un enfoque mixto, desde el tipo de información obtenida, ya que los datos se estudian y analizan, mediante una entrevista realizada a los dueños de la empresa y una encuesta a las alianzas comerciales. La información recopilada será analizada para analizar la inversión inicial y expandir los productos de vehículos para la empresa.

Diseño de investigación

El diseño de la investigación, según Hernández (2014), es el “plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación y responder al planteamiento” (p.128).

El tipo de diseño que se utilizará en la presente investigación se basa en las referencias brindadas por los dueños de la empresa y las compañías ubicadas en la provincia de Heredia con alianzas comerciales con la empresa Rodríguez Arias S.A.

Diseño no experimental

En cuanto a la investigación no experimental cuantitativa, Sampieri (2014) menciona: “Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables” (p.152).

Los no experimentales se pueden clasificar en dos tipos de diseños de investigación: transeccional o transversal y longitudinal.

Diseño longitudinal

Sampieri (2014) explica: “Diseños longitudinales, los cuales recolectan datos en diferentes momentos o periodos para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias. Tales puntos o periodos generalmente se especifican de antemano” (p.159).

Diseño transeccional o transversal

Sampieri (2014) afirma: “Diseños transeccionales o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. (Liu, 2008 y Tucker, 2004). Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (p. 154).

Para el proyecto de investigación, se utilizará un diseño transversal, ya que es parte de la recolección de datos que se llevará a cabo en un periodo definido.

Métodos de investigación utilizados

Según Moran y Alvarado (2010), metodología “es el conocimiento del método. Disciplina que estudia, analiza, promueve y depura el método. Nos ayuda para la descripción, el análisis y la valoración crítica de los métodos” (p.20).

De acuerdo con Morán y Alvarado (2010), el significado del método viene:

Del griego meta y odós, vía, camino para llegar a un resultado. Eli de Gortari: “Es un procedimiento riguroso formulado lógicamente para lograr la adquisición, organización o sistematización, expresión o exposición de conocimientos (p.20).

Los métodos de investigación son de gran utilidad para un estudio, ya que son herramientas de las cuales se puede sacar provecho para la obtención y análisis de datos. La elección de una de estas herramientas ayuda a resolver un problema planteado y su resolución.

Método analítico

Bernal, T. (2016) señala: “Este proceso cognoscitivo consiste en descomponer un objeto de estudio al separar cada una de las partes del todo para estudiarlas de forma individual” (p. 71).

En el proceso de investigación, este método es de gran ayuda, ya que se debe analizar el comportamiento de la empresa, para así poder ejecutar un plan de negociación que les convenga.

Método explicativo

Moran y Alvarado (2010) indican que el método explicativo:

“Va más allá de la descripción de conceptos o fenómenos, o del establecimiento de relaciones entre conceptos; está dirigido a encontrar a las causas de los eventos, sucesos y fenómenos físicos o sociales (p.8).

Este método se ejecuta con el fin de ver cómo se comportan las ventas de la empresa y visualizar su factibilidad, ya que se necesita determinar si es rentable realizar una expansión de productos de vehículos que se adecue a las necesidades de la organización.

Tipo de investigación

Para los tipos de investigación, según Sampieri (2014), “visualizar qué alcance tendrá nuestra investigación es importante para establecer límites conceptuales y metodológicos” (p. 88).

Existen cuatro tipos de carácter en una investigación, los cuales son: descriptivo, correlacional, exploratorio y explicativo.

Investigación descriptiva

Sampieri (2014) explica que esta investigación: “Buscar especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (p. 92).

Investigación correlacional

Sampieri (2014) afirma que, en esta investigación: “Asocian variables mediante un patrón predecible para un grupo o población” (p. 93).

Investigación exploratoria

Sampieri (2014) agrega que, en la investigación exploratoria: “Se emplean cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado o novedoso” (p. 91).

Investigación explicativa

Sampieri (2014) manifiesta que, en esta investigación: “Pretenden establecer las causas de los sucesos o fenómenos que se estudian (p. 95).

Esta investigación es de carácter descriptivo, ya que se busca desarrollar a través de la inversión inicial, expandir los productos de vehículos para la empresa ROARI S.A., mediante la recopilación de datos sobre el tema en mención.

Sujetos y fuentes de información

Según Sampieri (2014), citado por Lepkowski, (2008): “Una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p.174).

En esta investigación, los sujetos de estudio con los dueños de la empresa Rodríguez Arias, que se detallan a continuación:

- Freddy Rodríguez
- Ivette Arias

Fuentes primarias

Según Sampieri (2014): “Las referencias o fuentes primarias proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que incluyen los resultados de los estudios correspondientes” (pág. 61).

Las fuentes de primera mano utilizadas en esta investigación son las siguientes:

- Entrevistas que se le van a hacer a los dueños de la empresa ROARI S.A.
- Cuestionarios y observaciones a las alianzas de la empresa.

Fuentes secundarias

Baena (2014) indica:

Las fuentes secundarias son versiones o interpretaciones de autores clásicos originales, también se consideran fuentes secundarias la información periodística, dado que los hechos ya están contados por una versión de alguien que recabó datos o entrevistó a las personas del suceso. (p. 86)

Las fuentes de segunda mano utilizadas para esta investigación son las siguientes:

Tabla 1. Fuentes secundarias

Autor o autores	Libros	País	Año
I. Belausteguigoitia,	Empresas familiares	México	2017
Benavides, R.	Administración	México	2014
Besley, S.	Fundamentos Administración Financiera	México	2016
Don Hellriegel, S.	Un enfoque basado en competencias	México	2017
Franklin, E	Organización de empresas	México	2014
Hitt, M.	Administración estratégica	México	2015
Kotler, P.	Fundamentos de <i>Marketing</i>	México	2017
Lavalle, A	Análisis financiero	México	2017

Fuente: Elaboración propia. (2021).

Población y muestra

Según Sampieri (2014): “Las primeras acciones para elegir la muestra ocurren desde el planteamiento mismo y cuando seleccionamos el contexto, en el cual esperamos encontrar los casos que nos interesan” (p.384).

En el proyecto de investigación se definen la población y muestra, que se detallan a continuación.

Población

Bernal (2012) afirma que: “De acuerdo con Francia (1998), población es el conjunto de todos los elementos a los cuales se refiere la investigación. Se puede definir también como el conjunto de todas las unidades de muestreo” (p.160).

La población de estudio va a ser, los dueños de la empresa Rodríguez Arias y de los 32 clientes que tienen en total, se tomará una muestra de los clientes de la zona de Heredia, que son un total de cinco empresas con las que tienen alianzas de ventas y aportan el 26% de los ingresos de la empresa.

Muestra

Bernal (2016) señala: “Es la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo de estudio y sobre el cual se efectuarán la medición y la observación de las variables objeto de estudio” (p.161).

La muestra puede ser de dos tipos: probabilístico y no probabilístico.

Tipos de muestreo

Muestreo probabilístico

Según Sampieri (2014) señala:

En las muestras probabilísticas, todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatorio o mecánica de las unidades de muestreo/análisis. (p. 175)

En la muestra probabilística existen tres tipos que se detallan a continuación.

Muestra aleatoria simple: la muestra es, en esencia, un subgrupo de población y en la opción probabilística todos tienen las mismas posibilidades.

Sampieri (2014) señala: “Subgrupo del universo o población del cual se recolectan los datos y que debe ser representativo de esta” (p.173).

Muestra probabilística estratificada: según Sampieri (2014), es el “muestreo en el que la población se divide en segmentos y se selecciona una muestra para cada segmento” (p.181).

Muestreo probabilístico por racimos: indica Sampieri (2014) que “en este tipo de muestreo se reduce costos, tiempos y energía, al considerar que a veces las unidades de muestreo/análisis se encuentran encapsuladas o encerradas en determinados lugares físicos o geográficos, a los que se denominan racimos” (p. 182).

Muestreo no probabilístico

Según Sampieri (2014): “En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador” (p.176).

Las muestras no probabilísticas, conocidas también como dirigidas, según Sampieri (2014), “suponen un procedimiento de selección orientado por las características de la investigación, más que por un criterio estadístico de generalización. Se utilizan en diversas investigaciones cuantitativas y cualitativas” (p.189).

Para el proyecto de investigación se utilizará una muestra a conveniencia, donde se considera a los clientes que cuenten con alianzas de ventas con la empresa y la información recopilada en las entrevistas.

Instrumentos y técnicas de investigación

Según el método de investigación que se vaya a utilizar, existen diferentes técnicas o instrumentos de investigación.

Bernal (2016) señala: “Estas técnicas tiene aplicación en cualquiera de los enfoques cualitativo y cuantitativo de la investigación; por su importancia en la investigación actual” (p.193).

Las técnicas o los instrumentos más utilizados en ambos enfoques que menciona Bernal (2016) en su libro *Metodología de la investigación* son: encuesta, entrevista, observación directa, análisis de documentos e Internet.

Para el desarrollo del proyecto de investigación, se mencionan los instrumentos y las técnicas de recolección de datos para la empresa Rodríguez Arias S.A.

Observación

Bernal (2016) indica: “La observación, como técnica de investigación científica, es un proceso riguroso que permite conocer, de forma directa, el objeto de estudio para luego describir y analizar situaciones sobre la realidad estudiada” (p. 257).

En la observación se dan tres tipos: la natural, la estructurada y participante. Al respecto Bernal (2016) menciona:

Observación natural: Es aquella en la que el observador es un mero espectador de la situación observada; por tanto, no hay intervención alguna de éste en el curso de los acontecimientos observados.

Observación estructurada: Es la observación en la que el observador tiene un amplio control sobre la situación objeto de estudio; por tanto, el investigador puede preparar los aspectos principales de la situación de tal forma que reduzca las interferencias ocasionadas por factores externos al estudio y que se logren los fines de la investigación.

Observación participante: En este tipo de observación, el observador es parte de la situación que observa. (p. 258)

Cuestionario

Sampieri (2014) explica: “Cuestionario: Conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir” (p. 217).

Los cuestionarios son utilizados en todo tipo de encuestas y estos pueden incluir preguntas de dos tipos: cerradas o abiertas.

Preguntas cerradas: Sampieri (2014) menciona: “Son aquellas que contienen opciones de respuesta previamente delimitadas. Resultan más fáciles de codificar y analizar” (p. 217).

Preguntas abiertas: Sampieri (2014) indica: “No delimitan las alternativas de respuesta. Son útiles cuando no hay suficiente información sobre las posibles respuestas de las personas” (p. 220).

Con este instrumento, se va a recopilar la información de la empresa para el análisis de inversión inicial. Esta recolección de datos se ejecutará por medio de preguntas cerradas y abiertas de cara a obtener toda la información necesaria para el objeto de estudio.

Entrevistas

Bernal (2016) indica que:

La entrevista es una técnica que consiste en recoger información mediante un proceso directo de comunicación entre entrevistador(es) y entrevistado(s), en el cual el entrevistado responde a cuestiones, previamente diseñadas en función de las dimensiones que se pretenden estudiar, planteadas por el entrevistador. (p. 256)

Hay diferentes tipos de entrevistas: estructurada, semiestructura y no estructurada. Así lo menciona Bernal (2016):

Entrevista estructurada: Cerda (1998) señala que a esta entrevista también se le denomina entrevista directiva; se realiza a partir de un esquema o formato de cuestiones previamente elaborado, el cual se plantea en el mismo orden y en los mismos términos a todas las personas entrevistadas.

Entrevista semiestructurada: Es una entrevista con relativo grado de flexibilidad tanto en el formato como en el orden y los términos de realización de la misma para las diferentes personas a quienes está dirigida

Entrevista no estructurada: Este tipo de entrevistas se caracterizan por su flexibilidad, ya que en ella sólo se determinan previamente los temas que se van a tratar con el entrevistador. (p. 257)

Hay procesos que se utilizan para realizar las entrevistas y, aunque no existe un modelo único, nos menciona Bernal (2016):

Fase 1. Preparación de la entrevista: En esta etapa, se parte del problema de investigación, los objetivos y la hipótesis (si la hay), luego se prepara un guion de entrevista, teniendo en cuenta el tema que se va a tratar, el tipo de entrevista que va a realizarse y las personas que se van a entrevistar.

Fase 2. Realización de la entrevista: Con el guion de entrevista definido, y habiendo entrado en contacto con las personas que se van a entrevistar, se procede a la fase de realización de la entrevista, una vez preparado el material y las condiciones requeridas para tal efecto.

Fase 3. Finalización de la entrevista o de las conclusiones: En esta fase se agradece su participación al entrevistado y se organiza la información para ser procesada posteriormente para su respectivo análisis. (p. 257)

Se va a entrevistar a los dueños de la empresa Rodriguez Arias, para obtener la información necesaria en relación con las variables del objeto de estudio.

Confiabilidad y validez

El desarrollo de la investigación con confiabilidad y validez es de gran importancia, ya que estas permiten una mayor precisión a la hora de reflejar que los instrumentos utilizados se adecuaron a las necesidades de la empresa y brindar una mayor claridad a la hora de concluir con la investigación.

Confiabilidad

De acuerdo con Hernandez Sampieri (2014), confiabilidad se refiere a: “Grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes” (p. 200). Por otro lado, Sampieri (2014) describe: “La confiabilidad de un instrumento de medición se determina mediante diversas técnicas, las cuales se comentarán brevemente después de revisar los conceptos de validez y objetividad” (p.200).

Esto quiere decir que la confiabilidad es un instrumento que brinda resultados confiables y certeros a la hora de la extracción de datos.

