

Universidad Hispanoamericana
Facultad de Ciencias Económicas
Administración de Negocios con énfasis en
Banca y Finanzas

Tesis para optar por el grado académico de
Licenciatura en Administración de
Negocios con énfasis en Banca y Finanzas

Los beneficios de la implementación de
los indicadores financieros VAN, TIR y
Tasa Mínima de Rendimiento en el
ejercicio financiero de la incorporación
de venta de repuestos automotrices
para vehículos de marcas Honda y
Toyota en el Taller Caldera Performance
ubicado en San Juan de Santa Bárbara
de Heredia durante año 2024.

Miguel Mora Niño
Octubre, 2024

Índice de Contenido

Índice de Contenido	2
Índice de Tablas	10
Índice de Figuras	11
Agradecimientos	13
Dedicatoria.....	14
Resumen	15
Abreviaturas.....	17
Capítulo I: Introducción	18
1.1 Planteamiento del Problema	19
1.1.1 Antecedentes Internacionales y Nacionales.....	19
1.1.1.1 Internacionales.....	20
1.1.1.2 Nacionales	23
1.1.2 Delimitación del Problema	31
1.1.3 Justificación	32
1.2 Pregunta de Investigación.....	34
1.3 Objetivos.....	35
1.3.1 Objetivo General	35
1.3.2 Objetivos Específicos.....	35
Capítulo II: Marco Referencial	37
2.1 Marco Teórico.....	39
2.1.1 Mercado de Repuestos Automotrices en Costa Rica	39

2.1.1.1	Primeros Vehículos en el Mundo	40
2.1.1.2	Primer Vehículo en Costa Rica	41
2.1.1.3	Primeras Agencias de vehículos en Costa Rica.....	41
2.1.1.4	Negocio de Repuestos Automotrices en Costa Rica.....	42
2.1.1.5	Repuesteras en Costa Rica	43
2.1.2	Pequeñas y Medianas Empresas PYMES en Costa Rica	44
2.1.3.1	Pymes en la Provincia de Heredia	46
2.1.3.2	Aporte de las PYME al Producto Interno Bruto (PIB) del 2015- 2019.....	48
2.2	Marco Conceptual.....	48
2.2.1	Estudio de Factibilidad	49
2.2.1.1	Estudio de Mercado.....	50
2.2.1.1.1	Equilibrio de Mercado de Oferta y Demanda.....	50
2.2.1.1.1.1	Ley de la Oferta.....	51
2.2.1.1.1.2	Ley de la Demanda.....	51
2.2.1.1.2	Mercado Meta.....	51
2.2.1.1.3	Cuestionario.....	52
2.2.1.1.4	Encuesta.....	52
2.2.1.1.5	Entrevista.....	53
2.2.1.1.6	Gráficos.....	53
2.2.1.1.7	Población.....	54
2.2.1.1.8	Muestra Probabilística.....	54

2.2.1.1.9 Muestra No Probabilística.	54
2.2.1.1.10 Muestra No Probabilística Dirigida.	55
2.2.1.2 Estudio Técnico.	55
2.2.1.2.1 Código Municipal de Costa Rica.	56
2.2.1.2.1.1 Uso de Suelo.....	56
2.2.1.2.1.2 Patentes.....	57
2.2.1.2.2 Ministerio de Salud.....	57
2.2.1.2.2.1 Permisos de Funcionamiento.	57
2.2.1.2.3 Ministerio de Hacienda.....	57
2.2.1.2.3.1 Régimen de Tributación Simplificado.	57
2.2.1.2.4 Caja Costarricense del Seguro Social CCSS.	58
2.2.1.2.4.1 Planillas.....	58
2.2.1.2.5 Instituto Nacional de Seguros INS.....	59
2.2.1.2.5.1 Riesgos del Trabajo.	59
2.2.1.3 Estudio Económico.....	60
2.2.1.4 Análisis Financiero.....	60
2.2.1.4.1 Análisis de Sensibilidad.....	61
2.2.1.4.1.1 Flujo Neto de Efectivo.	61
2.2.1.4.1.2 Valor Actual Neto (VAN).....	62
2.2.1.4.1.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).	63
2.2.1.4.1.4 Tasa Mínima de Rendimiento.....	63

2.2.1.4.1.5 Índice de Rentabilidad (IR).....	63
2.2.1.4.1.6 Periodo de Recuperación.....	64
2.2.1.4.2 Razones o Indicadores Financieras.	64
2.2.1.4.2.1 Razones de Liquidez.....	65
2.2.1.4.2.2 Razones de Endeudamiento.	65
2.2.1.4.2.3 Razones de Rentabilidad.	65
2.2.1.4.2.4 Punto de Equilibrio.	66
2.2.1.4.2.5 Análisis DUPONT.....	66
2.2.1.4.2.6 ROE (Return on equity).....	67
2.2.1.4.2.7 ROA (Return on Assets).....	67
2.2.1.4.2.8 Estados Financieros.....	68
2.2.1.4.2.9 Flujo de Efectivo.....	68
2.2.1.4.2.10 Balance General.	69
2.2.4.2.11 Estado de Resultados.	69
2.2.1.5 Estudio Operativo.	69
2.2.1.5.1 Misión.	70
2.2.1.5.2 Visión.	70
2.2.1.5.3 Valores.....	70
2.2.1.5.4 Objetivos.	71
2.2.1.5.4.1 Objetivo General.	71
2.2.1.5.4.2 Objetivos Específicos.	71

2.2.1.5.5 Organigrama.....	71
2.2.1.5.6 Análisis FODA.....	72
2.3 Marco Contextual.....	73
2.3.1 Historia del Taller Caldera Performance.....	73
2.3.2 San Juan de Santa Bárbara de Heredia.....	75
Capítulo III: Marco Metodológico.....	77
3.1 Enfoque.....	78
3.2 Alcance.....	80
3.3 Diseño.....	81
3.3.1 Diseños no Experimentales.....	82
3.4 Unidad de Análisis u Objeto de Estudio.....	83
3.4.1 Población.....	83
3.4.2 Tipo de Muestra.....	84
3.4.2.1 Muestra.....	84
3.4.2.1.1 Muestras Probabilísticas.....	84
3.4.2.1.2 Muestras No Probabilísticas.....	84
3.4.3 Criterios de Inclusión y Exclusión.....	85
3.4.3 Área de Estudio.....	85
3.4.4 Consideraciones Éticas.....	85
3.5 Instrumentos de Recolección de Información.....	86
3.5.1 Estados Financieros.....	86
3.5.2 Organigrama.....	87

3.5.3 Entrevista.....	87
3.5.2.1 Tipos de Entrevistas	87
3.6 Variables o Categorías	90
3.6.1 Definición Conceptual	91
3.6.2 Definición Operacional	91
3.7 Estrategia de Análisis de los Datos.....	94
Capítulo IV: Resultados	95
4.1 Objetivo 1:	96
4.1.1 Estados Financieros.....	96
4.1.1.1 Balance General.....	96
4.1.1.2 Estado de Resultados.....	98
4.1.1.3 Estado de Flujo de Efectivo.....	99
4.1.2. Análisis Vertical y Horizontal Del Balance General.....	103
4.1.2.1 Activos.....	103
4.1.2.2 Pasivos y Patrimonio	105
4.1.3. Análisis Financiero, Estado de Resultados.....	108
4.1.3.1. Análisis Vertical del Estado de Resultados	108
4.1.4. Análisis Horizontal del Estado de Resultados	113
4.1.5. Análisis de Razones Financieras.....	117
4.1.5.1. Razones de Liquidez	119
4.1.5.2. Razones de Rentabilidad.....	119
4.1.5.3. Razones de Solvencia	120

4.1.5.4. Razones de Actividad	120
4.1.5.5. Razones de Crecimiento.....	121
4.1.5.6. Razones de Cobertura.....	122
4.1.5.7. Análisis Dupont.....	122
4.1.6. Análisis Operativo y Administrativo.....	123
4.1.6.1. Análisis FODA Del Taller Caldera Performance.....	123
4.1.6.1.1 Fortalezas	124
4.1.6.1.2 Oportunidades	125
4.1.6.1.3 Debilidades	125
4.1.6.1.4 Amenazas	125
4.1.6.2. Organigrama del Taller Caldera Performance.....	126
4.2 Objetivo 2:	128
4.2.1 Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)	128
4.2.2. Cálculo de la Inversión Inicial	129
4.2.3. Estimación de los Flujos Netos de Efectivo Por Escenario	129
4.2.3.1 Escenario Normal.....	129
4.2.3.2 Escenario Optimista.....	132
4.2.3.3 Escenario Estresado	134
4.2.4. Cálculo de la TIR Por Escenario.....	136
4.2.5. Cálculo del Punto de Equilibrio	137
4.3 Objetivo 3:	138

Capítulo V: Discusión	139
Capítulo VI: Conclusiones y Recomendaciones	146
6.1 Conclusiones.....	147
6.1.1 Conclusión General.....	147
6.1.2 Conclusiones Específicas	147
6.2 Recomendaciones	149
Capítulo VII: Propuesta	151
7.1 Nombre de la propuesta	152
7.2 Organización en la cual se Desarrollará	152
7.3 Objetivos	152
7.3.1 Objetivo General de la Propuesta	152
7.3.2 Objetivos Específicos de la Propuesta	152
7.4 Cronograma de Actividades y Responsables	153
7.4.1 Cronograma Diagrama de Gantt	155
7.5 Descripción Detallada de las Fases de la Propuesta	156
7.5.1 Actividad N°1. Adecuar Espacio Físico del Taller	156
7.5.2 Actividad N°2. Identificación de Proveedores de Repuestos	156
7.5.3 Actividad N°3. Establecer Procesos Operativos	156
7.5.4 Actividad N°4. Compra de Montacargas y Repuestos	157
7.5.5 Actividad N°5. Contratación y Capacitación de Personal.....	157
7.5.6 Actividad N°6. Otras Actividades de Importancia.....	157
Referencias.....	158

Anexos	165
Lista de Anexos	166
Anexo 1. Logo “Taller Caldera Performance”	166
Anexo 2. Fotografías del “Taller Caldera Performance”	167
Anexo 3. Declaración Jurada.....	171
Anexo 4. Carta de Autorización de la Entidad	172
Anexo 5. Carta de Aprobación del Tutor	173
Anexo 6. Carta de Aprobación del Lector	174
Anexo 7. Licencia y autorización al CENIT.....	175

Índice de Tablas

Tabla 1. Cantidad de empresas en Costa Rica, según tamaño. Período 2015-2019.....	46
Tabla 2. Cantidad de empresas en Heredia, Costa Rica. Periodo 2015-2019.....	46
Tabla 3. Cantidad de empresas Pymes en la provincia de Heredia, Costa Rica según cantón. Periodo 2015-2019.	47
Tabla 4. Aporte porcentual de las empresas al PIB, según tamaño. Período 2017-2019.	48
Tabla 5. Criterios de inclusión y de exclusión.....	85
Tabla 6. Base de entrevista.....	88
Tabla 7. Técnicas e instrumentos para recolectar información.....	89
Tabla 8. Cuadro de operacionalización de las variables.....	92
Tabla 9. Análisis Vertical Estado de Situación Financiera	100
Tabla 10. Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera	101
Tabla 11. Estructura del Balance General en el Análisis Vertical	106
Tabla 12. Estructura del Balance General en el Análisis Horizontal	106

Tabla 13. Análisis Vertical del Estado de Resultados.....	108
Tabla 14. Pareto Gastos Taller Caldera Performance.....	109
Tabla 15. Estructura de las Ventas Netas Análisis Vertical Estado de Resultados.....	110
Tabla 16. Estructura del Estado de Resultados. Análisis Vertical.....	111
Tabla 17. Análisis Horizontal Estado de Resultados	113
Tabla 18. Estructura del Estado de Resultados. Análisis Horizontal.....	116
Tabla 19. Análisis de Razones Financieras del Taller Caldera Performance.....	118
Tabla 20. ROE Taller Caldera Performance. Análisis DuPont vs Razón Financiera.....	123
Tabla 21. Escenario Normal.....	131
Tabla 22. Escenario Optimista	133
Tabla 23. Escenario Estresado	135
Tabla 24. Cálculo del TIR por escenario	136
Tabla 25 Cronograma de Actividades y Responsables	153
Tabla 26 Cronograma Diagrama de Gantt	155

Índice de Figuras

Figura 1. Marco de Referencia.....	38
Figura 2. Importación de repuestos de vehículos en Costa Rica de enero 2012 a septiembre 2016, en millones de US\$	42
Figura 3. Marco Conceptual	49
Figura 4. Estudio Técnico	59
Figura 5. Análisis F.O.D.A.....	72
Figura 6. Estado de Situación Financiera 2022-2023.....	97
Figura 7. Estado de Resultados 2022-2023	98
Figura 8. Estado de Flujo de Efectivo 2022-2023.....	99

Figura 9. Análisis F.O.D.A Taller Caldera Performance124

Figura 10. Organigrama del Taller Caldera Performance127

Agradecimientos

Le agradezco a Dios, primeramente, por ser mi pilar, por permitirme finalizar mis estudios de Licenciatura, agradezco los medios que hicieron posible esto, ¡A Dios toda la Honra y la Gloria!

Agradezco la orientación de don Alexander Cordero Céspedes, mi tutor y profesor, sus críticas y buenos consejos siempre fueron bienvenidos para cumplir a cabalidad con este cometido; me llevo una grata enseñanza de por vida.

Le agradezco a la Máster Daniela Blanco Méndez, compañera del trabajo que me impulsó a acelerar el paso con esta tesis, su capacidad intelectual y buena voluntad fueron de gran ayuda y referencia para que yo los tomara en la culminación de la presente investigación.

Finalmente, agradezco a la Universidad Hispanoamericana, a la Facultad de Ciencias Económicas, a los profesores y compañeros estudiantes que me ayudaron a lo largo de los años en mi crecimiento académico.

Valió la pena todo el tiempo dedicado. Gracias a todos...

Miguel Mora Niño

Dedicatoria

Este trabajo va dedicado a mi madre, Irma Rosa Niño Marín, porque fue la que me dio la vida, me cuidó, me ha amado desde siempre y porque fue la primera en creer que sería capaz de culminar con esta etapa de vida con éxito, por enseñarme lo importante que es esforzarse y por inculcarme todo lo que soy ahora.

A mi hijo Jeikel Mora Quesada quien es mi inspiración, fortaleza y motivo para superarme, por darme fuerzas e impulso necesarios para dar el último paso del cierre de este ciclo por el bienestar de mi pequeño.

Finalmente, a mi pareja Laura Jazmín Quesada, por apoyarme y creer siempre en mis capacidades y por estar en los mejores y peores momentos.

A ellos 3 les dedico este trabajo y esfuerzo realizado...

Miguel Mora Niño

Resumen

En la guía metodológica de la Universidad Hispanoamericana para trabajo final de graduación 2023 titulada Guía Administrativa y Metodológica TFGs-2023, página 36 explica,

*El **resumen** es un párrafo que sintetiza las ideas principales de la investigación. Debe incluir como mínimo alusión al tema estudiado, la justificación, el objetivo general, el marco metodológico (enfoque, participantes, herramientas de recolección de datos y tipo de análisis), los principales resultados y las conclusiones. Tiene un máximo de 500 palabras. Debe presentarse en español e inglés (Abstract).*

El Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia, tiene la necesidad de incorporar a la venta repuestos mecánicos para vehículos marcas Honda y Toyota mismos que son los tipos de vehículos que se especializa el taller en reparar, por lo tanto, el análisis de la presente investigación es el de determinar los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento en el ejercicio financiero de la incorporación de la venta de repuestos automotrices para vehículos de marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia durante el año 2024.

Se efectuó un análisis de sensibilidad a través de la estimación de tres escenarios: Optimista, Normal y Pesimista, del Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Tasa Mínima de Rendimiento, con el propósito de evaluar el riesgo financiero de dichas variables a través del cálculo de la desviación estándar y el coeficiente de variación, desarrollando la propuesta para dar solución a las necesidades del taller del proyecto que se tiene.

Palabras claves: Análisis Financiero, Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Tasa Mínima de Rendimiento, Razones Financieras.

Abstract

The Caldera Performance Workshop has needed to sell mechanical spare parts for Honda and Toyota brand vehicles, there are the types of vehicles that the workshop specializes in repairing, therefore, the analysis of this investigation is to determine the benefits of the implementation of the financial indicators NPV, IRR and Minimum Rate of Performance in the financial year of the incorporation of the sale of automotive spare parts for Honda and Toyota brand vehicles in the Caldera Performance Workshop located in San Juan de Santa Bárbara de Heredia during the year 2024.

A sensitivity analysis is carried out through the estimation of three scenarios: Optimistic, Normal and Pessimistic, of the Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) and Minimum Rate of Return, with the purpose of evaluating the financial risk. of these variables through the calculation of the standard deviation and the coefficient of variation, developing the proposal to provide a solution to the needs of the workshop for the project to be developed.

Key Words: Financial Analysis, Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), Minimum Rate of Return, Financial Reasons.

Abreviaturas

BCCR: Banco Central de Costa Rica

ICE: Instituto Costarricense de Electricidad

INEC: Instituto Nacional de Estadística y Censo

INS: Instituto Nacional de Seguros

IR: Índice de Rentabilidad

CCSS: Caja Costarricense del Seguro Social

ESPH: Empresa de Servicios Públicos de Heredia

MEIC: Ministerio de Economía, Industria y Comercio

PIB: Producto Interno Bruto.

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas.

ROE: Return on equity.

ROA: Return on Assets.

FODA: Fortaleza, Oportunidades, Debilidades, Amenazas.

VAN: Valor Actual Neto

TIR: Tasa Interna de Retorno

GAO: Grado de Apalancamiento Operativo.

MAF: Multiplicador de apalancamiento financiero.

Capítulo I: Introducción

1.1 Planteamiento del Problema

Para el presente proyecto de investigación, al iniciarse, es sumamente importante conocer, entender e investigar el problema que se quiere desarrollar, en este caso en particular, los antecedentes a evaluar corresponden a las repuesteras, mismas que son Pymes establecidas y que han logrado tener presencia en el mercado de Costa Rica.

Las empresas establecidas en el país como “repuesteras”, tienen como objetivo lograr grandes utilidades y participación en el mercado local, debido a que la industria automotriz es una de las que año a año van innovando con nuevos estilos de vehículos y modificaciones tecnológicas importantes que obliga a dicho mercado mantener y actualizar el stock de inventarios de repuestos de acuerdo a las nuevas tendencias, la innovación e incluso los distintos tipos de vehículos para cada mercado y tipos de clientes.

La presente investigación ayuda a saber con base a un análisis administrativo y operativo realizado en el Taller Caldera Performance, de la mano con un análisis de sensibilidad para determinar los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento en el ejercicio financiero de la incorporación de la venta de repuestos automotrices, para aportar al crecimiento en la industria automotriz en Costa Rica.

1.1.1 *Antecedentes Internacionales y Nacionales*

Aguiar Montealegre, describió lo que son los antecedentes internacionales y nacionales para los trabajos finales de graduación o tesis, misma que describe “...son documentos científicos y empíricos (es decir, con una fase de recolección de la información) en donde se muestra qué se ha estudiado anteriormente en torno al fenómeno de investigación. Es decir, son estudios previos que han realizado otras personas, los cuales se relacionan con el tema de la tesis o tesina. Se ordenan cronológicamente...”. (Guía Administrativa y Metodológica TFGs-2023, junio 2022, página 36).

Ante ello, algunos de los antecedentes de acuerdo con el tema a tratar, son:

1.1.1.1 Internacionales

Número 1

Quero. C (2019). Business Plan for The Implementation of a Comprehensive Center for The Automotive Plus a Point of Sale for Spare Parts and Lubricants in The City Of El Carril, Province of Salta.

Currently, the business world seems to foster conditions for the success of easy reach for large companies; however, in recent times, spaces and conditions have appeared for small companies, constituting a new engine of regional economies, but with-it new problems have appeared that must be paid attention to.

The traditional economy has been influenced by the advances in technology, digitalization and globalization that, among the many changes they produce, also open a unworked range of opportunities for reflections and proposals to build.

This document aims, through the use of theoretical knowledge worked on the Master's Degree in Business Administration, present a business plan to implement an activity linked to the provision of services in the field automotive and sale of related inputs, in such a way that it means a relevant contribution to competitive improvement, profitability of the task performed, and that It can also be used by others interested in the subject.

The main objective of the work is then: Develop a business plan that comprehensively contains a complete diagnosis of the environment and the subject, actions to install and launch a profitable Comprehensive Automotive Center in the city of El Carril, Province of Salta, with a point of sale of spare parts and supplies and consider corrective measures if necessary.

It is valuable to analyze the environment to obtain appropriate diagnoses that guide a correct definition of strategies towards the operational efficiency of a business plan proposed. The perceptions about themselves of the actors involved are also a valuable input for this task. For this, the interpretive approach facilitates the developed approach. (Page. 8)

[Quero. C (2019). Plan De Negocios Para La Implementación De Un Centro Integral Para La Automoción Más Un Punto De Venta De Repuestos Y Lubricantes En La Ciudad De El Carril, Provincia De Salta. Actualmente, el mundo de los negocios parece propiciar condiciones para el éxito de fácil alcance para las grandes empresas; sin embargo, en el último tiempo han aparecido espacios y condiciones para las pequeñas empresas, constituyendo un nuevo motor de las economías regionales, pero con ello han aparecido nuevos problemas a los que es necesario prestar atención. La economía tradicional se ha visto influenciada por los avances de la tecnología, la digitalización y la globalización que, entre los muchos cambios que producen, también abren un abanico no trabajado de oportunidades para reflexiones y propuestas a construir. El presente documento tiene como objetivo, a través del uso de los conocimientos teóricos trabajados en la Maestría en Dirección de Empresas, presentar un plan de negocios para implementar una actividad vinculada a la prestación de servicios en el rubro automotor y venta de insumos afines, de tal manera que signifique un aporte relevante a la mejora competitiva, rentabilidad de la tarea realizada, y que pueda ser utilizado también por otros interesados en el tema. El objetivo principal del trabajo es entonces: Elaborar un plan de negocios que contenga de manera integral un diagnóstico completo del entorno y del tema, acciones para instalar y poner en marcha un Centro Automotriz Integral rentable en la ciudad de El Carril, Provincia de Salta, con un punto de venta de repuestos e insumos, y considerar medidas correctivas en caso de ser necesario. Resulta valioso analizar el entorno para obtener diagnósticos adecuados que orienten una correcta definición de estrategias hacia la eficiencia operativa de un plan de negocios propuesto. Las percepciones sobre sí mismos de los actores involucrados también son un insumo valioso para esta tarea. Para ello, el enfoque interpretativo facilita el abordaje desarrollado. (pág. 8)].

Número 2

KnE Social Sciences. World Conference on Gender Studies (2020). Pages 199–216. Javanese Personal Cars Consumer Behaviour (This article is developed from a part of doctorate thesis of the author)

A car is a symbol for their owner. People buying or owning a car must have personal reasons. For example, someone may have a car but does not actually need it as a means of transportation. The car is only used in certain times. This means that car owners do not consider the element of efficiency in the ownership of a product. The benefits of ownership here are not based on the consideration of efficiency from its primary function.

In Javanese society, a Javanese man is considered to have a perfect or complete life if he has a turangga (horse), in addition to, for example, having a woman and power. Cars, for Javanese, are included in turangga. If in the past horse was used as a vehicle or mean of transportation, today, in its development, a car is one of the means of transportation. This is why cars are included in turangga.

The important thing to note is that everyone who has a mean of transportation, especially a car, tends to have different reasons, even though the vehicles are of the same brand and type. In other words, the owners interpret their car differently. In a study conducted by Amirat [1], the reasons why people own a car were listed. Some of the reasons are, for example, because of inheritance or unforgettable events. This shows that the price, features, and especially advertising influence, do not the main reason to have a car. (pages. 199-200)

[KnE Social Sciences. World Conference on Gender Studies (2020). Páginas 199–216. Comportamiento del consumidor de automóviles personales javaneses (Este artículo se desarrolla a partir de una parte de la tesis doctoral del autor)

Un automóvil es un símbolo para su propietario. Las personas que compran o poseen un automóvil deben tener razones personales. Por ejemplo, alguien puede tener un automóvil, pero en realidad no lo necesita como medio de transporte. El automóvil solo se usa en ciertos

momentos. Esto significa que los propietarios de automóviles no consideran el elemento de eficiencia en la propiedad de un producto. Los beneficios de la propiedad aquí no se basan en la consideración de la eficiencia desde su función principal.

En la sociedad javanesa, se considera que un hombre javanés tiene una vida perfecta o completa si tiene un turangga (caballo), además de, por ejemplo, tener una mujer y poder. Los automóviles, para los javaneses, están incluidos en turangga. Si en el pasado el caballo se usaba como vehículo o medio de transporte, hoy, en su desarrollo, el automóvil es uno de los medios de transporte. Por eso se incluyen los coches en turangga. Lo importante es destacar que cada persona que posee un medio de transporte, especialmente un coche, suele tener diferentes motivos, aunque los vehículos sean de la misma marca y tipo. En otras palabras, los propietarios interpretan su coche de forma diferente. En un estudio realizado por Amirat [1], se enumeraron los motivos por los que las personas poseen un coche. Algunos de los motivos son, por ejemplo, por herencia o por acontecimientos inolvidables. Esto demuestra que el precio, las características y, sobre todo, la influencia de la publicidad, no son la principal razón para tener un coche. (págs. 199-200)].

1.1.1.2 Nacionales

Número 3

Corrales, Y, Gonzalez, J & Jara, E (2015). Estudio de factibilidad para la apertura de una sucursal de servicios de venta e instalación de repuestos para la empresa Thermo Repuestos C.R. S.A. en la Zona Norte del País.

En esa investigación, los señores Corrales, Gonzalez y Jara, realizaron el estudio de factibilidad de una sucursal de servicios de venta e instalación de repuestos para una empresa ya establecida, sin embargo, dentro de lo que logran demostrar, existe un buen mercado para ese tipo de negocios con resultados muy favorables para el negocio en torno al mercado que existe y con los clientes que tendrían para alcanzar los objetivos esperados.

La Zona Norte de nuestro País específicamente el cantón de San Carlos concentra el 36% de la actividad productiva agrícola de Costa Rica. Muchos de estos productos necesitan de la refrigeración al momento de ser transportados como por ejemplo la piña, la cual representa el 26% del total del área sembrada en la zona, producto que además duplicó su área sembrada en los últimos años.

También se cultivan otros productos, a saber, chile, plátano maduro y papaya. Todos los productos mencionados, anteriormente, requieren de un transporte refrigerado desde partes alejadas de la Zona Norte hasta las zonas urbanas, donde se consumen o exportan a mercados internacionales.

La refrigeración permite conservar estos productos en buenas condiciones para su traslado al destino final y para el consumo humano, de ahí la importancia de mantener la cadena de frío la cual suministra temperatura controlada al producto manteniéndola intacta, y esto, finalmente, garantiza a los consumidores que los productos han mantenido una temperatura constante tanto en su producción como en el transporte de estos.

Existe una gran cantidad de empresas ubicadas en la Zona Norte del País que requieren un transporte refrigerado para sus productos. Sin embargo, cuando alguna compañía necesita de repuestos tanto para mantenimiento preventivo como para el correctivo, no cuenta con una entidad que supla esta carencia ni le brinde el servicio de reparación de sus unidades de frío, pues en la actualidad no existe ningún negocio en la Zona dedicado a la venta e instalación de este tipo de accesorios, es decir hay una necesidad por parte de estas empresas de esta Zona por adquirir repuestos para sus unidades de refrigeración a un menor tiempo posible. (pág. 4-5)

Número 4

Abarca, P & Boris, E. (2015). Propuesta de un sistema de información gerencial para la trazabilidad de repuestos a nivel nacional del Grupo Purdy Motor.

El siguiente trabajo de investigación consiste en una propuesta para el desarrollo de un sistema de información gerencial que permita llevar la trazabilidad de los repuestos que envía el

Departamento de Distribución de repuestos de Purdy Motor a todos sus clientes y sucursales. Para esto fue necesario realizar un estudio sobre el mercado automotriz primero a nivel mundial y luego a nivel nacional con el propósito de ubicar al lector en la magnitud del mercado en donde se desenvuelve la empresa.

Seguidamente, se realizó una descripción más profunda sobre el mercado de repuestos en Costa Rica, además se explicó la forma como opera el Grupo Purdy Motor a nivel nacional, con especial atención en los procesos del Departamento Distribución de Repuestos, específicamente, en lo correspondiente a las formas y tipos de envío de repuestos, así como la explicación de los flujos de información actuales.

En el análisis realizado, se determinaron los problemas que se presentan actualmente, en el Departamento por la carencia de un sistema de información que permita llevar la trazabilidad de los repuestos, para esto se analizaron las cargas de trabajo de los colaboradores, los casos de pérdida de repuestos experimentados en el año 2014, el costo originado por el extravío de esta mercadería y el consumo de recursos en mano de obra y materiales que la compañía podría ahorrar si se implementara la propuesta.

Por último, se desarrolló una propuesta la cual contempla y satisface las necesidades actuales del Departamento, en materia de información que le permitirá llevar la trazabilidad en tiempo real de cada uno de los envíos realizados, ésta se acompaña de la inversión económica que deberá de invertir la compañía en caso de llevarla a cabo.

Número 5

Vargas, J. (2017). Análisis de viabilidad para la apertura de una venta de repuestos para automóviles en el Paseo de las Flores, durante el primer semestre de 2017.

Esta investigación se trató de abrir una venta de repuestos en la ciudad de Heredia, específicamente en el Mall Paseo de las Flores, mismo que tuvo un impacto en aquel momento a sabiendas que fue anterior a la pandemia, donde tener un negocio en un mall era una buena idea, en dicha investigación se realizó el análisis de viabilidad financiera y se hizo la propuesta

de negocio, dando buenos resultados, con la ventaja de la gran ventaja de la cantidad de posibles clientes potenciales que llegan a un Mall.

En Costa Rica, la comercialización de vehículos tanto nuevos como usados ha incrementado de manera significativa en la última década, lo cual obedece a una gran diversidad de factores que en su conjunto han generado mayores facilidades para quienes consideran tener vehículo propio como una necesidad. Dadas las facilidades crediticias que ofrecen las entidades financieras estatales y no estatales, los importadores de vehículos usados y otras entidades que otorgan facilidades de crédito, las familias costarricenses encuentran la posibilidad de financiarse para compra y cambio de vehículo, en los casos donde ya tenían un modelo y lo renuevan por un modelo más reciente.

La conclusión para el capítulo del análisis financiero es que el proyecto desde todas sus posibilidades es rentable, por lo que independientemente de si se realiza con recursos propios o con financiamiento se obtendrá retorno y una rentabilidad atractiva inclusive en el planteamiento con escenario pesimista.

La conclusión general para el proyecto es que desde la investigación y desarrollo de todos los objetivos específicos que desembocan en el planteamiento del objetivo general es que después de analizar la viabilidad del proyecto de apertura de una venta de repuestos para automóviles, el proyecto es viable desde el punto de vista mercadológico, de infraestructura, administrativo y legal, así como macroeconómico y financiero.

Número 6

Porras, N. (2017). Optimización del proceso de alistos de repuestos del almacén de repuestos de la planta INOLASA Puntarenas Costa Rica 2017

La empresa en estudio se dedica a la producción y comercialización de aceites vegetales, lecitina de soya y harinas para consumo animal. En INOLASA, Puntarenas existe una problemática respecto a la duración del proceso de alisto o alistamiento en bodega o almacén de repuestos; los tiempos en el proceso de los alistados normalmente son excesivos. Según lo

investigado (entrevista a los encargados) sobre la situación actual del proceso, el principal problema en este proceso es el tiempo que tardan los operarios del proceso en alistar las ordenes de repuestos. Así mismo, los encargados manifestaron que, a raíz de esa situación, se desencadenan problemáticas con respecto a las demoras y paros, tanto en el proceso de alisto, como en otros procesos dependientes de este.

Es preciso considerar que otro de los factores intervinientes en el contexto del proyecto es la actual distribución del área, en donde existe cierto grado de mala distribución de los estantes y otros muebles de bodega; además, el sistema de inventarios está diseñado con base en esa distribución, por lo que evidentemente, si esta presenta problemas, el sistema de inventarios por su diseño basado en esa distribución, también presenta problemas. Por otro lado, su diseño no está debidamente optimizado, por lo que existen localizaciones equívocas sobre el real paradero de los repuestos en los estantes.

Con la puesta en práctica de esta nueva distribución se reducen las distancias de los artículos de mayor rotación; por ejemplo, solo en las pinturas se redujo 18,5 metros de distancia recorrida. De igual forma ocurre en los tiempos. Sin embargo, lo esencial del impacto de esta herramienta, es el ahorro en el flujo total del proceso, de manera que si se comparan los resultados según el cursograma analítico de la situación actual (tiempo=19,79 minutos y distancia=44,84 metros) con los resultados del cursograma analítico del método propuesto (tiempo=15,43 minutos y distancia=29,59 metros), se observa un ahorro de 4,36 minutos de tiempo y 15,25 metros de distancia recorrida en el proceso.

Número 7

Barrantes. F (2020) Propuesta de un programa de producción más limpia para los talleres de mantenimiento de maquinaria y transportes de Constructora Meco, S.A.

El presente proyecto se llevó a cabo en los talleres de mantenimiento de maquinaria y transportes de Constructora Meco, S.A., ubicados en Santa Ana, San Rafael de Alajuela,

Guápiles, Nicoya y Zona Sur, con el objetivo de diseñar un programa de Producción más Limpia (P+L) aplicado a los procesos desarrollados dentro de estos.

A partir de la aplicación de encuestas, entrevistas, listas de verificación, metodologías como MET, ecomapas, ecobalances y FODA, se logró determinar que se generan aproximadamente un promedio de 4500kg de residuos sólidos anuales, dentro de los que se pueden mencionar aceite quemado, filtros, baterías, trapos sucios, cartón, plástico, chatarra. La empresa tiene establecidas acciones en pro del ambiente por lo que se tiene definidas algunas prácticas que caben dentro del ámbito de la producción más limpia. Por otro lado, se tienen deficiencias, por ejemplo, que no se controla ni el consumo de electricidad ni el consumo de agua, no se tiene una buena comunicación con los colaboradores y estos no reciben capacitaciones iniciales ni periódicas en el tema ambiental.

Para el presente estudio se consideraron los procesos de cambio de aceite, llantas y componentes en general, dentro de los que se encuentran repuestos, mangueras, pintura y soldadura.

Al realizar el análisis de la situación actual, se evidenció que el proceso productivo del cambio de aceite es el que genera mayor cantidad de residuos peligrosos por lo que se propone un programa de producción más limpia compuesto de una serie de procedimientos dentro de ellos producción de energía limpia, iluminación de los talleres, administración y manejo de residuos, 5S, capacitación, evaluación y seguimiento del programa.

Se logra demostrar la viabilidad del proyecto se instalación del sistema de paneles solares, evidenciando el ahorro que se obtendrá en los próximos 5 años. (pág. 3).

Número 8

Jimenez, A. (2021). Propuesta de mejora para la gestión de los Inventarios de productos ofrecidos por la empresa Auto Repuestos Cabral, durante el primer semestre del 2021.

En la investigación de la señora Jimenez, realizó una mejora en la gestión de los inventarios de Auto Repuestos Cabral, el cual, los inventarios son muy importantes gestionarlos cuando se trata de venta de repuestos de manera tal que no haya perdidas producto de un mal manejo de ellos. Por lo tanto, se demuestra que en la venta de repuestos gestionar los inventarios son importantes para lograr mejores ventas y menores costes y mayores ganancias en los negocios.

Con el paso del tiempo, los vehículos han evolucionado, la tecnología ha cambiado, con eso también los repuestos, y no solo en variedad y calidad, sino también estéticamente, con el fin de satisfacer todas las necesidades de los clientes.

En Costa Rica, el auge automotriz se comienza a ver entre los años de 1907 hasta 1930, y surge por medio de la importación. Fue en ese momento, durante esos años donde se comienzan a ver automotores y elementos afines que llegan a formar parte de los comercios en nuestro país, satisfaciendo muchas necesidades que el vehículo llevo a cubrir.

Esta Industria ha obtenido un gran desarrollo en nuestro país hasta el día de hoy, por lo que ha brindado la oportunidad también de la producción local de componentes, partes y piezas, así como su distribución dentro del país por medio de comercios.

Esto genera gran cantidad de trabajo y un ingreso para muchas familias, como lo es en el caso de Auto Repuestos Cabral, que es una idea que llega a dos socias a emprender este negocio y que actualmente les ha brindado trabajo a más familias. Con respecto a lo observado en el desarrollo del proyecto se puede evidenciar la importancia que se le debe prestar al control y manejo de los inventarios, ya que la misma se encuentra muy ligada a otras áreas que también se pueden ver afectadas sino se cuenta con un adecuado funcionamiento.

Número 9

Rodriguez Cubero, Y. (2021). Diagnóstico y propuesta de reordenamiento de planta para Taller Rony.

Taller Rony, esta empresa se dedica a brindar el servicio de reparación de vehículos en mecánica general, venta de repuestos usados, soldadura y mecánica de precisión principalmente. Sus principales fuentes de trabajo son la mecánica general y la venta de repuestos, esta última cubriendo la necesidad que clientes externos (venta de repuestos) y clientes internos (venta de repuestos a clientes internos para cambios y reparación en los servicios mecánicos). La empresa cuenta actualmente con 3 mecánicos profesionales (técnicos automotrices) y 3 ayudantes de mecánica (mecánicos). Uno de los técnicos solamente trabaja medio tiempo. Por lo que existe poca oferta de mecánicos profesionales en el taller. (pág. 29).

Actualmente, la empresa está liderada por su fundador y uno de sus hijos. Su fundador se encarga de la venta de repuestos, principalmente, mientras que su hijo se dedica a liderar los servicios mecánicos y demás servicios que brinda el taller. La empresa cuenta con 3 mecánicos y 3 ayudantes de mecánica fijos, en ocasiones se brinda trabajo temporal a 1 mecánico ayudante más. Brinda los servicios de mecánica general y reparación de autos, camiones y maquinaria pesada, venta de repuestos usados, rectificación de tambores y discos de freno, tornería, soldadura, scanner de vehículos, reparación de buchines, recarga de aire acondicionado, entre otros. (pág. 30).

Al final del trabajo, se logra brindar las principales recomendaciones y la propuesta brindada, junto con la evaluación económica para el cumplimiento de los objetivos para el reordenamiento del taller mecánico, donde también se obtiene un ordenamiento de planta para lo que corresponde al stock de repuestos que venden en dicho taller y todos los servicios brindados a sus clientes.

Número 10

Camacho, P. (2022). Administración de empresas dedicadas a la venta de repuestos automotrices, para ser aplicada en la empresa repuestos morera, en el área de Alajuela al primer cuatrimestre del 2022.

Se hizo una investigación con el propósito de determinar la viabilidad financiera de la empresa Repuestos Morera en el I cuatrimestre del 2022 y también proponer de un mejor plan de negocio. Repuestos Morera es un negocio que se dedica a la venta de repuestos automotrices en el distrito de San Antonio en el cantón Central de Alajuela.

La finalidad de esta investigación es brindar información de relevancia y de interés para la empresa. Poder ser una ayuda para que ellos puedan aplicar diferentes recomendaciones propuestas en la investigación.

Los datos indicados en el proyecto se obtuvieron a través de instrumentos de medición como encuestas, tanto de los dueños del negocio, para conocer más del estado en que se encuentra la empresa y también de clientes potenciales para poder realizar un estudio de mercado. Por otro lado, se realizó un análisis de sensibilidad para poder determinar la viabilidad del negocio y así observar si es rentable en distintos escenarios.

Los datos que se muestran en la investigación dan a conocer las preferencias de los clientes, lo que más buscan en relación con repuestos automotrices y con respecto al análisis de sensibilidad, a través del Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) Índice de Deseabilidad y Periodo de Recuperación, se demuestra que la empresa es rentable en los diferentes escenarios que se plantean. (pág. 13).

Como conclusión general, se consiguió realizar un análisis administrativo de la empresa Repuestos Morera ubicada en la zona de El Roble de Alajuela donde se pudo determinar que el negocio sí tiene viabilidad financiera con los años y también se puede elaborar un mejor plan de negocios como propuesta a implementar. (pág. 121).

1.1.2 Delimitación del Problema

Las Pymes, son pequeñas y medianas empresas que ayudan demasiado a las economías de cada país del mundo, sin embargo, en Costa Rica al haberse afectado la economía por el Covid-19 y actualmente por situaciones bélicas alrededor del mundo, sumado que este país es muy vulnerable y se encuentra muy expuesta ante problemas que se vea involucrado Estados

Unidos el principal socio económico del Costa Rica junto con China, es importante entender de una manera fácil y sencilla que las Pymes ante todo ello requieren mucho del apoyo del Gobierno, ya que son fundamentales para el bienestar de las familias costarricenses.

Por lo tanto, la propuesta de este trabajo es incorporar para la venta y el uso de los clientes del Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia, repuestos mecánicos automotrices para vehículos marcas Honda y Toyota, mismos que se especializa principalmente dicho taller para reparar.

➤ **Delimitación temporal**

El proyecto de investigación y actual documento se desarrollará en un periodo comprendido entre el segundo cuatrimestre del año 2024.

➤ **Delimitación geográfica**

La investigación y el proyecto se llevará a cabo en el Taller Caldera Performance ubicado en el distrito de San Juan de Santa Barbara de Heredia, cerca de Super Baterías, lugar donde se encuentra dicho taller mecánico, mismo donde se implementaría la incorporación de venta de repuestos automotrices para el beneficio de sus clientes.

1.1.3 Justificación

En la guía de la Universidad Hispanoamericana para trabajo final de graduación 2023 titulada Guía Administrativa y Metodológica TFGs-2023 explica,

“La justificación consiste en una explicación acerca de las razones por las que se hace la investigación, se refiere a la trascendencia, mediante las siguientes preguntas: ¿Para qué se debe estudiar ese tema?, ¿Por qué se debe estudiar ese tema?, ¿Qué puede aportar a la disciplina o ciencia?, ¿Quiénes se verán beneficiados con los resultados de la investigación y de qué manera se beneficiarán? y ¿qué motiva al investigador a estudiar ese tema? También debe mencionarse el aporte teórico o metodológico que hará el estudio al campo

disciplinar.” ((Guía Administrativa y Metodológica TFGs-2023, junio 2022, página 37).

Muchas personas que compran o tienen un vehículo marca Honda y Toyota, ya sean nuevos o usados, tienen el deseo de poder encontrar repuestos a buen precio, sin embargo, por problemas en la economía y la poca ayuda que el Gobierno le brinda a las Pymes, se han perdido empleos y cerrado negocios desde la época de la Pandemia Covid-19, ocasionando que varias personas busquen la manera de comprar en lugares que ofrezcan mejores condiciones, del cual popularmente se dice que tengan las “3b (bueno, barato y bonito)” con relación al precio-calidad.

El Taller Caldera Performance es un taller mecánico especializado en reparar y modificar principalmente vehículos marcas Honda y Toyota, ubicado en la zona de San Juan de Santa Bárbara de Heredia, el cual en el año 2024 cumpliría 17 años de operar en el mercado costarricense, y muchos de sus clientes que tienen algún vehículo marcas Honda y, o Toyota, ya sean nuevos o usados, van a ese taller para arreglar o reparar sus automotores debido a que confían en su trabajo y por la experiencia del propietario, mismo que supera los 35 años el cual es un aliciente para que los clientes le confíen su vehículo para reparar alguna falla mecánica o bien hayan tenido un accidente de tránsito y requiera una reparación más grande o simplemente un mantenimiento o cambio de alguna pieza, sin embargo, para ello, los clientes requieren de repuestos mecánicos, por lo tanto, al ser estos muy necesitados, se piensa valorar la incorporación de repuestos automotrices a la venta y beneficio de los clientes que llegan a reparar sus vehículos en dicho taller, así mismo, aumentar ventas y aprovechar un margen superior de ingresos que ayude a la economía local y evidentemente los beneficios del taller.

Es por ello, por lo que la presente investigación pretende determinar los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento bajo tres escenarios, optimista, normal y pesimista para incorporar repuestos automotrices para vehículos de marcas Honda y Toyota a la venta en el Taller Caldera Performance, y así poder aportar a la

economía del país y ayudar a salir adelante a familias de la zona de San Juan de Santa Bárbara de Heredia, durante el año 2024.

Adicionalmente, si analizamos ciertas situaciones internacionales en torno a la geopolítica y los problemas que se han en la actualidad con Rusia, Estados Unidos, los países de la Unión Europea, ante la situación vivida en Ucrania, y la postura de China, por sanciones económicas de los países de la Unión Europea y Estados Unidos a Rusia por el actuar de ese país de defender sus intereses, vemos que eso ha generado un “efecto boomerang” a las economías de esos países, afectando el tema del crudo y encareciendo el transporte internacional y los derivados del petróleo, además de crear inflaciones a las economías dependientes del petróleo y gas, ocasionando todo ello inflación en los países sancionadores por verse ellos mismos limitados en el comercio internacional por no poder solventar y controlar sus economías afectando a otras economías alrededor del mundo, incluida Costa Rica.

Porque si bien es cierto, ese efecto boomerang no fue provocado por Costa Rica, esta se ha visto muy vulnerable ante esas guerras económicas, debido a que encarece el crudo y la enorme dependencia de nuestro país por Estados Unidos, lo que hace es volver más caro todo lo relacionado al precio de importación de vehículos y sus suministros relacionados. Por lo tanto, para poder aportar a la economía de Costa Rica con la incorporación de los repuestos al Taller Caldera Performance, ayudaría mucho a su localidad y aportaría a mejorar y evitar que haya más familias afectadas al punto de no tener empleo y dinero para sus necesidades diarias, e incluso aportaría al crecimiento y expansión del Taller para un mejor futuro económico y financiero.

1.2 Pregunta de Investigación

A partir del tema de la presente investigación, la pregunta que surge se formula de la siguiente manera:

¿Cuáles son los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento en el ejercicio financiero de la incorporación de

la venta de repuestos automotrices para vehículos de marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia durante año 2024?

1.3 Objetivos

Según Hernández, Fernández & Baptista (2019) los objetivos de investigación “*señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son la guía del estudio*” (p.37).

Cuando se desea realizar un proyecto o claramente una investigación, se debe plantear el objetivo, es fundamental debido a que marca el camino a seguir y la solución que esta mantiene de la necesidad propia del proyecto o investigación, mismas que como se dijo deben ser claros por ser la guía del estudio.

1.3.1 Objetivo General

En la guía de la Universidad Hispanoamericana para trabajo final de graduación 2023 titulada Guía Administrativa y Metodológica TFGs-2023 explica,

“El objetivo general constituye la finalidad de la investigación. El infinitivo verbal utilizado debe corresponder a un proceso que culmine con lo que este plantea. El objetivo general forzosamente lleva a la conclusión principal de la investigación; debe ser alcanzable en el tiempo establecido y llevar a resultados concretos.”

(Universidad Hispanoamericana Costa Rica, junio 2022, pág. 38).

Determinar los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento en el ejercicio financiero de la incorporación de la venta de repuestos automotrices para vehículos de marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia durante año 2024.

1.3.2 Objetivos Específicos

En la guía de la Universidad Hispanoamericana para trabajo final de graduación 2023 titulada Guía Administrativa y Metodológica TFGs-2023 explica,

“Los objetivos específicos constituyen los pasos o actividades que se llevan a cabo en la investigación, y se asocian a infinitivos verbales tales como: identificar, describir, caracterizar, demostrar e interpretar. Estos remiten al cómo se lleva a cabo ese proceso. Por cada variable o categoría de estudio, se debe redactar un objetivo específico medible u observable; esos infinitivos verbales caracterizan una acción que consta de varias etapas. Los objetivos específicos deben formularse en el orden en que se espera se irán alcanzando durante la investigación.” (Universidad Hispanoamericana Costa Rica, junio 2022, pág. 38 y 39).

- a) Realizar un Análisis Operativo y Administrativo del Taller Caldera Performance con el fin de analizar la situación actual del taller, año 2024.**
- b) Efectuar un análisis de sensibilidad a través de la estimación de tres escenarios: Optimista, Normal y Pesimista, del Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Tasa Mínima de Rendimiento, con el propósito de evaluar el riesgo financiero del Taller Caldera Performance, año 2024.**
- c) Desarrollar una propuesta para la creación del proyecto de la incorporación de repuestos para la venta en el Taller Caldera Performance ubicado en la zona de San Juan de Santa Bárbara de Heredia, año 2024.**

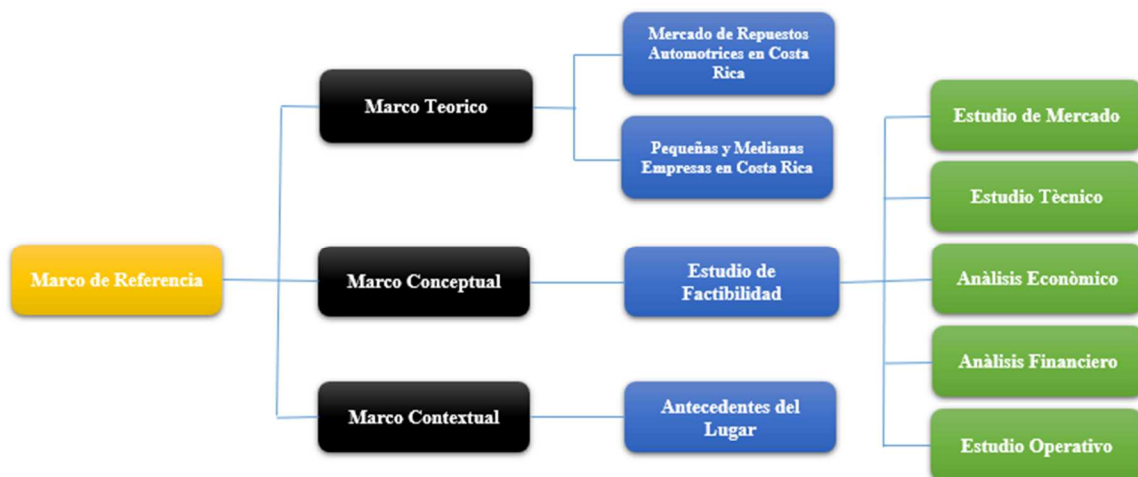
Capítulo II: Marco Referencial

El marco de referencia hace desarrollo al trabajo de acuerdo con lo que se encuentra constituido, el mismo se refiere al marco teórico, marco conceptual y marco contextual.

A continuación se muestra el marco de referencia en la cual voy a desarrollar el trabajo final de graduación propiamente comenzando por la parte del marco teórico el cual va a contener lo que sería el mercado repuestos automotrices en Costa Rica, a su vez voy a hablar sobre lo que son las pequeñas y medianas empresas de Costa Rica y su desarrollo exponiendo cómo quedan las mismas así las cosas también voy a hablar del marco conceptual que va a contener el estudio de factibilidad el cual voy a desarrollar en 5 diferentes áreas que van desde el estudio de mercado el estudio técnico el estudio del análisis económico así como el análisis financiero y el estudio operativo los cuales van a ayudar para que pueda desarrollar lo que sería dentro del estudio de factibilidad la parte que corresponde al marco conceptual y dentro de lo que sería para finalizar el marco contextual, voy a hablar de los antecedentes del lugar sobre el cual estoy desarrollando el presente trabajo final de graduación con el fin de dar un contexto completo de lo que se va a desarrollar en esta tesina.

A continuación, se detalla un mapa conceptual con el cual se procura que sea la guía para ir desarrollando este capítulo.

Figura 1. Marco de Referencia



Fuente: “Elaboración propia” (2024).

2.1 Marco Teórico

El marco teórico es toda aquella teoría que hace constancia al tema en investigación, es una guía que delimita los conceptos y teoría relativa al problema a tratar y que da sustento lógico y coherente a la investigación, con elementos y conceptos propios al método científico desarrollado en el proyecto a tratar.

Distintos autores a través del tiempo dan constancia que el marco teórico ayuda a preparar el terreno en torno al tema objeto a investigar, además, detalla cada uno de los elementos que son necesarios para desarrollar el trabajo, el cual constituye todos los postulados de distintos autores e investigadores referente al tema.

A su vez, Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023) citan a Yedigis y Weinbach, (2005) que indican que:

“El marco teórico es una etapa y un producto. Una etapa que implica un proceso de inmersión en el conocimiento existente y disponible que debe estar relacionado con el planteamiento del problema (objetivos, preguntas, justificación, viabilidad y evaluación de las deficiencias de lo que se sabe del problema), y un producto, que a su vez es parte de un producto mayor: el reporte o informe de investigación”.
(página 70)

Por tanto, se puede decir que el marco teórico, va relacionado directamente al problema a investigar, referenciado por teorías y conceptos propios de cada punto a tratar, mismos que dan vida a la tesis.

2.1.1 Mercado de Repuestos Automotrices en Costa Rica

Para entender el mercado de repuestos automotrices en Costa Rica, es importante conocer sus inicios primeramente a nivel mundial y de seguido a nivel nacional en Costa Rica, desde el primer vehículo, hasta la llegada de Agencias al País y constitución de negocios de venta de repuestos, sin olvidar los eventos y siniestros ocurridos donde ha sido necesario crear

repuestos para poder dar mantenimiento y reparar los automotores y, por ende, el crecimiento exponencial en el mercado que ha habido hoy día.

2.1.1.1 Primeros Vehículos en el Mundo

En el año 1784, el francés Nicolás José Cugnot, construyó un vehículo movido por una caldera de vapor, mismo que fue utilizado para transportar piezas de artillería. En el año 1861, el alemán Nikolous Agust Otto patenta el motor de combustión interna, pero en 1862 el ingeniero francés Alphonse Beau de Rochas, fue el que estableció el ciclo de motor de cuatro tiempos.

No fue sino hasta el año 1886 donde Karl Friedrich Benz, mejor conocido como Karl Benz, ingeniero e inventor alemán, inventó y patentó el primer vehículo de combustión interna bautizado como Benz-Patent Motorwagen.

En dicho vehículo, en 1888 con tan solo 39 años, Bertha Benz, mujer acaudalada alemana y esposa de Karl Benz, fue la primera persona en el mundo en realizar un viaje de 106 kilómetros hasta la casa de su madre, realizándolo en compañía de sus dos hijos.

El viaje tardó aproximadamente 12 horas donde Bertha tuvo que ir arreglando durante el camino el automotor, y lo realizó con métodos rudimentarios teniendo en cuenta el gran conocimiento mecánico que poseía en ese entonces, sin embargo, con el pasar del tiempo durante el siglo XX, los vehículos fueron en auge, mismos que iban necesitando repuestos, ya que fallaban e incluso se dañaban producto de choques recibidos por los mismos dueños.

Años más tarde, otros inventores como Henry Ford en 1883 fabricaron el primer vehículo estadounidense en Detroit, no fue sino hasta 1908 que lanzó el Modelo T de Ford siendo este un vehículo más sofisticado, ensamblado mediante cadena de montaje, donde poco a poco fueron generando y dominando el mercado de los automotores en el mundo, máxime con la llegada de General Motors a Estados Unidos, siendo estos muy populares en su época, todos ellos necesitando de repuestos para seguir funcionando.

2.1.1.2 Primer Vehículo en Costa Rica

Durante la llegada del año 1900 arribó al país los dos primeros automóviles, el primero marca Trebol importado por el Dr. Enrique Carranza, y solamente dos familias en aquel entonces eran los que tenían en posesión dichos vehículos, la señora Amparo Zeledón familiar de don Jose María Zeledón, creador del himno nacional de Costa Rica y don Francisco “Chico” Montealegre, familiar de Jose Maria Montealegre Fernández, presidente de la Republica de Costa Rica de 1860 a 1863, del cual un día en las inmediaciones del Parque Central de San José, ambos carros chocaron en una esquina, produciendo solo daños materiales, mismos que debieron ser reparados y para ello se necesitaron de algunos repuestos.

Desde entonces, se continuó con el negocio de importación de automóviles y accesorios automotrices a Costa Rica, del cual se mantienen vigente hasta el 2022 año que fue realizada la presente tesis.

2.1.1.3 Primeras Agencias de vehículos en Costa Rica

Con el auge de la importación de vehículos en Costa Rica, fue necesario importar además los accesorios y repuestos, para ello, la Agencia Dodge del señor Gonzalo Calderón ubicada en Barrio La Dolorosa en el pleno corazón de San José fue el que mantuvo un negocio establecido en la capital de Costa Rica.

Hasta en los años sesenta, fue que Lachner & Sáenz se convirtieron en uno de los mayores distribuidores de autos en Costa Rica, dominado por el mercado de vehículos estadounidenses, principalmente los producidos por General Motors, sin embargo, no fue sino hasta los años setenta que los vehículos japoneses como Toyota distribuido por Purdy Motor, Nissan distribuido por la Agencia Datsun y Honda distribuido por FACO aparecen en el mercado costarricense, mismos que fueron creciendo al punto que al 2022 dominan gran parte del mercado de venta de autos en el país.

2.1.1.4 Negocio de Repuestos Automotrices en Costa Rica

Debido a que el mercado fue creciendo en el país por el auge de los vehículos de combustión interna, la necesidad de repuestos en Costa Rica también fue creciendo, de modo tal que hubo algunas familias que vieron la oportunidad de negocio e invirtieron tiempo y dinero para importar repuestos y accesorios de carros para la venta, mismos que fueron de mucha ayuda para que los automotores pudiesen seguir funcionando por un periodo de tiempo mayor.

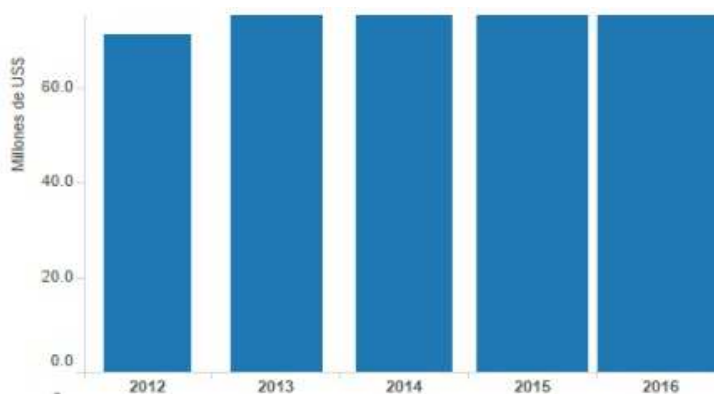
Entre los repuestos se encuentran los originales, importados y distribuidos directamente por las Agencias de carros del país, el cual deben mantener un stock importante para los vehículos principalmente en los primeros 5 años de vida útil del carro. Los repuestos genéricos que son creados por negocios con una menor calidad que un original y los de repuestos usados, que son de vehículos chocados que quedan sin poder circular más, estos básicamente son repuestos de carrocería que se encuentran en buen estado y que pueden ser comercializados.

Hay repuestos que son bastante complicados de obtener, debido a que son más técnicos, por ejemplo, piezas especializadas en motor y caja, estos casi siempre son los que deben ser traídos y vendidos por las mismas Agencias, el cual, al no conseguir, pueden solicitarlas en las casas matriz de las ensambladoras de la marca, donde su precio es mucho mayor por esa condición.

Según un informe realizado por Central America Data (2019) indica que, en los últimos años, los primeros nueve meses de cada año, se ha registrado un aumento promedio del 10% para las importaciones de repuestos para vehículos en Costa Rica y solo en el año 2016 durante los primeros tres meses, el 25% de dichas importaciones provinieron de Japón, llegando a un promedio mensual total de 14 millones de dólares en importaciones para dicho año.

Figura 2. Importación de repuestos de vehículos en Costa Rica de enero 2012 a septiembre 2016, en millones de US\$

Importación de Repuestos en Costa Rica



Fuente: Central American Data (2019), “Costa Rica: Crece el negocio de repuestos automotores”

2.1.1.5 Repuesteras en Costa Rica

En Costa Rica existe una competencia muy grande para el negocio de los repuestos usados de automóviles, del cual hay algunas repuesteras de renombre ya consolidadas en el mercado costarricense, entre ellas se encuentran:

- a. Repuestos La Guacamaya
- b. Repuestos Gigante
- c. Repuestos Costa Rica
- d. Fama Autopartes
- e. Repuestos Alfaro
- f. Herrera Auto Parts
- g. Auto Repuestos Hemi
- h. Auto Repuestos Transmore
- i. Auto Zona Repuestos
- j. Repuestos Rhomers
- k. Auto Repuestos Costa Rica

- I. Repuestos Grupo Roga
- m. Repuestos El Trébol
- n. Repuestos Tampa y muchas más repuesteras.

Cada Agencia de Autos, también mantienen un stock de repuestos originales, algunos de ellos se encuentran en la Uruca, lugar conocido por mantener la mayoría de las agencias de autos del país, por ejemplo, Ciudad Toyota de Purdy Motors ubicado en la Uruca San José, sin embargo, según el artículo de Herrera. W (2021) de LaRepublica.net, Grupo Q desde el año 2021 tiene un outlet de repuestos originales ubicado en Barrio México, lugar muy conocido por su alta oferta y demanda de repuestos en el país.

La provincia de Heredia ha logrado consolidarse en el mercado de repuestos en Costa Rica, debido a que en los últimos años ha crecido mucho su economía y el aumento de personas que mantienen vehículos ha crecido exponencialmente, provincia en la cual hay presencia de varias de las repuesteras mencionadas con anterioridad.

2.1.2 Pequeñas y Medianas Empresas PYMES en Costa Rica

De acuerdo con la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas N°8262, específicamente en el artículo N°3 indica que:

“se entiende por pequeñas y medianas empresas (pymes) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica...” (sic).

A su vez, Arce, J & Villalobos, T (2021), indican que una Pyme en Costa Rica debe ser una unidad productiva de carácter permanente y debe cotizar con al menos dos de las cargas, ya sean fiscales, sociales y laborales que existen en el país.

Además, según el informe del Estado de la Situación Pyme en Costa Rica 2021, del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), la División Económica y el Área de

Números e Índices del BCCR, cuentan con el sistema REVEC que mantiene un histórico de registros de información de las empresas en todo Costa Rica según actividad económica, misma que es tomado como fuente de información primaria para el Estado de Costa Rica.

Las Pymes en Costa Rica cuentan con el marco normativo el cual está dado por la Ley de Fortalecimiento a las Pequeñas y Medianas Empresas N°8262 y su reglamento, el Decreto Ejecutivo N°39.295-MEIC, publicados en el Diario La Gaceta N°200, del miércoles 12 de agosto 2020, que rigen desde el 07 de agosto del 2020.

Así mismo, es importante recalcar que las Pymes se encuentran en constante variación cada año, dado que la situación de los empresarios no es la misma para todos, las ventajas competitivas y comparativas son muy marcadas para las micros y pequeñas empresas; por otro lado, tanto las empresas medianas como las grandes empresas, son las que cuentan con mayor apoyo del Gobierno y han estado en constante crecimiento.

En Costa Rica, la Ley “Sistema de Banca para el Desarrollo N°9274”, publicado en el Diario La Gaceta el 27 de noviembre del 2014, fue creado para que los emprendedores puedan tener acceso a créditos para desarrollar más y mejor las pymes, en el caso de las micro y pequeñas empresas, se les hace más complicado acceder a ese programa por diversos requisitos que pide la banca nacional, entre ellos se encuentran: aportar estados financieros auditados, tener al menos 5 años en el mercado de manera continua, mantener un ingreso sostenido, contar con herramientas que ofrece la banca, entre otros, lo cual hace que las personas dueñas de ese tipo de empresas, se vean afectados y con el capital propio, no pueden sostener las cargas que representa tener en funcionamiento un negocio, parte de eso, hace que la diferencias en decrecimiento sean más marcadas para las micro y pequeñas empresas en comparación a las medianas y grandes empresas.

La siguiente tabla muestra la información del total de empresas según su tamaño en el país:

Tabla 1. Cantidad de empresas en Costa Rica, según tamaño. Período 2015-2019.

Tamaño de Empresa	2015	2016	2017	2018	2019
Micro	110 400	109.863	110 341	111 914	110 973
Pequeña	16 439	17 140	17 266	17 286	17 237
Mediana	5 326	5 506	5 614	5 671	5 635
Total, Pyme	132 165	132 509	133 221	134 871	133 845
Grande	3 230	3 387	3 461	3 496	3 533
Total, General	135 395	135 896	136 682	138 367	137 378

Fuente. “Elaboración propia”, con datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2021).

En la tabla 1, se ve que las microempresas en el país tienden a disminuir levemente por año. Sin embargo, en el caso de las pequeñas empresas, se registra un aumento del 4.85% desde el 2015 y las medianas empresas aumentó la cantidad a través de los 5 años, representando una tasa de crecimiento del 5.8%.

2.1.3.1 Pymes en la Provincia de Heredia

Según datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2021), Heredia ha sido una de las provincias que aporta una gran cantidad de empresas y ha logrado aumentar la cantidad gracias a importantes inversiones que han realizado a través del tiempo.

Tabla 2. Cantidad de empresas en Heredia, Costa Rica. Período 2015-2019.

Provincia	2015	2016	2017	2018	2019
Heredia	15 513	15 477	15 602	15 850	15 949
Total, Pyme	15 087	15 036	15 150	15 408	15 488
Grande	426	441	452	442	461

Fuente. “Elaboración propia”, datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2021).

Por ejemplo, de acuerdo con la tabla 2, se ve que las empresas totales aumentaron de 15.513 durante el año 2015, a 15.949 durante el año 2019, y representa un crecimiento del 3%. Aumento que se encuentra reflejado en el incremento de la cantidad de empresas en 7 de los 10 cantones que posee la provincia de Heredia, mismos que se detallan en la Tabla 3:

Tabla 3. Cantidad de empresas Pymes en la provincia de Heredia, Costa Rica según cantón. Periodo 2015-2019.

Provincia	2015	2016	2017	2018	2019
Pymes Heredia	15 087	15 036	15 150	15 408	15 488
Heredia	5 175	5 146	5 258	5 408	5 463
Barva	963	934	971	973	1 001
Santo Domingo	1 979	2 014	1 995	1 984	1 998
Santa Bárbara	641	645	625	651	630
San Rafael	1 267	1 244	1 255	1 307	1 304
San Isidro	658	649	656	650	676
Belén	1 681	1 671	1 639	1 688	1 667
Flores	996	1 008	997	999	1 013
San Pablo	975	970	985	991	1 004
Sarapiquí	752	755	769	757	731

Fuente. “Elaboración propia”, con datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2021).

Según la información de la tabla 3, el cantón de Santa Bárbara de Heredia, lugar sujeto de estudio de esta tesis, tuvo un decrecimiento en cantidad de Pymes desde el 2015 hasta el

2019, quinquenio del informe del Estado correspondiente al Estado de Situación Pyme en Costa Rica del 2021, pasando de tener 641 en el 2015 a 630 en el 2019, el cual representa una disminución del 1,72%, mientras que el cantón central de Heredia, además de tener la mayor cantidad de empresas de la provincia con 5.685 empresas de los cuales 5.463 son Pymes, es un lugar muy importante aledaño a la zona del estudio.