Validez

Para Hernandez Sampieri (2014), la validez indica: “La validez, en términos generales, se refiere al grado en que un instrumento mide realmente la variable que pretende medir” (p.200).

Sampieri (2014) indica que la validez es un concepto en el cual se pueden identificar varios tipos de evidencia, por ejemplo:

1. **Evidencia relacionada con el concepto:** Validez de contenido grado en que un instrumento refleja un dominio específico de contenido de lo que se mide.
2. **Evidencia relacionada con el criterio:** Validez de criterio Validez que se establece al correlacionar las puntuaciones resultantes de aplicar el instrumento con las puntuaciones obtenidas de otro criterio externo que pretende medir lo mismo.

3. **Evidencia relacionada con el constructo:** Validez de constructo Debe explicar cómo las mediciones del concepto o variable se vinculan de manera congruente con las mediciones de otros conceptos correlacionados teóricamente (p. 201-203).

Operacionalización de variables o categoría de análisis

Sampieri (2014) explica: “Las variables adquieren valor para la investigación científica cuando llegan a relacionarse con otras variables, es decir, si forman parte de una hipótesis o una teoría” (p.105).

Por lo tanto, para que una variable se operacionalice, se debe elaborar en tres partes: conceptual, operacional e instrumental.

Conceptuar, según Bernal (2016), una variable “quiere decir definirla, para clarificar qué se entiende por ella” (p.141).

Operacionalizar, de acuerdo con Bernal (2016), una variable “significa traducir la variable a indicadores, es decir, traducir los conceptos hipotéticos a unidades de medición” (p.141).

En cuanto a la variante **instrumental**, Barrantes (2012) señala: “Es importante recalcar que a cada variable hay que definirle con qué preguntas, instrumentos o técnicas, se recolectará la información correspondiente” (p.139).

Tabla 2. Cuadro de Operacionalización de variables

CUADRO DE OPERACIONALIZACION DE VARIABLES				
Objetivos específicos	Variable	Definición conceptual	Definición instrumental	Definición operacional
Determinar la viabilidad económica financiera de la empresa ROARI S.A., a través de la inversión inicial.	Inversión Inicial.	Cantidad de dinero que necesita un propietario para iniciar una empresa o proyecto.	Revisión documental Estados financieros	Conocimiento de la capacidad financiera de la empresa.

<p>Explicar la demanda de productos para vehículos con las alianzas comerciales de la empresa ROARI S.A, a fin de conocer el impacto de venta.</p>	<p>Impacto de venta.</p>	<p>Esta indica el éxito económico que han generado las ventas durante un tiempo determinado.</p>	<p>Para determinar esta variable, se utilizarán preguntas de instrumento de cuestionario, por medio de una entrevista</p>	<p>Conocimiento de la demanda de los productos y, de esa manera, dar un mejor servicio a los clientes.</p>
<p>Identificar el plazo para la obtención de un punto de equilibrio.</p>	<p>Punto de equilibrio.</p>	<p>Es cuando los ingresos se igualan a los gastos variables y gastos fijos. Este es de gran importancia para una empresa, ya que evalúa su rentabilidad.</p>	<p>Se debe realizar un análisis estadístico</p>	<p>Permite entender cuáles son los periodos más difíciles de la empresa y, de esta forma, tener un mayor control de los recursos.</p>
<p>Evaluar conductas del distribuidor respecto al producto, con el afán de visualizar nuevas oportunidades de negocio.</p>	<p>Oportunidades de negocio.</p>	<p>Es cuando una organización lleva a cabo una idea y la pone en práctica.</p>	<p>Para determinar esta variable, se utilizarán preguntas de instrumento de cuestionario, por medio de una entrevista</p>	<p>Necesidades de los clientes y, de esa manera, ayudar a la empresa a la expansión de productos.</p>

Fuente: Elaboración propia: (2021).

CUARTO CAPÍTULO:

Análisis e interpretación de datos

Análisis e interpretación de la información

Seguidamente, se presentará un análisis de resultados tomados de la entrevista que se les realizó a los dueños de la empresa Rodríguez Arias y un cuestionario aplicado a las alianzas de la empresa ubicadas en la zona de Heredia.

Para los clientes, se recolectó un total de cinco encuestas, lo cual se hizo mediante la página de Google documentos.

El análisis y la interpretación de estos resultados de la encuesta se tabularon mediante tablas y gráficos.

Se les aplicó la encuesta (Anexo 1) a los dueños de la empresa, Freddy Rodríguez e Ivette Arias, sobre la viabilidad económica de la empresa y las metas. Se obtuvieron los siguientes resultados:

Encuesta

Pregunta 1. ¿Cuánto tiene la empresa de constituida?

“La empresa fue constituida en el 2020, nosotros como dueños perdimos nuestros empleos por causa de la pandemia, por lo que nos tocó renovarnos y buscar un emprendimiento”.

Es una empresa que está en su primer periodo de operación.

Pregunta 2. ¿Qué capital utilizó la empresa para iniciar sus operaciones?

“Nosotros como socios de la empresa tomamos nuestros ahorros como capital inicial y así lograr constituir la empresa, no solicitamos ningún financiamiento externo”.

El aporte lo han definido como un préstamo a la empresa y consideran un interés del 12% anual, aparte se requieren se busca un financiamiento.

Pregunta 3. ¿La empresa que distribuye actualmente?

“Actualmente se distribuye alrededor de 247 tipos de mangueras de vehículos para calefacción y fluidos”.

Pregunta 4. ¿Por qué decidieron vender este tipo de productos?

“La iniciativa viene de uno de los socios, ya que tiene una experiencia de 20 años en el mercado vendiendo este tipo de productos”.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) inician sus operaciones más por la experiencia que por un estudio de mercado que visualice con datos el futuro.

Pregunta 5. ¿La empresa reparte las utilidades o reinvierte las ganancias?

“Sí, la idea es que durante los primeros años y hasta alcanzar el punto equilibrio las ganancias se van a reinvertir, porque es la única forma que los socios tienen de darle liquidez a la empresa”.

Pregunta 6. ¿En qué se basa la empresa a la hora de hacer las compras de las mangueras de vehículos?

“Se basa en el consumo de los últimos meses y la proyección de ventas, ya que las mangueras son importadas”.

Pregunta 7. ¿La empresa cuenta con fuentes de financiamiento para llevar a cabo los servicios que brinda?

“Sí, pero es un financiamiento por parte de los socios no por ningún tipo de entidad financiera”.

Pregunta 8. Con base en el presupuesto de la compañía ¿cuál es la meta para lograr el punto de equilibrio?

“Con base en el presupuesto, son 3 años”.

Pregunta 9. ¿Qué características debe tener el cliente para ser distribuidor de la empresa Rodríguez Arias S.A.?

- “Deben ser distribuidores de repuestos para vehículos”.
- “Deben tener un récord crediticio aceptable”.

Pregunta 10. ¿La empresa cuenta con objetivos establecidos?

- “Nuestro principal objetivo era lograr tener un ingreso suficiente para poder cubrir los salarios de los socios, ya que esta empresa fue creada a raíz que ellos se quedaron sin empleo por la pandemia”.
- “Lograr el punto de equilibrio en el menor tiempo posible”.
- “Consolidarnos en algún momento como una empresa distribuidora de repuestos no solo de mangueras”.

Pregunta 11. ¿Qué considera que los hace diferentes en comparación con otras empresas que brindan sus mismos servicios?

- “El servicio puerta a puerta”.
- “Somos una empresa que trabaja con créditos de 30, 60 y 90 días”.

Pregunta 12. ¿Cuáles son los planes que tiene la empresa a corto, mediano y largo plazo?

“A corto plazo, abarcar la mayor cantidad de clientes posibles.

A mediano plazo, lograr el punto de equilibrio y hacer que la empresa crezca día con día y que en algún momento no solo se vendan mangueras sino también otros repuestos para vehículos.

Al largo plazo, que la empresa llegue a ser tan prospera que el día de mañana sea una organización que pase de generación en generación”.

De acuerdo con las respuestas se muestra que existe conocimiento del mercado, hay claridad del producto y sus clientes.

Variable N. 1 Determinar la viabilidad económica financiera

Estudio Financiero

Para el análisis de la situación financiera del proyecto de la empresa ROARI S.A. se toma en cuenta la información de los socios, una serie de factores del entorno y elementos administrativos que se relacionan.

Se parte desde la creación de la empresa, la inversión inicial y el análisis requerimientos técnicos, logísticos que garantice el funcionamiento normal de la empresa. Además, la estructura administrativa; el equipamiento, la organización legal de la empresa y su puesta en marcha.

Inversión

La inversión inicial fue por ₡15, 630.000,00 de los cuales ₡15, 500.000,00 es préstamo, con una tasa del 12% anual a 5 años plazo (**ver tabla de amortización en anexo 2**) y ₡ 130.000,00 aporte de los socios.

Esta inversión inicial se distribuye de la siguiente forma:

- Costos Legales ₡ 410.190,00
- Adquisición de Activos ₡ 1.170.000,00 (Vida útil 5 años) ver tabla 3.
- Capital de Trabajo ₡ 14,049.810,00 (El Capital de trabajo se considera para cubrir 4 meses de operación normal de la empresa, sin ingresos, además, para la adquisición del inventario requerido para iniciar operaciones) ver tabla 4.

Tabla 3. Inversión Inicial.

Detalle	Monto
Activos fijos	1.170.000,00
Costos legales	410.190,00

Capital de trabajo	14.049.810,00
TOTAL	15.630.000,00

Fuente: Cálculo de detalle de Inversión inicial

Tabla 4. Capital de trabajo para 4 meses.

Detalle	Monto
Salarios	4.709.440,00
Servicios profesionales	280.000,00
Costos variables	
Materiales y suministros	46.978,61
Servicios públicos	432.405,08
Inventario	8.580.986,31
TOTAL	14.049.810,00

Fuente: Cálculo de detalle de capital de trabajo

Costo de Capital

El Costo Ponderado de Capital se calculó considerando tres factores, el costo de la deuda con 12% de intereses y un peso relativo del 99%. El aporte de los socios con un peso relativo del 1% y un costo estimado del 20%. Un porcentaje por inflación del 3%, este último con el objeto de mantener el valor del costo del capital a pesar del crecimiento de la inflación, el costo de capital se estima en un 15,07%.

Tabla 5. Costos de Capital.

	Monto de la inversion	Pocentaje de participación	Costo de capital	Costo ponderado
Prestamo de socios	15.500.000,00	99%	12%	11,9%
Aporte de los socios	130.000,00	1%	20%	0,2%
Inflación				3%
Total	15.630.000,00	100%		15,07%

Fuente: Cálculo de detalle de costo de capital

Inflación

Para el cálculo de la inflación se utiliza el modelo propuesto en Indicadores Macroeconómicos del Banco Central de Costa Rica que proyecta un 3% (+-) un 1%, para el presente trabajo se estima en ese promedio del 3%.

<https://www.bccr.fi.cr/comunicacion-y->

Ingresos

De acuerdo con los datos facilitados por la empresa, se hace una proyección de los ingresos, con esta información se determina un precio promedio de ₡4.576,27 por unidad, además se estima un crecimiento del 3% por inflación por año, de acuerdo con los datos del BCCR.

Las ventas para el primer año son de 10.298 unidades. De acuerdo con las proyecciones, en un escenario normal, se espera un crecimiento del 5% anual en unidades vendidas. En condiciones críticas o pesimistas el crecimiento sería solo de un 3% en el número de unidades y en condiciones optimistas el crecimiento anual sería del 8% en número de unidades.

Tabla 6. Ingresos anuales normales crecimiento al 5%.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad de mangueras (venta por año)	10.289	10.803	11.344	11.911	12.506
Precio promedio	₡ 4.576,27	₡ 4.713,56	₡ 4.854,96	₡ 5.000,61	₡ 5.150,63
Ingresos anuales	₡ 47.084.739	₡50.922.145	₡ 55.072.300	₡59.560.692	₡ 64.414.888

Fuente: Cálculo de detalle de ingresos anuales.

Tabla 7. Ingresos anuales pesimistas crecimiento al 3%.

DECRECIMIENTO EN EL PRECIO / PESIMISTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad de mangueras (venta por año)	10.289	10.598	10.915	11.243	11.580
Precio promedio	₡ 4.576,27	₡ 4.713,56	₡ 4.854,96	₡ 5.000,61	₡ 5.150,63
Ingresos anuales	₡ 47.084.739	₡49.952.199	₡ 52.994.288	₡56.221.640	₡ 59.645.538

Fuente: Cálculo de detalle de ingresos anuales.

Tabla 8. Ingresos anuales optimistas crecimiento del 8%.

DECRECIMIENTO EN EL PRECIO / OPTIMISTA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad de mangueras (venta por año)	10.289	11.112	12.001	12.961	13.998
Precio promedio	₡ 4.576,27	₡ 4.713,56	₡ 4.854,96	₡ 5.000,61	₡ 5.150,63
Ingresos anuales	₡ 47.084.739	₡52.377.063	₡ 58.264.245	₡64.813.146	₡ 72.098.144

Fuente: Cálculo de detalle de ingresos anuales.

Activos y Depreciación

Para los activos de la empresa se hace un cálculo de lo básico y necesario para operar con normalidad, de estos se estima la depreciación, el valor de los activos es por ₡1,170.000,00 y el costo por depreciación anual por ₡ 234.000,00

Tabla 9. Activos Fijos.

Cantidad	Activo	Costo unitario	Costo total
1	Equipo y mobiliario	320.000,00	320.000,00
1	Equipo de computo	850.000,00	850.000,00
TOTAL		1.170.000,00	1.170.000,00

Fuente: Cálculo de detalle de activos fijos.