2.1.3.2 Aporte de las PYME al Producto Interno Bruto (PIB) del 2015- 2019

Es importante saber que tanto aportan las Pymes al Producto Interno Bruto (PIB) de Costa Rica, porque según información de la tabla 4, se aprecia que las Pymes aportan un 36% al año 2019, por lo que el aporte es bastante significativo, por lo que se demuestra la importancia de las Pymes en un país, debido a que además del empleo, aportan más de una tercera parte al crecimiento de la economía de Costa Rica.

Tabla 4. Aporte porcentual de las empresas al PIB, según tamaño. Período 2017-2019.

Tamaño de Empresa	2017	2018	2019
Micro	13,41%	12,96%	11,97%
Pequeña	12,90%	12,52%	12,19%
Mediana	12,50%	12,65%	11,88%
Total, Pyme	38,82%	38,13%	36,05%
Grande	61,18%	61,87%	63,95%
Total, General	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente. “Elaboración propia”, datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2021).

2.2 Marco Conceptual

Definiciones de los principales conceptos (variables cuantitativas o categorías cualitativas) a partir de las teorías que trabajan el tema. Cada definición o explicación del

concepto debe venir con la referencia de dónde se tomó. Las citas textuales están permitidas, deben elaborarse correctamente.

Figura 3. Marco Conceptual



Fuente: “Elaboración propia” (2024).

El marco conceptual, según Castillo (2019) es:

“Una elaboración conceptual del contexto en el cual se considera el problema. Está compuesto de referencias a sucesos y situaciones pertinentes, a resultados de investigación”. Es una serie de ideas coherentes que resultan fáciles de comunicar y comprender o bien una forma organizada de ver el “cómo y el por qué” de un proyecto y lo que ello significa.” (p. 2-4)

En virtud de ello, se brindan algunos de los principales conceptos relacionado al tema y objeto de estudio:

2.2.1 Estudio de Factibilidad

El estudio de factibilidad permite a la empresa determinar la posibilidad de desarrollar un negocio o un proyecto. Este permite analizar si el proyecto es favorable o no, las condiciones ideales para alcanzarlo y cómo solventar las dificultades que se puedan presentar. Quiroa (2020, pág.2 1-2)

El dueño del taller Caldera Performance, desea determinar si al desarrollar el proyecto de incorporación de venta de repuestos mecánicos para vehículos Honda y Toyota, es factible o no, para ello se procederá con el análisis financiero respectivo, mismo que se verá más adelante, específicamente en el capítulo 4 de la presente investigación.

2.2.1.1 Estudio de Mercado.

El estudio de mercado según Kotler 2004 (citado por Moncayo, Salazar y Avalos, 2021, p 2209-2210) *“consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica”*.

Es un conjunto de acciones que se desarrollan con el propósito de conocer la respuesta del mercado, la competencia y los proveedores con base en un producto en específico o bien un servicio. Este permite analizar la viabilidad de cierto producto al consumidor.

El Taller Caldera Performance mantiene actualmente un mercado establecido, con sus clientes ya definidos, mismos que van a ser los beneficiados directos por la venta de repuestos para sus propios vehículos Honda o Toyota, sin embargo, el análisis financiero de la mano con el análisis del VAN, TIR e IR, el cual corresponde a un objetivo específico de la presente tesis, va en conjunto con el estudio de mercado ya establecido en el taller objeto de estudio.

2.2.1.1.1 Equilibrio de Mercado de Oferta y Demanda.

Parkin, M. (2020). Indica que el mercado de oferta y demanda:

“Es una situación donde fuerzas opuestas se compensan entre sí. El equilibrio de mercado ocurre cuando el precio logra conciliar los planes de compra y de venta. El precio de equilibrio es aquel en el cual la cantidad demandada iguala la cantidad ofrecida. La cantidad de equilibrio es el monto comprado y vendido al precio de equilibrio. Un mercado tiende al equilibrio porque:

- *El precio regula los planes de compra y de venta.*
- *El precio se ajusta cuando esos planes no coinciden*

La oferta y la demanda son las dos fuerzas que hacen que funcionen las economías de mercado y determinan la cantidad que se produce de cada bien, así como el precio al que debe venderse.” (p.70).

2.2.1.1.1.1 Ley de la Oferta.

Según Parkin, M. (2020, p.66) La ley de la oferta establece que:

“Si todos los demás factores permanecen sin cambio, cuanto más alto sea el precio de un bien, mayor será la cantidad ofrecida de éste; y cuanto menor sea el precio de un bien, menor será su cantidad ofrecida.”

2.2.1.1.1.2 Ley de la Demanda.

También, Parkin, M. (2020, p.61). establece que según la ley de la demanda:

“Si los demás factores permanecen constantes, cuanto más alto sea el precio de un bien, menor será la cantidad demandada del mismo; y cuanto menor sea el precio de un bien, mayor será su cantidad demandada.”

2.2.1.1.2 Mercado Meta.

Kotler y Armstrong (citado por Moncayo, Salazar y Avalos, 2021, pp. 2212) refieren que el mercado meta es *“un conjunto de compradores que tienen necesidades y características comunes a los que la empresa u organización decide servir”*. Es decir, un grupo de personas a quien se le denomina “clientes”; quienes pagan por un producto o servicio específico.

Dado esta definición, se menciona que el cliente es la razón por la cual se controlan e implementan actividades de negocio, emprendimientos, entre otros. Por lo que resulta relevante realizar análisis de “deseos y necesidades” para la creación o mejora de productos o servicios.

El mercado meta para el Taller Caldera Performance ya está definido propiamente del taller, no así de la venta de repuestos, por ende, se definiría el mercado meta respectivo y determinar así el VAN, TIR e IR que nos definirían si el proyecto es viable llevarlo a cabo o no.

2.2.1.1.3 Cuestionario.

El cuestionario es *“un conjunto de preguntas sobre los hechos o aspectos que interesan en una investigación y que son contestadas por los encuestados. Se trata de un instrumento fundamental para la obtención de datos.”* Este cuenta con preguntas dicotómicas (sólo admite como respuesta: Si o No), selección múltiple (permite elegir varias respuestas dentro de una serie de respuestas), abiertas (deja en libertad al entrevistado de responder lo que considere conveniente) y cerradas (en este el entrevistado sólo puede elegir una respuesta de una serie de respuestas). Torres, Paz y Salazar (2019, p. 8-12)

2.2.1.1.4 Encuesta.

La encuesta, según Torres, Paz y Salazar (2019), es el término medio entre la observación y la experimentación. Permite registrar situaciones que pueden ser observadas. *“Es un método descriptivo con el que se pueden detectar ideas, necesidades, preferencias, hábitos de uso, etc.”*. Además, se define como *“una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población”*. (p. 4).

Características:

- 1.** Es una observación no directa de los hechos por medio de lo que manifiestan los interesados.
- 2.** Es un método preparado para la investigación.
- 3.** Permite una aplicación masiva que mediante un sistema de muestreo pueda extenderse a una nación entera.
- 4.** Hace posible que la investigación social llegue a los aspectos subjetivos de los miembros de la sociedad.

2.2.1.1.5 Entrevista.

Torres, Paz y Salazar (2019, p13-14) indican que:

“la entrevista, a diferencia del cuestionario que se contesta por escrito por el encuestado, tiene la particularidad de ser más concreta, pues las preguntas presentadas de forma contundente por el encuestador no dejan ambigüedades, es personal y no anónima, es directa por que no deja al encuestado consultar las respuestas”

La entrevista en sí es un método que permite obtener datos referentes a la investigación y nos permite conocer la realidad. Dentro de las ventajas del uso de las entrevistas se encuentra:

- Permite obtener una información más completa.
- Se puede aplicar a cualquier tipo de población.
- Recoge tanto las respuestas del encuestado como información complementaria del entrevistador.

Esta corresponde a una de las herramientas sumamente importante para la realización de esta tesis, debido a que el propietario del Taller es el que brindó los insumos necesarios y para conocer más a fondo respecto a lo que corresponde ese taller, se procederió con las entrevistas necesarias que ayuden a comprender el negocio y así poder valorar la factibilidad de llevar a cabo el proyecto deseado.

2.2.1.1.6 Gráficos.

Los gráficos permiten observar aspectos de la distribución de los datos, que puedan pasar por alto o desprevénidos en el cálculo de medidas descriptivas. Se pueden observar en noticieros, informes, revistas, redes sociales entre otros, permitiendo la comprensión de la información. Friel, Curcio & Bright (citados por) Salcedo, Gonzalez y Gonzalez (2021, pp. 66-67) indican que existen cuatro niveles de comprensión de un gráfico a saber:

1. **Leer los datos.** Se hace la lectura literal de los valores del gráfico estadístico, no se realizan comparaciones ni se produce nueva información.
2. **Leer entre los datos.** Se comparan e interpretan los valores del gráfico para producir una información no explícita en él. Se buscan relaciones entre las cantidades, y para ello se pueden comparar a simple vista o realizar cálculos sencillos.
3. **Leer más allá de los datos.** A partir del gráfico se hacen predicciones o inferencias de valores a partir de la información mostrada en el gráfico. Requiere la extrapolación de datos, e inferir a partir de los valores del gráfico información que está presente de forma implícita en él. Es necesario conocer el contexto en que se presentan los datos.
4. **Leer detrás de los datos.** Demanda mirar críticamente el uso del gráfico y conectar la información gráfica con el contexto. Se evalúan los datos en su contexto, pero además se examinan la calidad de los datos, y la metodología usada para su recolección.

2.2.1.1.7 Población.

Se le llama Población P a la cantidad total de cualquier conjunto completo de datos, objetos, individuos o resultados que tengan algunas características en común que se van a observar o analizar en un problema o experimento. Pueden existir infinitas poblaciones y los objetos que pertenecen a ella pueden ser físicos o abstractos.

Cuando se determina una población, se deben tener claras las características que se van a estudiar en dicho conjunto, dado que una misma población es susceptible de someterse a diferentes estudios. Gaviria y Márquez (2021, p. 22-23).

2.2.1.1.8 Muestra Probabilística.

Campos Arauz. L (2020, pág. 68), indica que, *“La muestra probabilística se puede caracterizar porque son las que utilizan métodos de selección aleatorio, en donde todos en una población tienen la misma oportunidad de ser elegidos.”*

2.2.1.1.9 Muestra No Probabilística.

De igual manera, Campos Arauz. L (2020, pág. 68), indica que:

“La muestra no probabilística es una decisión más del investigador o del grupo ya que la elección de esta muestra no depende de la probabilidad, no se podría establecer de manera concreta la probabilidad de que una unidad de la población esté en la muestra. Este instrumento es muy utilizado en estudios exploratorios cuando la muestra es seleccionada no aleatoria, se caracteriza por que solo puede hacer afirmaciones sobre la muestra.”

2.2.1.1.10 Muestra No Probabilística Dirigida.

El muestreo no probabilístico se toma de la muestra de cualquier tamaño y los elementos se seleccionan con base en el criterio del investigador sobre la población. Las unidades se seleccionan por conveniencia de forma voluntaria, es por esto por lo que al no seleccionarse de forma aleatoria los resultados no son confiables. *“Por otra parte, en problemas comerciales diarios y en la toma de decisiones que a falta de tiempo no permiten diseñar métodos de muestreo probabilístico, hay que recurrir al muestreo no aleatorio, siendo el método dirigido el más aplicado”*. Martínez (2019, p. 27)

2.2.1.2 Estudio Técnico.

Campos Arauz. L (2021) indica que:

“La factibilidad técnica está dirigida en velar por tener las herramientas, los conocimientos, habilidades y experiencias necesarias para realizar un proyecto con éxito, determina física o materialmente hacer un proyecto y esto puede llevar incluso a evaluar la capacidad técnica y motivación del personal involucrado.”. (pág. 34).

Así mismo, Campos Arauz. L (2021) cita a (Adalid Medina, 2017, p 30), lo cual cita:

“Consiste en analizar y evaluar diversas opciones y alternativas técnicas con el fin de seleccionar la que garantice que el proyecto sea competitivo. Tiene por objetivo proveer información para cuantificar el costo de los activos fijos y de los costos de operación pertinentes a esta área. Su propósito es determinar las condiciones

técnicas de realización del proyecto, y todos los recursos necesarios para la producción o prestación de un servicio.” (pág. 34-35).

Así mismo, es importante tomar en cuenta que, para realizar un estudio técnico, se debe realizar un análisis legal con respecto a los permisos y consideraciones legales que se debe tener en consideración para la realización del proyecto de vender repuestos mecánicos en el Taller Caldera Performance en San Juan de Santa Bárbara de Heredia, y que están dentro del marco que establece las leyes de Costa Rica, mismas se describen a continuación:

2.2.1.2.1 Código Municipal de Costa Rica.

Corresponde a la Ley N°7794, mismo que se conoce como Código Municipal, regula lo referente a las Municipalidades y Gobiernos Locales, mismo que rige lo correspondiente a la estructura, funcionamiento, características, organización y alcance del régimen municipal.

En las Municipalidades se debe tramitar los permisos correspondientes a la hora de querer abrir un negocio, por lo que se debe gestionar lo correspondiente a los permisos municipales o patentes y el uso de suelo para el que el lugar específico tenga permitido ser explotado como el negocio que se desee tramitar ante la Municipalidad.

2.2.1.2.1.1 Uso de Suelo.

Corresponde al artículo 28 de la Ley N°4240 de Planificación Urbana del 15 de noviembre de 1968, publicado en la Gaceta N°274 del 30 de noviembre de 1968 que cita:

“Prohíbese aprovechar o dedicar terrenos, edificios, estructuras, a cualquier uso que sea incompatible con la zonificación implantada. En adelante, los propietarios interesados deberán obtener un certificado municipal que acredite la conformidad de uso a los requerimientos de la zonificación.”

Por ende, en la Ley 7794 se habla que el uso de suelo es uno de los requisitos propios que piden ¡las municipalidades que son los que deben brindar permisos para la actividad a desarrollar o explotar en un terreno específico por la estructura asentada en ella.

2.2.1.2.1.2 Patentes.

Descrito en la Ley 7924 del 12 de octubre de 1999 correspondiente al reglamento de patentes municipales, que son los permisos para la explotación de la actividad que brinda las municipalidades, mismo que corresponde al derecho que se posee y se paga a la Municipalidad que corresponda el de desarrollar la actividad correspondiente.

2.2.1.2.2 Ministerio de Salud.

2.2.1.2.2.1 Permisos de Funcionamiento.

En la página del Ministerio de Salud, se detalla el “*Trámite Permisos Sanitarios de Funcionamiento para Establecimientos Industriales, Comerciales y de Servicios*”, para ello se debe considerar los requisitos que se tienen que son:

- Formulario de Solicitud.
- Declaración Jurada con el formato del Anexo 3 (por primera vez) o el Anexo 4 (renovación), Decreto 43432-S.
- Documento de identidad.
- Copia del comprobante de pago de servicios de acuerdo con el grupo de riesgo: Grupo A: \$100 Grupo B: \$50 Grupo C: \$30
- Microempresas inscritas y activas en el MEIC: \$20

Desde la pandemia Covid-19 vivida en Costa Rica a partir del año 2020, el Ministerio de Salud ha retirado muchos permisos y tenido un recelo mayor a los permisos sanitarios de funcionamiento a los negocios, sin embargo, la ventaja de ello es que se refleja que a las microempresas que se encuentren inscritas y activas en el MEIC el costo es menor de solo \$20.

2.2.1.2.3 Ministerio de Hacienda.

2.2.1.2.3.1 Régimen de Tributación Simplificado.

El Ministerio de Hacienda, mantiene ciertos requisitos para que una Pyme pueda pertenecer dentro del régimen de tributación simplificada, mismo que indica:

- Monto de compras anuales, no debe ser superior a 150 SB, incluyendo el IVA
- El negocio puede contar con un máximo de cinco empleados (aparte del contribuyente)
- El valor de los activos fijos no puede superar los 350 SB

El SB corresponde a salario Base mismo en Costa Rica que corresponde a un monto de ₡462.200,00 por lo tanto, para que se pueda llegar a tramitar como régimen simplificado, no debe superar ventas anuales con el IVA incluido por la suma de ₡69.330.000,00 y los activos no superar el monto de ₡161.770.000,00

2.2.1.2.4 Caja Costarricense del Seguro Social CCSS.

2.2.1.2.4.1 Planillas.

Las planillas de la CCSS, deben ser reportadas mes a mes, incluyendo, modificando salarios por aumentos o quitando trabajadores de las mismas por despidos, renunciaciones, sin embargo, hablamos que el aporte obligatorio a la CCSS es de un 37,34%, correspondiente a un 26,67% como aporte del patrón y un 10,67% de parte del trabajador, para sí la CCSS pueda financiar las pensiones y servicios de salud social que tramita, regido mediante la Ley Constitutiva de la Caja Costarricense del Seguro Social CCSS, Ley N°17 del 22 de octubre de 1943, sin embargo en su artículo 44 de la sección VI inciso c cita:

“c. Será sancionado con multa de cinco salarios base quien no incluya, en las planillas respectivas, a uno o varios de sus trabajadores o incurra en falsedades en cuanto al monto de sus salarios, remuneraciones, ingresos netos o la información que sirva para calcular el monto de sus contribuciones a la seguridad social.”

Por ello es importante tener en cuenta que cualquier negocio debe mantener a sus trabajadores reportados ante la Caja.

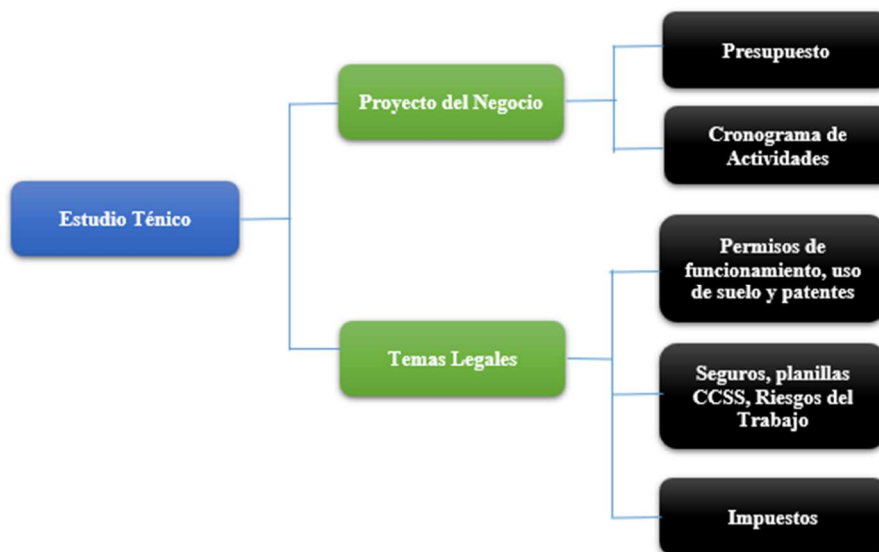
2.2.1.2.5 Instituto Nacional de Seguros INS.

2.2.1.2.5.1 Riesgos del Trabajo.

Promulgado el 3 de octubre de 1995 mediante la Ley No. 6727 de 24 de marzo de 1982- Publicada en La Gaceta No. 57 del 24 de marzo de 1982, el cual obliga a los patronos a mantener asegurados a sus trabajadores por cualquier accidente laboral que sufran donde puedan sufrir lesiones temporales y permanentes de acuerdo con la actividad que desempeñan, siendo el Instituto Nacional de Seguros creado desde 1924 el ente de Gobierno encargado de administrar lo referente a los Riesgos del Trabajo, por ende, en las condiciones generales, cita en su cláusula 3 lo siguiente:

“Todo patrono tiene la obligación de suscribir y mantener vigente el Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo, para brindar protección a sus trabajadores ante accidentes y enfermedades de trabajo, conforme a las regulaciones establecidas en el Título IV del Código de Trabajo, su reglamento y la Norma Técnica del Seguro Obligatorio de Riesgos del Trabajo.”

Figura 4. Estudio Técnico



Fuente: “Elaboración propia” (2024).

2.2.1.3 Estudio Económico.

Un estudio económico se realiza con el fin de determinar si la inversión producto de un proyecto que se desea realizar en una empresa es factible efectuar, para ello, Campos Arauz, L. (2021), hace mención del Dr. Adalid Medina y Dra. Exbia de Medina (2017)., mismos que indican:

“Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Indica que la información que debe contener el estudio económico consta de las siguientes partes:

1. El plan de inversión: el cual describe los recursos económicos necesarios para el desarrollo del proyecto con sus fuentes de financiamiento.
2. La determinación de los ingresos totales presupuestados con base a la demanda y precios definidos en el estudio de mercado.
3. Determinación de los costos de materia prima, mano de obra, costos indirectos, costos totales de producción y servicios, detalle de los gastos administrativos y de venta.
4. Determinación del plan financiero, indicando el costo financiero.
5. Detalle de depreciación de los activos fijos y la amortización de los gastos operativos del proyecto
6. Cálculo del capital de trabajo necesario para el inicio de las operaciones en función del ciclo efectivo.
7. Conformación de los reportes financieros proyectados y el análisis de estos a través de las razones financieras.” (pág. 40)

2.2.1.4 Análisis Financiero.

El análisis financiero, el que determina cuantitativamente hablando, si es rentable efectuar el proyecto que se desea en una organización, para ello, se aplican técnicas de análisis financieros que ayudan a determinar y visualizar su rentabilidad y recuperación del dinero invertido a través del tiempo.

El estudio financiero es basado en los reportes económicos proyectados, se establece la rentabilidad del Proyecto. El uso del capital requiere obtener una utilidad, basada en el costo del capital, que puede definirse como la tasa de rendimiento mínima que deberían recibir los inversionistas con motivo de sus aportaciones. (Medina, 2017, p, 35).

En el segundo objetivo específico del presente trabajo de investigación, se determina el VAN, TIR e IR, bajo tres escenarios, normal, estresado y favorable, donde se procederá a realizar las proyecciones de los flujos de efectivo necesarios a 5 años traídos al presente, donde nos dará respuesta a si el proyecto que desea realizar el Taller Caldera Performance se puede llevar a cabo o no financieramente hablando.

Así mismo, con el análisis de los estados financieros como lo son el balance general y el estado de resultados, se tendrán en cuenta las razones financieras como por ejemplo el ROE, RAE, Dupont, Cuentas por Cobrar, Cuentas por Pagar, para determinar incluso la posición del Taller para poder invertir en dicho proyecto de venta de repuestos mecánicos a sus clientes.

2.2.1.4.1 Análisis de Sensibilidad.

Baca Urbina, G. (2022, pág. 243), define al análisis de sensibilidad “*Se denomina análisis de sensibilidad (as) al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta (o qué tan sensible es) la tir ante cambios en determinadas variables del proyecto.*”

Para la presente tesis, se efectúa un análisis de sensibilidad para determinar los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento bajo tres escenarios, optimista, normal y pesimista para incorporar repuestos automotrices para vehículos de marcas Honda y Toyota a la venta en el Taller Caldera Performance, y cuantificar el riesgo financiero respectivo al proyecto a efectuar tanto en términos absolutos como relativos.

2.2.1.4.1.1 Flujo Neto de Efectivo.

Campos Arauz, L. (2021) indica que:

“Los flujos de efectivo neto resultan de la diferencia entre los ingresos y egresos de efectivo del proyecto.

Los ingresos de efectivo son suministrados de las ventas que ha tenido el producto o servicio, como de las recuperaciones de las cuentas por cobrar o venta de activos que estén involucrados en la operación.

Los egresos son todos aquellos gastos y costos en los que incurre la empresa o el proyecto, así como los impuestos, pagos a proveedores.

El flujo de efectivo neto tiene como propósito medir la rentabilidad del proyecto, medir la rentabilidad de los recursos propios y medir la capacidad de pago que tiene la empresa o el proyecto, para asumir la capacidad de las obligaciones diarias.” (pág. 42).

2.2.1.4.1.2 Valor Actual Neto (VAN).

El Valor Actual Neto, es importante, para determinar la rentabilidad de un proyecto, al proyectar los flujos de efectivo de un negocio a futuro, normalmente a cinco años traídos al presente, descontando todos los flujos proyectados, restando al final la inversión inicial, determinando si se es rentable el proyecto o no, es importante indicar que el Valor Actual Neto al ser aplicado, nos da como posibles resultados los siguientes escenarios:

1. Cuando el VAN es mayor a 0 ($VAN > 0$), se efectúa el proyecto dado que la inversión producirá ganancias, por ende, el proyecto se aprueba.
2. Cuando el VAN es menor a 0 ($VAN < 0$), no se debe llevar a cabo el proyecto, debido que la inversión a realizar producirá pérdidas, por ende, el proyecto no se aprueba.
3. Cuando el VAN es igual a 0 ($VAN = 0$). La inversión para realizarse no producirá ningún efecto económico, ni positivo, ni negativo, sin embargo, es un proyecto solo para cambios en un negocio, siendo que la mayoría no se aprueba al no tener ganancias.

2.2.1.4.1.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).

Tasa interna de retorno (TIR) Tasa de descuento que iguala a cero el VPN de una oportunidad de inversión (debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial); es la tasa de rendimiento que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas. Zutter y Smart (2022, pág. 519)

Al aplicar la Tasa Interna de Retorno, van a existir criterios de decisión como los siguientes:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo de capital, se rechaza el proyecto

Los criterios de decisión del TIR, garantiza que se refleje si el proyecto va a tener una rentabilidad o no, por lo que la decisión recae sobre los responsables de aceptar o no dicho proyecto.

2.2.1.4.1.4 Tasa Mínima de Rendimiento.

Campos Arauz, L. (2021) indica que:

“La tasa Mínima de rendimiento o también se le conoce como costo de oportunidad, es el valor que se le da a la realización del proyecto o al descarte del mismo, se mide por medio de la rentabilidad esperada contra la inversión realizada en el proyecto e importante tomar en cuenta el riesgo que conlleva la realización del proyecto, podemos verlo también como el costo de oportunidad que posee una alternativa eliminada o descartada ante la alternativa escogida.” (pág. 44).

2.2.1.4.1.5 Índice de Rentabilidad (IR).

Blank, L., Tarquin, A. (2020). Indica que el índice de rentabilidad o (IR),

“También se lo conoce como índice de valor presente (IVP). Se usa con frecuencia para clasificar y ayudar en la selección de proyectos independientes cuando el capital presupuestado es limitado.

El criterio para evaluar un proyecto único con el IR es el mismo que con la relación B/C convencional o modificada.

Si $IR \geq 1.0$, el proyecto es aceptable económicamente a la tasa de descuento.

Si $IR < 1.0$, el proyecto no es aceptable económicamente a la tasa de descuento.”

(pág. 247).

Para la presente investigación, se procederá a realizar el análisis financiero del proyecto de la venta de repuestos, mismo que si el IR para los escenarios normal y estresado dan mayor o igual a 1.0, el proyecto es aceptable a la tasa de descuento indicada, caso contrario no lo sería, información que será analizada y vista en el capítulo IV de la presente tesis.

2.2.1.4.1.6 Periodo de Recuperación.

Blank, L., Tarquin, A. (2020). Nos define y amplía el periodo de recuperación como sigue:

“El periodo de recuperación n_p es un tiempo estimado para que los ingresos, ahorros y otros beneficios monetarios recuperen por completo la inversión inicial más una tasa de retorno establecida i . Hay dos tipos de análisis del periodo de recuperación, según el rendimiento requerido.

Sin rendimiento; $i = 0\%$: también llamado recuperación simple, es la recuperación únicamente de la inversión inicial, sin intereses.

Recuperación descontada; $i > 0\%$: el valor del dinero en el tiempo se considera cuando un cierto rendimiento (por ejemplo, 10% anual) se obtiene además de recuperar la inversión inicial.” (pág. 363).

2.2.1.4.2 Razones o Indicadores Financieras.

Blank, L., Tarquin, A. (2020). Indica que tanto los contadores, los analistas financieros e ingenieros economistas suelen utilizar los análisis de razones financieras, mismas que se utilizan “para evaluar la salud financiera (condición) de una compañía en el tiempo y en relación con las normas de la industria.” (pág. 577).

Las razones financieras son tomadas tanto del balance general, así como del estado de resultados y muestran el verdadero estado del negocio, por lo que en lo que respecta al Taller Caldera Performance, se tendrá que analizar los estados citados para verificar cómo se encuentra para determinar el resultado del proyecto que se desea realizar.

2.2.1.4.2.1 Razones de Liquidez.

La liquidez de una empresa refleja su habilidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo a medida que éstas se vencen. En general, una empresa con mayor liquidez tendrá mayor facilidad para pagar sus cuentas y es menos probable que se declare insolvente. Dado que un precursor común de la quiebra es una liquidez baja o decreciente, estas razones pueden proporcionar tempranas señales de alerta de que una empresa tiene problemas de flujo de efectivo. Sin embargo, los activos líquidos, como el efectivo depositado en los bancos y los valores negociables, no obtienen una tasa de rendimiento particularmente alta, por lo que los accionistas no querrán que una empresa sobre invierta en liquidez. Zutter y Smart 2022, pp. 541)

2.2.1.4.2.2 Razones de Endeudamiento.

La razón de endeudamiento mide la proporción de activos totales financiados por los acreedores de la empresa. Una mayor razón de endeudamiento significa que una empresa está utilizando una mayor cantidad de dinero de otras personas para financiar sus operaciones, o lo que es lo mismo, la empresa está utilizando un mayor apalancamiento financiero. La fórmula de la razón de endeudamiento es: Zutter y Smart (2022, pág. 550).

2.2.1.4.2.3 Razones de Rentabilidad.

Chinchilla (2022, p 54) menciona que las razones de rentabilidad son aquel grupo de razones que *“muestran los efectos combinados de la liquidez, la administración de activos y la deuda sobre los resultados de operación”, que adicional muestran la efectividad a nivel global de la empresa.*”

Adicional estas según Brigham, 2020 (citado por Chinchilla) en su libro el Fundamento de la Administración, se dividen las razones de rentabilidad en:

- *“Margen de Utilidad Neta: Esta razón mide el ingreso neto por dólar de ventas y se calcula dividiendo el ingreso neto entre las ventas.*
- *Margen de Utilidad Operativa: Esta razón mide el ingreso de operaciones, o EBIT, por dólar de ventas; se calcula dividiendo el ingreso de operaciones entre las ventas.*
- *Rendimiento sobre la Inversión: Este indicador mide la eficacia y eficiencia con que la empresa ha empleado sus recursos. Establece la rentabilidad final obtenida sobre la inversión realizada por la empresa en los activos totales de la misma.*
- *Rendimiento sobre el Capital: Relación entre el ingreso neto y el capital común; mide la tasa de rendimiento de la inversión de los accionistas comunes.”*

2.2.1.4.2.4 Punto de Equilibrio.

El análisis del punto de equilibrio es una técnica que analiza la relación entre el ingreso y costos totales para determinar la rentabilidad a varios niveles de producción.

“El punto de equilibrio (PDE) es la cantidad en la cual son iguales el ingreso y el costo totales. Las utilidades provienen de todas las unidades que se venden por arriba del PDE. El punto de equilibrio (PDE) = [Costo fijo (Precio unitario — Costo variable unitario)]” Kerin y Hartley (2023, p. 376).

2.2.1.4.2.5 Análisis DUPONT.

La ventaja del sistema DuPont es que permite desglosar el rendimiento del capital en un componente de utilidades sobre las ventas (margen de utilidad neta), un componente de eficiencia en el uso de los activos (rotación de los activos totales) y un componente de uso del apalancamiento financiero (multiplicador del apalancamiento financiero). Los analistas pueden descomponer el rendimiento total para los propietarios en estos componentes importantes. Zutter y Smart (2022, pp. 168)

2.2.1.4.2.6 ROE (Return on equity).

Jeria (2020, pp.6) menciona que “ROE” o por sus siglas en inglés “Return on equity”, o en español “Rentabilidad sobre Patrimonio”, es

“La utilidad de la empresa sobre el patrimonio exigible de esta. Entendido como la utilidad que perciben los accionistas, o también como la capacidad de los recursos que se han invertido para generar utilidades. Para mitigar el impacto de incrementos o inversiones de patrimonio se ha promediado el patrimonio actual (t), con el patrimonio del año anterior (t-1)”

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\left(\frac{\text{Patrimonio Exigible}_t + \text{Patrimonio Exigible}_{t-1}}{2} \right)}$$

Fuente: Jeria, J.P (2020). Análisis de razones financieras para los distintos sectores económicos en Chile. [Tesis para optar por el grado de Magíster en finanzas.]

2.2.1.4.2.7 ROA (Return on Assets).

El ROA hace referencia al “Return on Assets” o bien, en español “Rentabilidad sobre Activos” y significa:

“la medida de rentabilidad, producto de la división entre la Utilidad neta de la empresa y los Activos totales de la misma. Parámetro utilizado para medir la capacidad o el rendimiento que los activos que las empresas generan. Para mitigar el impacto de incrementos o inversiones en los activos se han promediado los Activos actuales (t), con los Activos del año anterior (t-1)”. Jeria (2020, p.6).

$$ROA = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\left(\frac{\text{Activos Totales}_t + \text{Activos Totales}_{t-1}}{2} \right)}$$

Fuente: Jeria, J.P (2020). Análisis de razones financieras para los distintos sectores económicos en Chile. [Tesis para optar por el grado de Magíster en finanzas.]

2.2.1.4.2.8 Estados Financieros.

Los estados financieros, son documentos que muestran además de información financiera, el estado o situación a un tiempo determinado de un negocio, empresa, y sirven también para tomar decisiones importantes. Los más destacados son el Balance General, el Estado de Resultados y el Flujo Neto de Efectivo, sin embargo, para este último se considera incluso la conciliación de cuentas bancarias y las cajas chicas.

A su vez, Romero López, J., Romero Osorio, D. (2023, pág. 198), indican que:

“Hablar de información financiera es hablar de estados financieros, documentos e instrumentos contables que expresan la posición y desempeño financieros de una entidad. Su objetivo es comunicar información útil para la toma de decisiones relativa a la situación financiera, el resultado de sus operaciones, los cambios en el capital contable y los flujos de efectivo.”

2.2.1.4.2.9 Flujo de Efectivo.

Romero López, J., Romero Osorio, D. (2023, pág. 342), nos indican que:

“La información acerca de los flujos de efectivo de una entidad es útil porque suministra a los usuarios de los estados financieros una base para evaluar la capacidad de la entidad para generar efectivo y equivalentes al efectivo y las necesidades de la entidad para utilizar esos flujos de efectivo.”

Así mismo, Chinchilla. A (2022, Pág. 46-47) no dice que:

“Conocer el flujo de caja de una empresa ayuda a los inversores, administradores y acreedores entre otros a:

- 1. Evaluar la capacidad de la empresa de generar flujos de efectivo positivos.*
- 2. Evaluar la capacidad de la empresa de cumplir con obligaciones adquiridas.*

3. *Facilitar la determinación de necesidades de financiación.*
4. *Facilitar la gestión interna del control presupuestario del efectivo de la empresa.”*

Por ende, para el proyecto del Taller Caldera Performance de vender repuestos automotrices en ese taller mecánico, se debe realizar proyecciones de flujos de efectivo a 5 años, mismos que serán de insumo importante para no solo valuar dicho proyecto, sino para la toma de decisiones del propietario para llevar o no a cabo el mismo.

2.2.1.4.2.10 Balance General.

El libro, Evaluación de Proyectos, Baca Urbina, G. (2022, Pág. 211), nos explica que:

“Para una empresa, activo significa cualquier pertenencia material o inmaterial; pasivo significa cualquier tipo de obligación o deuda que se tenga con terceros.

Capital significa los activos, representados en dinero o en títulos, que son propiedad de los accionistas o propietarios directos de la empresa.

La igualdad fundamental del balance

$$\text{Activo} = \text{pasivo} + \text{capital}$$

significa por lo tanto que todo lo que tiene de valor la empresa (activo fijo, diferido y capital de trabajo) le pertenece a alguien. Este alguien puede ser terceros (tales como instituciones bancarias o de crédito), y lo que no debe entonces es propiedad de los dueños o accionistas. Por esto es por lo que la igualdad siempre debe cumplirse.”

2.2.4.2.11 Estado de Resultados.

Chinchilla. A. (2022, pág. 47), cita a (Figuroa, 2020, pág. 22) del cual nos dice que *“El estado de resultados y de evolución del patrimonio: miden la situación económica de la empresa, muestra los efectos de las operaciones de una empresa y su resultado final, ya sea ganancia o pérdida”.*

2.2.1.5 Estudio Operativo.

El estudio operativo, según lo expuesto por Chinchilla. A (2022, p. 38)

“Son todos los recursos necesarios para llevar adelante un proyecto, donde evalúa las capacidades gerenciales internas para la correcta y eficiente administración del negocio, se toma en cuenta aspectos como la cultura organizacional, los mismos incluidos en el planeamiento estratégico, y define la misión del proyecto, la visión, los valores y el análisis P.E.S.T.A.L para determinar el F.O.D.A.”

2.2.1.5.1 Misión.

La misión organizacional se define como *“la razón principal por la cual existe”* o su *“razón de ser”*, donde se engloba el propósito u objetivo y su función dentro de la sociedad. Adicional a esto, *“permite establecer la base de su plan de negocios y construir estrategias de mercado coherentes, ya que cualquier decisión para llegar a una meta futura debe tomarse a partir de esta misma”*. Una misión, debe definirse de forma breve y concisa ya que debe ser fácil de comprender para el público meta.

Un ejemplo es con la compañía Apple, cuya misión es: *“Diseñar las mejores computadoras personales del mundo, liderar la revolución de la música digital y definir el futuro de los medios móviles.”* Santander Universidades (2022, párr. 5-8)

2.2.1.5.2 Visión.

Santander Universidades (2022, párr. 17-19) también describe la visión como aquello que permite definir el camino a seguir para alcanzar las metas. Para esto *“debe representar de una forma clara y realista los principios que dan una identidad a esta empresa”*. La visión es *“hacia dónde se dirige la compañía y cuáles son sus metas a mediano y largo plazo”*.

Un ejemplo de una visión con la compañía Apple: *“Creemos que hay que hacer productos excelentes y poner el foco en la innovación.”*

2.2.1.5.3 Valores.

“Los valores de una empresa complementan la misión y visión. Son los principios sobre los que se fundamentan las acciones y decisiones de una empresa”. Estos definen cual es el

comportamiento ético de la empresa y responden a preguntas como: ¿cómo somos?, ¿en qué creemos? o ¿cómo es nuestra cultura organizativa? Santander Universidades (2022, pág. 24-26)

Un ejemplo de los valores de la compañía Apple: “excelencia, enfoque, desarrollo e innovación.”

2.2.1.5.4 Objetivos.

Según Hernández, Fernández & Baptista (2019, p. 37) los objetivos de investigación *“señalan a lo que se aspira en la investigación y deben expresarse con claridad, pues son la guía del estudio”*

2.2.1.5.4.1 Objetivo General.

El objetivo general es aquel que se encuentra vinculado a la pregunta de investigación. Este se presenta como un solo objetivo general, el cual *“debe ser alcanzable con el método propuesto”*. Esta marca la ruta de la investigación, dado que a partir de éste se deberá decidir el tipo de metodología y diseño que se utilizará en la investigación. Universidad del desarrollo: Centro de Investigación Docente. (2021, pág. 1).

2.2.1.5.4.2 Objetivos Específicos.

Los objetivos específicos buscan alcanzar el “cómo” del objetivo general, *“son fines o metas que se pretenden alcanzar, a través del proceso investigativo, por lo que no debe ser un listado de actividades a realizar”*. Adicional, el Centro de Investigación Docente. (2021, pág. 1-2) menciona que la forma correcta de redactarlos es en orden creciente de los más simples a los más complejos y suelen ser tres o cuatro objetivos que al igual que los objetivos generales, se redactan en infinitivo.

2.2.1.5.5 Organigrama.

El organigrama constituye un diagrama de la estructura de la organización donde se plasman las funciones de la estructura en la organización. Aquí se muestran las funciones, departamentos y posiciones dentro de la organización y cómo se relacionan.

Aquí se muestran las jerarquías, las divisiones del trabajo y la forma en la que se encuentran departamentalizadas. Betancour (2019, pág. 12)

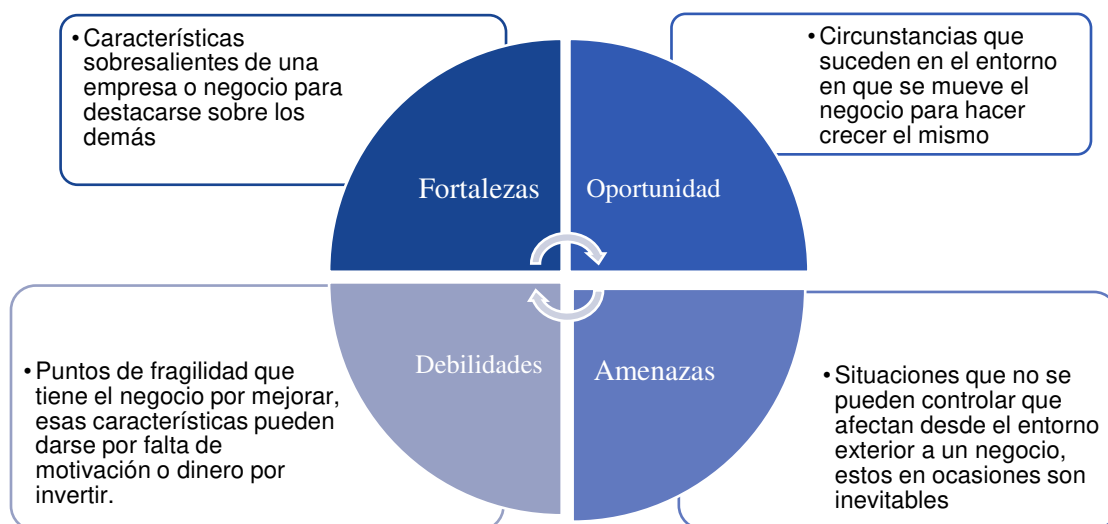
2.2.1.5.6 Análisis FODA.

Campos Arauz, L. (2021, p.33) indica que:

“El FODA es una herramienta de análisis estratégico, permite que tengamos información de una empresa o proyecto para poder analizar todos los elementos internos y externos, el nombre FODA es una abreviación a las siglas que componen su nombre, fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas”

Así mismo, en la misma página, Campos Arauz, amplía que “el F.O.D.A se realiza a una empresa o proyecto, para planificar y conocer la estrategia a seguir en el futuro, se lleva a cabo a lo interno y externo de empresa o proyecto, a lo interno se analizan las debilidades y fortalezas, a lo externo analizamos las oportunidades y amenazas, se analizan todos los factores o variables que intervienen en el proyecto, dentro de la estructura F.O.D.A es importante identificar, priorizar y analizar los problemas que intervienen en el proyecto o la empresa.”

Figura 5. Análisis F.O.D.A



Fuente: “Elaboración propia” (2024).

2.3 Marco Contextual

En la guía suministrada por la Universidad Hispanoamericana titulada Guía Administrativa y Metodológica TFGs-2023 (2022), se aclara que el Marco Contextual:

“Contiene las características geográficas del lugar donde se trabajará (localización por provincia y cantón), las características demográficas de la población participante (nivel socioeconómico, nivel educativo y otros aspectos que resulten relevantes) y los aspectos históricos de la institución u organización en la cual se llevará a cabo el estudio.” (pág. 41-41).

2.3.1 Historia del Taller Caldera Performance

El Taller Caldera Performance es un taller mecánico especializado en reparar y modificar principalmente vehículos marcas Honda y Toyota, ubicado en la zona de San Juan de Santa Bárbara de Heredia, el cual en el año 2024 cumpliría 17 años de operar en el mercado costarricense.

Su propietario es el señor Edwin Niño Marín, mismo que desde el año 1988 empezó a trabajar con el tío llamado Mauricio Niño, en San Joaquín de Flores, en casa de su abuela materna doña Luisa Marín Alfaro, ahí mismo estuvo aprendiendo las labores desde la muy temprana edad de los 8 años, siendo él un niño apasionado, debido a que su mamá cuenta que él desde los 3 años decía que cuando crezca iba a ser piloto de carros de carrera y mecánico.

Para ello, al vivir con su abuelita, estuvo cerca de su tío Mauricio el cual, durante el año de 1993, con apenas 13 años Mauricio le da un apodo a Edwin con el que ha sido conocido desde entonces es mismo corresponde a “Caldera”, debido a que su tío Mauricio decía que chiquitillo Edwin parecía una caldera cuando se enojaba.

De igual manera en 1993 una vez dejó de trabajar con Mauricio, de inmediato empezó a trabajar con su otro tío Ronald Niño, en el taller de él, ubicado justo a la par de la casa de la abuela materna en San Joaquín de Flores y ahí estuvo hasta el año 2007 ya siendo un muchacho

grande de 27 años; donde Ronald lo despidió por un altercado, hizo que Edwin ya siendo un mecánico con bastante experiencia aprovechara el momento para independizarse y abrir su taller mecánico, en ese mismo año (2007) utiliza para ello los ahorros que logró hacer mientras trabajaba con los tíos por todos esos años, se anima y alquila un local cercano al Centro de San Joaquín de Flores donde siempre estuvo trabajando, bautizando su taller con el nombre de “Taller Caldera Performance” trabajando en ese lugar durante 6 años, ya que se compra una propiedad ubicada en San Juan de Santa Bárbara de Heredia misma que adquiere durante en el año 2012, sin embargo, fue hasta el año 2013 que se pudo trasladar su taller en el nuevo lugar, donde incluso en la actualidad vive.

El señor Edwin, aprendió muy bien el oficio desde muy pequeño, siendo que se desarrolló como constructor y fabricante de carros de carreras, dado que también cumplió su otro sueño de ser piloto de carros de carreras, se pudo especializar en motores que es lo que le apasiona de los vehículos, pero siempre siendo estas marcas Honda y Toyota los cuales siempre trabajó, actualmente el taller cumpliría en el año 2024 17 años de haber sido abierto, mismo que ya tiene su mercado establecido y sus clientes, debido a que por la profesión de piloto visto por él más como un pasatiempo o entretenimiento, pudo darse a conocer y crecer al punto que ha podido invertir en propiedades como lotes y ahora hoy día, quiere incorporar el venderle los repuestos a sus clientes, es por eso que la investigación pretende determinar los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento bajo tres escenarios, optimista, normal y pesimista para incorporar repuestos automotrices para vehículos de marcas Honda y Toyota a la venta en el Taller Caldera Performance, y así poder aportar a la economía del país y ayudar a salir adelante a familias de la zona de San Juan de Santa Bárbara de Heredia, durante el año 2024.

El Taller Caldera Performance, se encuentra en un terreno de aproximadamente 2500 metros cuadrados, donde se ubica un espacio de rampa para ver los carros por debajo, también, tiene su espacio para pintar los vehículos, bajo techo se encuentran el inventario de herramientas

que mantiene, a su vez, tiene una cantidad importante de vehículos que son propios del propietario del taller, techado en un lugar donde próximamente se piensa poner repuestos donde se debe invertir en los estantes metálicos, sin embargo, en la actualidad guardan los vehículos de los clientes en esos espacios, mismo que le caben aproximadamente 40 vehículos bien acomodados.

La parte techada donde se encuentra la maquinaria propia para trabajar cuenta con un espacio aproximado de 225 metros cuadrados, adentro hay una oficina, un lavado, un baño completo y arriba del taller se ubica la casa de habitación del propietario, siendo esta del mismo tamaño que la parte de abajo del taller. La administración es propia de Edwin, él tiene a sus empleados trabajando con él desde la parte mecánica, hasta la de enderezado y pintura y modificaciones de motores; además de contar con el apoyo de amigos y socios en diferentes áreas, como lo es electricidad vehicular, baterías, computadoras de vehículos, grúas, y hasta el conseguir repuestos o trabajos como rectificaciones de cabezotes, y reparación de aros que son un poco especializados, por lo que para un cliente, todo lo que necesite para su vehículo se le puede realizar ya sea en el mismo taller o con ayuda de socios y amistades.

2.3.2 San Juan de Santa Bárbara de Heredia

El lugar objeto del estudio corresponde a San Juan de Santa Bárbara de Heredia, con respecto al cantón de Santa Bárbara, en la página de la Municipalidad local indica lo siguiente:

“El nombre de Santa Bárbara se menciona en un documento del año 1821, pero según la tradición era conocido como Churruca o Surrucu.

El porqué del patronazgo a Santa Bárbara, nos es explicado en una leyenda que decía que "una vecina llamada Bárbara, habiendo obtenido de un franciscano una pequeña imagen de esa santa, le hizo un altar en su casa, y a ella acudía cuando las tormentas, que eran muy frecuentes y fuertes en el pueblo; la santa oía los ruegos de su devota y el vecindario se fue poco a poco enterando y comprobando sus bondades hasta que definitivamente se impuso unánimemente a su devoción".”

Actualmente, Santa Bárbara cuenta con aproximadamente poco más de 39000 habitantes siendo clase media, y por cómo se ha desarrollado el cantón, lo hace un lugar muy bueno para el desarrollo y crecimiento del taller y por ubicación cercano a cantones Heredianos como Heredia Centro, San Rafael, Barva, San Joaquín y Belén con poblaciones incluso mayores del cual viven varios de los clientes que tiene el taller en la actualidad.

En lo que respecta la comunidad de San Juan, queda aproximadamente a dos kilómetros del centro de Santa Bárbara, con fácil y cercano acceso a lugares como San Joaquín, Barva, San Rafael de Heredia y Heredia Centro e incluso salida a la provincia de Alajuela, dado que ésta limita con la provincia de Santa Bárbara, teniendo posibilidad de acceso cercano del taller en todos esos lugares mencionados, por lo que, potencial en el mercado hay bastante, máxima que ya el taller cuenta hoy día con su propio mercado por ser un negocio en marcha.

Capítulo III: Marco Metodológico

En este tercer capítulo se detalla la forma en que se va a desarrollar el proyecto de investigación, para ello es importante incluir aspectos como lo son el enfoque de la investigación, el alcance, el diseño y la unidad de análisis u objeto de estudio, también los instrumentos de recolección de información, las variables y categorías, así como la estrategia de análisis de datos.

3.1 Enfoque

Para realizar una investigación, se debe tener ideas claras que se pueden enfocar en tres tipos de enfoques distintos. El primero el enfoque cualitativo, el segundo, el enfoque cuantitativo y el tercero y no menos importante el enfoque mixto, Estos enfoques nos sirven para orientar esas ideas sobre el qué y el cómo investigar, tomando en cuenta las orientaciones metodológicas y las técnicas e instrumentos de recolección de información que nos vaya a brindar resultados evidentes que nos sirva en la investigación. No hay un enfoque mejor que otro, sino que todos sirven de acuerdo con lo que se quiera investigar, mismo que debe ser el que más se adapte a las necesidades investigativas, finalmente, dependiendo del enfoque, así serán las técnicas e instrumentos de recolección a utilizar.

El enfoque cuantitativo, según Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023). “*se vincula a conteos numéricos y métodos matemáticos...*”, además citan:

“Actualmente representa un conjunto de procesos organizado de manera secuencial para comprobar ciertas suposiciones. Cada fase precede a la siguiente y no podemos eludir pasos, el orden es riguroso, aunque desde luego podemos redefinir alguna etapa. Se parte de una idea que se delimita y, una vez acotada, se generan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o perspectiva teórica. De las preguntas se derivan hipótesis, y determinan y definen variables; se traza un plan para poner a prueba las primeras (diseño); se seleccionan casos o unidades para medir en estas las variables en un contexto específico (lugar y tiempo); se analizan y vinculan las mediciones obtenidas (mediante métodos

estadísticos), y se extrae una serie de conclusiones respecto de la o las hipótesis”.

(p.7)

Así mismo, Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023) menciona que el enfoque cualitativo *“hace referencia a la naturaleza, carácter y propiedades de los fenómenos...”*

Así mismo, citan:

“Con el enfoque cualitativo también se estudian fenómenos de manera sistemática. Sin embargo, en lugar de comenzar con una teoría y luego “voltear” al mundo empírico para confirmar si tiene apoyo de los datos y resultados, el investigador comienza el proceso examinando los hechos y revisando los estudios previos, ambas acciones de manera simultánea, a fin de generar una teoría que sea consistente con lo que observa que ocurre” (pág.9).

Por último, el enfoque mixto, da respuestas ante investigaciones de carácter numérico y de visión subjetiva y como indica Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023) señalan que:

“Los métodos mixtos o híbridos representan un conjunto de procesos sistemáticos, empíricos y críticos de investigación que implican la recolección y análisis de datos tanto cuantitativos como cualitativos, así como su integración y discusión conjunta, para realizar inferencias producto de toda la información recabada (denominadas meta inferencias) y lograr un mayor entendimiento del fenómeno de estudio.” (pág.10).

Por lo descrito anteriormente, y tomando en cuenta los conceptos de cada enfoque y la estructura de la investigación, para la presente investigación es un enfoque mixto, debido a que se van a utilizar datos numéricos para el análisis de prefactibilidad financiera para la incorporación de repuestos mecánicos para vehículos de marcas Honda y Toyota a la venta en el Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia y el análisis

de los procesos administrativos y operativos propios del taller, de la mano con la información brindada por el propietario del mismo y la encuesta aplicada para potenciales clientes.

3.2 Alcance

El alcance de una investigación puede ser: exploratorio; descriptivo; correlacional; explicativo o causal, mismo que se debe tener bien definido debido a que el proyecto debe desarrollarse de una manera eficiente y coherente con el planteamiento del tema.

Ramos Galarza, C (2020), señala que, dependiendo del nivel de una investigación, la misma puede tener diversos alcances para buscar una explicación de lo que se está investigando. Así mismo, En la guía metodológica de la Universidad Hispanoamericana para trabajo final de graduación 2023 titulada Guía Administrativa y Metodológica TFGs-2023 explica, *“Se trata del tipo de estudio que se va a realizar. Existen cuatro alcances diferentes para un estudio, los cuales hacen referencia a su nivel de profundidad.”* (Universidad Hispanoamericana Costa Rica, 2023, pág. 44)

Por ejemplo, se puede decir que una investigación puede examinar un problema poco estudiado, siendo este exploratorio y al mismo tiempo especificar características importantes de un fenómeno de análisis, siendo este último un alcance descriptivo.

➤ **Alcance exploratorio**

El alcance exploratorio son los que investigan problemas poco estudiados donde no exista un conocimiento previo, se pueden indagar desde una perspectiva innovadora, también ayuda a identificar conceptos que acarrearán una promesa en el estudio, y además brinda la oportunidad de que puedan basarse a futuro nuevos estudios, estos alcances se basan en ideas vagamente relacionadas con el problema a tratar

➤ **Alcance descriptivo**

Corresponden a las investigaciones que cuentan con una base de conocimientos previos acerca del tema, miden conceptos y definen variables para especificar propiedades y

características importantes del tema que se desee analizar, además de describir tendencias de un grupo o población específico.

➤ **Alcance correlacional**

El alcance correlacional asocia y cuantifican relaciones entre conceptos o variables, permitiendo realizar predicciones de resultados y comportamientos por el análisis de esas relaciones, por ejemplo, analizar la productividad de una empresa con la motivación del empleado.

➤ **Alcance explicativo**

El alcance explicativo busca determinar causas del por qué sucede un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta generando un sentido de entendimiento, son estructurados y buscan respuestas claras y concretas para entender lo que se está analizando. Por ejemplo, es como buscar la razón científica del por qué a ciertas personas les gusta más un color que otro.

3.3 Diseño

Según Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023, p. 150) indican que *“El diseño de investigación es el mapa operativo en la ruta cuantitativa. Representa el punto donde se conectan las fases conceptuales del proceso con la recolección y el análisis de los datos.”*, a su vez, aclara que *“el diseño es un plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información (datos) requerida en una investigación con el fin último de responder satisfactoriamente el planteamiento del problema.”*. Dicho de otra manera, el diseño establece los parámetros de cualquier investigación, determina lo que se incluye y lo que no y define los criterios de evaluación de resultados.

Tomando en cuenta lo descrito anteriormente, se va a definir un diseño secuencial, debido a que se debe recopilar la información necesaria de las variables a investigar y posteriormente, analizar esos datos mixtos tanto cualitativos como cuantitativos para obtener los resultados correspondientes de la investigación.

Así mismo, a continuación, se hace una descripción de cada uno:

3.3.1 Diseños no Experimentales

“Podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no haces variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables”, así mismo incidían que son los “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos.” Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023, p. 178 y 179).

Siendo de dos tipos los diseños no experimentales, como lo son: el primero el diseño transversal y el segundo el diseño longitudinal, descritos a continuación:

- **Diseño transversal:**

“Los diseños transeccionales o transversales recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito normalmente es:

1. *Describir variables en un grupo de casos (muestra o población), o bien, determinar cuál es el nivel o modalidad de las variables en un momento dado.*
2. *Evaluar una situación, comunidad, evento, proceso, fenómeno o contexto en un punto del tiempo.*
3. *Analizar la incidencia de determinadas variables, así como su interrelación en un momento, lapso o periodo.”*, a su vez, *“son las investigaciones que recopilan datos en un momento.”* Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023, p. 180).

Estos son caracterizados por ser diseños simples, además de que pueden comprender un alcance exploratorio, descriptivo o correlacional, teniendo la ventaja de que se realizarían encuestas, entrevistas y la observación para una medición simple.

- **Diseño longitudinal:**

Estos son diseños vistos en una longitud de tiempo determinado, porque si vemos el concepto, las variables se van a analizar desde un punto de vista del cambio o evolución de estos

a través del tiempo, por ello Bernal Torres, C. A. (2022) menciona que *“Son estudios longitudinales aquellos que obtienen los datos de una misma población en distintos momentos durante un periodo determinado, con la finalidad de examinar sus variaciones en el tiempo.”* (, p.142)

De acuerdo con lo descrito, esta investigación se utilizó un diseño no experimental, con un diseño transversal, debido a que el estudio no se van a manipular las variables, así mismo, la información recolectada se realiza en un momento único, específicamente, en el segundo cuatrimestre del año 2024.

3.4 Unidad de Análisis u Objeto de Estudio

Para el desarrollo de esta investigación, la unidad de análisis corresponde a la información brindado por el propietario del Taller Caldera Performance, ubicado en la zona de San Juan de Santa Bárbara de Heredia y el mismo taller en estudio.

3.4.1 Población

Según Gaviria y Márquez (2021), aclara que:

“Se le llama Población P a la cantidad total de cualquier conjunto completo de datos, objetos, individuos o resultados que tengan algunas características en común que se van a observar o analizar en un problema o experimento. Pueden existir infinitas poblaciones y los objetos que pertenecen a ella pueden ser físicos o abstractos. Cuando se determina una población, se deben tener claras las características que se van a estudiar en dicho conjunto, dado que una misma población es susceptible de someterse a diferentes estudios.” (p. 22-23).

Por lo tanto, la población, es la cantidad total de unidades de análisis, mismas que corresponden a la totalidad de personas que participan en el desarrollo de esta investigación.

Siendo la población el 100% de los funcionarios que laboran en el Taller Caldera Performance, lugar objeto de la presente investigación.

3.4.2 Tipo de Muestra

3.4.2.1 Muestra

“En la ruta cuantitativa, una muestra es un subgrupo de la población o universo que te interesa sobre el cual se recolectan los datos pertinentes, y deberá ser representativa de dicha población (de manera probabilística, para que puedas generalizar los resultados encontrados en la muestra de la población)”. Hernández-Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023, p. 199).

3.4.2.1.1 Muestras Probabilísticas.

La muestra probabilística, es aquella donde toda la población puede ser tomada y por ende sus elementos tienen la misma posibilidad de que se escojan como muestra, sin embargo, debe haber un trabajo estadístico de por medio.

3.4.2.1.2 Muestras No Probabilísticas.

Las muestras no probabilísticas, es una elección de muestra que no depende de una probabilidad establecida, sino en donde la muestra es seleccionada no aleatoria. Este es un instrumento muy utilizado en estudios exploratorios, donde los juicios subjetivos se hacen presentes, por lo que no se tiene una probabilidad específica de que alguna unidad de la población esté en la muestra.

“El muestreo no probabilístico se toma de la muestra de cualquier tamaño y los elementos se seleccionan con base en el criterio del investigador sobre la población. Las unidades se seleccionan por conveniencia de forma voluntaria, es por esto que al no seleccionarse de forma aleatoria los resultados no son confiables. “Por otra parte, en problemas comerciales diarios y en la toma de decisiones que a falta de tiempo no permiten diseñar métodos de muestreo probabilístico, hay que recurrir al muestreo no aleatorio, siendo el método dirigido el más aplicado”. Martínez (2019, p.27).

Para la selección de la muestra se trabajó con la información financiera suministrada por el propietario del Taller Caldera Performance, por lo tanto, es una muestra no probabilística por conveniencia.

3.4.3 Criterios de Inclusión y Exclusión

Los criterios de inclusión y exclusión son aquellas condiciones específicas que debe tener en cuenta el investigador para formar parte o no de la muestra seleccionada.

Tabla 5. Criterios de inclusión y de exclusión

Criterios de inclusión	Criterios de exclusión
Personas con recursos económicos que compren repuestos automotrices.	Personas menores de edad que no tengan recursos económicos.
Personas mayores de edad que cuenten con vehículos marca Honda y, o Toyota.	Personas mayores de edad que no cuenten con vehículos marca Honda o Toyota.

Fuente; “Elaboración propia”, siguiendo la Guía Administrativa y Metodológica TFGs-2023, Universidad Hispanoamericana.

3.4.3 Área de Estudio

Se realiza estudio en el Taller Caldera Performance, ubicada en la provincia de Heredia (Costa Rica), en el cantón de Santa Bárbara y el distrito de San Juan.

3.4.4 Consideraciones Éticas

El estudio realizado en la presente investigación se elabora como requisito para optar por el grado de licenciatura en la carrera de Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas, la misma puede servir como consulta para proyectos similares a futuro.

La entrevista realizada al propietario del Taller, la información financiera y de los funcionarios suministrada por él, así como también datos propios del estudio, son de carácter confidencial, mismos que no serán revelados a competidores ni a clientes, así mismo, tampoco a personas que vayan a utilizar la información para otros fines ajenos a dicha investigación, es por ello, por lo que la información presentada, es utilizada única y exclusivamente de carácter académico, solo para la realización del presente trabajo final de graduación.

3.5 Instrumentos de Recolección de Información

En la guía suministrada por la Universidad Hispanoamericana titulada Guía Administrativa y Metodológica TFGs-2023 se aclara que:

“Un instrumento de recolección de datos es en principio cualquier recurso del que pueda velarse el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información. Un instrumento es adecuado cuando los datos que recoge reflejan la realidad de las variables o categorías que se estudian. Todo instrumento cuantitativo requiere tener confiabilidad y validez.” (p.48)

La elección de la muestra para el presente trabajo de investigación es probabilística y no probabilística, por lo tanto, se va a utilizar diferentes instrumentos para la recolección de datos e información, mismas que van a servir como insumo principal para el desarrollo del proyecto, a continuación, se detallan los instrumentos que se utilizaran:

3.5.1 Estados Financieros

Para cumplir con el primer objetivo específico de esta investigación, es muy necesario el instrumento de recolección correspondiente a los Estados Financieros del Taller Caldera Performance, mismos que corresponden a: Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados al mes de diciembre del año 2022 y 2023 respectivamente y Flujo Neto de Efectivo del año 2023. Información confidencial, sujetos a las consideraciones éticas descritas anteriormente, sin embargo, que reflejan la situación financiera en el que se encuentra el taller,

mismos que serán analizados horizontal y verticalmente, así mismo con el cálculo de las principales razones financieras en el capítulo 4 de este trabajo final de graduación.

3.5.2 Organigrama

Adicionalmente, también para cumplir con el primer objetivo específico de esta investigación, se va a analizar la composición administrativa y operativa del Taller Caldera Performance en el capítulo 4, para ello se va a utilizar el organigrama del taller, donde se reflejaría como está compuesto, adicionalmente, para una propuesta de organigrama para el taller, la misma se verá reflejado en el capítulo 7 de este trabajo de investigación.

3.5.3 Entrevista

En esta investigación se usa como instrumento de recolección de información la entrevista no estructurada o abierta.

Chinchilla Baltodano. A, (2022) cita a (Serrano, 2020) explicando la Metodología de la investigación de la siguiente manera:

“Si se generaliza una entrevista sería una conversación entre dos personas por el mero hecho de comunicarse, e cuya acción la una obtendría observación de la otra y viceversa. En tal caso los roles de entrevistador vs entrevistado irían cambiando a lo largo de la conversación. La entrevista no se considera una conversación normal, sino una conversación formal, con una intencionalidad, que lleva implícitos unos objetivos englobados en una investigación” (pág. 71).

3.5.2.1 Tipos de Entrevistas

A su vez, la misma Chinchilla Baltodano. A (2022), indica que “Las entrevistas se deben estructurar según el ámbito que se requiera, para esta investigación se utilizó la entrevista semiestructurada.”

Según Jesús Serrano (2020) define a entrevista semiestructurada como,

“Semiestructurada: Se determina de antemano cual es la información relevante que se quiere conseguir. Se da la oportunidad de recibir más matices de la respuesta,

permite ir entrelazando temas, pero requiere de una gran atención por parte del investigador para poder encausar y estirar los temas.” (pág. 71)

Para la parte cuantitativa: Se estará realizando un análisis de sensibilidad del proyecto planteado, aplicando la herramienta Excel para análisis del VAN, TIR, Tasa Mínima de Rendimiento, tomando como base la información recopilada del Taller Caldera Performance durante el segundo cuatrimestre del año 2024, ofrecido por el propietario de este.

Tabla 6. Base de entrevista.

Taller Caldera Performance			
Colaborador	Puesto	Fusión principal	Años laborados
Edwin Niño Marín	Propietario	Dirección y Gerencia y Mecánico	17 años

Fuente: “*Elaboración propia*” (2024).

Para la parte cuantitativa, se estará efectuando un análisis de sensibilidad aplicado a la incorporación de venta de repuestos mecánicos de vehículos Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance ubicado en la zona de San Juan de Santa Bárbara de Heredia bajo tres escenarios: normal, optimista y estresado. Para este análisis se va a realizar el cálculo del Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el índice de deseabilidad y el periodo de recuperación. Para ello, se tomará en cuenta los cálculos de la proyección de los Estados de Flujo Neto de Efectivo del taller.

- **Datos secundarios**

La búsqueda de información en libros, páginas web y otros medios son de gran importancia para el apoyo académico aplicado en el desarrollo para este proyecto de investigación.

- **Observación**

Para poder aplicar el instrumento de observación, se debe tener sumo cuidado en la ya que esta debe darse en un objetivo bien definido, además de tener un buen criterio con respecto a lo que se desea evaluar. Por lo tanto, la intención de la observación en esta investigación radica en conocer cuáles son los flujos de efectivo del negocio, así como el manejo de los estados financieros, la estructura organizativa y la división organizacional.