Tabla 10. Depreciación de activos fijos.

Cantidad	Activo	Costo Unitario	Costo total	Vida útil años	Depreciación anual
1	Equipo y mobiliario	320.000,00	320.000,00	5	64.000,00
1	Equipo de computo	850.000,00	850.000,00	5	170.000,00
TOTAL		1.170.000,00	1.170.000,00		234.000,00

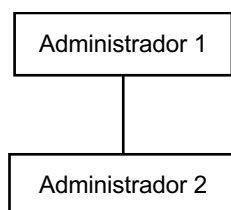
Fuente: Cálculo de depreciación anual.

Estudio Organizacional

La empresa ROARI S.A es una empresa que inicio en el 2020, por lo que solo cuenta con los dueños.

El estudio pretende definir aspectos administrativos y los salarios tanto mensuales y anuales de los dueños de la empresa.

Figura 3. Organigrama.



Fuente: Análisis de la estructura organizacional.

Se describirá los puestos mencionados anteriormente de la siguiente manera:

Administrador 1

Es la encargada de administrar y llevar el orden de la empresa. Doña Ivette tiene como función administrar, encargarse del área financiera, recursos humanos, Logística de ROARI S.A.

Funciones:

- Encargada de llevar la administración de la empresa en lo que se refiere a la parte financiera, logística y recursos humanos.
- Encargada de las compra e importaciones.
- Pago a proveedores.
- Compras locales de suministros y materiales que se requieran para el desarrollo de las labores de la empresa.
- Transferencias bancarias, ya sea para pagos o cobros.
- Plantear objetivos de mejor.
- Hacer Ordenes de pedido y generar facturas.

Administrador 2

Es el encargado de hacer las visitas a los clientes, promover las ventas, hacer la mensajería y los cobros de los pagos en efectivo.

Funciones:

- Encargado de las ventas.
- Llevar a cabo las entregas que se hacen a los diferentes clientes con los que cuenta la empresa.
- Reportar al Administrador 1 las ventas del día para que este pueda crear las ordenes de pedido y de esta formar generar la factura.

Encargado de hacer los recibos de dinero por pagos en efectivo.

Contador

Este se encarga de la contabilidad de la empresa y trabaja de la mano con el administrador 1, ya que esta le provee la información necesaria y le indica todos los movimientos que se han hecho en la empresa.

Funciones:

- Encargado de hacer los reportes mensuales ante el Ministerio de Hacienda y el pago de impuesto sobre la renta.

Sistemas

Este se encarga del mantenimiento y actualización del sistema que implementaron en la empresa ROARI S.A para llevar a cabo un mejor control de los inventarios, facturaciones, entre otras opciones que tiene la plataforma.

Funciones:

- Encargado del mantenimiento y actualización de la plataforma.

Gastos por salarios

La estructura administrativa es básica de una PYME, la actividad comercial es atendida por dos personas, que se distribuyen las tareas de acuerdo con la experiencia laboral de cada uno. En la tabla 11 se muestra los salarios y las cargas sociales que tiene la empresa por un costo de ₡ 1,177.360,00 mensuales y un costo anual de ₡ 14,128,320.00 para el primer año y un crecimiento anual del 3% por inflación.

Tabla 11. Gastos por salarios.

Costos y cargas sociales	Contribución patrono	Administrador	Administrador 2	TOTAL
Salario base		400.000	400.000	
Seguro de Enfermedad y Maternidad	9,25%	37.000	37.000	

Invalidez, Vejez y Muerte	5,25%	21.000	21.000	
Cuota Patronal Banco Popular	0,25%	1.000	1.000	
Asignaciones Familiares	5,00%	20.000	20.000	
IMAS (Instituto Mixto de Ayuda Social)	0,50%	2.000	2.000	
INA (Instituto Nacional de Aprendizaje)	1,50%	6.000	6.000	
Aporte Patrono Banco Popular	0,25%	1.000	1.000	
Fondo de Capitalización Laboral	1,50%	6.000	6.000	
Fondo de Pensiones Complementarias	2,00%	8.000	8.000	
INS (Instituto Nacional de Seguros)	1,00%	4.000	4.000	
Total cargas sociales	26,50%	106.000	106.000	
Cesantía	5,33%	21.320	21.320	
Vacaciones	4,17%	16.680	16.680	
Aguinaldo	8,33%	33.320	33.320	
Preaviso	1,84%	7.360	7.360	
Riesgo de trabajo	1,00%	4.000	4.000	
Costos por salarios mensual		588.680	588.680	1.177.360
Costos por salarios anual		7.064.160	7.064.160	14.128.320

Fuente: Elaboración propia con base en lista de salarios mínimos del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Gastos por servicios profesionales

En cuanto al pago de servicios profesionales, la empresa paga trimestralmente los servicios profesionales para sistemas por un monto mensual de ₡90,000 equivalente a ₡360.000 anuales y por lo servicios profesionales del contador mensualmente por un pago de ₡25000 equivalente a ₡300000 anuales. Esta información se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 12. Gastos por servicios profesionales.

Servicio	Costo	Costo anual
Sistemas	90.000 colones trimestrales	360.000
Contador	25.000 colones mensuales	300.000
Total		660.000

Fuente: Cálculo de costos por servicios profesionales

Estudio técnico

En el estudio técnico se investigó la viabilidad, donde se establece el costo total de la inversión inicial aportado por los dueños de la empresa. Se mostrará los costos variables unitario, gastos por materiales, así como los sumisitos y gastos por servicios públicos.

Los datos de costos, gastos y de inversión luego se trasladan al estudio financiero.

Costo variable unitario

Para la distribución de las mangueras para vehículos que la empresa vende, se requiere el pago de diferentes tramites de logística de los cuales son necesarios para realizar la venta de los productos.

Se detalla el costo unitario y esto se puede observar en la siguiente tabla:

Tabla 13. Detalle del costo unitario.

Detalle	Costo unitario
Desalmacenaje	250.000,00
Flete interno	125.000,00
Transporte Importación	800.000,00
Viáticos	123.000,00
Bodegajes	270.000,00
Combustible	1.500.000,00
Encomiendas	13.600,00
Gastos de transferencias	68.000,00
Importaciones	20.700.000,00
Mantenimiento de Flotilla	150.000,00
Marchamos	70.000,00
Parqueos	25.000,00
Peajes	100.000,00
Reparaciones	50.000,00
Costo unitario total	24.244.600,00

Fuente: Cálculos de costos unitario

Gastos por materiales y suministros

Los materiales y suministros de la empresa son los básicos de la operación normal de una PYME comercial, que requiere papelería de registro y facturación, que suma en el primer año ₡ 140.346,72 y crece un 3% anual por inflación.

Tabla 14. Gastos por materiales y suministros.

Unidades	Costo por unidad	Detalle	Costo mensual	Costo anual
4	1.402,50	tintas de impreso	5.610,00	67.320,00
1	67,00	Folders	67,00	804,00
250	3,45	Hojas Blancas	862,50	10.350,00
25	88,50	Servicios de imprenta	2.212,50	26.550,00
1	300,00	Boligrafos	300,00	3.600,00
1	250,00	Goma	250,00	3.000,00
1	862,83	Cinta de empaque	862,83	10.353,96
1	619,47	Ampos	619,47	7.433,64
1	325,00	Marcadores	325,00	3.900,00
1	586,26	Papel adhesivo	586,26	7.035,12
			-	-
TOTAL			11.695,56	140.346,72

Fuente: Cálculos de costos por materiales y suministros.

Gastos por servicios públicos

En cuanto a los gastos por servicios públicos se considera la electricidad, agua y las telecomunicaciones, lo que equivale a un monto anual de ₡ 1.297.215,24, en el primer año y un crecimiento del 3% anual por inflación.

Tabla 15. Gastos por servicios públicos.

Detalle	Monto mensual	Monto anual
Electricidad	25.600,00	307.200,00
Telecomunicaciones	28.150,00	337.800,00
Servicio Web	10.180,00	122.160,00
Teléfonos	36.176,27	434.115,24
Agua	7.995,00	95.940,00

TOTAL	108.101,27	1.297.215,24
--------------	-------------------	---------------------

Fuente: Cálculos de costos por servicios públicos.

Con el objeto de estresar el proyecto se consideró un impuesto del 10%, conociendo que las PYMES tienen un régimen más beneficioso.

Se estima una vida económica del proyecto de 5 años, por supuesto que se espera que sea un proyecto de muchos años más, pero esta primera evaluación a 5 años se hace considerando varios elementos que afectan el cálculo a más largo plazo, primero la inflación, segundo la vida útil de los activos y tercero el vencimiento del financiamiento.

El resumen de los ingresos y gastos se detalla en los siguientes estados de resultados proyectados del proyecto a 5 años. A partir de estos se hace un cálculo del Flujo Neto de Efectivo para poder aplicar los indicadores financieros del Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Rendimiento y El Índice de Rentabilidad.

Tabla 16. Flujo de efectivo normal.

Escenario Normal	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		47.084.739	50.922.145	55.072.300	59.560.692	64.414.888
(-) Costos y Gastos						
Costo de Productos (INVENTARIO)		24.244.600	25.456.830	26.729.672	28.066.155	29.469.463
Póliza de responsabilidad civil		120.000	123.600	127.308	131.127	135.061
Arrendamiento		1.000.000	1.030.000	1.060.900	1.092.727	1.125.509
Salarios		14.128.320	14.552.170	14.988.735	15.438.397	15.901.549
Servicios profesionales		660.000	679.800	700.194	721.200	742.836
Servicios públicos		1.297.215	1.336.132	1.376.216	1.417.502	1.460.027
Materiales y suministros		140.347	144.557	148.894	153.361	157.961
Gastos por depreciación		234.000	234.000	234.000	234.000	234.000
Total costos y gastos		41.824.482	43.557.088	45.365.918	47.254.469	49.226.406
Utilidad antes de impuestos e intereses (UAEI)		5.260.257	7.365.056	9.706.382	12.306.223	15.188.483
(-) Gastos financieros		342.505	270.243	196.228	120.417	42.766

Utilidad antes de impuestos		4.917.752	7.094.813	9.510.154	12.185.807	15.145.717
(-) Impuestos	10%	491.775	709.481	951.015	1.218.581	1.514.572
Utilidad neta después de impuestos e intereses		4.425.977	6.385.332	8.559.139	10.967.226	13.631.145
FLUJO DE EFECTIVO						
(+) Depreciación		234.000	234.000	234.000	234.000	234.000
(-) Amortización		2.977.927	3.050.189	3.124.204	3.200.015	3.277.666
Inversión Inicial	(15.630.000)					
FLUJO DE EFECTIVO NETO	(15.630.000)	1.682.050	3.569.144	5.668.935	8.001.211	10.587.479
Flujos descontados	17.691.218					
Tasa de Corte (costo de capital)	15,07%					
VAN	2.061.218					
TIR	19,21%					
Índice de Deseabilidad	1,13					

Fuente: Cálculo de flujos de efectivo e indicadores.

En un escenario normal se acepta el proyecto de factibilidad financiera para la empresa ROARI S.A. porque su Valor Actual Neto es positivo, su Tasa Interna de Retorno es mayor al costo de capital y Índice de Rentabilidad es mayor a 1.

Tabla 17. Flujo de efectivo optimista.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		47.084.739	52.377.063	58.264.245	64.813.146	72.098.144
(-) Costos y Gastos						
Costo de Productos (INVENTARIO)		24.244.600	25.456.830	26.729.672	28.066.155	29.469.463
Póliza de responsabilidad civil		120.000	123.600	127.308	131.127	135.061
Arrendamiento		1.000.000	1.030.000	1.060.900	1.092.727	1.125.509
Salarios		14.128.320	14.552.170	14.988.735	15.438.397	15.901.549
Servicios profesionales		660.000	679.800	700.194	721.200	742.836
Servicios públicos		1.297.215	1.336.132	1.376.216	1.417.502	1.460.027
Materiales y suministros		140.347	144.557	148.894	153.361	157.961
Costos variables / ALIMENTO		2.356	2.312	2.267	2.224	2.182

Gastos por depreciación		234.000	234.000	234.000	234.000	234.000
Total costos y gastos		41.826.838	43.559.400	45.368.185	47.256.693	49.228.588
Utilidad antes de impuestos e intereses (UAEI)		5.257.900	8.817.663	12.896.060	17.556.453	22.869.556
(-) Gastos financieros		339.656	267.995	194.596	119.415	42.410
Utilidad antes de impuestos		4.918.244	8.549.668	12.701.464	17.437.038	22.827.146
(-) Impuestos	10%	491.824	854.967	1.270.146	1.743.704	2.282.715
Utilidad neta después de impuestos e intereses		4.426.420	7.694.701	11.431.318	15.693.335	20.544.432
FLUJO DE EFECTIVO						
(+) Depreciación		234.000	234.000	234.000	234.000	234.000
(-) Amortización		2.953.158	3.024.819	3.098.219	3.173.399	3.250.404
						-
Inversión Inicial	(15.630.000,00)					
FLUJO DE EFECTIVO NETO	(15.630.000,00)	1.707.261	4.903.882	8.567.099	12.753.935	17.528.027
Flujos descontados	26.775.320,89					
Tasa de Corte	15,07%					
VAN	11.145.320,89					
TIR	33,87%					
Índice de Deseabilidad	1,71					

Fuente: Cálculo de flujos de efectivo e indicadores.

En este escenario se considera un precio promedio de ventas en ¢4.576,27, en este cuadro se mantiene la tasa de crecimiento proyectada por el BCCR del 3%.

El resultado de dichos indicadores financieros para el escenario optimista es el siguiente:

El valor actual neto proyectado es de ¢11.145.320,89, lo cual es positivo, su tasa Interna de Retorno es mayor a la tasa de corte y el Índice de Rentabilidad es mayor a 1, por lo factible el proyecto según el escenario optimista.

Tabla 18. Flujo de efectivo pesimista.

FLUJO PESIMISTA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos		47.084.739	49.952.199	52.994.288	56.221.640	59.645.538
(-) Costos y Gastos						
Costo de Productos (INVENTARIO)		24.244.600	25.456.830	26.729.672	28.066.155	29.469.463
Póliza de responsabilidad civil		120.000	123.600	127.308	131.127	135.061
Arrendamiento		1.000.000	1.030.000	1.060.900	1.092.727	1.125.509
Salarios		14.128.320	14.552.170	14.988.735	15.438.397	15.901.549
Servicios profesionales		660.000	679.800	700.194	721.200	742.836
Servicios públicos		1.297.215	1.336.132	1.376.216	1.417.502	1.460.027
Materiales y suministros		140.347	144.557	148.894	153.361	157.961
Costos variables		2.356	2.312	2.267	2.224	2.182
Gastos por depreciación		234.000	234.000	234.000	234.000	234.000
Total costos y gastos		41.826.838	43.559.400	45.368.185	47.256.693	49.228.588
Utilidad antes de impuestos e intereses (UAEI)		5.257.900	6.392.799	7.626.103	8.964.947	10.416.950
(-) Gastos financieros		339.656	267.995	194.596	119.415	42.410
Utilidad antes de impuestos		4.918.244	6.124.804	7.431.507	8.845.532	10.374.540
(-) Impuestos	10%	491.824	612.480	743.151	884.553	1.037.454
Utilidad neta después de impuestos e intereses		4.426.420	5.512.324	6.688.357	7.960.979	9.337.086
FLUJO DE EFECTIVO						

(+) Depreciación		234.000	234.000	234.000	234.000	234.000
(-) Amortización		2.953.158	3.024.819	3.098.219	3.173.399	3.250.404
						-
Inversión Inicial	(15.630.000,00)					
FLUJO DE EFECTIVO NETO	(15.630.000,00)	1.707.261	2.721.505	3.824.138	5.021.580	6.320.682
Flujos descontados	12.047.149,08					
Tasa de Corte	15,07%					
VAN	(3.582.850,92)					
TIR	6,61%					
Índice de Deseabilidad	0,77					

Fuente: Cálculo de flujos de efectivo e indicadores.

Para este último escenario se mantiene el precio promedio inicial para el primer año con un crecimiento del 3% anual.

En este escenario no es viable el proyecto de factibilidad financiera para la empresa; ya que su Valor Actual Neto es negativo, su Tasa Interna de Retorno es menor al costo de capital y el Índice de Rentabilidad es menor a 1.

Estudio Legal

En el presente estudio se indicará el marco regulatorio, así como los requisitos legales de la puesta en marcha del negocio. Estas disposiciones presentan un conjunto de requerimientos para el funcionamiento, la constitución como sociedad anónima y la legislación tributaria.

De acuerdo con lo anterior en la siguiente tabla se muestra el detalle de los requisitos que la empresa cumplió dentro del marco regulatorio en Costa Rica:

Tabla 19. Resumen de requisitos legales.

Institución Reguladora	Requisitos	Costo
Registro Nacional y tramites Varios	Constitución Sociedad Anónima	410.190,00
Instituto Nacional de Seguros	Póliza de responsabilidad civil	120.626,00
TOTAL		530.816,00

Por lo tanto, inicialmente solo se verifico que ROARI S.A. cuente con los requisitos y permisos completos y al día para su adecuado funcionamiento, ya que son fundamentales para el marco legal de Costa Rica.

Constitución de la empresa

Para la operación de la empresa es necesario la constitución de una Sociedad Anónima, por lo que empresa se encuentra inscrita con el nombre comercial Rodríguez Arias Sociedad Anónima

y fue constituida en el año 2020. **(Anexo 3)**

Según el Código de Comercio (2019), debe de contener:

- Nombre, apellidos, profesión, nacionalidad, domicilio de las personas físicas que la constituyan y estado civil.
- Debe coexistir como mínimo 2 socios; cada uno de ellos tiene que suscribir como mínimo, una acción.
- Coste del capital social, periodo en que deba pagarse y la forma.
- Constituir y dejar en claro en el escrito fecha en que se celebra el contrato y el lugar.
- Objetivo que persigue la sociedad.
- Razón social o nombre de las personas jurídicas que intervengan en la fundación.
- Denominación o razón social.
- Escoger un nombre, y se le debe agregar el aditamento de "Sociedad Anónima" que también puede abreviarse como "S.A."

- Dirección exacta del domicilio social.
- Capital Social.

Para efectos del presente trabajo, la empresa cancelo un monto de ₡410,190. para la constitución de la sociedad a nómina.

Registro ante la Caja Costarricense de Seguro Social

Al ser una empresa ya constituida se tiene inscrito a los dos dueños de la empresa ante la Caja Costarricense de Seguro Social, se adjunta evidencia. **(Anexo 4)**

Los requisitos de inscripción son los siguientes, según sitio web de la Caja Costarricense de Seguro Social:

- Presentar la Certificación original de Personería Jurídica extendida por el Registro Nacional o por un Notario Público o certificación digital, con no más de un mes de emitida.
- Presentar una fotocopia de la Escritura de Constitución de la Sociedad.
- Presentar cédula de identidad del representante legal. En caso de personas extranjeras, aportar el documento original de identificación migratorio (cédula de residencia, carné de refugiado, pasaporte u otro.
- Fotocopia de la cédula de identidad de cada trabajador. En caso de contar con trabajadores extranjeros, aportar fotocopia del documento de identificación migratorio (ya sea cédula de residencia, carné de refugiado, pasaporte u otro) de cada trabajador.
- El formulario Patrono Jurídico, debe ser firmado por el patrono o representante patronal.

Impuesto sobre la renta

Según con el Ministerio de Hacienda el impuesto sobre la renta la tarifa se calcula en base a los ingresos brutos de la empresa, pero se les aplica a los ingresos netos. Esta tarifa va escalonada para las PYMES, de acuerdo con la Ley

de impuesto sobre la renta, el primer año de operaciones se paga un 0%, el segundo año un 25% y el tercer año un 50% de lo que corresponde, a partir del cuarto año se está sujeto a los establecido en la siguiente tabla:

Tabla 20. Tarifas de impuestos sobre la renta.

Ingresos Brutos	Tarifa
Hasta ₡5.143.000	5%
Sobre el exceso de ₡5.143.000 hasta ₡7.715.000	10%
Sobre el exceso de ₡7.715.000 hasta ₡10.286.000	15%
Sobre el exceso de ₡10.286.000	20%
Cuando supera los ₡109.032.000	30%

Fuente: Ministerio de Hacienda

Variable N.2 y 4 Impacto venta y oportunidad de negocio

Estudio de Mercado

El estudio de mercado que se desarrolló permite evaluar una serie de aspectos que ayuden a determinar la viabilidad de la empresa, por medio de la recopilación de datos que se realizó por medio de un cuestionario a cinco clientes de la empresa Rodríguez Arias en la zona de Heredia, estos fueron escogidos, ya que representan un 26 % de sus ingresos.

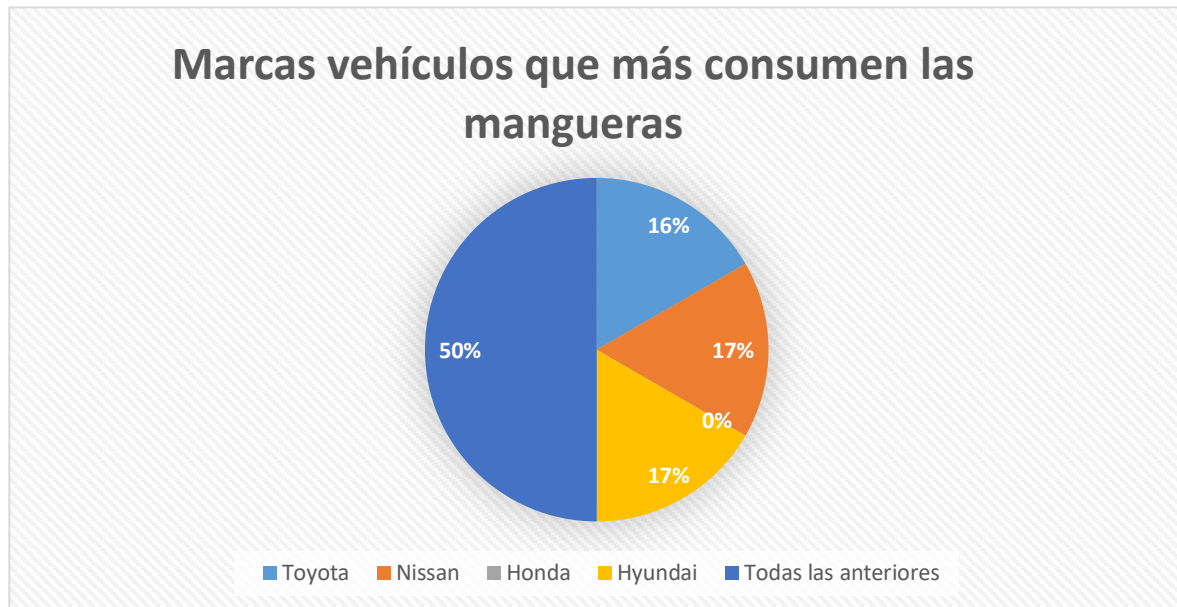
Este estudio permite recolectar información con la finalidad de conocer el impacto de venta y la oportunidad de negocio para expandir los productos que vende la empresa. (Anexo 5)

Los datos recopilados se presentará figuras para facilitar la comprensión.

Cuestionario.

Pregunta 1. ¿Qué marcas de vehículos son las que más consumen las mangueras de ROARI S.A.?

Figura 4. Marcas de vehículos que consumen las mangueras.

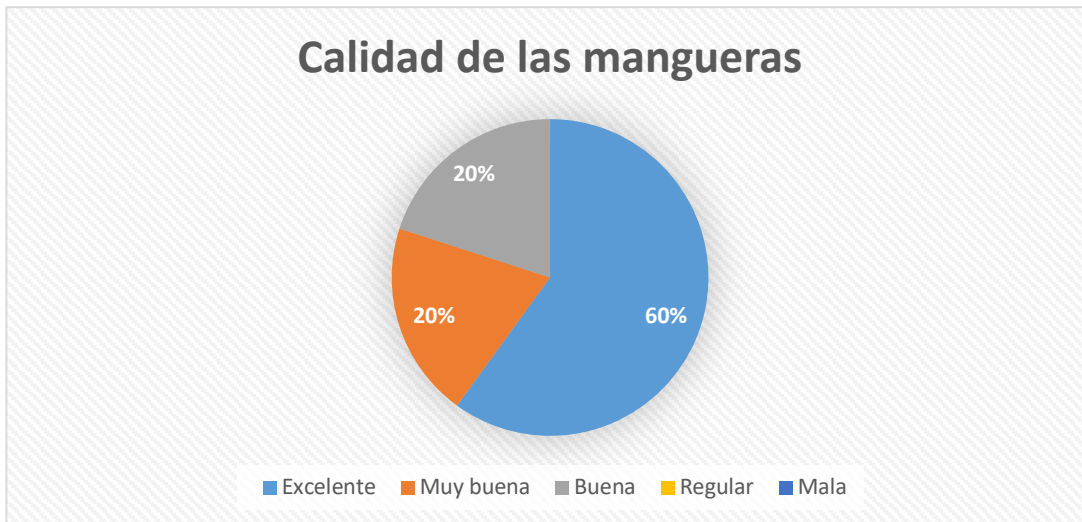


Fuente: Elaboración propia. (2021).

Se puede observar, en la figura 4, que las marcas de vehículos Toyota, Nissan, Honda y Hyundai son las que más utilizan las mangueras que distribuye la empresa ROARI S.A., con un 50 %, según lo indicado por las alianzas comerciales de la zona de Heredia, por lo que la empresa puede determinar que es un producto de uso de todo tipo de vehículos para mantener su distribución en el mercado y tener mayor oportunidad de crecimiento en el negocio.

Pregunta 2. ¿Cómo consideran la calidad de las mangueras de ROARI S.A.?

Figura 5. Calidad de las mangueras.

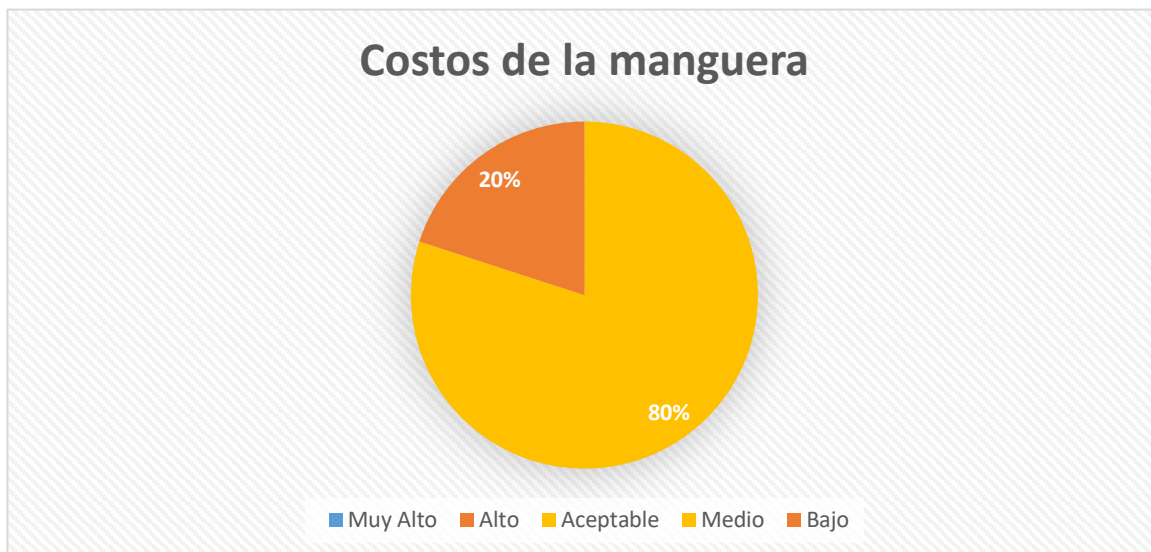


Fuente: Elaboración propia. (2021).