A continuación, en la tabla 4, se detallan las técnicas e instrumentos para recolectar información; los objetivos específicos son transcritos indicando las técnicas e instrumentos que se empleará para cada uno.

Tabla 7. Técnicas e instrumentos para recolectar información

Objetivo Específico	Instrumento
A) Realizar un Análisis Operativo y Administrativo del Taller Caldera Performance con el fin de analizar la situación actual del taller, año 2024.	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis vertical y horizontal de los estados financieros del Taller Caldera Performance y cálculo y análisis de las razones financieras con base a dichos estados financieros.
B) Efectuar un análisis de sensibilidad a través de la estimación de tres escenarios: Optimista, Normal y Pesimista, del Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Tasa Mínima de Rendimiento, con el propósito de evaluar el riesgo financiero de dichas variables a través del cálculo	<ul style="list-style-type: none"> • Por medio de los flujos de caja proyectados a 5 años con su respectiva inversión y tasa de descuento con el fin de analizar la viabilidad del proyecto.

de la desviación estándar y el coeficiente de variación, año 2024.

C) Desarrollar una propuesta para desarrollar el proyecto de la incorporación de repuestos para la venta en el Taller Caldera Performance ubicado en la zona de San Juan de Santa Bárbara de Heredia, año 2024.

- Entrevista al propietario del Taller Caldera Performance y análisis de los resultados de los capítulos anteriores.

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

3.6 Variables o Categorías

La definición según Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023) es:

“una variable es una propiedad o concepto que puede variar y cuya fluctuación es susceptible de medirse u observarse (capaz de adquirir diferentes valores que pueden ser registrados por un instrumento de medición). Ejemplos de variables son: edad, género, depresión, liderazgo, exposición a un programa televisivo, ventas de un producto, preferencia de una red social en internet, presión arterial, dosis diaria administrada de un medicamento, satisfacción laboral, tiempo que tarda en manifestarse una enfermedad, seguridad de una vacuna contra el SARS-COV-2, resistencia de un circuito eléctrico, etc.” (p.125).

Así mismo, Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023, pág. 125), amplían diciendo que “El concepto de variable, se aplica a personas u otros seres vivos, objetos, procesos, hechos y fenómenos, los cuales adquieren diversos valores respecto a la variable medida.” Para los estudios cuantitativos, en cada una de las variables se definen ya sea de forma conceptual u operacional, las cuales se describen a continuación:

3.6.1 Definición Conceptual

“Es aquella que precisa o indica con otros términos cómo vamos a entender una variable en el contexto de nuestra investigación.” Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023, p. 139).

3.6.2 Definición Operacional

“Consiste en el conjunto de procedimientos, técnicas y métodos para medir una variable en los casos de la investigación.” Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P. (2023, p. 140).

Las variables que se van a abordar en esta investigación van a estar relacionadas con los objetivos específicos números 1 y 2; el objetivo específico número 3, se estará abordando en el capítulo VII del presente trabajo de investigación.

A continuación, en la “Tabla 6” se definen las variables que se estarán abordando en el proceso investigativo, esto de acuerdo con los objetivos específicos indicados en el capítulo I.

Tabla 8. Cuadro de operacionalización de las variables

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensión	Indicadores	Instrumento
<p>A) Realizar un Análisis Operativo y Administrativo del Taller Caldera Performance con el fin de analizar la situación actual del taller, año 2024.</p>	<p>Estados financieros</p>	<p>Análisis Operativo y Administrativo del Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia.</p>	<p>El análisis de los estados financieros del Taller Caldera Performance, correspondiente a los años 2022 y 2023 del mes de diciembre de cada año, para analizar la situación financiera del taller y determinar la composición administrativa del taller.</p>	<p>Evaluar la situación operativa, financiera y administrativa del Taller Caldera Performance.</p>	<p>Análisis vertical y horizontal de los estados financieros del Taller Caldera Performance, cálculo de razones financieras. Análisis de la composición administrativa y operativa del taller.</p>	<p>Estados Financieros del Taller Caldera Performance</p>
<p>B) Efectuar un análisis de sensibilidad a través de la estimación de tres escenarios: Optimista, Sensitivo y pesimista.</p>	<p>Análisis de sensibilidad</p>	<p>El análisis de sensibilidad sirve para predecir los resultados financieros de un proyecto, a su vez, ayuda a conocer y valorar el riesgo de un proyecto.</p>	<p>Se calcula el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el índice de deseabilidad y el periodo de recuperación.</p>	<p>Determinar la Rentabilidad del proyecto.</p>	<p>Evaluación por medio del VAN, TIR, y el índice de deseabilidad.</p>	<p>Proyección a 5 años de los flujos netos de efectivo.</p>

<p>Normal y Pesimista, del Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Tasa Mínima de Rendimiento, con el propósito de evaluar el riesgo financiero del Taller Caldera Performance, año 2024.</p>	<p>sibilidad</p>	<p>incertidumbres, alcances y limitaciones y con ello tomar posteriormente decisiones importantes para el negocio de la empresa. El análisis de sensibilidad se va a realizar bajo tres escenarios: normal, optimista y estresado</p>	<p>recuperación para determinar la rentabilidad de la Repuestera. Para ello se tomaría en consideración los flujos netos de efectivo proyectados.</p>	<p>del proyecto.</p>	<p>índice de deseabilidad y periodo de recuperación.</p>	
<p>C) Desarrollar una propuesta para desarrollar el proyecto de la incorporación de repuestos para la venta en el Taller Caldera Performance ubicado en la zona de San Juan de Santa Bárbara de Heredia, año 2024.</p>	<p>Taller</p>	<p>Propuesta para la incorporación de repuestos mecánicos de vehículos marcas Honda y Toyota para la venta en el Taller Caldera Performance ubicado en el distrito de San Juan de Santa Bárbara de Heredia.</p>	<p>Mostrar la factibilidad del proyecto en marcha</p>	<p>Propuesta de incorporación de repuestos mecánicos</p>	<p>Identificando casos de repuesteras ya consolidadas cercanas en la zona</p>	<p>Entrevista, para realizar una propuesta acorde a las necesidades del Taller Caldera Performance.</p>

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

3.7 Estrategia de Análisis de los Datos

Para la parte cualitativa se realizará una entrevista al propietario del taller Caldera Performance ubicado en el distrito de San Juan de Santa Bárbara de Heredia, así para el proyecto de la incorporación de venta de repuestos mecánicos para vehículos marca Honda y Toyota, así como la observación y el análisis de los procesos operativos y administrativos que se manejan en el taller y el análisis de los estados financieros junto con el cálculo de las razones financieras para comprender la situación y poder realizar la proyección de los flujos de efectivo y efectuar el cálculo del VAN, TIR e IR.

Para los datos cuantitativos, se estará efectuando un análisis de sensibilidad bajo tres escenarios: normal, optimista y estresado. Para este análisis se va a realizar el cálculo del Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), el índice de deseabilidad y el periodo de recuperación. Tomando en cuenta para ello los cálculos de la proyección de los Estados de Flujo Neto de Efectivo del taller, bajo la operación total del taller incluido la venta de los repuestos a los clientes

El análisis de todos estos datos se realiza sobre una base ética con el objetivo de proteger la información financiera y la integridad personal del propietario y funcionarios del Taller Caldera Performance, mismos descrito en las consideraciones éticas del capítulo 3 de este trabajo de investigación.

En general, se espera que el proyecto de investigación sea de ayuda y guía para futuros proyectos.

Capítulo IV: Resultados

En este capítulo se presentan los resultados obtenidos a través de la investigación realizada en el Taller Caldera Performance, donde se procedió con el análisis de los estados financieros correspondientes al mes de diciembre del año 2022 y diciembre 2023, junto con el análisis de índole administrativo y operativo por medio del organigrama y el avalúo del proyecto por medio del VAN, TIR e IR basados en 3 escenarios, normal, estresado y optimista, proyectando los flujos de efectivo durante 5 años.

Los resultados mostrados son de los primeros dos objetivos específicos de esta investigación. Para el tercer objetivo específico de esta tesis, el mismo será ejecutado en el capítulo número siete.

4.1 Objetivo 1:

Realizar un Análisis Operativo y Administrativo del Taller Caldera Performance con el fin de analizar la situación actual del taller, año 2024.

4.1.1 Estados Financieros

Los Estados Financieros aportados por el Taller Caldera Performance, son los documentos esenciales que reflejan la situación económica y financiera del negocio para los periodos comprendidos del 2022-2023, por lo que son de utilidad para cumplir con el primer objetivo específico al analizar la situación actual del taller por medio de la evaluación de la rentabilidad, la liquidez, la solvencia y su eficiencia operativa, con base al Estado de Situación Financiera, el Estado de Resultados y el Estado de Flujo Neto de Efectivo, dando así respuesta a las necesidades del Taller Caldera Performance.

4.1.1.1 Balance General.

A continuación, se adjunta el Estado de Situación Financiera del Taller Caldera Performance recopilado para su comparación y análisis respectivos de reflejando la forma en que se lleva a cabo sus operaciones.

Figura 6. Estado de Situación Financiera 2022-2023

Estado de Situación Financiera Taller Caldera Performance Cédula 2-0548-0789 Para los periodos acumulados a diciembre 2022 y 2023 (Expresados en Colones Costarricenses)		
	31/12/2023	31/12/2022
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja Chica	2.000.000,00	2.000.000,00
Bancos	25.589.342,87	46.829.901,00
Cuentas por Cobrar	2.000.000,00	2.000.000,00
Inventario de Repuestos	12.000.000,00	15.000.000,00
Inventario de Vehículos para reparar y vender	22.000.000,00	10.000.000,00
Inventario de Materiales	850.000,00	575.000,00
Inventario de Herramientas	5.000.000,00	5.000.000,00
Gastos pagados por anticipado	223.000,00	443.000,00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	69.662.342,87	81.847.901,00
ACTIVO NO CORRIENTE		
Terrenos	250.000.000,00	150.000.000,00
Edificios	300.000.000,00	200.000.000,00
Depreciación acumulada mobiliario, planta y equipo	- 69.000.000,00	- 54.000.000,00
Maquinaria y equipo	40.000.000,00	40.000.000,00
Depreciación acumulada maquinaria y equipo	- 10.000.000,00	- 8.000.000,00
Mobiliario y Equipo de Oficina*	500.000,00	500.000,00
Depreciación acumulada mobiliario, planta y equipo	- 150.000,00	- 100.000,00
Vehículos**	9.000.000,00	9.000.000,00
Patentes	80.000,00	80.000,00
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	520.430.000,00	337.480.000,00
TOTAL ACTIVOS	590.092.342,87	419.327.901,00
PASIVO Y PATRIMONIO		
PASIVO CORRIENTE		
Cuentas por pagar proveedores	1.835.054,92	1.088.500,00
Provisión de aguinaldo	184.541,67	179.167,00
TOTAL PASIVO CORRIENTE	2.019.596,59	1.267.667,00
PASIVO NO CORRIENTE		
Hipotecas		
Mutual Alajuela saldo préstamo compra taller	26.137.300,00	29.323.700,00
BAC San José compra terreno 2	40.977.200,00	41.435.800,00
Hipoteca nueva propiedad	150.000.000,00	-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	217.114.500,00	70.759.500,00
PATRIMONIO		
Capital contable	347.300.734,00	345.000.000,00
Utilidad del periodo	3.657.512,28	2.300.734,00
Superavit por revaluación***	20.000.000,00	
TOTAL PATRIMONIO	370.958.246,28	347.300.734,00
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	590.092.342,87	419.327.901,00

Fuente: Taller Caldera Performance (2024).

4.1.1.2 Estado de Resultados.

Así mismo, se obtiene también el Estado de Resultados que comprende el mismo periodo 2022-2023, el cual refleja los ingresos, costos y gastos operativos y financieros que mantiene el taller, importantes para realizar el análisis financiero correspondiente que se detalla:

Figura 7. Estado de Resultados 2022-2023

Estado de Resultados Taller Caldera Performance Cédula 2-0548-0789 Para los periodos acumulados a diciembre 2022 y 2023 (Expresados en Colones Costarricenses)		
	31/12/2023	31/12/2022
INGRESOS		
Ingresos Reparación de Vehículos	36.778.500,00	35.627.500,00
Ingresos Mantenimiento Preventivo	17.765.000,00	16.605.000,00
Ingresos Diagnóstico de Averías	5.200.000,00	5.165.000,00
Ingresos Modificación de Vehículos	40.428.500,00	37.892.500,00
Ingresos Venta de repuestos	3.500.000,00	2.280.000,00
Ingresos Venta de Vehículos Reparados	45.500.000,00	35.250.000,00
TOTAL INGRESOS	149.172.000,00	132.820.000,00
COSTO DE VENTAS		
Costo de los repuestos y materiales vendidos	1.050.000,00	684.000,00
Mano de obra directa	27.090.000,00	25.800.000,00
Salario dueño del taller	34.200.000,00	34.200.000,00
Costo de Vehículos Vendidos	31.850.000,00	24.675.000,00
TOTAL COSTO DE VENTAS	94.190.000,00	85.359.000,00
UTILIDAD BRUTA	54.982.000,00	47.461.000,00
GASTOS DE OPERACIÓN		
Servicios públicos	3.520.000,00	3.420.000,00
Seguros	531.350,00	515.695,00
Cargas Sociales	7.087.285,80	6.880.860,00
Aguinaldos*	2.214.500,00	2.150.000,00
Gasolina y diesel	2.225.000,00	2.125.000,00
Contabilidad	761.250,00	725.000,00
Gastos financieros	17.344.170,00	16.839.000,00
Gastos por depreciación	17.050.000,00	12.050.000,00
Gasto provisiones del aguinaldo	184.541,67	179.167,00
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	50.918.097,47	44.884.722,00
UTILIDAD O PÉRDIDA BRUTA	4.063.902,53	2.576.278,00
Impuestos declaración	406.390,25	275.544,00
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA	3.657.512,28	2.300.734,00

Fuente: Taller Caldera Performance (2024).

4.1.1.3 Estado de Flujo de Efectivo.

Con respecto al Estado de Flujo de Efectivo recopilado, se muestra la manera en que se invierte el dinero generado por la operación del negocio, mismo que se detalla como sigue:

Figura 8. Estado de Flujo de Efectivo 2022-2023

Estado de Flujo de Efectivo Taller Caldera Performance Cédula 2-0548-0789 Para los periodos acumulados a diciembre 2022 y 2023 Método Directo (Expresados en Colones Costarricenses)	
	31/12/2023
<u>ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</u>	
Ventas en efectivo	149.172.000,00
Costo de Ventas	-94.190.000,00
Aumento del inventario	-9.275.000,00
Gastos anuales	-16.339.385,80
Impuestos pagos	-275.544,00
Gasto por depreciación	17.050.000,00
Gasto por provisiones	184.541,67
Gastos pagados por anticipado	-223.000,00
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	46.103.611,87
<u>ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</u>	
Edificios y Terrenos	-50.000.000,00
Maquinaria y equipo	0,00
Vehículos	0,00
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	-50.000.000,00
IMPORTE DE VARIACIÓN DE FLUJO DE EFECTIVO DEL PERIODO	-3.896.388,13
<u>ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO</u>	
Deudores varios	0,00
Acreedores hipotecarios	-17.344.170,00
Capital Social	0,00
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO POR ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	-17.344.170,00
Variaciones de flujo de efectivo del periodo	-21.240.558,13
Efectivo total del periodo 2022	48.829.901,00
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO PARA EL PERIODO 2023	27.589.342,87

Fuente: Taller Caldera Performance (2024).

Así mismo, se adjuntan a continuación las tablas con los respectivos análisis vertical y horizontal de cada estado financiero:

Tabla 9. Análisis Vertical Estado de Situación Financiera

Estado de Situación Financiera				
Taller Caldera Performance				
Para los periodos acumulados a diciembre 2022 y 2023				
(Expresados en colones costarricenses)				
	31/12/2023	%	31/12/2022	%
<u>ACTIVO</u>				
Caja Chica	¢2.000.000,00	0,34%	¢2.000.000,00	0,48%
Bancos	25.589.342,87	4,34%	46.829.901,00	11,17%
Cuentas por Cobrar	2.000.000,00	0,34%	2.000.000,00	0,48%
Inventario de Repuestos	12.000.000,00	2,03%	15.000.000,00	3,58%
Inventario de Vehículos para reparar y vender	22.000.000,00	3,73%	10.000.000,00	2,38%
Inventario de Materiales	850.000,00	0,14%	575.000,00	0,14%
Inventario de Herramientas	5.000.000,00	0,85%	5.000.000,00	1,19%
Gastos pagados por anticipado	223.000,00	0,04%	443.000,00	0,11%
Terrenos	250.000.000,00	42,37%	150.000.000,00	35,77%
Edificios	300.000.000,00	50,84%	200.000.000,00	47,70%
Depreciación acumulada mobiliario, planta y equipo	-69.000.000,00	-11,69%	-54.000.000,00	-12,88%
Maquinaria y equipo	40.000.000,00	6,78%	40.000.000,00	9,54%
Depreciación acumulada maquinaria y equipo	-10.000.000,00	-1,69%	-8.000.000,00	-1,91%

Mobiliario y Equipo de Oficina*	500.000,00	0,08%	500.000,00	0,12%
Depreciación acumulada mobiliario, planta y equipo	-150.000,00	-0,03%	-100.000,00	-0,02%
Vehículos**	9.000.000,00	1,53%	9.000.000,00	2,15%
Patentes	80.000,00	0,01%	80.000,00	0,02%
TOTAL ACTIVOS	¢590.092.342,87	100,00%	¢419.327.901,00	100,00%
<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>				
Cuentas por pagar proveedores	¢1.835.054,92	0,31%	¢1.088.500,00	0,26%
Provisión de aguinaldo	184.541,67	0,03%	179.167,00	0,04%
Mutual Alajuela saldo préstamo compra taller	26.137.300,00	4,43%	29.323.700,00	6,99%
BAC San José compra terreno 2	40.977.200,00	6,94%	41.435.800,00	9,88%
Hipoteca nueva propiedad	150.000.000,00	25,42%		
Capital contable	347.300.734,00	58,86%	345.000.000,00	82,27%
Utilidad del periodo	3.657.512,28	0,62%	2.300.734,00	0,55%
Superávit por revaluación***	20.000.000,00	3,39%		
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	¢590.092.342,87	100,00%	¢419.327.901,00	100,00%

Fuente: "Elaboración propia" (2024).

Tabla 10. Análisis Horizontal Estado de Situación Financiera

<p>Estado de Situación Financiera</p> <p>Taller Caldera Performance</p> <p>Para los periodos acumulados a diciembre 2022 y 2023</p> <p>(Expresados en colones costarricenses)</p>

	31/12/2023	31/12/2022	AUMENTO DISMINUCIÓN	%
ACTIVO				
Caja Chica	¢2.000.000,00	¢2.000.000,00		
Bancos	25.589.342,87	46.829.901,00	¢-21.240.558,13	-45,36%
Cuentas por Cobrar	2.000.000,00	2.000.000,00		
Inventario de Repuestos	12.000.000,00	15.000.000,00	-3.000.000,00	-20,00%
Inventario de Vehículos para reparar y vender	22.000.000,00	10.000.000,00	12.000.000,00	120,00%
Inventario de Materiales	850.000,00	575.000,00	275.000,00	47,83%
Inventario de Herramientas	5.000.000,00	5.000.000,00		
Gastos pagados por anticipado	223.000,00	443.000,00	-220.000,00	-49,66%
Terrenos	250.000.000,00	150.000.000,00	100.000.000,00	66,67%
Edificios	300.000.000,00	200.000.000,00	100.000.000,00	50,00%
Depreciación acumulada mobiliario, planta y equipo	-69.000.000,00	-54.000.000,00	-15.000.000,00	27,78%
Maquinaria y equipo	40.000.000,00	40.000.000,00		
Depreciación acumulada maquinaria y equipo	-10.000.000,00	-8.000.000,00	-2.000.000,00	25,00%
Mobiliario y Equipo de Oficina*	500.000,00	500.000,00		
Depreciación acumulada mobiliario, planta y equipo	-150.000,00	-100.000,00	-50.000,00	50,00%
Vehículos**	9.000.000,00	9.000.000,00		
Patentes	80.000,00	80.000,00		

TOTAL ACTIVOS				
	¢590.092.342,8		¢419.327.901,00	40,72%
		7	¢170.764.441,87	
PASIVO Y PATRIMONIO				
Cuentas por pagar proveedores	¢1.835.054,92	¢1.088.500,00	¢746.554,92	68,59%
Provisión de aguinaldo	184.541,67	179.167,00	5.374,67	3,00%
Mutual Alajuela saldo préstamo compra taller	26.137.300,00	29.323.700,00	-3.186.400,00	-10,87%
BAC San José compra terreno 2	40.977.200,00	41.435.800,00	-458.600,00	-1,11%
Hipoteca nueva propiedad	150.000.000,00		150.000.000,00	100,00%
Capital contable	347.300.734,00	345.000.000,00	2.300.734,00	0,67%
Utilidad del periodo	3.657.512,28	2.300.734,00	1.356.778,28	58,97%
Superávit por revaluación	20.000.000,00		20.000.000,00	100,00%
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO				
	¢590.092.342,87	¢419.327.901,00	¢170.764.441,87	40,72%

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

4.1.2. Análisis Vertical y Horizontal Del Balance General

4.1.2.1 Activos

Con lo que respecta a la cuenta de Bancos y Caja Chica, se refleja una disminución en la participación del dinero respecto al total de los activos, pasando del 11,17% en el periodo 2022 al 4,34% del periodo 2023, con una variación de un 43,36% entre un periodo a otro, mismo que corresponde a la inversión del terreno nuevo adquirido en el 2023 que salió de la operación

normal del taller, reflejado además en el Estado de Flujo de Efectivo en el apartado de actividad de inversión.

Las ventas a crédito reflejados en las Cuentas por Cobrar se mantuvieron estables por la suma de ¢2.000.000,00 cada año, correspondiente a una deuda que le deben y no le han pagado, por ende, el taller toma la política desde antes del 2023 de no vender nada a crédito y no afectar ni poner en mayor riesgo el flujo de efectivo del negocio.

Los inventarios en conjunto, en términos absolutos pasaron de ¢30.575.000,00 en el periodo del 2022 a la suma de ¢39.850.000,00 para el periodo 2023, aumento bastante significativo del 30,34%, incremento reflejado especialmente en los vehículos para reparar y vender que generan una gran cantidad de ingresos al taller por ser esta una estrategia utilizada por el taller, sin embargo, a nivel relativo, a pesar de que la participación de los inventarios del periodo 2022 es del 7,29% en comparación al 6,75% del 2023 se ve una disminución en el peso, lo cual obedece a un aumento total en los activos por un 40,72% de un año a otro por la inversión en la expansión operativa del Taller Caldera Performance.

Seguido, en los terrenos y edificios tenemos el mayor incremento en los activos, debido que pasa de ¢350.000.000,00 en el año 2022 a la suma de ¢550.000.000,00 para el periodo comprendido del 2023 con un aumento relativo del 57,14%, esto se debe a la adquisición de un terreno por 3500 metros cuadrados por la suma de ¢200.000.000,00 en la misma localidad del taller, para invertir a futuro una expansión del negocio con otras líneas de ingresos específicamente el de los repuestos para los clientes del taller. Terreno adquirido una parte con efectivo (¢50.000.000,00) y deuda a largo plazo (¢150.000.000,00), sin embargo, en términos relativos, hablamos de pasar de un 83,47% en 2022 a un 93,21% en 2023 la participación con respecto al total de activos en dicho rubro. A su vez, lo mismo pasa con las depreciaciones, que sufren un aumento que va de la mano con el incremento de los activos fijos, reflejando el porcentaje mayor en el desgaste de estos activos.

Finalmente, lo que respecta a la maquinaria el monto contable es el mismo, solo se registra un aumento en la depreciación de un año a otro y los vehículos, no cuentan con depreciaciones debido a que ya se encuentran totalmente depreciados, esto por cuanto los años de los vehículos y el tiempo en tenerlos el taller, reflejando solamente el monto de mercado registrados en la actualidad.

4.1.2.2 Pasivos y Patrimonio

El pasivo corriente, aumentó ligeramente de un año a otro por un incremento en las compras a crédito por medio de tarjetas de crédito con entidades bancarias, sin embargo, no es una cuenta que se encuentre en riesgos de impago debido a que mes a mes las tarjetas se cancelan de contado y el peso de esta no representa ni siquiera un 0,5% del total de pasivos y patrimonio. A su vez, las provisiones de aguinaldo son respecto a los salarios pagos, que se liquida en diciembre del próximo año.

Con respecto al pasivo no corriente, la deuda a largo plazo pasó de un 16,87% para el periodo del 2022 a una participación de un 36,79% en el periodo del 2023, debido a la inversión del terreno realizada en enero del 2023 por medio de la nueva hipoteca, por lo que pasa de tener un saldo en hipotecas por la suma de ¢70.759.500,00 al monto de ¢217.114.500,00. Con un incremento relativo del 217,11%. Este mayor endeudamiento financia la expansión del taller a un futuro próximo.

En lo que respecta al capital contable, pasa de tener una participación de un 82,27% en el periodo del 2022 a un 58,86% a lo que respecta el 2023, sin embargo, en términos absolutos ha aumentado el valor en los registros en ¢2.300.734, producto de la reinversión o capitalización de las ganancias netas del taller correspondiente al año 2022.

Finalmente, la cuenta de Superávit por Revaluación que se presenta en el periodo 2023, corresponde a una valoración del inmueble en donde se encuentra el taller, debido a que la casa de habitación al encontrarse en el piso de arriba del inmueble, recibió importantes inversiones por concepto de remodelación realizada en ese mismo año 2023, producto del cual al realizar un

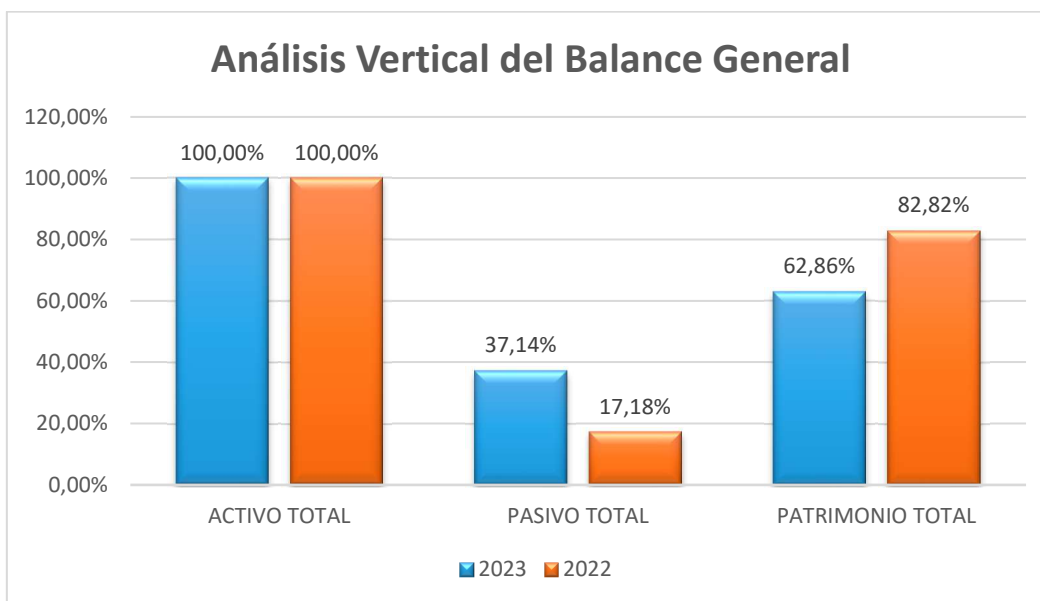
avalúo del inmueble, el mismo tuvo un incremento del valor por la suma de ¢20.000.000,00, el cual la reflejan en el patrimonio.

Tabla 11. Estructura del Balance General en el Análisis Vertical

Estructura del Balance General en el Análisis Vertical				
	ABSOLUTO 2023	RELATIVO 2023	ABSOLUTO 2022	RELATIVO 2022
ACTIVO TOTAL	590.092.342,87	100,00%	419.327.901,00	100,00%
PASIVO TOTAL	219.134.096,59	37,14%	72.027.167,00	17,18%
PATRIMONIO TOTAL	370.958.246,28	62,86%	347.300.734,00	82,82%

Fuente: Elaboración propia (2024).

Gráfico 1. Análisis Vertical del Balance General



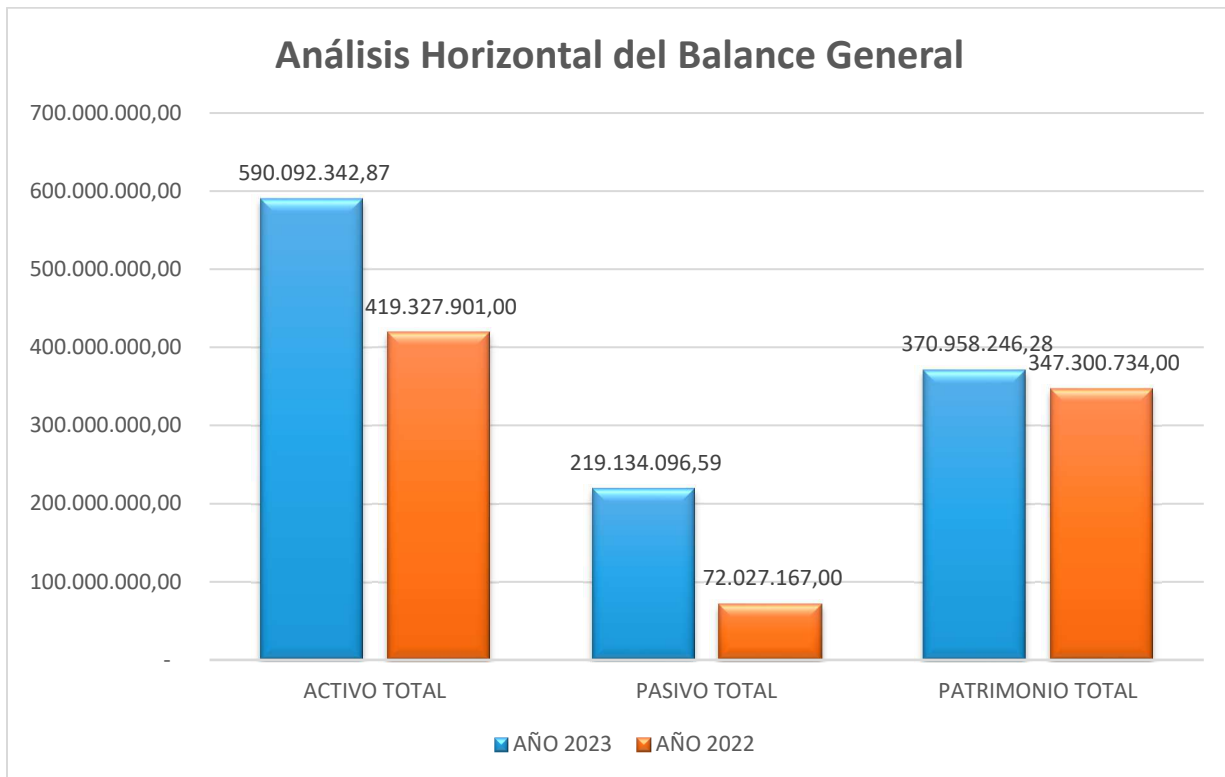
Fuente: “Elaboración propia” (2024).

Tabla 12. Estructura del Balance General en el Análisis Horizontal

Estructura del Balance General en el Análisis Horizontal				
	2023	2022	VARIACIÓN	PORCENTAJE
ACTIVO TOTAL	590.092.342,87	419.327.901,00	170.764.441,87	40,72%
PASIVO TOTAL	219.134.096,59	72.027.167,00	147.106.929,59	204,24%
PATRIMONIO TOTAL	370.958.246,28	347.300.734,00	23.657.512,28	6,81%

Fuente: Elaboración propia (2024).

Gráfico 2. Análisis Horizontal del Balance General



Fuente: "Elaboración propia" (2024).

4.1.3. Análisis Financiero, Estado de Resultados.

4.1.3.1. Análisis Vertical del Estado de Resultados

Tabla 13. Análisis Vertical del Estado de Resultados

Estado de Resultados				
Taller Caldera Performance				
Para los periodos acumulados a diciembre 2022 y 2023				
(Expresados en colones costarricenses)				
	31/12/2023	%	31/12/2022	%
<u>INGRESOS</u>				
Ventas Netas	¢149.172.000,00	100,00%	¢132.820.000,00	100,00%
Costo de Ventas	94.190.000,00	63,14%	85.359.000,00	64,27%
UTILIDAD BRUTA	¢54.982.000,00	36,86%	¢47.461.000,00	35,73%
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>				
Servicios Públicos	¢3.520.000,00	2,36%	¢3.420.000,00	2,57%
Seguros	531.350,00	0,36%	515.695,00	0,39%
Cargas Sociales	7.087.285,80	4,75%	6.880.860,00	5,18%
Aguinaldos*	2.214.500,00	1,48%	2.150.000,00	1,62%
Gasolina y Diesel	2.225.000,00	1,49%	2.125.000,00	1,60%
Contabilidad	761.250,00	0,51%	725.000,00	0,55%
Gastos Financieros	17.344.170,00	11,63%	16.839.000,00	12,68%
Gastos por Depreciación	17.050.000,00	11,43%	12.050.000,00	9,07%
Gasto Provisiones del Aguinaldo	184.541,67	0,12%	179.167,00	0,13%

TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	¢50.918.097,47	34,13%	¢44.884.722,00	33,79%
UTILIDAD O PÉRDIDA BRUTA	¢4.063.902,53	2,72%	¢2.576.278,00	1,94%
Impuestos declaración	406.390,25	0,27%	275.544,00	0,21%
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA	¢3.657.512,28	2,45%	¢2.300.734,00	1,73%

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

A nivel general, se muestra que la participación porcentual de cada una de las cuentas del Estado de Resultados del Taller Caldera Performance ha experimentado un crecimiento sostenido en sus ventas y por ende en el costo de ventas, ahora bien, el control de costos ha sido mejor en el 2023 respecto al 2022, pero en cuanto a valores absolutos si ha tenido una mayor cantidad de gastos producto del aumento en el costo de vida y salarios del personal del taller, a su vez, a pesar del aumento de los gastos financieros y depreciaciones producto de las inversiones realizadas en terrenos y edificios para la expansión del negocio, vemos que se ha podido cubrir los gastos y mantener una mayor utilidad bruta y neta respectivamente, sin embargo, podría mejorar en el control de sus costos y los gastos para lograr mayores utilidades netas y poder recapitalizar aún más en el negocio.

Se adjunta una tabla con un Pareto al 90% de sus gastos de cada año, donde se refleja a donde es que se va el dinero producido en el Taller Caldera Performance en la actualidad.

Tabla 14. Pareto Gastos Taller Caldera Performance

Pareto Gastos Taller Caldera Performance						
Detalle de los Gastos	2023	% del 2023	Acumulado 2023	2022	% del 2022	Acumulado 2022

Gastos Financieros	17.344.170,00	34,06%	34,06%	16.839.000,00	37,52%	37,52%
Gastos por Depreciación	17.050.000,00	33,49%	67,55%	12.050.000,00	26,85%	64,36%
Cargas Sociales	7.087.285,80	13,92%	81,47%	6.880.860,00	15,33%	79,69%
Servicios Públicos	3.520.000,00	6,91%	88,38%	3.420.000,00	7,62%	87,31%
Gasolina y Diesel	2.225.000,00	4,37%	92,75%	2.125.000,00	4,73%	92,05%
Aguinaldos*	2.214.500,00	4,35%	97,10%	2.150.000,00	4,79%	96,84%
Contabilidad	761.250,00	1,50%	98,59%	725.000,00	1,62%	98,45%
Seguros	531.350,00	1,04%	99,64%	515.695,00	1,15%	99,60%
Provisiones del Aguinaldo	184.541,67	0,36%	100,00%	179.167,00	0,40%	100,00 %
Total de Gastos	50.918.097,47	100,00%		44.884.722,00	100,0 0%	

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

En la tabla 14 anterior, vemos que prácticamente el 90% de los gastos del taller responden a 3 cuentas en específicas como lo son los gastos financieros con un 34,06% en el 2023 y un 37,52% en el 2022, los gastos por depreciaciones con un 33,49% en el año 2023 y un 26,85% en el 2022 y las cargas sociales que representan el 13,92% de los gastos durante el 2023 y un 15,33% en el periodo comprendido del 2022, a su vez, para completar casi el 90% de gastos en el 2022 se tiene con un 7,62% los servicios públicos, el cual obedece a que en el 2022 al no haber inversión en activos fijos, las depreciaciones eran menores.

Adicionalmente, se muestra en la tabla 15 y gráfica 3 adjuntas la estructura de las ventas netas versus el costo de ventas y sus utilidades bruta y netas por cada periodo, correspondiente al análisis vertical.

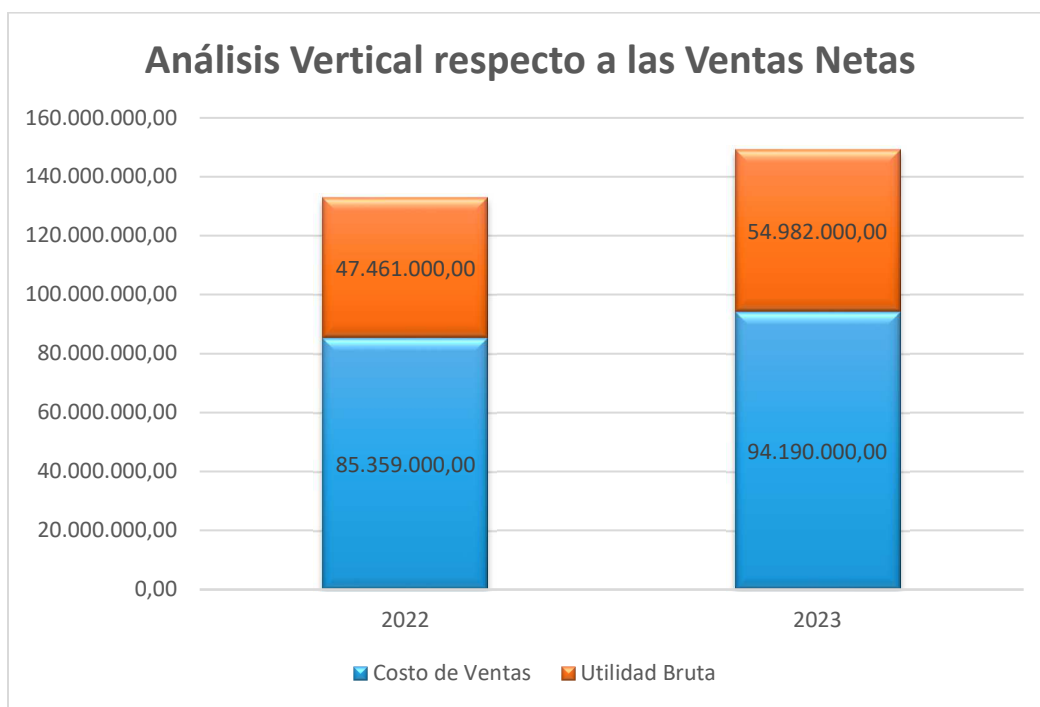
Tabla 15. Estructura de las Ventas Netas Análisis Vertical Estado de Resultados.

Estructura de las Ventas Netas Análisis Vertical Estado de Resultados
--

Periodo	Costo de Ventas	CV %	Utilidad Bruta	UB %	Ventas Netas	VN %
2022	85.359.000,00	64,27%	47.461.000,00	35,73%	132.820.000,00	100,00%
2023	94.190.000,00	63,14%	54.982.000,00	36,86%	149.172.000,00	100,00%

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

Gráfico 3. Análisis Vertical con respecto a las Ventas Netas



Fuente: “Elaboración propia” (2024).

Seguidamente, en la tabla 16 y gráfico 4 se muestra la estructura del Estado de Resultados con las principales cuentas con su participación por año, respecto al análisis vertical.

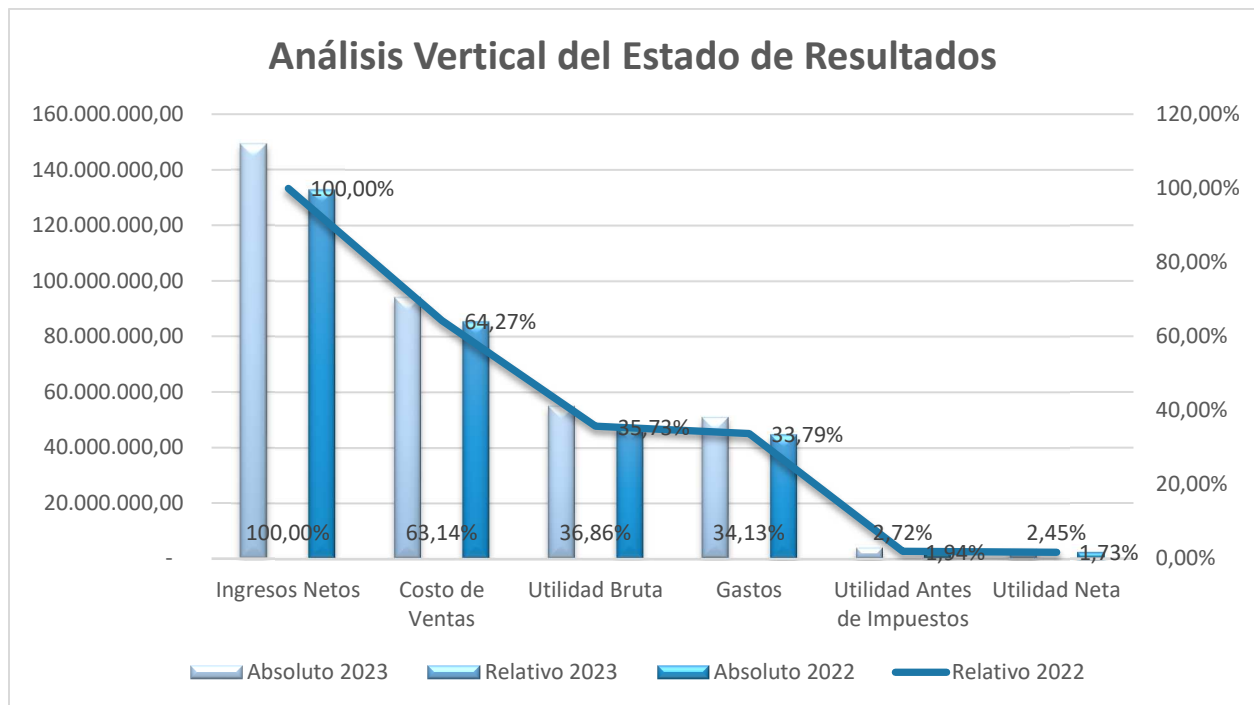
Tabla 16. Estructura del Estado de Resultados. Análisis Vertical

Estructura del Estado de Resultados. Análisis Vertical				
	2023		2022	
	Absoluto	Relativo	Absoluto	Relativo

				100,00
Ingresos Netos	149.172.000,00	100,00%	132.820.000,00	%
Costo de Ventas	94.190.000,00	63,14%	85.359.000,00	64,27%
Utilidad Bruta	54.982.000,00	36,86%	47.461.000,00	35,73%
Gastos	50.918.097,47	34,13%	44.884.722,00	33,79%
Utilidad Antes de Impuestos	4.063.902,53	2,72%	2.576.278,00	1,94%
Utilidad Neta	3.657.512,28	2,45%	2.300.734,00	1,73%

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

Gráfico 4. Estructura del Estado de Resultados. Análisis Vertical



Fuente: “Elaboración propia” (2024).

4.1.4. Análisis Horizontal del Estado de Resultados

Tabla 17. Análisis Horizontal Estado de Resultados

Estado de Resultados				
Taller Caldera Performance				
Para los periodos acumulados a diciembre 2022 y 2023				
(Expresados en colones costarricenses)				
	31/12/2023	31/12/2022	AUMENTO DISMINUCIÓN	%
<u>INGRESOS</u>				
Ingresos Reparación de Vehículos	¢36.778.500,00	¢35.627.500,00	¢1.151.000,00	3,23%
Ingresos Mantenimiento Preventivo	17.765.000,00	16.605.000,00	1.160.000,00	6,99%
Ingresos Diagnóstico de Averías	5.200.000,00	5.165.000,00	35.000,00	0,68%
Ingresos Modificación de Vehículos	40.428.500,00	37.892.500,00	2.536.000,00	6,69%
Ingresos Venta de Repuestos	3.500.000,00	2.280.000,00	1.220.000,00	53,51%
Ingresos Venta de Vehículos Reparados	45.500.000,00	35.250.000,00	10.250.000,00	29,08%
TOTAL INGRESOS	¢149.172.000,00	¢132.820.000,00	¢16.352.000,00	12,31%
<u>COSTO DE VENTAS</u>				

Costo de los Repuestos y Materiales Vendidos	¢1.050.000,00	¢684.000,00	¢366.000,00	53,51%
Mano de Obra Directa	61.290.000,00	60.000.000,00	-	0,02%
Costo de Vehículos Vendidos	31.850.000,00	24.675.000,00	7.175.000,00	29,08%
TOTAL COSTO DE VENTAS	¢94.190.000,00	¢85.359.000,00	¢8.831.000,00	10,35%
UTILIDAD BRUTA	¢54.982.000,00	¢47.461.000,00	¢7.521.000,00	15,85%
<u>GASTOS DE OPERACIÓN</u>				
Servicios Públicos	¢3.520.000,00	¢3.420.000,00	¢100.000,00	2,92%
Seguros	531.350,00	515.695,00	15.655,00	3,04%
Cargas Sociales	7.087.285,80	6.880.860,00	206.425,80	3,00%
Aguinaldos*	2.214.500,00	2.150.000,00	64.500,00	3,00%
Gasolina y Diesel	2.225.000,00	2.125.000,00	100.000,00	4,71%
Contabilidad	761.250,00	725.000,00	36.250,00	5,00%
Gastos Financieros	17.344.170,00	16.839.000,00	505.170,00	3,00%
Gastos por Depreciación	17.050.000,00	12.050.000,00	5.000.000,00	41,49%
Gasto Provisiones del Aguinaldo	184.541,67	179.167,00	5.374,67	3,00%
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	¢50.918.097,47	¢44.884.722,00	¢6.033.375,47	13,44%
UTILIDAD O PÉRDIDA BRUTA	¢4.063.902,53	¢2.576.278,00	¢1.487.624,53	57,74%
Impuestos declaración	406.390,25	275.544,00	130.846,25	47,49%

UTILIDAD O PÉRDIDA	¢3.657.512,28	¢2.300.734,00	¢1.356.778,28	58,97%
NETA				

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

Las ventas netas representan el 100% de los ingresos, donde el periodo del 2023 ha tenido un crecimiento del 12,31% respecto al periodo 2022, el cual se puede indicar que se debe a un aumento en la actividad operativa y comercial del Taller Caldera Performance, principalmente en la modificación de vehículos y venta de vehículos reparados, lo que sugiere una mayor demanda de estos servicios.

El Costo de Ventas tuvo un incremento de un 10,35% que representa un monto de ¢8.831.000,00, a pesar de ello, se ha mantenido la proporción entre un periodo a otro, pasando de 64,27% en el 2022 a un 63,14% en el 2023, lo cual muestra una ligera mejora en el control de sus costos respecto a su eficiencia operativa, esto sumado al aumento en las ventas especialmente en los vehículos vendidos, y por ende el mayor aumento reflejado en los costos de ventas entre un año a otro.

Los Gastos de Operación han aumentado tanto en valores absolutos como en valores relativos, debido especialmente al incremento del costo de la vida, la inflación de los productos, aumento en salarios del personal y por ende en cargas sociales, lo cual, a pesar de ser más caros, las ventas lograron cubrir dichos gastos. Destacando especialmente las depreciaciones, ya que ese aumento sustancial entre un periodo a otro obedece a una inversión en activos fijos, pasando de un 9,07% en el 2022 a un 11,43% en el 2023 con un incremento en esa cuenta de un 41,49% entre un año a otro.

Los Gastos Financieros tuvieron un aumento significativo, pasando en el periodo 2022 del 12,68% a un 11,63% con respecto a las ventas netas, pero con una diferencia entre cada periodo de un 3%, esto debido a las inversiones en terrenos y edificios realizados en el 2023, sin embargo, la hipoteca es directa con la anterior dueña de la propiedad comprada, lo que hace que

el monto en intereses no sea tanta en comparación a una entidad bancaria, siendo esto una estrategia del propietario del taller para no pagar tantos intereses a como se debería.

Con respecto a la Utilidad Bruta pasa de un 35,73% en el periodo del 2022 a un 36,86% en el 2023, debido a una mayor eficiencia en sus ingresos, sin embargo, en los valores absolutos si hubo un aumento en los costos que va de la mano con el aumento de las ventas netas, mostrando en los costos una mejoría a nivel general.

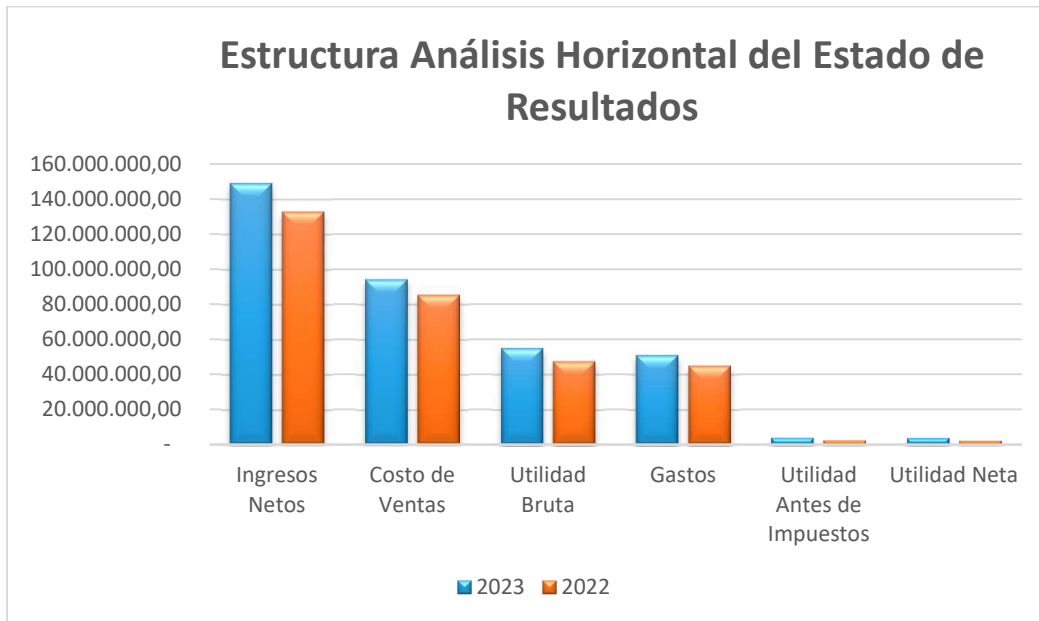
Las Utilidades Netas de igual manera han aumentado de un periodo a otro, pero a un ritmo de crecimiento muy inferior con respecto a las ventas, debido principalmente en el incremento en los gastos de operación y los financieros que han degradado utilidades mayores a pesar de tener un incremento en las utilidades brutas. La política actual del Taller es Capitalizar las ganancias netas, para poder realizar una reinversión en sus operaciones y financiarse y cubrir gastos como estrategia de aumentar sus utilidades a futuro.

A nivel general, el Taller Caldera Performance ha experimentado un crecimiento sostenido en ventas y utilidades, reflejando un mejor desempeño financiero, sin embargo, podría mejorar en el control de sus costos y los gastos para lograr aún mayores utilidades netas para recapitalizar en una expansión futura del negocio.

Tabla 18. Estructura del Estado de Resultados. Análisis Horizontal

Estructura del Estado de Resultados. Análisis Horizontal		
Rubros	2023	2022
Ingresos Netos	149.172.000,00	132.820.000,00
Costo de Ventas	94.190.000,00	85.359.000,00
Utilidad Bruta	54.982.000,00	47.461.000,00
Gastos	50.918.097,47	44.884.722,00
Utilidad Antes de Impuestos	4.063.902,53	2.576.278,00
Utilidad Neta	3.657.512,28	2.300.734,00

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

Gráfico 5. Estructura del Estado de Resultados. Análisis Horizontal

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

4.1.5. Análisis de Razones Financieras.

Las Razones Financieras, son importantes para mostrar el comportamiento financiero de un negocio para tomar decisiones incluso, en el caso particular de la presente investigación, vemos que, mediante los estados financieros del Taller Caldera Performance, se logró calcular las principales razones como lo son:

- a) **Razones de Liquidez**, que mide la capacidad del taller para pagar sus deudas.
- b) **Razones de Rentabilidad**, que mide la eficiencia con la que el taller genera los beneficios.
- c) **Razones de Solvencia**, que mide la capacidad que tiene el taller para cumplir con las obligaciones a largo plazo.
- d) **Razones de Actividad**, que mide la eficiencia con la que el taller utiliza sus activos.
- e) **Razones de Crecimiento**, que muestra la tasa de crecimiento tanto en ventas como en beneficios netos a lo largo del tiempo y finalmente,

- f) **Razones de Cobertura**, que mide la capacidad del taller para cubrir sus gastos financieros con la operación normal del negocio.

Tabla 19. Análisis de Razones Financieras del Taller Caldera Performance

TALLER CALDERA PERFORMANCE. ANÁLISIS DE RAZONES FINANCIERAS						
Objetivo	Razón Financiera	Fórmula	Periodo 2023	Resultado 2023	Periodo 2022	Resultado 2022
Razones de Liquidez	Razón Corriente	Activo Circulante / Pasivo Circulante	69.662.342,87 / 2.019.596,59	34,49	81.847.901,00 / 1.267.667,00	64,57
	Prueba Ácida	(Activo Circulante - Inventarios) / Pasivo Circulante	(69.662.342,87 - 39.850.000,00) / 2.019.56,59	14,76	(81.847.901,00 - 30.575.000,00) / 1.267.667,00	40,45
Razones de Rentabilidad	Margen de Utilidad Bruta	Utilidad Bruta / Ventas Netas	54.982.000,00 / 149.172.000,00	36,86%	47.461.000,00 / 132.820.000,00	35,73%
	ROA (Rentabilidad sobre Activos)	Utilidad Neta / Activos Totales	3.657.512,28 / 590.092.342,87	0,62%	2.300.734,00 / 419.327.901,00	0,55%
	ROE (Rentabilidad sobre Patrimonio)	Utilidad Neta / Patrimonio Neto	3.657.512,28 / 370.958.246,28	0,99%	2.300.734,00 / 347.300.734,00	0,66%
	Margen de Utilidad Neta	Utilidad Neta / Ventas Netas	3.657.512,28 / 149.172.000,00	2,45%	2.300.734,00 / 132.820.000,00	1,73%
Razones de Solvencia	Razón de Endeudamiento	Pasivo Total / Activo Total	219.134.096,59 / 590.092.342,87	37,14%	72.027,167 / 419.327.901,00	17,18%
	Razón Cobertura de Intereses	Utilidad de Operación / Gasto por Intereses	3.657.512,28 / (17.344.170,00 * 0,38)	55,49%	2.300.734,00 / (16.839.000,00 * 0,40)	34,16%
	Índice de Apalancamiento Patrimonial	Activo Total / Capital Total	590.092.342,87 / 370.958.246,28	1,59	419.327.901,00 / 347.300.734,00	1,21
	Razón de Capitalización	Deuda a Largo Plazo / (Deuda a Largo Plazo + Patrimonio)	217.114.500,00 / (217.114.500,00 + 370.958.246,28)	36,92%	70.759.500,00 - (70.759.500,00 + 347.300.734,00)	16,93%
Razones de Actividad	Rotación de Inventarios	Costo de Ventas / Inventario Promedio	94.190.000,00 / 9.962.500,00	9,45	85.359.000,00 / 7.643.750,00	11,17
	Rotación de Activo Circulante	Ventas Netas / Activo Circulante	149.172.000,00 / 69.662.342,87	2,14	132.820.000,00 / 81.847.901,00	1,62
	Rotación Activo Fijo	Ventas Netas / Activo Fijo	149.172.000,00 / 520.430.000,00	0,29	132.820.000,00 / 337.480.000,00	0,39
	Rotación de Activos Totales	Ventas Netas / Activo Total	149.172.000,00 / 590.092.342,87	0,25	132.820.000,00 / 419.327.901,00	0,32
	Promedio Medio de Inventario	360 / Rotación de Inventario	360 / 9,454454	38,08	360 / 11,1671627	32,24
	Rotación Cuentas por Cobrar	Ventas Netas a Crédito / Cuentas por Cobrar	0 / 2.000.000,00	-	0 / 2.000.000,00	-
	Rotación Capital Total	Ventas Netas / Capital Total	149.172.000,00 / 370.958.246,28	0,40	132.820.000,00 / 347.300.734,00	0,38
Razones de Crecimiento	Tasa de Crecimiento de las Ventas	(Ventas del año actual - Ventas del año anterior) / Ventas del año anterior	(149.172.000,00 - 132.820.000,00) / 132.820.000,00	12,31%	(132.820.000,00 - 119.300.000,00) / 119.300.000,00	11,33%
	Tasa de Crecimiento del Beneficio Neto	(Beneficio neto del año actual - Beneficio neto del año anterior) / Beneficio neto del año anterior	(3.657.512,28 - 2.300.734,00) / 2.300.734,00	58,97%	(2.300.734,00 - 4.200.583,00) / 4.200.583,00	-45,23%
Razones de Cobertura	Cobertura de Intereses	Beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) / Gastos financieros	21.408.072,53 / 17.344.170,00	1,23	19.415.278,00 / 16.839.000,00	1,15

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

4.1.5.1. Razones de Liquidez

La disminución significativa en la Razón Corriente pasando de un 64,57% en el periodo del 2022 a un 34,49% en el 2023, ambos datos indican una buena capacidad que mantiene el taller para cubrir sus pagos a corto plazo, sin embargo, la disminución conlleva a un decrecimiento de la liquidez del taller, producto al aumento de los pasivos circulantes y también a la disminución de los activos circulantes especialmente la cuenta de bancos poniendo en riesgo financiero las inversiones realizadas con dinero propio del negocio y no con deuda.

La Prueba Ácida también disminuyó bastante, ya que en el periodo del 2022 era de 40,45 y en el 2023 pasa a 14,76, siendo este dato más conservador al no incorporar los inventarios, siendo este dato un desafío mayor para el taller en cubrir sus pasivos circulantes sin depender de la venta de sus inventarios.

4.1.5.2. Razones de Rentabilidad

El Margen de Utilidad Bruta, muestra una mejora leve siendo esta de 36,86% en el periodo del 2023 versus al periodo del 2022 de 35,73%, misma que obedece a una eficiencia operativa de la mano con una mejor capacidad en precios sobre los costos de producción.

El Margen de Utilidad Neta, a su vez, también aumentó siendo que pasa de un 1,73% en el 2022 a un 2,45% para el periodo del 2023, el cual indica que hubo una mayor ganancia neta posterior a los intereses e impuestos.

El ROA aumentó en un 0,07%, ya que pasa de un 0,55% en el 2022 a un 0,62% en el 2023 lo que se traduce a una leve mejoría en la capacidad del uso de los activos para generar beneficios, a pesar de esto, sigue siendo un dato muy por debajo de lo que se esperaría obtener para el taller.

El ROE de igual manera mantiene una ligera mejoría, pasando de un 0,66% en el 2022 a un 0,99% en el 2023, a pesar de mostrar una mayor rentabilidad para los

accionistas entre un periodo a otro, el margen de beneficio es relativamente bajo, lo cual se debe para obtener un mayor beneficio, trabajando en sus costos y operaciones.

4.1.5.3. Razones de Solvencia

La Razón de Endeudamiento ha tenido un aumento bastante significativo, ya que en el periodo del 2022 era de un 17,18% versus el 37,14% del 2023, siendo que la deuda a largo plazo es superior producto de la inversión del terreno y edificio, lo cual incluso a pesar de ser un porcentaje de poco más de 37%, es un nivel de deuda manejable, máxime si se siguen aumentando el nivel de ingresos en efectivo del taller a futuro.

Con respecto a la Razón de Cobertura de Intereses, también ha mejorado de una manera muy buena, ya que pasa de un 0.34 en 2022 a un 0,55 en el 2023, lo cual sugiere una capacidad mayor para que el taller cubra los gastos por intereses con la utilidad de operación, sin embargo, ese aumento sigue siendo menor a 1, y podría tener dificultades el taller en cubrir completamente los intereses de las deudas con sus ganancias operativas.

El Índice de Apalancamiento Patrimonial pasa de un 1,21 en el periodo del 2022 a un 1,59 en el 2023 y esto indica que el taller ha tenido un uso de sus activos financiados por deuda, lo cual conlleva a un riesgo financiero producto de un aumento en el apalancamiento.

A su vez, la Razón de Capitalización, pasa de 16,93% en 2022 a un 36,92% en 2023, y nos indica que hay una mayor proporción de deuda a largo plazo reflejada en los estados presentados por el taller, este aumento por ende aumenta el riesgo financiero, pero también es para aprovechar oportunidades de crecimiento del negocio a futuro.

4.1.5.4. Razones de Actividad

La rotación de inventarios muestra una caída de 11,17 veces en el período del 2022 a 9,45 veces en el período del 2023, lo que nos indica que el taller ha aumentado los niveles de inventario en el año 2023 como estrategia para lograr mayores ventas, sin embargo, también disminuyó la gestión de dichos inventarios.

La Rotación de Activo Circulante, pasa de 1,62 veces durante el período 2022, a 2,14 veces en el período 2023. Este aumento da respuesta a una mayor eficiencia de parte del Taller en el uso de los activos circulantes para generar mayores ventas, mismas que se reflejan justamente en el periodo 2023.

La Rotación de Activo Fijo sufrió una disminución de 0,39 veces en el 2022 a 0,29 veces en el periodo 2023, esto nos dice que la eficiencia producto del uso de los activos fijos es menor a la hora de generar ventas para el taller.

Lo mismo pasa con la Rotación de Activos Totales, ya que de igual manera disminuye pasando de 0,32 veces para el 2022 a 0,25 veces en el 2023. Siendo esto una deficiencia general al utilizar todos los activos para generar ventas, a pesar de que las ventas fueron mayores en el taller durante el año 2023.

Con respecto al Promedio Medio de Inventarios, ha tenido un aumento en los días antes de ser vendidos, pasando de 32,24 días durante el 2022 a 38,08 días en el 2023, esto se debe a que el taller ha tenido más trabajo y no ha tenido el suficiente personal para sacar el trabajo más rápido, incluso al aumento de inventarios para tener mayores ventas, siendo que inclusive algunos de los inventarios toman mayor tiempo en ser vendidos.

No hay Rotación de Cuentas por Cobrar, ya que las mismas no pueden ser calculadas debido a que el taller tiene la política de no vender a crédito, esto por cuanto la suma de ¢2.000.000,00 que mantiene para cobro es una deuda que no ha podido recuperar, entonces, la rotación quedaría en cero veces con una deuda que posteriormente se espera recuperar.

A su vez, la Rotación de Capital Total ha tenido un aumento muy ligero pasando de 0,38 veces en el 2022 a 0,40 veces en el 2023, esto indica que a nivel de eficiencia del uso del capital total del taller para generar ventas fue mejor durante el año 2023.

4.1.5.5. Razones de Crecimiento

La Tasa de Crecimiento en las Ventas ha venido en un aumento, siendo este constante y, ya que es de un 11,33% en el 2022 y de un 12,31% en el periodo del 2023, lo cual proyecta

una expansión constante y sostenible siendo positivo de cara al futuro y al crecimiento del taller a futuro de mantenerse esos datos.

Así mismo ocurre con la Tasa de Crecimiento del Beneficio Neto, ya que de pasar a un -45,23% negativo en el 2022 a un 58,97% en 2023 habla muy bien del control de costos, el aumento en las ventas producto de un crecimiento en la operación del taller de un periodo a otro, sin embargo, los beneficios netos del taller podrían ser mejores con un mejor manejo en sus costos de ventas y operativos.

4.1.5.6. Razones de Cobertura

Finalmente, la Cobertura de Intereses ha mejorado también, pasando de 1,15 en 2022 a un 1,23 en el 2023, indicando esto que el taller tiene una mejora en la capacidad de cubrir sus gastos financieros con el beneficio propio antes de intereses e impuestos, a pesar de que esos datos nos indiquen que el taller apenas puede cubrir sus gastos de intereses con un aumento del riesgo financiero producto del incremento de los intereses pagados en las cuotas de las deudas a largo plazo especialmente.

4.1.5.7. Análisis Dupont

Para el cálculo del modelo DuPont, se debe descomponer el ROE en tres factores como lo son el Margen de Utilidad Neta, la Rotación de Activos Totales y el Índice de Apalancamiento Patrimonial, en donde calculamos cada uno de sus factores por separado de la siguiente manera:

- Margen de Utilidad Neta = Utilidad Neta / Ventas Netas
- Rotación de Activos Totales = Ventas Netas / Activo Total
- Índice de Apalancamiento Patrimonial = Activo Total / Patrimonio Neto

Aplicado dicho modelo para el Taller Caldera Performance, tomamos los datos del periodo comprendido en el 2023 y se tiene lo siguiente:

- Margen de Utilidad Neta = $3.657.512,28 / 149.172.000,00 \approx 2,45\%$
- Rotación de Activos Totales = $149.172.000,00 / 590.092.342,87 \approx 0,25$

- Índice de Apalancamiento Patrimonial = $590.092.342,87 / 370.958.246,28 \approx 1,59$

AL calcular el ROE del periodo 2023, mediante el análisis DuPont, se tiene:

- **ROE = 2,45% × 0,25 × 1,59 ≈ 0,0097525 o 0,975%**

Así mismo, para el periodo comprendido del 2022, los cálculos son los siguientes:

- Margen de Utilidad Neta = $2.300.734,00 / 132.820.000,00 \approx 1,73\%$
- Rotación de Activos Totales = $132.820.000,00 / 419.327.901,00 \approx 0,32$
- Índice de Apalancamiento Patrimonial = $419.327.901,00 / 347.300.734,00 \approx 1,21$

AL calcular el ROE del 2022, mediante el análisis DuPont, se tiene:

- **ROE = 1,73% × 0,32 × 1,21 ≈ 0,006691 o 0,669%**

Por ende, en la tabla 20 adjunta, se muestra un comparativo por periodo del cálculo del ROE, primero por el cálculo de las razones financieras y segundo por el cálculo del modelo DuPont.