Según la figura 5, se puede observar que el 60 % de los encuestados indican que la calidad del producto que compran a ROARI S.A. es excelente, por lo que nos facilita poder ampliar la venta a más empresas.

Pregunta 3. A nivel de los precios, ¿cómo considera el costo de las mangueras?

Figura 6. Costo de las mangueras.



Fuente: Elaboración propia. (2021).

En el figura 6, se les consultó a los clientes de la zona de Heredia cómo consideran el precio de las mangueras que compran a la empresa y el 80 % indicó que es aceptable, esto ayuda a determinar que el precio de venta en el mercado es competitivo, para seguir distribuyendo.

Pregunta 4. ¿Hasta qué punto el producto satisface sus necesidades?

Figura 7. Satisfacción de las mangueras.

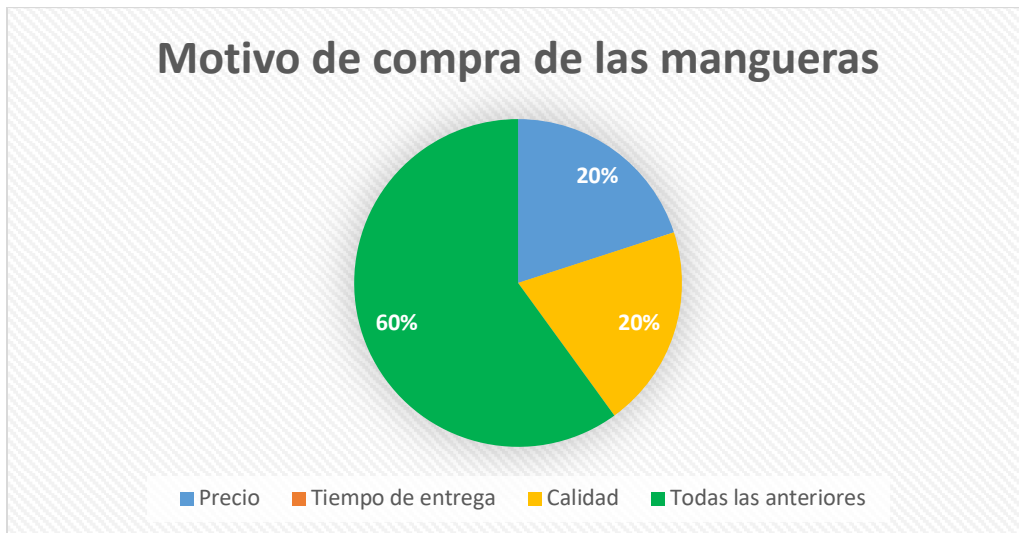


Fuente: Elaboración propia. (2021).

Según el figura 7, al realizar la encuesta, el 100 % coincide en que se encuentran satisfechos con el producto que adquieren de la empresa y que este satisface las necesidades de los comercios, esto nos ayuda a determinar que la empresa puede seguir expandiendo sus ventas.

Pregunta 5. ¿Cuál motivo influye su decisión de comprar las mangueras que le distribuye ROARI S.A.?

Figura 8. Motivo compra de las mangueras.

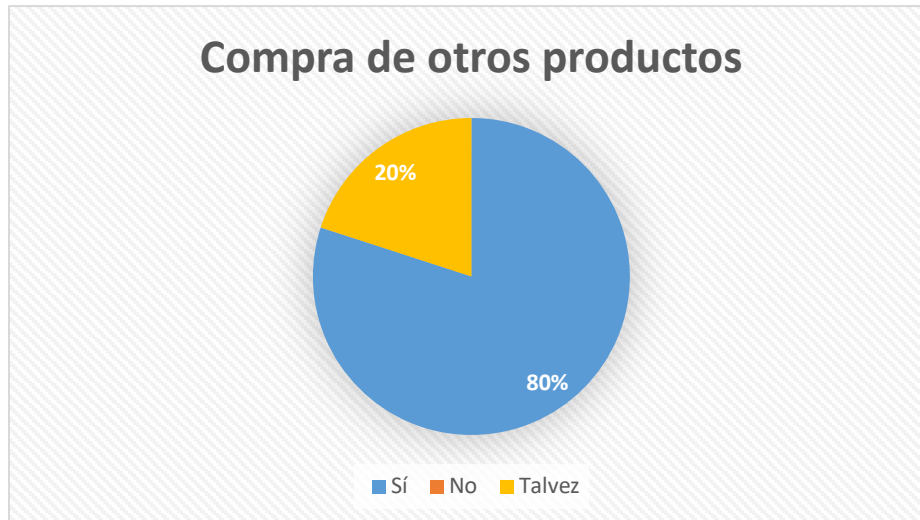


Fuente: Elaboración propia. (2021).

Según el figura 8, se puede observar que la decisión de compra de los clientes hacia el producto que distribuye ROARISA corresponde a todas las opciones, ya que el 60 % de los clientes indican que adquieren las mangueras por su precio, 20% por calidad y 20% por tiempo de entrega, lo que hace que la empresa se mantenga posicionada para seguir vendiéndolas.

Pregunta 6. ¿Estaría dispuesto a adquirir otros productos aparte de las mangueras que distribuye ROARI S.A.?

Figura 9. Compra de otros productos.

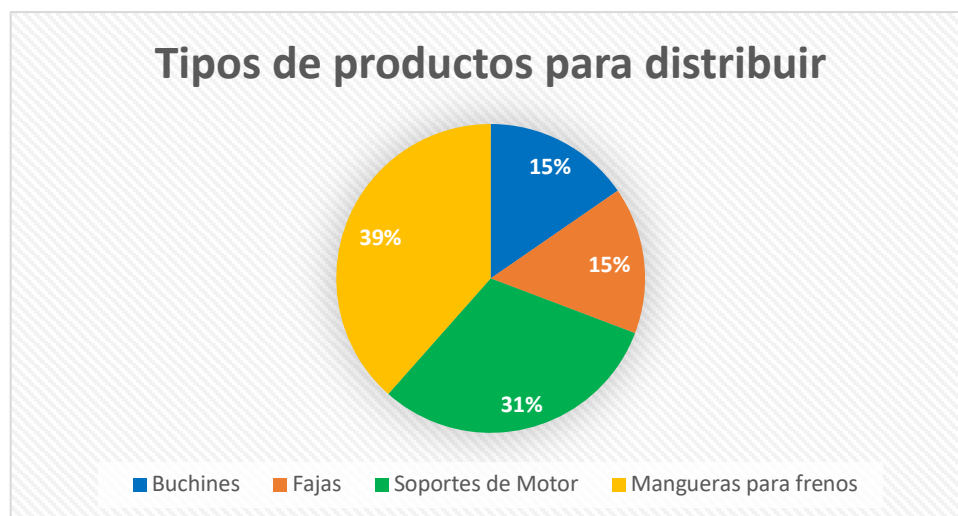


Fuente: Elaboración propia. (2021).

En el figura 9 se observa que el 80 % de los clientes encuestados estarían dispuestos adquirir otros productos de la empresa, por lo que tiene la oportunidad de distribuir más productos y expandir sus ventas.

Pregunta 7. De la siguiente lista, ¿cuáles productos le gustaría que ROARI S.A distribuyera?:

Figura 10. Tipos de productos para distribuir.



Fuente: Elaboración propia. (2021).

Según la figura 10, al realizar la encuesta, un 39 % de los encuestados indican que les gustaría que la empresa distribuyera mangueras para frenos; sin embargo, el 31 % también indica que les gustaría soportes de motor. Con esta información se puede identificar que la empresa tiene dos opciones para ampliar los productos que distribuye y expandirse más.

Variable N.3 Punto de equilibrio

Se realizó un análisis de la empresa para obtener el punto de equilibrio y el plazo en que se puede llegar. Se obtuvo los siguientes datos basados en el estudio financiero de la empresa ROARI S.A.

Figura 11. Fórmula del punto de equilibrio.

$$P.E. = \frac{CF}{P - CV}$$

Donde:

P.E= Punto de equilibrio

CF= Costos Fijos

P= Precio Unitario

CV = Costos variables unitarios

Según este estudio, la empresa puede alcanzar el punto de equilibrio en un promedio de 1 año, basándose que para llegar a dicho punto la empresa tendría que vender mas de 7000 unidades al año, como se muestra en la tabla adjunta:

Tabla 21. Punto de equilibrio presupuestado para ROARISA

Costos fijos mensuales	17.345.881,96
Costos variables por unidad	2.356,39
Precio de venta Unitario	4.576,27
Cantidad de Equilibrio	7.813,87

Fuente: Cálculo de punto de equilibrio

Análisis e interpretación de la encuesta

Después de realizar la entrevista a los dueños de la empresa, Freddy Rodríguez e Ivette Arias, se determina:

1. La empresa se constituyó por la experiencia de los socios, uno se dedicó a la venta de repuestos de vehículos durante 20 años y la otra socia tenía conocimiento de importación de productos.
2. La empresa no tiene financiamiento por parte de entidades, con ahorro y liquidación de sus antiguos trabajos hicieron el capital inicial para la compra y distribución de mangueras.
3. A raíz de que desean reinvertir el dinero, se tiene que el punto de equilibrio se alcanzaría de acá a tres años.
4. La empresa cuenta con objetivos, sin embargo, están orientados a la inversión de inicial de la empresa, ya que solo van a percibir la liquidez que les van generando las ganancias de esa inversión.
5. Las metas establecidas a corto plazo son mantener las alianzas comerciales.
6. A mediano plazo, esperan expandir la venta de productos para vehículos y, a largo plazo, mantenerse en el mercado.

QUINTO CAPÍTULO:

Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

Luego de la investigación realizada y de acuerdo con la entrevista a los dueños de la empresa ROARI S.A., la encuesta aplicada a las alianzas en la zona de Heredia que conforma el 26 % de ventas de la empresa, se procede a ofrecer las conclusiones sobre los datos obtenidos y analizados en cada uno de los estudios que se realizó.

Variable N. 1 Determinar la viabilidad económica financiera

- ✓ Con la obtención de datos del estudio financiero 2021 y las ventas del presente año, se determina que la empresa es viable, con un ingreso anual por ventas de ₡47.084.739.
- ✓ Se obtiene como resultado, para el 2021, un valor neto actual de ₡2.153.050, con una tasa de corte del 15,07%. El resultado obtenido es mayor a cero, por lo tanto, se determina, en la investigación, que la empresa es rentable con un crecimiento de sus ventas.
- ✓ Al no tener un financiamiento con entidades financieras, sino aporte de los dueños, se obtiene una tasa de retorno 19,39 %, donde se reinvierten las ganancias para alcanzar el punto de equilibrio para el 2021.
- ✓ Se pudo observar que la empresa Rodríguez Arias S.A tiene una solvencia económica muy buena, ya que en la encuesta que le realizamos los socios de la empresa, la pregunta 8 hace mención al punto de equilibrio y ellos responden que aproximadamente llegarían a este en un periodo de 3 años, pero en el análisis que realizamos de la empresa ya estarían llegando al punto de equilibrio con tan solo 1 año de constituida.

Variable N.2 Impacto venta

- ✓ Con la encuesta realizada a las empresas en la zona de Heredia, que representan un 26 % de las ventas de la empresa, se evalúan las conductas de compra de los productos actuales, que se distribuyen como las mangueras de calefacción y fluidos y se obtienen resultados favorables. La muestra indica que la calidad de los productos es excelente.
- ✓ Se tiene un impacto positivo de ventas, ya que la muestra también nos indicó que el precio actual al que se venden es aceptable, lo que ayuda a ser competitivos en un mercado tan amplio como es la distribución de mangueras para vehículos en Costa Rica, donde la empresa importa sus productos al por mayor y al detalle para sus clientes.

Variable N.3 Punto de equilibrio

- ✓ De acuerdo con el punto de equilibrio calculado, la cantidad de ventas para alcanzarlo es de más de 7000 unidades.
- ✓ La empresa alcanzará su punto de equilibrio en un lapso aproximado de 1 año, en proyección al 2021 con las ventas obtenidas.

Variable N.4 Oportunidad de negocio

- ✓ Por medio del estudio legal se logró determinar cuáles son los requisitos legales necesarios para la operación del negocio y se comprobó que la empresa cuenta con todos los documentos correctos como la inscripción como contribuyente ante el Ministerio de Hacienda, inscripción de los dueños ante la Caja Costarricense de Seguro Social y trámite con el Instituto Nacional de Seguros.