Tabla 20. ROE Taller Caldera Performance. Análisis DuPont vs Razón Financiera

ROE Taller Caldera Performance. Análisis DuPont vs Razón Financiera					
Periodo	Margen de Utilidad Neta	Rotación de Activos Totales	Índice de Apalancamiento Patrimonial	ROE Calculado	ROE Reportado
2023	2,45%	0,25	1,59	0,98%	0,99%
2022	1,73%	0,32	1,21	0,67%	0,66%

Fuente: “Elaboración propia” (2024).

4.1.6. Análisis Operativo y Administrativo

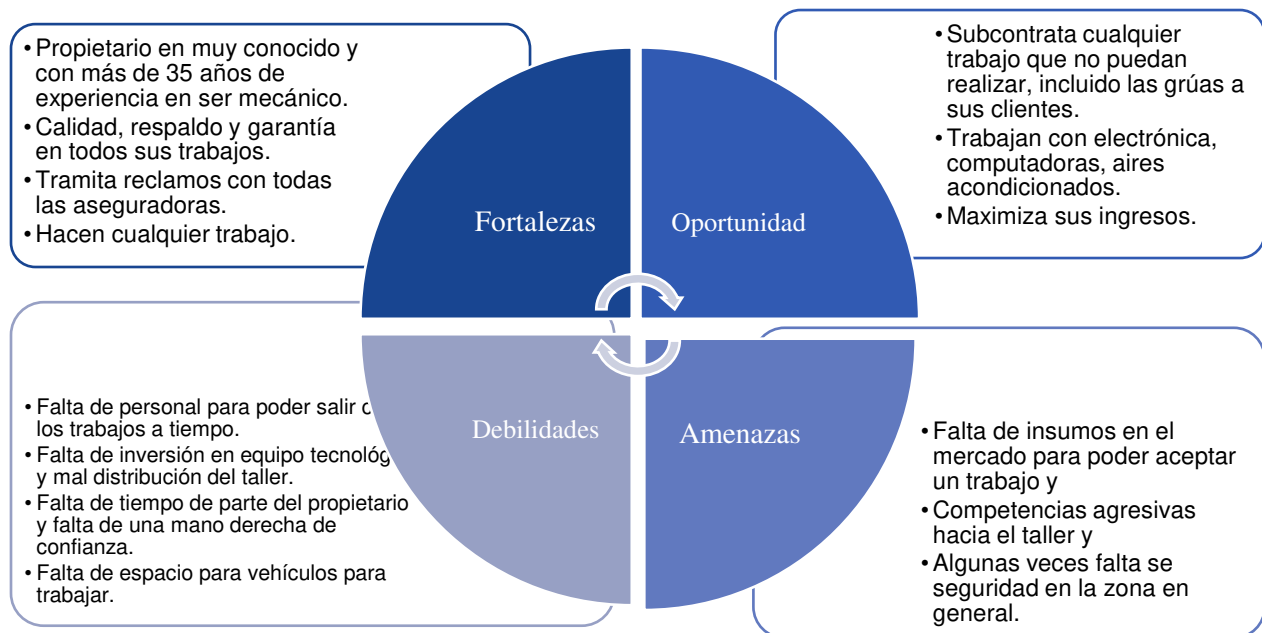
4.1.6.1. Análisis FODA Del Taller Caldera Performance

El Taller Caldera Performance, a pesar de tener 17 años de estar en el mercado, con una vasta experiencia de parte de su propietario con 35 años, tiempo suficiente para poder especializarse en el oficio, cuenta con sus fortalezas marcadas, oportunidades por considerar,

debilidades que saben que deben mejorar y amenazas en el entorno que no pueden controlar; el F.O.D.A es algo que se ve en cualquier Pyme en Costa Rica, sin embargo, a pesar de todo eso, en el taller tratan de hacer su labor de la mejor manera posible para seguir firmes hacia un crecimiento comercial con miras hacia el futuro donde puedan estar aún mejor posicionados y reconocidos en todo el país.

Es por eso por lo que a continuación se adjunta en la siguiente figura 9 correspondiente al análisis F.O.D.A del Taller Caldera Performance, visto desde la perspectiva del propietario y lo investigado en el presente trabajo.

Figura 9. Análisis F.O.D.A del Taller Caldera Performance



Fuente: “Elaboración propia” (2024).

4.1.6.1.1 Fortalezas

- Taller con vasta experiencia 17 años en el mercado.
- Propietario bastante conocido en el entorno y con más de 35 años de experiencia en el oficio de la mecánica.

- Mantienen la calidad y brindan respaldo y garantía en todos sus trabajos a los clientes.
- El taller tramita los reclamos con cualquier aseguradora, teniendo experiencia con los trámites de los seguros de automóviles en brindar asesoría a sus clientes.
- Pueden realizar cualquier tipo de trabajo que requieran los clientes.

4.1.6.1.2 Oportunidades

- Para cumplir con tiempos y tipos de trabajos, subcontrata los trabajos para no quedar mal de cara a los clientes, incluye el servicio de grúas 24/7 y aires acondicionados a domicilio incluso.
- Trabajan con todo lo que tenga que ver con la parte electrónica de los vehículos, desde cables, hasta computadoras.
- Se maximiza los ingresos viendo la oportunidad de un trabajo que tengan que realizar que otros talleres rechazan hacer.

4.1.6.1.3 Debilidades

- Tiene una falta de personal que deben resolver para salir a tiempo con los contratos de trabajo con sus clientes.
- Hay una falta de inversión en equipos mecánicos con mayor tecnología
- Mantienen un problema con la distribución del taller para el resguardo de los vehículos.
- Falta de tiempo de parte del propietario y ausencia de un administrador que sea la mano derecha del propietario para que le ayude con las tareas administrativas y le ayude con el manejo del personal.
- Falta espacio en todas las áreas para ir trabajando cada vehículo con más rapidez

4.1.6.1.4 Amenazas

- Han tenido que rechazar trabajos por falta de insumos en el mercado.

- Competencia agresiva y falta de seguridad la Zona de Santa Barbara.

Como se logra apreciar, existen fortalezas que han hecho que el taller esté 17 años en el mercado y siga creciendo, oportunidades que toma el taller para lograr maximizar sus ingresos, sumado a las debilidades que deben trabajar para ir las mejorando y las amenazas que no pueden controlar en su entorno, todo ello, con un trabajo que hace el taller para sus clientes, donde ha ayudado desde el año 2012 brindando trabajo y aportando para el bienestar económico de y mejora de la comunidad de San Juan de Santa Bárbara de Heredia.

4.1.6.2. Organigrama del Taller Caldera Performance

El Taller Caldera Performance, está conformado por el propietario fundador o CEO, del cual asume las funciones diversas en la parte administrativa, como el control de pagos a proveedores, personal, acreedores, servicios y todos los gastos operativos y financieros que hayan, también recibe los pagos por cobros a clientes, manejo de las cuentas bancarias, la logística y coordinación con el personal de todo lo que corresponda al taller, adicionalmente, también hace trabajos de mecánica de todo tipo, el cual es una persona multipropósito sumamente importante para el negocio.

Bajo su cargo cuenta con 2 mecánicos, un pintor, un ayudante de pintura o preparador como le suele decir (tanto el preparador como un mecánico adicional, fueron contratados en el año 2024), cuenta con la ayuda de un armador y desarmador de vehículos, todos ellos bajo los órdenes directas del propietario, sin embargo, también contrata a otras personas para que le ayuden con las citas de Dekra y tiene varios subcontratos de servicios para los clientes, donde si bien es cierto no es el jefe de ellos, sino funge como un socio comercial el cual respetan por su experiencia y manera de trabajar.

La operación del taller básicamente está establecida, sin embargo, a miras del futuro lo que se desea es tener un mejor orden y contratar un administrador (posiblemente un familiar de confianza) para que le ayude con la parte administrativa mientras él coordina con los asuntos propios de la producción.

En la actualidad hay inversiones en marcha para la mejora del negocio, para ir trabajando la parte de la distribución del espacio, donde ha tenido que ir acomodando por un tema de coordinar mejor los tiempos de atención de la reparación de vehículos y el espacio para los inventarios, y también el espacio que va a necesitar para tener los repuestos, el cual piensa utilizar la propiedad comprada cercana a escasos 50 metros del taller, donde va a necesitar de más personal que se encargue por sectores y por tipo de trabajos como lo son inventarios, pintura, mecánica, motores, electrónica, y administración.

En la figura 10, se muestra cómo se encuentra distribuido el organigrama del Taller Caldera Performance, donde si bien es cierto el personal que se cuenta en la actualidad no son muchos, hay gestiones que se manejan por subcontratos ya explicados anteriormente.

Figura 10. Organigrama del Taller Caldera Performance



Fuente: “Elaboración propia” (2024).

4.2 Objetivo 2:

Efectuar un análisis de sensibilidad a través de la estimación de tres escenarios: Optimista, Normal y Pesimista, del Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Tasa Mínima de Rendimiento, con el propósito de evaluar el riesgo financiero del Taller Caldera Performance, año 2024.

Para este objetivo número 2, se tiene a continuación el cálculo del Valora Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), y la Tasa Mínima de Rendimiento, aplicado a la inversión proyectado por el Taller Caldera Performance para los repuestos mecánicos para Honda y Toyota, bajo un análisis de sensibilidad tanto para un escenario normal, optimista y estresado.

4.2.1 Cálculo del Valor Actual Neto (VAN)

El cálculo del Valor Actual Neto (VAN), para la inversión que el taller piensa realizar para la compra de repuestos, le permite conocer el valor presente de los flujos de caja futuros, en este caso 5 años, descontando en la actualidad el valor de dichos flujos con una tasa de descuento, dando como resultado el ver si el proyecto se puede efectuar o no.

Para ello, se va a utilizar la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum_{t=1}^N \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

La misma podemos explicarla de la siguiente manera:

V_t = Representan los flujos de caja en el periodo t.

I_0 = Representa el número de periodos del proyecto

K = Corresponde al interés de descuento.

Y según los siguientes parámetros podremos analizar el resultado del VAN:

- ❖ Cuando el VAN es mayor a 0 ($VAN > 0$), la inversión va a producir ganancias, por lo cual el proyecto puede efectuarse sin inconvenientes

- ❖ Cuando el VAN es menor a 0, ($\text{VAN} < 0$), la inversión producirá pérdidas, por ende, el proyecto no se debería realizar.
- ❖ Cuando el VAN es igual a 0 ($\text{VAN} = 0$), la inversión no producirá ningún efecto económico, por lo que queda a discreción del inversionista realizarlo o no.

Esta inversión se toma como un costo de oportunidad para el taller, debido a que no se van a financiar con ninguna entidad bancaria; sin embargo, para la tasa de descuento, se va a utilizar la tasa en colones de cuenta corriente del Banco Nacional por 1,30% anual, debido a que es lo que paga el banco por inversiones de ₡10.000.001,00 a ₡100.000.000,99, importe que cubre el monto de la inversión inicial proyectada por el Taller Caldera Performance.

4.2.2. Cálculo de la Inversión Inicial

La inversión inicial va a ser por la suma de ₡60.000.000,00 que se piensa obtener por la venta de una propiedad a nombre personal del propietario, aportando al capital dicha inversión en el proyecto de la venta de repuestos Honda y Toyota para sus clientes.

Esos 60 millones, se deben distribuir de la siguiente manera:

- ❖ **₡10.000.000,00** para montar una estructura metálica en la propiedad comprada en el periodo 2023.
- ❖ **₡5.000.000,00** en la compra de dos montacargas usados ya con un valor descontado y que no va a producir depreciaciones acumuladas.
- ❖ **₡45.000.000,00** en stock de repuestos, la inversión se va a realizar cada mes hasta cubrir la totalidad de repuestos.

Estas inversiones, van de la mano con la contratación paulatina de personal que vaya a manejar el control de los inventarios de repuestos y el uso de los montacargas en las tarimas.

4.2.3. Estimación de los Flujos Netos de Efectivo Por Escenario

4.2.3.1 Escenario Normal

Supuestos de la estimación:

- ✓ Se estima el proyecto de inversión se inicia en diciembre 2024.

- ✓ Cálculos efectuados anualmente durante el estimado de la inversión de 5 años.
- ✓ Los ingresos están estimados de acuerdo con un promedio del 12% de aumento anual, esto debido a que el último aumento fue de 12,31% y el anterior a ese fue un poco menor al 12%, por lo que se usa un promedio estimado.
- ✓ Los gastos anuales aumentan entre un 3% como servicios públicos, aguinaldos, cargas sociales y 5% gasolinas y contabilidad.
- ✓ El cálculo del gasto por depreciación es de ¢15.000.000,00 por año
- ✓ Los gastos financieros se estima que aumenten un 3%, pensando que los bancos le puedan subir el interés a las deudas.
- ✓ Los impuestos se mantienen constantes del 10% sobre las utilidades de operación bruta.

Tomando en cuenta los supuestos descritos, se procede con la realización de los flujos de caja para un escenario normal, para ello, nos brinda un VAN por la suma de ¢62.186.933,06, por lo tanto, para el escenario normal, se puede efectuar la inversión de la venta de repuestos marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance, sumado un TIR del 23,72%.

A continuación, se muestra la tabla 21 donde se determina el flujo del proyecto para este escenario normal.

Tabla 21. Escenario Normal

INVERSIÓN INICIAL - 60.000.000,00
TASA DE DESCUENTO 1,30%

ESEANRIO NORMAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ingresos	167.072.640,00	187.121.356,80	209.575.919,62	234.725.029,97	262.892.033,57
Costo de Ventas	103.585.036,80	116.015.241,22	129.937.070,16	145.529.518,58	162.993.060,81
UTILIDAD BRUTA	63.487.603,20	71.106.115,58	79.638.849,45	89.195.511,39	99.898.972,76
GASTOS DE OPERACIÓN					
Servicios públicos	3.625.600,00	3.734.368,00	3.846.399,04	3.961.791,01	4.080.644,74
Seguros	547.290,50	563.709,22	580.620,49	598.039,11	615.980,28
Cargas Sociales	7.299.904,37	7.518.901,51	7.744.468,55	7.976.802,61	8.216.106,69
Aguinaldos*	2.280.935,00	2.349.363,05	2.419.843,94	2.492.439,26	2.567.212,44
Gasolina y diesel	2.336.250,00	2.453.062,50	2.575.715,63	2.704.501,41	2.839.726,48
Contabilidad	799.312,50	839.278,13	881.242,03	925.304,13	971.569,34
Gastos por depreciación	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00
Gasto provisiones del aguinaldo	190.077,92	195.780,25	201.653,66	207.703,27	213.934,37
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	32.079.370,29	32.654.462,65	33.249.943,34	33.866.580,79	34.505.174,33
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	31.408.232,91	38.451.652,93	46.388.906,11	55.328.930,59	65.393.798,43
GASTOS FINANCIEROS					
Gastos financieros	17.864.495,10	18.400.429,95	18.952.442,85	19.521.016,14	20.106.646,62
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	17.864.495,10	18.400.429,95	18.952.442,85	19.521.016,14	20.106.646,62
GASTOS TOTALES	49.943.865,39	51.054.892,60	52.202.386,19	53.387.596,93	54.611.820,95
UTILIDAD O PÉRDIDA BRUTA	13.543.737,81	20.051.222,98	27.436.463,26	35.807.914,46	45.287.151,80
Impuestos declaración	1.354.373,78	2.005.122,30	2.743.646,33	3.580.791,45	4.528.715,18
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA	12.189.364,03	18.046.100,68	24.692.816,94	32.227.123,01	40.758.436,62
Factor Descuento	0,98717	0,97450	0,96199	0,94965	0,93746
Flujo de Caja Descontado	12.032.935,86	17.585.895,39	23.754.303,48	30.604.391,95	38.209.406,38

VAN 62.186.933,06
TIR 23,72%

Fuente: "Elaboración propia", (2024).

4.2.3.2 Escenario Optimista

Supuestos de la estimación:

- ✓ Se estima el proyecto de inversión se inicia en diciembre 2024.
- ✓ Cálculos efectuados anualmente durante el estimado de la inversión de 5 años.
- ✓ Los ingresos están estimados de acuerdo con un promedio del 15% de aumento anual, 3% superior con respecto al escenario normal que fue del 12%.
- ✓ Los gastos anuales disminuyen un 5% con respecto al escenario normal.
- ✓ El cálculo del gasto por depreciación se mantiene en ¢15.000.000,00 por año
- ✓ Los gastos financieros se estima que disminuyan un 5%, pensando las tasas disminuyan en conjunto con un menor riesgo financiero a nivel país.
- ✓ Los impuestos se mantienen constantes del 10% sobre las utilidades de operación bruta.

Tomando en cuenta los supuestos descritos, se procede con la realización de los flujos de caja para un escenario normal, para ello, nos brinda un VAN por la suma de ¢141.160.520,70, por lo tanto, para el escenario normal, se puede efectuar la inversión de la venta de repuestos marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance, sumado un TIR del 46,97%.

A continuación, se muestra la tabla 22 donde se determina el flujo del proyecto para este escenario optimista.

Tabla 22. Escenario Optimista

INVERSIÓN INICIAL - 60.000.000,00
TASA DE DESCUENTO 1,30%

ESENAIO OPTIMISTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ingresos	171.547.800,00	197.279.970,00	226.871.965,50	260.902.760,33	300.038.174,37
Costo de Ventas	99.497.724,00	114.422.382,60	131.585.739,99	151.323.600,99	174.022.141,14
UTILIDAD BRUTA	72.050.076,00	82.857.587,40	95.286.225,51	109.579.159,34	126.016.033,24
GASTOS DE OPERACIÓN					
Servicios públicos	3.444.320,00	3.547.649,60	3.654.079,09	3.763.701,46	3.876.612,50
Seguros	519.925,98	535.523,75	551.589,47	568.137,15	585.181,27
Cargas Sociales	6.934.909,16	7.142.956,43	7.357.245,12	7.577.962,48	7.805.301,35
Aguinaldos*	2.166.888,25	2.231.894,90	2.298.851,74	2.367.817,30	2.438.851,82
Gasolina y diesel	2.219.437,50	2.330.409,38	2.446.929,84	2.569.276,34	2.697.740,15
Contabilidad	759.346,88	797.314,22	837.179,93	879.038,93	922.990,87
Gastos por depreciación	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00
Gasto provisiones del aguinaldo	180.574,02	185.991,24	191.570,98	197.318,11	203.237,65
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	31.225.401,78	31.771.739,52	32.337.446,17	32.923.251,75	33.529.915,61
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	40.824.674,22	51.085.847,88	62.948.779,34	76.655.907,58	92.486.117,62
GASTOS FINANCIEROS					
Gastos financieros	16.971.270,35	17.480.408,46	18.004.820,71	18.544.965,33	19.101.314,29
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	16.971.270,35	17.480.408,46	18.004.820,71	18.544.965,33	19.101.314,29
GASTOS TOTALES	48.196.672,12	49.252.147,97	50.342.266,88	51.468.217,09	52.631.229,90
UTILIDAD O PÉRDIDA BRUTA	23.853.403,88	33.605.439,43	44.943.958,63	58.110.942,25	73.384.803,33
Impuestos declaración	2.385.340,39	3.360.543,94	4.494.395,86	5.811.094,23	7.338.480,33
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA	21.468.063,49	30.244.895,48	40.449.562,76	52.299.848,03	66.046.323,00

VAN 141.160.520,70
TIR 46,97%

Fuente: "Elaboración propia", (2024).

4.2.3.3 Escenario Estresado

Supuestos de la estimación:

- ✓ Se estima el proyecto de inversión se inicia en diciembre 2024.
- ✓ Cálculos efectuados anualmente durante el estimado de la inversión de 5 años.
- ✓ Los ingresos están estimados de acuerdo con un promedio del 10% de aumento anual, 2% menor con respecto al escenario normal que fue del 12%.
- ✓ Los gastos anuales aumentan un 10% con respecto al escenario normal.
- ✓ El cálculo del gasto por depreciación se mantiene en ¢15.000.000,00 por año
- ✓ Los gastos financieros se estima que aumenten un 8%, pensando las tasas sean superiores en conjunto con un mayor riesgo financiero a nivel país.
- ✓ Los impuestos se mantienen constantes del 10% sobre las utilidades de operación bruta.

Tomando en cuenta los supuestos descritos, se procede con la realización de los flujos de caja para un escenario normal, para ello, nos brinda un VAN por la suma de ¢7.321.171,69, por lo tanto, para el escenario normal, se puede efectuar la inversión de la venta de repuestos marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance, con un TIR del 4,43%.

A continuación, se muestra la tabla 23 donde se determina el flujo del proyecto para este escenario estresado.

Tabla 23. Escenario Estresado

INVERSIÓN INICIAL - 60.000.000,00
TASA DE DESCUENTO 1,30%

ESENAIO ESTRESADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ingresos	164.089.200,00	180.498.120,00	198.547.932,00	218.402.725,20	240.242.997,72
Costo de Ventas	105.017.088,00	115.518.796,80	127.070.676,48	139.777.744,13	153.755.518,54
UTILIDAD BRUTA	59.072.112,00	64.979.323,20	71.477.255,52	78.624.981,07	86.487.479,18
GASTOS DE OPERACIÓN					
Servicios públicos	3.988.160,00	4.107.804,80	4.231.038,94	4.357.970,11	4.488.709,22
Seguros	602.019,55	620.080,14	638.682,54	657.843,02	677.578,31
Cargas Sociales	8.029.894,81	8.270.791,66	8.518.915,41	8.774.482,87	9.037.717,35
Aguinaldos*	2.509.028,50	2.584.299,36	2.661.828,34	2.741.683,19	2.823.933,68
Gasolina y diesel	2.569.875,00	2.698.368,75	2.833.287,19	2.974.951,55	3.123.699,12
Contabilidad	879.243,75	923.205,94	969.366,23	1.017.834,55	1.068.726,27
Gastos por depreciación	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00
Gasto provisiones del aguinaldo	209.085,71	215.358,28	221.819,03	228.473,60	235.327,81
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	33.787.307,32	34.419.908,91	35.074.937,68	35.753.238,87	36.455.691,76
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS E INTERESES	21.495.835,88	30.559.414,29	36.402.317,84	42.871.742,20	50.031.787,42
GASTOS FINANCIEROS					
Gastos financieros	19.293.654,71	19.872.464,35	20.468.638,28	21.082.697,43	21.715.178,35
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	19.293.654,71	19.872.464,35	20.468.638,28	21.082.697,43	21.715.178,35
GASTOS TOTALES	53.080.962,03	54.292.373,26	55.543.575,96	56.835.936,30	58.170.870,11
UTILIDAD O PÉRDIDA BRUTA	1.844.891,27	10.686.949,94	15.933.679,56	21.789.044,77	28.316.609,07
Impuestos declaración	184.489,13	1.068.694,99	1.593.367,96	2.178.904,48	2.831.660,91
UTILIDAD O PÉRDIDA NETA	1.660.402,14	9.618.254,94	14.340.311,61	19.610.140,29	25.484.948,16

VAN 7.321.171,69
TIR 4,43%

Fuente: "Elaboración propia", (2024).

4.2.4. Cálculo de la TIR Por Escenario

El TIR es la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto (VAN) específicamente del proyecto de la inversión del Taller Caldera Performance de los repuestos sea igual a cero, en otras palabras, es cuando se igualan los flujos de caja proyectados a futuro descontados a valor presente con la inversión inicial, que en este caso son ¢60.000.000,00.

La fórmula del TIR es la siguiente:

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{\text{Flujo de Caja}_t}{(1 + TIR)^t} - \text{Inversión Inicial}$$

Donde:

- ✓ t = es el número del periodo (año) en el que ocurre el flujo de caja
- ✓ n = el número total de periodos proyectados
- ✓ Flujo de Cajat = representa el flujo de caja en el periodo t
- ✓ TIR = la tasa interna de retorno que se está calculando
- ✓ Inversión Inicial = el monto de la inversión inicial (expresado en negativo)

Por ende, de acuerdo con los cálculos del VAN en los anteriores escenarios, normal, optimista y estresado o pesimista, el TIR o Tasa Interna de Retorno del proyecto del taller sean los reflejados en la tabla 24 adjunta:

Tabla 24. Cálculo del TIR por escenario

Cálculo del TIR por Escenario	
ESCENARIO	TIR
Normal	23,72%
Optimista	46,97%
Pesimista	4,43%

Fuente: “Elaboración propia”, (2024).

Dado los resultados obtenidos en cada escenario tanto el VAN como en TIR, el proyecto del Taller Caldera Performance se acepta.

4.2.5. Cálculo del Punto de Equilibrio

Para el cálculo del Punto de Equilibrio se va a utilizar los siguientes 3 datos importantes para la fórmula: primeramente se identifican los **costos fijos**, en este caso se va a utilizar como base los gastos del periodo del 2023, los cuales ascienden a la suma de ¢50.918.097,47, segundo el **precio de venta** unitario de cada repuesto, donde se pretende utilizar un promedio estimado de ¢50.000,00 y finalmente el **costo variable unitario** relacionado directamente con la venta de cada unidad, suponiendo que cada repuesto tiene un costo variable aproximado de ¢30.000,00, entonces la fórmula corresponde a:

$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} = \text{Costos fijos} / (\text{Precio de venta unitario} - \text{Costo variable unitario})$$

Por lo tanto:

$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} = \text{¢}50.918.097,47 / (\text{¢}50.000,00 - \text{¢}30.000,00)$$

$$\text{Punto de equilibrio (unidades)} = \text{¢}50.918.097,47 / \text{¢}20.000,00$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 2.546 \text{ unidades}$$

Este resultado significa que el taller necesita vender 2.456 unidades cada uno en promedio de ¢50.000,00 para alcanzar su punto de equilibrio, solamente para cubrir sus costos fijos y variables sin obtener pérdidas ni ganancias.

Adicionalmente, para el cálculo del punto de equilibrio en términos de ventas, se tiene lo siguiente:

$$\text{Punto de equilibrio (ventas)} = 2.546 \text{ unidades} \times \text{¢}50,000 = \text{¢}127.300.000,00$$

Este resultado significa que, en términos de ventas, el Taller Caldera Performance, debe generar ¢127.300.000,00 para cubrir todos sus costos, por lo que al vender menos que esa cantidad, tendrá pérdidas y si vende más, obtendrá ganancias.

4.3 Objetivo 3:

Desarrollar una propuesta para la creación del proyecto de la incorporación de repuestos para la venta en el Taller Caldera Performance ubicado en la zona de San Juan de Santa Bárbara de Heredia, año 2024.

Para el objetivo específico número 3 citado, será desarrollado en el capítulo número 7 del presente trabajo de investigación.

Capítulo V: Discusión

En este capítulo cinco de la presente investigación, se abordará la interpretación de los resultados obtenidos en el capítulo anterior, de acuerdo con cada objetivo específico, brindando un panorama más amplio de la situación operativa, administrativa y financiera del Taller Caldera Performance. Las Herramientas utilizadas permitieron realizar un análisis más amplio para el desarrollo de la propuesta basado en dichos resultados y los objetivos que desea cumplir el taller en torno a la incorporación de repuestos para vehículos marcas Honda y Toyota para vender a sus clientes.

Objetivo específico 1: Se logró realizar un Análisis Operativo y Administrativo del Taller Caldera Performance con el fin de analizar la situación actual del taller, año 2024.

Hallazgo 1

Durante el análisis operativo, se determinó que el Taller Caldera Performance, tiene un nivel de eficiencia aceptable para cumplir con los trabajos que le contratan sus clientes, optimizando a como han podido sus procesos de trabajo para así cumplir con los tiempos de entrega, permitiendo un nivel de satisfacción bastante alto de sus clientes frecuentes, adicional a la estima que le tienen al propietario del Taller, debido a que muchos lo buscan por recomendación de otros clientes que tuvieron una buena experiencia por el servicio brindado, sin embargo, esto no se hubiese logrado sin la experiencia y conocimiento técnico de cada uno de los colaboradores, ya que todos son profesionales en su ámbito de trabajo.

El tener una mejora en la parte tecnológica a través de un sistema automatizado especialmente en la gestión de operaciones y control de inventarios reduciría aún más los tiempos de entrega a sus clientes y tendrían más capacidad de recibir más trabajos que por falta de tiempo no le son posibles.

Hallazgo 2

Con respecto al análisis administrativo, un problema que mantiene en la actualidad el propietario del Taller Caldera Performance, es el no contar con una mano derecha o persona de

su entera confianza para ayudarlo con temas administrativos, mientras él se enfoca en la parte operacional del taller, a pesar de que se apoya en su madre y en su mujer para que le ayuden con los pagos en bancos y gestiones propias de la administración del taller, mucho se le recarga al propietario, por ende, al tener una persona contratada que se encargue de mantener la administración del taller controlada y maximizada, le daría tiempo al propietario de encargarse de asuntos propios de la operativa ya que lo fuerte de él es trabajar y supervisar los trabajos de mecánica.

Hallazgo 3

Un desafío que se identificó en el análisis operativo es que el taller se basa especialmente en trabajos en vehículos marcas Honda y Toyota, sin embargo, a pesar de que también reparan y pintan otros tipos de vehículos, se limitan en la especialización del taller, por lo cual, muchas veces han tenido que rechazar trabajos especialmente de vehículos Europeos, por ser diferentes a nivel de caja y motores y de ciertas herramientas y conocimientos técnicos necesarios para reparar ese tipo de vehículos. En cambio, los vehículos de marcas japonesas como por ejemplo Nissan y Mazda son las que más trabajan adicional al Honda y Toyota que incluso también son japonesas, ya que la tecnología que utilizan y los tipos de repuestos, herramientas necesarias y ciertos criterios técnicos de los vehículos son parecidos entre sí, lo cual les facilita el poder aceptar esos otros vehículos en el taller.

Hallazgo 4

En cuanto al análisis vertical y horizontal de los estados financieros, con respecto al balance general, vemos un crecimiento en activos corrientes del 12% en el año 2023, sumado a ello, un incremento en proporción de activos fijos mismos que representan el 45% del total de activos, también se refleja una reducción del 8% en los pasivos a corto plazo, también se ve una adecuada proporción entre activos y pasivos, con un índice de endeudamiento controlado en un 0,67 el cual refleja un buen manejo de apalancamiento financiero y un margen razonable en asumir riesgos, también se ve un aumento en el patrimonio neto el cual representa un 60% del

total del pasivo y patrimonio lo que le da una fortaleza financiera y baja dependencia de financiamientos externo, además de un aumento del 10% en el patrimonio neto debido a la reinversión de las utilidades en mejora de la posición financiera a largo plazo.

A pesar del incremento de las ventas netas existe un porcentaje de más del 63% del costo de ventas, siendo este un dato preocupante que le quita margen de utilidad de ganancias al taller, a pesar de que hubo una mejora del manejo de sus costos, se podría realizar un mejor manejo de sus costos a futuro. El aumento de los gastos operativos que representa un 30% de los ingresos del 2023 versus el 25% del 2022, a pesar de ello, hay un incremento del 8% en la utilidad neta del 2023 con respecto al año 2022 siendo este dato un 12% de las ventas netas siendo esto una mayor eficiencia en la gestión de los costos y finalmente una disminución de costos financieros para el 2023, siendo esto importante en mantener una mayor utilidad sostenida en el tiempo.

Hallazgo 5

El cuanto, a las razones financieras, vemos el Taller Caldera Performance, a nivel financiero se encuentra bastante bien, a pesar de realizar inversiones con dinero propio aumentando el riesgo operativo, disminuyendo las razones como la razón corriente y prueba ácida de un periodo a otro, sin embargo, el control de los costos ha hecho que el margen de utilidad para el 2023 sea mayor con respecto al 2022 aumentando a su vez ligeramente su rentabilidad sobre activos y el Retorno Sobre el Patrimonio Neto ROE siendo este mayor en el 2023 en 0,33% de un periodo a otro, a pesar de que las razones de solvencia han sido mas desfavorables en un periodo a otro, la razón de la capitalización tuvo un incremento bastante significativo por un buen control de los inventarios y el aumento en la tasa de crecimiento de las ventas y del beneficio neto, teniendo a su vez una mayor cobertura de intereses.

Para el análisis DUPONT vemos que el porcentaje con respecto al ROE fue menor, reflejando un porcentaje más exacto del Retorno Sobre el Patrimonio Neto, sin embargo, puede decir que hubo un crecimiento sostenido en el Taller Caldera Performance a nivel financiero a

pesar del alto incremento en inversiones que bien podría generar un riesgo mayor que muchos negocios no logran sostener con el tiempo, caso contrario, el aumento en ventas y control de costos hacen que el taller pueda salir a flote a nivel financiero a como se logró ver en sus hallazgos.

Objetivo específico 2: Se logró efectuar un análisis de sensibilidad a través de la estimación de tres escenarios: Optimista, Normal y Pesimista, del Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Tasa Mínima de Rendimiento, con el propósito de evaluar el riesgo financiero del Taller Caldera Performance, año 2024.

Hallazgo 6

En el escenario normal existe una viabilidad moderada, debido a que el proyecto de incorporar repuestos en el Taller Caldera Performance si es viable, el cual arroja un resultado en el TIR del 23,72%, muy por encima del porcentaje que paga el Banco Nacional por tener el dinero invertido con ellos, el cual el costo de oportunidad se traduce en ganancias futuras para el taller bajo condiciones económicas a como las llevan a cabo en la actualidad. Estos resultados reflejan un crecimiento para el taller, debido especialmente en la estabilidad en sus costos y el crecimiento sostenido de las ventas factores clave para el resultado obtenido en la rentabilidad proyectada.