- ✓ Se verifico en el estudio legal que la empresa está en la capacidad de cumplir con todos los requisitos legales para su operación.
- ✓ En el estudio organizacional se definió la estructura de la empresa, que consta de dos administradores que se encuentran registrados en planilla, un contador que se contrata por medio de servicios profesionales; así como el pago de un profesional en sistemas.
- ✓ Se determinó también el perfil de puesto de cada administrador en cuanto a sus funciones, obligaciones y competencias del puesto que desempeñan.
- ✓ En un flujo optimista de ventas de ingresos de este se observó un aumento en la tasa de retorno por 33,87 %.
- ✓ Según lo consultado en la encuesta, un 80 % de los clientes comerciales de la empresa estarían dispuestos a adquirir otro producto adicional a las mangueras que se les distribuyen actualmente.
- ✓ Para la empresa sí es rentable incluir un nuevo producto, basados en la encuesta, donde un 39 % indican que comprarían mangueras para frenos y, aplicando la proyección a dos años en la empresa, la inversión en su valor neto sería de ¢11.145.320,89 según un flujo optimista.

Recomendaciones

De acuerdo con el estudio realizado y los resultados obtenidos con la encuesta y los cuestionarios aplicados durante el primer cuatrimestre del 2021, además, con base en las conclusiones y los objetivos de la empresa Rodríguez Arias S.A., se recomienda lo siguiente:

Variable N. 1 Determinar la viabilidad económica financiera

- ✓ Poner en práctica herramientas de análisis financiero que permitan a la empresa tener ideas claras acerca de los resultados, hacer comparaciones y proyecciones de los diferentes periodos, aplicando razones financieras o puntos de equilibrio que permitirán hacer un análisis más profundo de la información, lo cual aportará en una mejoría en la toma de decisiones.
- ✓ Se les recomienda a los socios de Rodríguez Arias S.A aprovechar la estabilidad financiera que posee la empresa, para que puedan posicionarse en el mercado y traer mucho más variedad de repuestos al país.

Variable N.2 Impacto venta

- ✓ Hacer estudios constantemente y estar pendientes de los controles internos, de entradas y salidas de la empresa, además de supervisar la rotación de inventario adecuada y necesaria para los productos ofrecidos.
- ✓ Se le propone a la empresa Rodríguez Arias S.A. hacer, por lo menos, visitas una vez cada 15 días o trimestralmente, para evaluar la rotación de los productos de las diferentes alianzas comerciales y hacer una estadística de lo que más vende el mercado y, de esta manera, tener una muestra real de los productos que más necesitan sus clientes.

Variable N.3 Punto de equilibrio

- ✓ Para una empresa, es importante identificar el punto de equilibrio, el saber dónde está hoy y cómo podría estar en el futuro. Si bien esta empresa fue constituida a pesar de la pandemia del covid-19, con base en el presupuesto del 2021, logramos identificar que podría lograr el punto de

equilibrio en un plazo de 1 año, aproximadamente; por tanto, recomendamos a la compañía no perder de vista el análisis anual de ingresos y gastos, obteniendo el objetivo en el menor tiempo posible.

Variable N.4 Oportunidad de negocio

- ✓ Hacer un estudio de mercado que abarque una muestra mayor, ya que en este trabajo solo se abarcó el equivalente al 26 % de los ingresos de la empresa.
- ✓ Aplicar una manera de dirigir el producto no solo a los grandes distribuidores, sino también al mercado individual, por ejemplo: lubricentros, centros de mecánica rápida, talleres mecánicos, entre otros establecimientos.

La empresa ROARI S.A. cuenta con productos muy utilizados en vehículos, además, tiene experiencia en la distribución de mangueras de calefacción y fluidos de vehículos, por la experiencia laboral de los dueños. También, es importante indicar que el conocimiento de importaciones ayuda a que la empresa cuente con lo necesario para cumplir con plazos de solicitudes de pedidos. Un plan de acción que podría implementar luego de la investigación es que, al saber cuáles productos adicionales pueden ser de interés para sus clientes, como las mangueras para frenos, y al realizar la proyección de ventas para el 2022 que logra alcanzar resultados positivos, aumente la gama de productos que le darían un *plus* y los clientes tendrían otras opciones y podrían satisfacer más necesidades.

Parte de las recomendaciones es ampliar el abanico de productos, sin embargo, el resultado de los ingresos nos muestra el crecimiento en que se encuentra la empresa.

Es relevante que, también, tome en cuenta constantemente la opinión y las necesidades de sus clientes y estar actualizados en el mercado de vehículos, para contar con herramientas necesarias y que crezcan como parte de las metas que señalan, según la entrevista aplicada a los socios.

Bibliografia citada

Ángels Fitó Bertrán. (2015). *¿Cómo se valora una empresa?* Barcelona: UOC

Arana, L y Beltran, R. (2015). *Estudio de factibilidad financiero para incrementar la producción de miel de abeja Melipona en los cantones Portovelo, Zaruma y propuesta de comercialización en la Ciudad de Guayaquil*. Tesis inédita. Ingeniería Comercial. Universidad Politécnica Salesiana, Sede Guayaquil Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Guayaquil, Ecuador.

Baena, G. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Grupo Editorial Patria.

Belausteguigoitia, I. (2017) *Empresas familiares*. México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana.

Benavides, J. (2014) *Administración*. México, D.F.: McGraw-Hill.

Bernal Torres, C. A. (2016). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (4ª ed.). Pearson Educación.

Besley, S. Brigham, E. (2016). *Fundamentos de Administración Financiera*. México. Cengage Learning.

Bravo, A. (2018). *Plan de apertura de negocios en mercados internacionales de la carne bovina para la empresa costarricense Comercializadora de Carne MDL S.A. (Grass Fed)*. Tesis inédita. Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en comercio Internacional. Universidad Latina de Costa Rica. Heredia, Costa Rica.

Busquet, Jordi. (2015). *La Cultura*. Barcelona: UOC.

Chavarría, J. (2016). *Desarrollo de un plan de negocios para la creación de una empresa de Publicidad BTL en Costa Rica*. Tesis inédita. Maestría en

Administración de Medios de Comunicación con énfasis en Administración de empresas. Universidad Estatal a Distancia. San José, Costa Rica.

Flores, N. (2015). *Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las pymes del sector comercio del municipio Santiago Mariño del estado Aragua*. Tesis inédita. Magister en Administración de empresas, Mención Finanzas. Universidad de Carabobo, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. La Morita.

Franklin, E. (2014). *Organización de empresas*. México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana.

Gitman, Lawrence J. Chad J (2012). *Principios de administración financiera*. México. Editorial Pearson Educación

Guía de Normas APA 7a edición <https://normas-apa.org/>

Granados, K. (2017). *Plan de Negociación Internacional, Importación y Comercialización para la empresa AYM Royal Investments: sobre la ampliación de sus líneas de producto y un nuevo modelo de negocios en función de sus proyecciones de crecimiento para el año 2018*. Tesis inédita. Maestría en Gerencia y Negociaciones Internacionales. Universidad Estatal a Distancia. San José, Costa Rica.

Hellriegel, Don & Jackson, S. (2017). *Administración. Un enfoque basado en competencias* (12^a ed.). México: Cengage.

Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación* (6^a edición). México, D.F: McGraw- Hill Interamericana.

Hitt, M., Ireland, R., Hoskisson, R. (2015). *Administración estratégica*. México: Cengage Learning.

Jiménez, A. y Delgado, O. (2019). *Diseño de un modelo de análisis de estados financieros para la empresa Expocerámica Acabados S.A.* Tesis inédita. Maestría Profesional en finanzas. Universidad de Costa Rica, Sistema de estudios de posgrado. Ciudad, Universitaria Rodrigo Facio, Costa Rica.

Kotler, P. (2017). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación.

Lavalle Burguete, A. C. (2017). *Análisis financiero*. Editorial Digital UNID.

Lawrence, Gitman, Chad, Zuttler. (2016). *Principio de la administración financiera* (14^a ed.). México: Pearson Educación.

Louffat, E. (2016). *Administración: fundamentos del proceso administrativo* (2^a ed.). Cengage Learning.

Marín, Y. (2017). Estudio de pre factibilidad para medir la rentabilidad financiera de un centro de alquiler de canchas sintéticas en Palmichal de Acosta, San José, Costa Rica. Tesis inédita. Licenciatura en administración de negocios con énfasis en finanzas. Universidad Latina de Costa Rica. San José, Costa Rica.

Mendoza, G. (2015). *El análisis financiero como herramienta básica en la toma de decisiones gerenciales, caso: empresa HDP Representaciones, Guayaquil, Ecuador*. Tesis inédita. Magister en economía con mención en finanzas y proyectos corporativos. Universidad de Guayaquil, Facultad de Ciencias Económicas. Guayaquil, Ecuador.

Morales, A., Morales, J. (2014). *Planeación financiera*. México: Grupo Editorial Patria. S.A.

- Morán, G. y Alvarado, D. (2010). *Métodos de Investigación*. Naucalpan de Juárez, Estado de México: Pearson Educación de México, S.A de C.V.
- Moreno, Carlos María y Del Cerro Ramón, Susana. (2009). *Valores empresariales: de la teoría a la práctica: Un primer estudio*.
- Moreno Castro, T. F. (2016). *Emprendimiento y plan de negocio*. RIL editores.
- Naranjo, L. (2017). *Análisis de los factores económicos y financieros que afectan el rendimiento de la empresa a la casa española por el periodo 2015-2016*. Tesis inédita. Licenciatura en Contaduría Pública. Universidad de Guayaquil.
- Ortega, A. (2008). *Introducción a las Finanzas*
- Quaranta, N. (2020). *Planes de negocio*. Argentina: Editorial Universidad Adventista del Plata.
- Rabanal, T. (2019). *Análisis financiero y su incidencia en la rentabilidad de la empresa consorcio textil cajamarca, en cajamarca, 2017*. Tesis inédita. Profesional de Contador Público. Universidad de Ciencias Empresariales, Escuela Académica Profesional de Contabilidad. Pimentel, Perú.
- Sapag, N, Sapag, R, Sapag J.M. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana
- Seth Godin. (2019). *Esto es marketing* (1ª edición). Editorial Planeta, S.A.
- Urbina, G. (2016). *Evaluación de proyectos*. México: McGraw-Hill

Bibliografía consultada

Caja Costarricense del Seguro Social. Catalogo de tramites Institucionales (2021)
<https://www.ccss.sa.cr/tramites>

Código de Comercio. (16 de octubre del 2019). Recuperado de
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=6239

Código de Trabajo. (2021) Recuperado de
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=8045

Instituto Nacional de Seguros. (2020). Seguro de Responsabilidad Civil.
Recuperado de <https://www.ins-cr.com/seguro-de-responsabilidad-civil/>

Ministerio de Hacienda. (2021). Impuesto sobre la Renta. Recuperado de
<https://www.hacienda.go.cr/contenido/14448-ejemplos-calculos-impuesto-sobre-la-renta>

Ministerio de Economía, Industria y Comercio (28 diciembre 2021). Recuperado de
<https://www.meic.go.cr/meic/web/220/tramites-y-servicios/registros/registro-de-empresas-pyme.php>

Palafox Soto, María Olivia; Ochoa Jiménez, Sergio y Jacobo Hernández, Carlos Jacobo. (2020). *La empresa familiar: evolución teórica*. Instituto Tecnológico de Sonora, México. Folletos Gerenciales, Volumen XXIV, No (2) abril-junio, 2020, páginas: 94-107. Recuperado de
<https://folletosgerenciales.mes.gob.cu/index.php/folletosgerenciales/article/download/240/244>

Anexos

Anexo 1. Encuesta Dirigida a los dueños de la empresa ROARI S.A.

La presente entrevista tiene como objetivo recopilar información enfocada en conocer la situación actual de la empresa. La información suministrada será confidencial y exclusiva con fines académicos.

La entrevista incluye preguntas abiertas, por lo que agradecemos la colaboración y el tiempo de respuesta.

Pregunta 1. ¿Cuánto tiene la empresa de constituida?

Pregunta 2. ¿Qué capital utilizo la empresa para iniciar sus operaciones?

Pregunta 3. ¿La empresa qué distribuye actualmente?

Pregunta 4. ¿Por qué decidieron vender este tipo de productos?

Pregunta 5. ¿La empresa reparte las utilidades o reinvierte las ganancias?

Pregunta 6. ¿En qué se basa la empresa a la hora de hacer las compras de las mangueras de vehículos?

Pregunta 7. ¿La empresa cuenta con fuentes de financiamiento para llevar a cabo los servicios que brinda?

Pregunta 8. Con base en el presupuesto de la compañía, ¿cuál es la meta para lograr el punto de equilibrio?

Pregunta 9. ¿Qué características debe tener el cliente para ser distribuidor de la empresa Rodríguez Arias S.A.?

Pregunta 10. ¿La empresa cuenta con objetivos establecidos?

Pregunta 11. ¿Qué considera que los hace diferentes en comparación con otras empresas que brindan sus mismos servicios?

Pregunta 12. ¿Cuáles con los planes que tiene la empresa a corto, mediano y largo plazo?

Anexo 2. Tabla de Amortización de Préstamo

Inversion	15.630.000,00						
Tasa anual	12%						
Plazo	60						
Tasa por mes	0,20%						
Cuota	276.702,63						
Periodo	Cuota	Intereses	Amortización	Saldo		Intereses	Amortización
				15.630.000,00			
1	276.702,63	31.260,00	245.442,63	15.384.557,37			
2	276.702,63	30.769,11	245.933,51	15.138.623,86			
3	276.702,63	30.277,25	246.425,38	14.892.198,48			
4	276.702,63	29.784,40	246.918,23	14.645.280,25			
5	276.702,63	29.290,56	247.412,07	14.397.868,19			
6	276.702,63	28.795,74	247.906,89	14.149.961,30			
7	276.702,63	28.299,92	248.402,70	13.901.558,59			
8	276.702,63	27.803,12	248.899,51	13.652.659,09			
9	276.702,63	27.305,32	249.397,31	13.403.261,78			
10	276.702,63	26.806,52	249.896,10	13.153.365,67			
11	276.702,63	26.306,73	250.395,89	12.902.969,78			
12	276.702,63	25.805,94	250.896,69	12.652.073,09		342.504,61	2.977.926,91
13	276.702,63	25.304,15	251.398,48	12.400.674,61			
14	276.702,63	24.801,35	251.901,28	12.148.773,34			
15	276.702,63	24.297,55	252.405,08	11.896.368,26			
16	276.702,63	23.792,74	252.909,89	11.643.458,37			
17	276.702,63	23.286,92	253.415,71	11.390.042,66			
18	276.702,63	22.780,09	253.922,54	11.136.120,12			
19	276.702,63	22.272,24	254.430,39	10.881.689,73			
20	276.702,63	21.763,38	254.939,25	10.626.750,48			
21	276.702,63	21.253,50	255.449,13	10.371.301,36			
22	276.702,63	20.742,60	255.960,02	10.115.341,33			
23	276.702,63	20.230,68	256.471,94	9.858.869,39			
24	276.702,63	19.717,74	256.984,89	9.601.884,50		270.242,93	3.050.188,59
25	276.702,63	19.203,77	257.498,86	9.344.385,65			
26	276.702,63	18.688,77	258.013,86	9.086.371,79			
27	276.702,63	18.172,74	258.529,88	8.827.841,91			
28	276.702,63	17.655,68	259.046,94	8.568.794,97			
29	276.702,63	17.137,59	259.565,04	8.309.229,93			
30	276.702,63	16.618,46	260.084,17	8.049.145,76			
31	276.702,63	16.098,29	260.604,33	7.788.541,43			
32	276.702,63	15.577,08	261.125,54	7.527.415,88			
33	276.702,63	15.054,83	261.647,79	7.265.768,09			
34	276.702,63	14.531,54	262.171,09	7.003.597,00			
35	276.702,63	14.007,19	262.695,43	6.740.901,57			
36	276.702,63	13.481,80	263.220,82	6.477.680,74		196.227,76	3.124.203,76
37	276.702,63	12.955,36	263.747,26	6.213.933,48			
38	276.702,63	12.427,87	264.274,76	5.949.658,72			
39	276.702,63	11.899,32	264.803,31	5.684.855,41			
40	276.702,63	11.369,71	265.332,92	5.419.522,50			
41	276.702,63	10.839,04	265.863,58	5.153.658,91			
42	276.702,63	10.307,32	266.395,31	4.887.263,61			
43	276.702,63	9.774,53	266.928,10	4.620.335,51			
44	276.702,63	9.240,67	267.461,96	4.352.873,55			
45	276.702,63	8.705,75	267.996,88	4.084.876,67			
46	276.702,63	8.169,75	268.532,87	3.816.343,80			
47	276.702,63	7.632,69	269.069,94	3.547.273,86			
48	276.702,63	7.094,55	269.608,08	3.277.665,78		120.416,55	3.200.014,96
49	276.702,63	6.555,33	270.147,29	3.007.518,49			
50	276.702,63	6.015,04	270.687,59	2.736.830,90			
51	276.702,63	5.473,66	271.228,96	2.465.601,93			
52	276.702,63	4.931,20	271.771,42	2.193.830,51			
53	276.702,63	4.387,66	272.314,97	1.921.515,55			
54	276.702,63	3.843,03	272.859,60	1.648.655,95			
55	276.702,63	3.297,31	273.405,31	1.375.250,64			
56	276.702,63	2.750,50	273.952,13	1.101.298,51			
57	276.702,63	2.202,60	274.500,03	826.798,48			
58	276.702,63	1.653,60	275.049,03	551.749,45			
59	276.702,63	1.103,50	275.599,13	276.150,33			
60	276.702,63	552,30	276.150,33	0,00		42.765,73	3.277.665,78

Anexo 3. Constitución de la empresa

REPUBLICA DE COSTA RICA
REGISTRO NACIONAL
CERTIFICACION DE PERSONERIA JURIDICA
NUMERO DE CERTIFICACION: RNPDIGITAL-711331-2021
PERSONA JURIDICA: 3-101-805465

DATOS GENERALES

RAZON SOCIAL O DENOMINACION: RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA
ESTADO ACTUAL: INSCRITA
DOCUMENTO ORIGEN: TOMO: 2020 ASIENTO: 649406 FECHA INSCRIPCION / TRASLADO: 11/12/2020
DOMICILIO: ALAJUELA-ALAJUELA DISTRITO PRIMERO, MONTECILLOS DE ALAJUELA, CIENTO CINCUENTA METROS OESTE DEL SUPER CENTRO DE AMIGOS, FRENTE A VETERINARIA EL GRANERO, PORTONES COLOR MARRON, CASA COLOR MELON.
OBJETO/FINES (SINTESIS): EL OBJETO PRINCIPAL SERA LA IMPORTACION, COMPRA, VENTA Y DISTRIBUCION DE REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS, ADEMAS EL COMERCIO EN GENERAL, INDUSTRIA, IMPORTACION Y EXPORTACION EN GENERAL, COMPRA VENTA DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES, TURISMO, HOTELERIA, TRANSPORTE, GANADERIA Y LA AGRICULTURA. PODRA POSEER Y DISPONER DE TODA CLASE DE BIENES MUEBLES E INMUEBLES, DERECHOS REALES Y PERSONALES, FORMAR PARTE DE OTRAS SOCIEDADES, RENDIR FIANZA A FAVOR DE SOCIOS O EXTRAÑOS.
PLAZO DE LA ENTIDAD JURIDICA: INICIO: 27/10/2020 VENCIMIENTO: 27/10/2119
NUMERO LEGALIZACION: 4065000043525
FECHA LEGALIZACION: 11/12/2020

ADMINISTRACION

PLAZO DE DIRECTORES Y/O PRORROGAS: LA JUNTA DIRECTIVA Y FISCAL DURARAN EN SUS CARGOS POR TODO EL PLAZO SOCIAL. HABRA UN AGENTE RESIDENTE.
LA JUNTA DIRECTIVA NO TIENE FACULTAD PARA OTORGAR PODERES

REPRESENTACION

EL PRESIDENTE Y TESORERO DE LA JUNTA DIRECTIVA TENDRAN LA REPRESENTACION JUDICIAL Y EXTRAJUDICIAL DE LA SOCIEDAD CON FACULTADES DE APODERADOS GENERALISIMOS SIN LIMITE DE SUMA, PUDIENDO ACTUAR CONJUNTA O SEPARADAMENTE, CONFORME LO DETERMINA EL ARTICULO MIL DOSCIENTOS CINCUENTA Y TRES DEL CODIGO CIVIL, PODRAN OTORGAR Y REVOCAR TODA CLASE DE PODERES CONSERVANDO SIEMPRE EL MANDATO Y SUSTITUIR SU PODER EN TODO O EN PARTE, REVOCAR SUSTITUCIONES Y HACER OTRAS DE NUEVO, PUDIENDO PERMANECER EN EL EJERCICIO DEL MANDATO DURANTE TODO EL PLAZO SOCIAL, ADEMAS TENDRAN PODER SUFICIENTE PARA ABRIR CUENTAS CORRIENTES, DE AHORROS O CUENTAS ELECTRONICAS EN DOLARES O COLONES EN TODOS LOS BANCOS DEL SISTEMA BANARIO NACIONAL O PRIVADOS, FIRMAR CHEQUES CONTRA ELLAS EN FORMA INDEPENDIENTE, SIN REQUERIR AUTORIZACION DE LA JUNTA DIRECTIVA.

NOMBRAMIENTOS

JUNTA DIRECTIVA

FECHA DE INSCRIPCION: 11/12/2020 **CARGO:** PRESIDENTE
OCUPADO POR: CECILIA IVETTE ARIAS CALVO CEDULA DE IDENTIDAD: 2-0455-0259
REPRESENTACION: REPRESENTACION JUDICIAL Y EXTRAJUDICIAL
VIGENCIA: INICIO: 27/10/2020 **VENCIMIENTO:** 27/10/2119

FECHA DE INSCRIPCION: 11/12/2020 **CARGO:** TESORERO
OCUPADO POR: FREDDY GERARDO RODRIGUEZ ARGUEDAS CEDULA DE IDENTIDAD: 2-0425-0851
REPRESENTACION: REPRESENTACION JUDICIAL Y EXTRAJUDICIAL
VIGENCIA: INICIO: 27/10/2020 **VENCIMIENTO:** 27/10/2119

NO EXISTEN MAS NOMBRAMIENTOS EN JUNTA DIRECTIVA CON REPRESENTACION

FECHA DE INSCRIPCION: 11/12/2020 **CARGO:** AGENTE RESIDENTE
OCUPADO POR: OLGA LIBIA DEL CARMEN SANDOVAL UGALDE CEDULA DE IDENTIDAD: 2-0427-0201
REPRESENTACION: NO APLICA
VIGENCIA: INICIO: 27/10/2020 **VENCIMIENTO:** 27/10/2119
DIRECCION: CON OFICINA ABIERTA EN LA CIUDAD DE ALAJUELA, ENTRE CALLES OCHO Y DIEZ AVENIDA DIEZ.

FIN DE LOS NOMBRAMIENTOS O CARGOS DE LA PERSONA JURIDICA
NO EXISTE INFORMACION DE AFECTACIONES SOBRE LA PERSONA JURIDICA
NO EXISTE INFORMACION DE MOVIMIENTOS PENDIENTES SOBRE LA PERSONA JURIDICA
NO EXISTE INFORMACION DE OBSERVACIONES SOBRE LA PERSONA JURIDICA

ESTA CERTIFICACION, CUYOS DERECHOS ARANCELARIOS FUERON DEBIDAMENTE CANCELADOS, CONSTITUYE DOCUMENTO PUBLICO CONFORME LO ESTABLECEN LOS ARTICULOS 45.2 DEL CODIGO PROCESAL CIVIL, 5 INCISO D) DE LA LEY DE CERTIFICADOS, FIRMAS DIGITALES Y DOCUMENTOS ELECTRONICOS N.8454, Y EL DECRETO EJECUTIVO N. 35488-J, PUBLICADO EN LA GACETA N. 196, DEL 8 DE OCTUBRE DE 2009. EN DICHO MARCO LEGAL SE ESTABLECE LA OBLIGATORIEDAD DE RECIBIR ESTE

DOCUMENTO POR PARTE DE LOS ENTES PUBLICOS Y PRIVADOS, ASI COMO PARA LOS PARTICULARES, EN CASO DE QUE SE LE PRESENTEN PROBLEMAS PARA LA RECEPCION DE ESTE DOCUMENTO Y APLICACION DE SUS EFECTOS LEGALES, SIRVASE COMUNICARLO AL CENTRO DE ASISTENCIA AL USUARIO, TELEFONO. 2202-0888.

ESTIMADO USUARIO, EL REGISTRO NACIONAL LE INDICA QUE EL VALOR DE LA PRESENTE CERTIFICACION FUE ESTABLECIDO POR LA JUNTA ADMINISTRATIVA EN LA SUMA DE DOS MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y DOS COLONES CON CINCUENTA CENTIMOS MAS LOS TIMBRES RESPECTIVOS; NINGUNA PERSONA FISICA O JURIDICA PUEDE VARIAR ESE VALOR.

EMITIDA A TRAVES DEL PORTAL DE SERVICIOS DIGITALES Y CON DATOS CONSULTADOS A UNA REPLICA OFICIAL DE LA BASE DE DATOS DEL REGISTRO NACIONAL, A LAS 10 HORAS 08 MINUTOS Y 51 SEGUNDOS, DEL 19 DE ABRIL DE 2021.
PODRA SER VERIFICADA EN EL SITIO www.rnpdigital.com DENTRO DE LOS SIGUIENTES 15 DIAS NATURALES.
SI LA CERTIFICACION CONTIENE ALGUNA INCONSISTENCIA EN LA INFORMACION, FAVOR DE CONTACTAR A rnpdigital@rnp.go.cr, PARA DETERMINAR EL ORIGEN DE LA INCONSISTENCIA Y COMPETENCIA DE LA RESOLUCION.

SE TIENEN POR PRORROGADOS DE PLENO DERECHO Y DE FORMA AUTOMÁTICA HASTA POR DOS AÑOS, LOS NOMBRAMIENTOS DE LOS ORGANOS DE ADMINISTRACION Y FISCALIA, QUE HAYAN VENCIDO A PARTIR DEL 1 DE MARZO DEL 2020 Y HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020, INCLUSIVE. SE PRORROGAN LOS NOMBRAMIENTOS QUE VENCEN EN EL AÑO 2021 Y QUE FUERON NOMBRADOS ANTES DEL 1 DE MARZO DE 2020, POR EL MISMO PERIODO PARA EL CUAL FUERON NOMBRADOS. LO ANTERIOR CONFORME LO DISPUESTO EN LAS LEYES N° 9866 Y N° 9956.

Constancia de Inscripción No.1405210014494

Fecha de Inscripción: 11/12/2020

El Registro Único Tributario hace constar que el obligado tributario RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA, número de identificación 3101805465, está inscrito en el Régimen General, según se detalla a continuación:

Detalle de las Actividades Económicas

Código de la actividad económica	Descripción de la actividad económica	Fecha de inicio de la actividad económica	Obligaciones Tributarias	Clasificación	Periodicidad
503004	VENTA DE REPUESTOS NUEVOS PARA AUTOMOVILES	01/01/2021	Renta/Utilidades IVA (antes VENTAS)	Contribuyente Contribuyente	Anual Mensual

Detalle del Domicilio Fiscal

Provincia: ALAJUELA

Cantón: ALAJUELA

Distrito: ALAJUELA

Barrio: NO EXISTE.

Calle: NO EXISTE.

Avenida: NO EXISTE.

Otras Señas: MONTECILLOS 150M OESTE DE LA IGLESIA CATOLICA FRENTE VETERINARIA EL GRANERO

Representante(s) Legal(es):

CECILIA IVETTE ARIAS CALVO, CEDULA: 0204550259

Cantidad de Sucursales/Agencias registradas: 0

Método Facturación

FACTURA ELECTRONICA (EMISOR-RECEPTOR ELECTRÓNICO)

Fecha Inicio método Facturación: 04/01/2021

Se extiende la presente el LUNES 4 DE ENERO DEL 2021, a las 21:10:10

COLOQUESE EN UN LUGAR VISIBLE.



Presentado por medio de la página electrónica de la Administración Tributaria Virtual
Trámite realizado por (020455025927) -Jan 4 2021 9:10PM-

Código de Seguridad: BV622KY7-563NV6ZP-5W74SIMS-O35VVU4V

Anexo 3. Registro ante la Caja Costarricense de Seguro Social



CAJA COSTARRICENSE DEL SEGURO SOCIAL
Gerencia Financiera
Dirección Regional Huetar Norte
Sucursal Alajuela

Informe de Inspección

1302-02095-2021-I

Nombre patrono	RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA
Número patronal	2-3101805465-001-001
Actividad principal	VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES.
Dirección del centro de trabajo	ALAJUELA, ALAJUELA, ALAJUELA, MONTECILLOS, ALAJUELA, 150 METROS OESTE DE LA IGLESIA CATOLICA , FRENTE A LA VETERINARIA EL GRANERO, CASA COLOR MELON CON PORTONES COLOR AMARILLO.
Representante Legal	ARIAS CALVO CECILIA IVETTE
Número de identificación	0-204550259
Teléfono	7099-8053
Tipo de investigación	INSCRIPCIÓN PATRONAL

Lugar o medio para notificaciones: IVETTE.ARIAS@ROARISA.COM

La Sucursal Alajuela emite informe de inspección a las 14 horas con 39 minutos del 23 de abril de 2021.

Origen del estudio

Solicitud de estudio, número S-2021-04-077954, del 20/04/2021, gestionada por RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA, en la cual se solicita el trámite de INSCRIPCIÓN PATRONAL. Se adjunta a la solicitud del patrono la siguiente documentación:

Formulario de solicitud de inscripción/reanudación
Fotocopia del documento de identidad de los trabajadores
Fotocopia documento identidad representante legal/patrono
Personería jurídica

Antecedentes

Se verificó en el Sistema Centralizado de Recaudación (SICERE) que, RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA, número patronal 2-3101805465-001-001, no aparece inscrito como patrono ante la Caja Costarricense de Seguro Social.

Investigación y Análisis

Con fundamento en la normativa vigente, se llevó a cabo la investigación y se desarrolló el análisis respectivo.

1. Visita al centro de trabajo

El 22/04/2021, se visitó la dirección señalada como centro de trabajo de RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA y se explicó que el motivo de la visita corresponde al trámite de INSCRIPCIÓN PATRONAL solicitado.

Patrono: RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA
Caso: 1302-2021-02794

Número Patronal: 2-3101805465-001-001
Página 1 de 4



CAJA COSTARRICENSE DEL SEGURO SOCIAL
Gerencia Financiera
Dirección Regional Huetar Norte
Sucursal Alajuela

Informe de Inspección

1302-02095-2021-I

Al momento de la visita se verificó la siguiente documentación:

De la visita efectuada al centro de trabajo y la documentación verificada, se constató que RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA desarrolla la actividad económica denominada VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES.

El patrono solicitó el beneficio de Base Ajustada al Salario (BAS), el cual se registró y su resultado será comunicado por la CCSS al correo electrónico IVETTE.ARIAS@ROARISA.COM.

2. Recuento y/o declaración de trabajadores

Posteriormente, se consultó a los trabajadores respecto del puesto desempeñado, el salario devengado, la jornada laboral y la fecha de ingreso, datos señalados en el "Recuento de trabajadores y datos del patrono" y/o "Declaración del trabajador", y que constan en el expediente administrativo, del cual se extrae lo siguiente:

Tabla N° 1
Información de los trabajadores

Número de identificación	Nombre	Ocupación	Fecha ingreso	Salario devengado
204550259	ARIAS CALVO CECILIA IVETTE	ADMINISTRADOR Y ESPECIALISTA EN RECURSOS HUMANOS	15/04/2021	¢213,333.00
204250851	RODRIGUEZ ARGUEDAS FREDDY	AGENTE DE VENTAS	15/04/2021	¢213,333.00

Cabe señalar que la información suministrada por los trabajadores es coincidente con la indicada en la solicitud de INSCRIPCIÓN PATRONAL.

3. Relación laboral

De la visita efectuada al centro de trabajo, la documentación verificada y el recuento y/o declaración de trabajadores se establecen los elementos fundamentales que determinan la relación laboral, los cuales son la prestación personal del servicio, la remuneración y como elemento esencial la subordinación; esto según lo estipulado en el artículo 18 del Código de Trabajo.

Por lo expuesto, se establece que la relación existente entre RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA y los trabajadores detallados en la tabla N° 1 es de índole laboral.

4. Determinación de montos salariales

Para el cálculo de los salarios se tomó como referencia lo declarado por los trabajadores y la información consignada en la solicitud de INSCRIPCIÓN PATRONAL, los cuales son congruentes con los salarios mínimos de ley establecidos por el Ministerio de Trabajo y de Seguridad Social, para el período afectado, según ocupación y jornada laboral.

5. Planilla adicional

De acuerdo con la fecha de inicio indicada por los trabajadores en el "Recuento de trabajadores y datos del patrono" y/o "Declaración del trabajador", se determinó que RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA gestionó oportunamente la inscripción patronal respectiva,

Patrono: RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA
Caso: 1302-2021-02794

Número Patronal: 2-3101805465-001-001
Página 2 de 4



CAJA COSTARRICENSE DEL SEGURO SOCIAL

Gerencia Financiera

Dirección Regional Huetar Norte

Sucursal Alajuela

Informe de Inspección

1302-02095-2021-I

según lo establece la ley.

6. Responsabilidad solidaria

Analizados los reportes salariales de los trabajadores incluidos en la presente investigación, en los meses anteriores inmediatos; la participación de los representantes legales en otras sociedades, y su condición como patrono físico y/o trabajador independiente, no se logran establecer indicios para inferir que la sociedad en estudio sea responsable solidaria por deudas que algún otro patrono fuera en deber a la institución, sin perjuicio de que mediante nuevas pruebas se determine una situación contraria.

7. Condición de aseguramiento del representante legal

Mediante acto administrativo independiente, se verificará la condición de aseguramiento de:

Número de identificación	Nombre	Observaciones
0-204550259	ARIAS CALVO CECILIA IVETTE	se registra como trabajadora asalariada de la sociedad

Conclusiones

Del análisis de la investigación se concluye:

1. RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA, desarrolla la actividad económica denominada VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES.

2. Se determinó la existencia del vínculo laboral entre RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA y los trabajadores detallados en la Tabla N° 1, que se incluyen en la primera planilla a partir del 01/04/2021.

Por tanto

Se inscribió como patrono a RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA, con número patronal 2-3101805465-001-001, y se incorpora la primera planilla en los sistemas institucionales a partir de 01/04/2021. El total de salarios asciende a ¢426,666.00, lo que representa en cuotas obrero-patronales en los regímenes de enfermedad y maternidad (SEM) un monto total de ¢62,932.00 y de invalidez, vejez y muerte (IVM) un monto total de ¢39,466.00.

En lo referente a los aportes correspondientes a la Ley de Protección al Trabajador, se detallan:

Aporte Obrero Banco Popular (BPO)	¢4,266.00
Fondo Capitalización Laboral (FCL)	¢6,400.00
Fondo Pensiones Complementarias	¢8,534.00
Aporte Patronal Banco Popular (APBP)	¢1,066.00
Instituto Nacional de Seguros (INS)	¢4,266.00

Patrono: RODRIGUEZ ARIAS SOCIEDAD ANONIMA
Caso: 1302-2021-02794

Número Patronal: 2-3101805465-001-001
Página 3 de 4



CAJA COSTARRICENSE DEL SEGURO SOCIAL

Gerencia Financiera

Dirección Regional Huetar Norte

Sucursal Alajuela

Informe de Inspección

1302-02095-2021-I

Total de cuotas	€24,532.00
-----------------	------------



LUIS ADOLFO SALAS VEGA
Inspector de Leyes y Reglamentos

LUIS DIEGO ZAMORA BENAVIDES
Sucursal Alajuela

Este informe fue firmado digitalmente y archivado



Anexo 5. Cuestionario aplicado a los clientes de la empresa ROARI S.A., ubicados en la zona de Heredia

Link donde se puede acceder al cuestionario:

<https://forms.gle/6G4BzWyb9oaVQ6N9>

Cuestionario a clientes.

El propósito de este cuestionario radica en conocer su opinión acerca de la venta de mangueras para vehículos que distribuye la empresa ROARI S.A. La información brindada será confidencial y de uso exclusivo para fines de este estudio.

Agradecemos la colaboración y el tiempo para las respuestas a este cuestionario.

1. ¿Qué marcas de vehículos son las que más consumen las mangueras de ROARI S.A.?

- Toyota
- Nissan
- Honda
- Hyundai
- Todas las anteriores

2. ¿Cómo consideran la calidad de las mangueras de ROARI S.A.?

- Excelente
- Muy buena
- Buena
- Regular
- Mala

3. A nivel de los precios, ¿cómo considera el costo de las mangueras?

- Muy alto

- Alto
- Aceptable
- Medio
- Bajo

4. ¿Hasta qué punto nuestro producto satisface tus necesidades?

- Completamente
- Un poco
- Muy poco
- No satisface mis necesidades

5. ¿Cuál motivo es parte de su decisión de comprar las mangueras que le distribuye ROARI S.A.?

- Precio
- Tiempo entrega
- Calidad
- Todas las anteriores

6. ¿Estaría dispuesto adquirir otros productos aparte de las mangueras que distribuye ROARI S.A.?

- Sí
- No
- Talvez

7. De la siguiente lista, ¿cuáles productos le gustaría que ROARI S.A. distribuyera:

- Buchines
- Fajas
- Soportes de motor
- Mangueras para frenos

Apéndice

Heredia, 15 de Diciembre de 2021

Señores:

Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación

Presente.

Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: Análisis de factibilidad de inversión financiera y expansión de productos para vehículos de los clientes de la zona de Heredia, de la empresa ROARI S.A, en el tercer cuatrimestre del 2021 elaborado por las estudiantes Kimberly María Chacón Leal y Tatiana María Rodríguez Arias como requisito para que las citadas estudiantes puedan optar por la Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Administración General.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos de forma y de contenido exigidos por la Universidad Latina, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el Consejo Asesor.

Se suscribe cordialmente,

RONNY ALEXANDER
GONZALEZ
HERNANDEZ (FIRMA)

Firmado digitalmente por
RONNY ALEXANDER GONZALEZ
HERNANDEZ (FIRMA)
Fecha: 2021.12.15 10:55:28
-06'00'

Dr. Ronny Alexander González Hernández, Ph.D

Tutor

Heredia, 15 de Diciembre de 2021

Señores:

Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación

Presente.

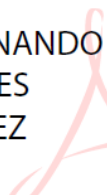
Estimados señores:

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: Análisis de factibilidad de inversión financiera y expansión de productos para vehículos de los clientes de la zona de Heredia, de la empresa ROARI S.A, en el tercer cuatrimestre del 2021 elaborado por las estudiantes Kimberly María Chacón Leal y Tatiana María Rodríguez Arias como requisito para que las citadas estudiantes puedan optar por la Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Administración General.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos de forma y de contenido exigidos por la Universidad Latina, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el Consejo Asesor.

Se suscribe cordialmente,

LUIS FERNANDO
BENAVIDES
GONZALEZ
(FIRMA)



Firmado digitalmente
por LUIS FERNANDO
BENAVIDES
GONZALEZ (FIRMA)
Fecha: 2021.12.15
10:45:42 -06'00'

M.B.A. Luis Benavides González
Lector

Heredia, 15 de diciembre de 2021

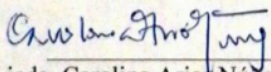
Sres.
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación
SD

Estimados señores:

Leí y corregí el Trabajo Final de Graduación denominado *Análisis de factibilidad de inversión financiera y expansión de productos para vehículos de los clientes, de la zona de Heredia, de la empresa ROARI S.A., en el tercer cuatrimestre del 2021*, elaborado por las estudiantes Kimberly María Chacón Leal y Tatiana María Rodríguez Arias, para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Administración General.

Corregí el trabajo en aspectos tales como: construcción de párrafos, vicios del lenguaje que se trasladan a lo escrito, ortografía, puntuación, aspectos de APA y otros relacionados con el campo filológico y, desde ese punto de vista, considero que está listo para ser presentado como Trabajo Final de Graduación, por cuanto cumple con los requisitos establecidos por la Universidad.

Suscribe de Ustedes cordialmente,



Licda. Carolina Arias Núñez, M.Litt.

Carné #24.407

Tel. 8927-9146

ariascarol@gmail.com

Filóloga