Hallazgo 7

En el escenario optimista, se aumentó las ventas y se bajaron los costos y gastos, para un mejor control financiero, generando un VAN bastante superior en torno al proyecto, con un resultado en el TIR del 46,97%, prácticamente el doble con respecto al escenario normal, en donde demuestra que un mejor control en sus costos y gastos, se traduce en ganancias superiores en comparación a como se llevan las operaciones en la actualidad en el taller; por ende, el alto potencial del crecimiento del taller a futuro es real al incorporar a la venta los repuestos a sus clientes en condiciones de mercado favorables.

Hallazgo 8

Con respecto al hallazgo en el escenario pesimista o estresado, los resultados al aumentar los costos y gastos y disminuir los ingresos, mostraron una mayor vulnerabilidad con un VAN bastante por debajo del escenario normal y un resultado en el TIR de apenas un 4,43%, sin embargo, el proyecto bajo ese escenario también es viable a pesar de las condiciones tan estresadas en la que se encontraban las proyecciones realizadas. Este escenario rescata la importancia que el taller mantenga una gestión cuidadosa en sus costos y el realizar acciones para mitigar los riesgos operativos y financieros en condiciones de mercado adversas a las esperadas para así no comprometer la viabilidad del proyecto.

Hallazgo 9

El proyecto muestra lo sensible que puede llegar a ser una gestión errónea en los repuestos, debido a que al no tener alguno o variar significativamente el precio de estos, puede impactar directamente en la rentabilidad del taller, especialmente en el escenario pesimista, el cual podría comprometer el proyecto a tal manera que no sea viable, sin embargo, se sugiere bajo este panorama que el taller tenga bastante acercamiento en los proveedores especialmente con acuerdos que favorezcan la rentabilidad del taller y pensar en estrategias para lograr tener una mayor cantidad de ventas de repuestos para asegurar la viabilidad del proyecto y ganancias futuras para el negocio.

Hallazgo 10

Se evidencia que tanto la demanda de los repuestos como sus costos son factores críticos para la rentabilidad del proyecto, el cual el TIR del escenario optimista versus el normal es de casi el doble y con respecto al escenario normal versus el estresado es muy por debajo con apenas el 4,43% en comparación al 23,72% del escenario normal, esto indica que cualquier fluctuación no esperada impacta directamente en su rentabilidad. Hallazgo que destaca la importancia de implementar estrategias de marketing y fidelización de clientes para un constante flujo de la demanda y mantener así la rentabilidad esperada en el tiempo.

Objetivo específico 3: Se logró desarrollar una propuesta para la creación del proyecto de la incorporación de repuestos para la venta en el Taller Caldera Performance ubicado en la zona de San Juan de Santa Bárbara de Heredia, año 2024, mediante los resultados obtenidos.

La propuesta desarrollada, se presenta en el capítulo 7 del presente trabajo de investigación, donde se muestra las actividades a desarrollar para cumplir con este tercer objetivo específico.

Capítulo VI: Conclusiones y Recomendaciones

6.1 Conclusiones

En este apartado se expondrán las conclusiones y recomendaciones producto del resultado de la investigación elaborada, abordando el objetivo general y los objetivos específicos planteados al inicio de la presente investigación, con el fin de determinar el desarrollo de cada uno de los objetivos propuestos.

6.1.1 Conclusión General

De acuerdo con el desarrollo de la investigación se puede concluir que al determinar los beneficios de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Tasa Mínima de Rendimiento, es viable la incorporación de la venta de repuestos automotrices para vehículos marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia, esto para que los clientes del taller cuenten con un servicio más completo a la hora de reparar y dar mantenimiento sus vehículos.

6.1.2 Conclusiones Específicas

Las conclusiones específicas descritas a continuación van acorde a los objetivos específicos planteados en este trabajo final de graduación, mismas que se detallan:

- ✓ Con respecto al objetivo específico 1, se concluye que la situación operativa y financiera del Taller Caldera Performance es óptima para poder implementar el proyecto de la venta de repuestos, debido a que cuenta con un nivel adecuado de eficiencia operativa para atender a sus clientes, sin embargo a nivel administrativo, se concluye que el taller presenta debilidades en especial atención a la falta de un apoyo para el dueño del taller, el cual puede afectar a futuro en el control de las operaciones del negocio.
- ✓ Se concluye además que la infraestructura actual del taller es bastante amplia para desarrollar el nuevo servicio de venta de repuestos, a pesar de que es necesario invertir en estantes techados para el almacenamiento de sus inventarios.

- ✓ Se concluye que, a nivel financiero, el taller cuenta con una capacidad adecuada para llevar a cabo el proyecto planteado, respaldado por el análisis integral de las razones financieras y el modelo Dupont, en donde primeramente las razones financieras revelan una buena posición de liquidez, con una buena capacidad para cubrir sus obligaciones a corto plazo y un bajo nivel de endeudamiento con buenas opciones de financiamiento sin comprometer la rentabilidad del proyecto, debido a que a nivel de rentabilidad el Taller Caldera Performance está generando utilidades, además de una gestión eficiente en sus inventarios y activos actuales. Segundo, el modelo Dupont descompone la rentabilidad sobre el capital (ROE) en componentes clave que destacan la fortaleza del margen de utilidad, la eficiente rotación de activos y el bajo apalancamiento financiero, posiciona a la empresa para aprovechar oportunidades de expansión, en donde la introducción de la venta de repuestos no solo optimizará el uso de recursos existentes, sino que también incrementará la rentabilidad del taller a futuro.
- ✓ Se concluye que el taller cuenta con una buena reputación y cantidad de clientes el cual es muy favorable para la implementación del proyecto planteado, a su vez, es respaldado por el análisis financiero efectuado, debido a que bajo el escenario normal el proyecto es viable y en un escenario optimista se lograría casi que duplicar el TIR producto de las ganancias proyectadas, máxime si se logra gestionar adecuadamente los costos y gastos operativos del taller y establecer acuerdos favorables con proveedores y gestionar los riesgos financieros para evitar el escenario estresado.
- ✓ Se concluye que es evidente en el Taller Caldera Performance tener una estrategia de marketing para mantener una buena demanda no solo de repuestos sino de ingresos totales sumado a la importancia de controlar los costos operativos y gastos para asegurar la sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

6.2 Recomendaciones

Como consecuencia de la investigación, podemos detallar las recomendaciones para la realización del proyecto de la incorporación de ventas de repuestos automotrices para vehículos marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance;

- ✓ Sobre el particular se indica que se toma en cuenta lo realizado en el presente Investigación del trabajo final de graduación, con el fin de que el dueño del taller pueda tener una guía acerca de lo que ha sido determinar la situación del entorno del negocio. Por lo anterior, se recomienda utilizar el presente trabajo final de graduación para efectos prácticos por parte del taller.
- ✓ Se recomienda que el Taller implemente un sistema de gestión más acorde a sus necesidades para mejorar la eficiencia en la gestión de inventarios y control de costos que impactan directamente en la rentabilidad del taller.
- ✓ Se recomienda considerar tener un sistema de control de ingresos y gastos y la contratación de un asistente administrativo que libere de responsabilidades operativas y administrativas al propietario del taller y se centre en estrategias de crecimiento del negocio a largo plazo.
- ✓ Se recomienda realizar mejoras en la estructura física del taller, para optimizar su espacio para minimizar tiempos de atención a sus clientes mejorando con ello la gestión operativa.
- ✓ Se recomienda establecer una estructura organizativa más clara con la división de responsabilidades de la mano con el desarrollo de planes de capacitación de todo el personal en temas operativos, administrativos. ventas y atención al cliente para que sea un impacto positivo y de calidad a la hora de brindar los servicios a cada cliente.

- ✓ Se recomienda que el taller implemente estrategias de marketing para aumentar los ingresos en general y establezca a su vez acuerdos con proveedores para maximizar el margen de ganancia.

Capítulo VII: Propuesta

Una vez finalizados los seis capítulos anteriores, se procede a establecer la propuesta con la descripción de los objetivos general y específicos detallados con cada una de las actividades a realizar, propuesta descrita de la siguiente manera:

7.1 Nombre de la propuesta

Incorporación de Venta de Repuestos Automotrices Para Vehículos Marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance

7.2 Organización en la cual se Desarrollará

Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia.

7.3 Objetivos

7.3.1 Objetivo General de la Propuesta

Implementar el servicio de venta de repuestos automotrices para vehículos de las marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance, para la satisfacción de las necesidades de los clientes.

7.3.2 Objetivos Específicos de la Propuesta

- a) Establecer los requerimientos operativos y logísticos necesarios para la implementación del servicio de venta de repuestos.
- b) Determinar los precios de los repuestos y definir una estructura de costos.
- c) Desarrollar un plan de marketing y promoción del nuevo servicio de venta de repuestos.

7.4 Cronograma de Actividades y Responsables

Tabla 25 Cronograma de Actividades y Responsables

Objetivo Específico	Actividad	Responsable	Duración Estimada
1. Establecer los requerimientos operativos y logísticos necesarios para la implementación del servicio de venta de repuestos.	1.1 Adecuar el espacio físico para el almacenamiento seguro y organizado de repuestos.	Maestro de Obras	5 semanas
	1.2 Identificar y seleccionar proveedores confiables de repuestos para vehículos Honda y Toyota.	Propietario	2 semanas
	1.3 Establecer procesos operativos para la recepción y despacho de repuestos.	Propietario	3 semanas
	1.4 Compra de 2 Montacargas para almacenar y trasladar repuestos	Propietario	1 semana
	1.5 Contratación de personal de ventas de repuestos, almacenamiento y control de inventarios.	Propietario	2 semanas
	1.6 Compra y almacenamiento de repuestos	Personal del taller	3 semanas
2. Determinar los precios de los repuestos y definir una estructura de costos.	2.1 Realizar un análisis de costos y márgenes de ganancia.	Propietario	2 semanas
	2.2 Establecer una estructura de precios competitiva basada en el análisis de mercado.	Propietario	3 semanas

3. Desarrollar un plan de marketing y promoción del nuevo servicio de venta de repuestos.	3.1 Diseñar una estrategia de marketing digital y tradicional para promover los repuestos.	Personal de ventas	4 semanas
	3.2 Implementar campañas publicitarias dirigidas a clientes actuales y potenciales.	Personal de ventas	4 semanas
	3.3 Capacitar al personal en la promoción y venta de repuestos automotrices.	Personal de ventas	3 semanas
	3.4 Lanzar el nuevo servicio y monitorizar la respuesta de los clientes.	Personal de ventas	2 semanas

Fuente: “Elaboración propia”, (2024).

7.4.1 Cronograma Diagrama de Gantt

Tabla 26 Cronograma Diagrama de Gantt

Objetivo Específico	Actividad	Responsables	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Semana 10	Semana 11	Semana 12	Semana 13	Semana 14	Semana 15
1. Establecer los requerimientos operativos y logísticos necesarios para la implementación del servicio de venta de repuestos.	1.1 Adecuar el espacio físico para el almacenamiento seguro y organizado de repuestos.	Maestro de Obras															
	1.2 Identificar y seleccionar proveedores confiables de repuestos para vehículos Honda y Toyota.	Propietario															
	1.3 Establecer procesos operativos para la recepción y despacho de repuestos.	Propietario															
	1.4 Compra de 2 Montacargas para almacenar y trasladar repuestos	Propietario															
	1.5 Contratación de personal de ventas de repuestos, almacenamiento y control de inventarios.	Propietario															
	1.6 Compra y almacenamiento de repuestos.	Personal del Taller															
2. Determinar los precios de los repuestos y definir una estructura de costos.	2.1 Realizar un análisis de costos y márgenes de ganancia.	Propietario															
	2.2 Establecer una estructura de precios competitiva basada en el análisis de mercado.	Propietario															
3. Desarrollar un plan de marketing y promoción del nuevo servicio de venta de repuestos.	3.1 Diseñar una estrategia de marketing digital y tradicional para promover los repuestos.	Personal de ventas															
	3.2 Implementar campañas publicitarias dirigidas a clientes actuales y potenciales.	Personal de ventas															
	3.3 Capacitar al personal en la promoción y venta de repuestos automotrices.	Personal de ventas															
	3.4 Lanzar el nuevo servicio y monitorizar la respuesta de los clientes.	Personal de ventas															

Fuente: “Elaboración propia”, (2024).

7.5 Descripción Detallada de las Fases de la Propuesta

Para desarrollar la propuesta basada en los 3 objetivos específicos detallados con anterioridad, se debe tomar en cuenta las actividades a realizar para cumplir con el objetivo del proyecto, actividades descritas a continuación:

7.5.1 Actividad N°1. Adecuar Espacio Físico del Taller

Con la compra de la propiedad de 3500 metros cuadrados, el propietario del Taller piensa habilitar el espacio físico para almacenar los repuestos de una manera segura, debido a que la propiedad cuenta ya con entrada y espacio creado para tener los repuestos, sin embargo, se debe crear los estantes de almacenamiento techados, realizados por un profesional, el cual es de entera confianza para diseñar y hacer los trabajos correspondientes, mismos que tardarían un aproximado de 5 semanas.

7.5.2 Actividad N°2. Identificación de Proveedores de Repuestos

El propietario del taller tiene amigos, clientes y conocidos que poseen repuesteras, el cual le han indicado que pueden proveerles de los repuestos necesarios para que tenga en dicho taller, sin embargo, a pesar de tener conocidos, se debe realizar un análisis de los mejores y más convenientes proveedores el cual hará sus contratos respectivos, el tiempo estimado para ello es de 2 semanas.

7.5.3 Actividad N°3. Establecer Procesos Operativos

Debido a que se va a realizar un proyecto de los repuestos, se piensa en establecer los procesos y procedimientos operativos para tener un mejor control de las responsabilidades y la forma de trabajar que se desea en el taller, para ello el propietario pensará en ello y establecerá los procedimientos adecuados para poner en práctica por parte del personal cuando se implemente el proyecto en el taller.

7.5.4 Actividad N°4. Compra de Montacargas y Repuestos

Una vez el proyecto se esté estableciendo, se debe realizar el desembolso de una de las partes de la inversión inicial, como lo son la compra de 2 montacargas que van a necesitar y la compra del stock de inventarios necesarios en repuestos marcas Honda y Toyota, inversión y desembolsos por sumas millonarias y que va a requerir de un cuidado en especial a la hora de trasladar el inventario, almacenarlo y realizar los pagos, del cual el encargado de ello va a ser directamente el propietario con ayuda de su personal para tener la lista de los repuestos que más van a ocupar para los clientes.

7.5.5 Actividad N°5. Contratación y Capacitación de Personal

Este proyecto va a requerir de contratación de personal necesario para vender repuestos y controlar todo lo relacionado al inventario de estos, por lo tanto, antes de empezar a vender los repuestos en el taller, se debe tener el personal necesario y proceder a realizar la capacitación necesaria para contar con el personal ya con el conocimiento necesario para empezar a trabajar de la mejor manera posible

7.5.6 Actividad N°6. Otras Actividades de Importancia

Los costos y márgenes de ganancia, así como el análisis de la estructura de costos serán realizados por el propietario de acuerdo a como vayan trabajando, a su vez, las actividades relacionadas a estrategias de marketing y el seguimiento respectivo estará a cargo del personal de ventas del taller de la mano con el propietario, para poder implementar estrategias para dar a conocer el proyecto y cumplir con el objetivo de aumentar las ventas y hacer crecer el taller a un futuro próximo de acuerdo al análisis financiero desarrollado.

Referencias

- Abarca, P & Boris, E. (2015). *Propuesta de un sistema de información gerencial para la trazabilidad de repuestos a nivel nacional del Grupo Purdy Motor*. Recuperado de <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/27889>.
- Adalid Medina, E. P. (2017). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. Honduras.
- Araya. P (2022) *Administración de empresas dedicadas a la venta de repuestos automotrices, para ser aplicada en la empresa repuestos morera, en el área de Alajuela al primer cuatrimestre del 2022*. [Tesis de licenciatura, Universidad Hispanoamericana, Facultad de ciencias económicas, Administración de negocios con énfasis en Gerencia.]. Recuperado de <http://13.87.204.143/xmlui/bitstream/handle/123456789/7030/ADM-1403.pdf?sequence=1>
- Arce Brenes, J.A. y Villalobos Chacón, T. (2021). *Estado de la Situación Pyme en Costa Rica 2021, del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC)*. [Archivo d PDF]. Recuperado de <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2021/pyme/DIGEPYME-INF-038-2021.pdf>.
- Asamblea Legislativa. (Así reformado por el aparte a) del artículo único de la Ley N ° 8679 del 12 de noviembre de 2008). *Código municipal*. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=40197&nValor3=120685¶m2=1&strTipM=TC&IRresultado=10&strSim=simp.

- Austuti, R. (2020). *Javanese Personal Cars Consumer Behaviour (This article is developed from a part of doctorate thesis of the author)*. Recuperado de <https://knepublishing.com/index.php/KnE-Social/article/view/7408>.
- Baca Urbina, G. (2022). *Evaluación de proyectos*. McGraw-Hill. Recuperado de <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=22469>.
- Barrantes Valverde, F. (2020) Propuesta de un programa de producción más limpia para los talleres de mantenimiento de maquinaria y transportes de Constructora Meco, S.A. [Tesis licenciatura, Universidad Tecnológico de Costa Rica]. Recuperado de <https://repositoriotec.tec.ac.cr/handle/2238/12390>
- Bendito boxeo. (10 de mayo 2021). Alcance de la investigación cualitativa. [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=6h_JuvF-bWI.
- Blank, L., Tarquin, A. (2020). *Ingeniería económica*. McGraw-Hill. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=10324>
- Camacho Araya, P. (2022). *Administración de empresas dedicadas a la venta de repuestos automotrices, para ser aplicada en la empresa repuestos morera, en el área de Alajuela al primer cuatrimestre del 2022*. [Archivo de PDF]. Recuperado de <http://13.87.204.143/xmlui/handle/123456789/7030>.
- Campos Arauz, L. (junio 2021). *Emprendedurismo inmobiliario en costa rica, para determinar la factibilidad, en función a un análisis de sensibilidad, en tres escenarios para la construcción de apartamentos de alquiler en la zona de aserrí, año 2021. [Tesis de licenciatura, Universidad Hispanoamericana]*. [Documento de Word].
- Central América Data. (2018). Autopartes: Cifras del mercado a marzo 2018. Recuperado de [https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Autopartes Cifras del mercado a Marzo 2018](https://www.centralamericadata.com/es/article/home/Autopartes+Cifras+del+mercado+a+Marzo+2018)

- Chinchilla Baltodano, A.N. (2022). *Determinar la rentabilidad de una pyme enfocada en la venta de hamburguesas gourmet en costa rica, limón, guápiles, año 2020- 2021. [Tesis de licenciatura, Universidad Hispanoamericana]. [Documento de Word].*
- Corrales, Y, Gonzalez, J & Jara, E (2015). *Estudio de factibilidad para la apertura de una sucursal de servicios de venta e instalación de repuestos para la empresa Thermo Repuestos C.R. S.A. en la Zona Norte del País.* Recuperado de <https://repositorio.utn.ac.cr/handle/20.500.13077/88>.
- Go Rubz. (12 de agosto del 2020). *Ruben G, Bertha Benz: El viaje que cambió todo.* Subtitulado Español. [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=2tLH9JLlxDg>.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2019). *Los objetivos de investigación.* En *Metodología de la investigación* (p. 37). McGraw-Hill.
- Hernández-Sampieri, R y Mendoza Torres, C.P (2023). *Metodología de la investigación; Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta.* (2.ª ed.). McGraw-Hill. Recuperado de <https://www.ebooks7-24.com/Stage.aspx>.
- Hernández-Sampieri, R., Fernández-Collado, C., & Baptista-Lucio, M. (2018). *Metodología de la investigación* (6.ª ed.). McGraw-Hill. Recuperado de https://d1wgtxts1xzle7.cloudfront.net/39330312/metodologia-investigacion-with-cover-page-2.pdf?Expires=1665730216&Signature=VyNTauvW~0N8AZz6UqekFPhjb7S3gN6EvqoxlrFRBSn3pqfbq9QA-X72u7lvvc~hHgXFAvC9BtfMdFFE98fqvtN34FKOndOBs5sP3~Cm2HS4SzucW~JVqqpE9fp~GRY21UFrh4IXkwRhlgokddDgZsgRnERpjK5xO6iFJRlrJYH7rEkIRJ8n1GuuEdIT3OLHGgfrIHBDcJYJ8eIN9MSQWnb2FiQ7vnHmjMfDtizJLTRE4H4_paUnuOAljil4~3HWou-ZdnAKXhQtYQpc-

[67nHThxr5S5HFFEmrSajwN4nOMpku~tYVXNsT6ZMol5ksf4HqSQBinicdhXiiBCLKIImA
&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4Z.](https://www.larepublica.net/noticia/grupo-q-inaugura-primer-outlet-de-repuestos-originales-con-hasta-60-de-descuento)

Herrera, W. Grupo Q inaugural primer outlet de repuestos originales con hasta 60% de descuento. *La República*. Recuperado de

[https://www.larepublica.net/noticia/grupo-q-inaugura-primer-outlet-de-repuestos-originales-con-hasta-60-de-descuento.](https://www.larepublica.net/noticia/grupo-q-inaugura-primer-outlet-de-repuestos-originales-con-hasta-60-de-descuento)

Hubert Solano. (31 de julio 2016). Insólito: En Costa Rica solo había dos carros y chocaron. Entrenamiento y cultura. *CR HOY*. Recuperado de

<https://archivo.crhoy.com/insolito-en-costa-rica-solo-habia-dos-carros->

Jimenez, A. (2021) *Propuesta de mejora para la gestión de los Inventarios de productos ofrecidos por la empresa Auto Repuestos Cabral, durante el primer semestre del 2021*. Recuperado de

https://repositorio.ulatina.ac.cr/bitstream/20.500.12411/1442/1/TFG_Ulatina_Ana_Jimenez_Torres_2014172004.pdf.

Kenton, W. (17 de Julio de 2022). *Retrieved. Gestión financiera estratégica*. Recuperado de

<https://www.investopedia.com/terms/s/strategic-financial-management.asp>.

Kotler, P., Armstrong, G. (2021). *Fundamentos de Marketing*. Pearson Educación. Recuperado de <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=16954>

Malnati, P. (2022). AUTO INITIATIVES GO GREEN: OEMs and suppliers collaborate to reduce the carbon footprint of car parts. Recuperado de

https://searchworks.stanford.edu/articles/edsbig_edsbig.A706389832.

Mamani, R. (2019), *Estudio de mercado de un centro de comercialización de repuestos para el sistema de frenos, destinados a transporte urbano en general, en el distrito de Cayma*. Recuperado de

https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/10743/1/IV_FCE_308_TI_Mamani_Carrasco_2019.pdf.

- Ministerio de Economía, I. (29 de marzo del 2021). *Aumento de la cantidad de microempresas del país*. Recuperado de <https://www.meic.go.cr/meic/comunicado/940/aumento-la-cantidad-de-microempresas-en-el-pais.php>.
- Ministerio de Salud. (2024). *Trámite Permisos Sanitarios de Funcionamiento para Establecimientos Industriales, Comerciales y de Servicios*. Recuperado de <https://www.ministeriodesalud.go.cr/index.php/tramites/empresas/30-tramites/permisos-a-establecimientos/115-tramite-para-autorizaciones-y-permisos-sanitarios-de-funcionamiento-para-establecimientos-industriales-comerciales-y-de-servicios>.
- Otero Ortega, A. (2018). *Enfoques de investigación*. [Archivo de PDF]. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Alfredo-OteroOrtega/publication/326905435_ENFOQUES_DE_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650.526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf.
- Parkin, M. (2020). *Microeconomía: versión para Latinoamérica*. Pearson Educación. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=9528>
- Pérez Reyes, V. M. (2018). *Propuesta de mejora en la Gestión del Almacén de repuestos para incrementar la rentabilidad en una empresa Comercializadora de Repuestos Mecánicos, Lima 2017*. Recuperado de https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_f8cd3b247ed23a74ba150144e052b3e9.
- Porras Díaz, N. (2017). *Optimización del proceso de ~~alistas~~ alistados de repuestos del almacén de repuestos de la planta INOLASA Puntarenas Costa Rica 2017*. [Archivo de PDF]. Recuperado de <http://13.65.82.242:8080/xmlui/handle/cenit/2535>
- Quero. C. (2019). *Business plan for the implementation of a comprehensive center for the automotive plus a point of sale for spare parts and lubricants in the city of el carril, province of salta*. Recuperado de https://bibliotecas.ucasal.edu.ar/opac_css/doc_num_data.php?explnum_id=2486.

Quispe Sicha, S. R., Rojas Flores, M. O., Senisse Vargas, J. C., Tafur Herrera, M., & Zegarra Ramos, J. A. (2021). *MASTER PIECE Venta de repuestos de autos*. Recuperado de

https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UUPC_0d6c81028798ab4ef001b86120c97696/Description#tabnav

Rodríguez Cubero, Y. (2021) *Diagnóstico y propuesta de reordenamiento de planta para Taller Rony*. [Tesis licenciatura, Universidad Latina de Costa Rica]. Recuperado de

https://repositorio.ulatina.ac.cr/bitstream/20.500.12411/1574/1/TFG_Ulatina_Yuliz_Rodriguez_Cubero_20171720067.pdf.

Romero López, J., Romero Osorio, D. (2023). *Principios de Contabilidad*. McGraw-Hill Interamericana. <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=31452>.

Ruiz Hidalgo, H. (2021). *Impacto económico de la crisis covid-19 sobre la PYME en Costa Rica*. UNED. Recuperado de

<https://www.uned.ac.cr/ocex/index.php/capsulas/556-impactos-del-covid-19-en-la-economia-costarricense-y-mundial>.

Sistema Costarricense de información Jurídica. (12 de mayo de 2020). *SINALEVI. S.F, Beneficios de la información sobre flujos de efectivo*. Recuperado de

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRM&nValor1=1&nValor2=72859&strTipM=FN#:~:text=El%20estado%20de%20flujos%20de, capacidad%20para%20modificar%20tanto%20los

Sistema Costarricense de información Jurídica. (2024). *artículo 28 de la Ley N°4240 de Planificación Urbana*. Recuperado de

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=84171&nValor3=108492&strTipM=T_C

Sistema Costarricense de información Jurídica. (2024). *Reglamento General de los Riesgos del Trabajo*. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=8296&nValor3=103867&strTipM=TC

Sistema Costarricense de información Jurídica. (2024). *Reglamento de patentes municipales*. Recuperado de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=48681&nValor3=51894&strTipM=TC

Sstuti, R. (2020). *Javanese Personal Cars Consumer Behaviour (This article is developed from a part of doctorate thesis of the author)*. DOI: [10.18502/kss.v4i10.7408](https://doi.org/10.18502/kss.v4i10.7408).

Universidad Hispanoamericana Costa Rica. (2021). *Guía Trabajo Final de graduación*. Universidad Hispanoamericana.

Vargas, J. (2017). *Análisis de viabilidad para la apertura de una venta de repuestos para automóviles en el Paseo de las Flores, durante el primer semestre de 2017*. Recuperado de <https://13.87.204.143.uh.remotexs.xyz/xmlui/handle/cenit/2990>.

Zárate Quirós, Y. (2010). *Análisis de Rentabilidad y Conveniencia para establecer una Venta de Repuestos para vehículos livianos en el distrito de Dulce Nombre del cantón la Unión de la provincia de Cartago 2010*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Fidélitas, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Escuela de Administración de Negocios con Énfasis en Finanzas y Banca.].

Anexos

Lista de Anexos

a) Documentos importantes de la investigación

Anexo 1. Logo del Taller Caldera Performance

Anexo 2. Fotografías del “Taller Caldera Performance”

b) Documentación obligatoria establecida por la Universidad Hispanoamericana

Anexo 3. Declaración Jurada

Anexo 4. Carta de autorización de la entidad donde se realizó la investigación

Anexo 5. Carta de aprobación del TFG por parte del Tutor

Anexo 6. Carta de aprobación del TFG por parte del Lector

Anexo 7. Licencia y autorización al CENIT para la utilización del TFG

Anexo 1. Logo “Taller Caldera Performance”



Nota: Logo tomado de la publicidad del taller, (2024).



Fuente: Taller Caldera Performance, (2024).

Anexo 2. Fotografías del “Taller Caldera Performance”



Nota: Publicidad de ubicación del Taller Caldera Performance.



Nota: Pancarta publicitaria dentro del Taller Caldera Performance.



Nota: Parte del interior del Taller Caldera Performance.



Nota: Pequeña parte de las herramientas del Taller Caldera Performance.



Nota: Motor reparado en el taller con su respectiva publicidad.



Nota: Vista externa Taller Caldera Performance, arriba se ve la casa del propietario.



Nota: Vista externa Taller Caldera Performance, se ve una parte de mejoras de espacio del techado del taller.

Anexo 3. Declaración Jurada

Declaración Jurada

Yo, Miguel Gerardo Mora Niño, mayor de edad, cédula de identidad número 2-0633-0038, en condición de egresado de la carrera de Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas de la Universidad Hispanoamericana, y advertido de las penas con las que la ley castiga el falso testimonio y el perjurio, declaro bajo la fe del juramento que dejo rendido en este acto, que para optar por el título de Licenciatura, mi trabajo de graduación titulado "*Los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento en el ejercicio financiero de la incorporación de venta de repuestos automotrices para vehículos de marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia durante año 2024*" es una obra original y para su realización he respetado todo lo preceptuado por las leyes penales, así como la Ley de Derechos de Autor y Derecho Conexos, número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en el *Diario Oficial La Gaceta* número 226 del 25 de noviembre de 1982; especialmente el numeral 70 de dicha Ley en el que se establece: "Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que éstos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original". Asimismo, que conozco y acepto que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público. Firmo, en fe de lo anterior, en la ciudad de Heredia, el 15 de octubre del año dos mil veinticuatro.

MIGUEL MORA NIÑO (FIRMA)

Cédula de identidad: 2-0633-0038

Miguel
Gerardo
Mora Niño

Firmado
digitalmente por
Miguel Gerardo
Mora Niño
Fecha: 2024.10.15
20:46:22 -06'00'

Anexo 4. Carta de Autorización de la Entidad



Heredia, 17 de junio de 2024.

Señoras y señores
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Hispanoamericana


Estimadas autoridades:

Por medio de la presente hago constar que, en mi condición de propietario del Taller Caldera Performance, brindo autorización para que el estudiante **Miguel Gerardo Mora Niño**, cédula de identidad 2-0633-0038, desarrolle en este negocio el trabajo de investigación titulado: "***Los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento en el ejercicio financiero de la incorporación de venta de repuestos automotrices para vehículos de marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia durante año 2024.***".

Además, indico que, en la presentación de los resultados, de manera escrita y oral, puede utilizarse públicamente el nombre de este taller.

Cualquier consulta, sírvanse contactarme al correo electrónico caldera_0304@hotmail.com, o al teléfono 8871-5656.

Atentamente,

 205480789

Edwin Niño Marín
Propietario
Taller Caldera Performance

Anexo 5. Carta de Aprobación del Tutor

CARTA DEL TUTOR

San José, 14 de octubre de 2024.

Señores
Carrera de Administración de Negocios
Universidad Hispanoamericana

Estimado señor:

El estudiante Miguel Gerardo Mora Niño, cédula de identidad número 2 0633 0038 , me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado Los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento en el ejercicio financiero de la incorporación de venta de repuestos automotrices para vehículos de marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia durante año 2024. el cual ha elaborado para optar por el grado académico de bachillerato.

En mi calidad de tutor, he verificado que se han hecho las correcciones indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación; antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos; conclusiones y recomendaciones.

De los resultados obtenidos por el postulante, se obtiene la siguiente calificación:

a)	ORIGINAL DEL TEMA	10%	10
b)	CUMPLIMIENTO DE ENTREGA DE AVANCES	20%	20
c)	COHERENCIA ENTRE LOS OBJETIVOS, LOS INSTRUMENTOS APLICADOS Y LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACION	30%	30
d)	RELEVANCIA DE LAS CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	20%	20
e)	CALIDAD, DETALLE DEL MARCO TEORICO	20%	20
	TOTAL		100

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente,

Alexander
 Cordero Céspedes
MBA. Alexander Cordero C., Lic.
Cédula identidad N. 1 732 096
Carné Colegio Profesional N. 5813

Firmado digitalmente por
 Alexander Cordero Céspedes
 Fecha: 2024.10.14 19:56:51
 -06'00'

Anexo 6. Carta de Aprobación del Lector

CARTA DE LECTOR

8 de enero de 2025

Señores
Servicios Estudiantiles
Universidad Hispanoamericana

Estimado señor

La estudiante **Miguel Mora Niño**, cédula de identidad **0206330038** me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **“Los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento en el ejercicio financiero de la incorporación de venta de repuestos automotrices para vehículos de marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia durante año 2024”**, el cual ha elaborado para obtener su grado de **Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas**.

He revisado y he hecho las observaciones relativas al contenido analizado, conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación. He verificado que se han hecho las modificaciones correspondientes a las observaciones indicadas.

Por consiguiente, este trabajo cuenta con mi aval para ser presentado en la defensa pública.

Atentamente,

LUIS ALBERTO VARGAS ZUÑIGA (FIRMA)
Firmado digitalmente por LUIS ALBERTO VARGAS ZUÑIGA (FIRMA)
Fecha: 2025.01.08 19:59:28 -06'00'

Lic. Luis Vargas Zúñiga.

Cédula de identidad 0107090057

Número carné Colegio Profesional, CPCECR # 33896.

Anexo 7. Licencia y autorización al CENIT

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA LA CONSULTA, LA REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LOS TRABAJOS FINALES DE GRADUACIÓN

Heredia, 16 de octubre de 2024.

Señoras y señores

Centro de Información Tecnológico (CENIT)

Universidad Hispanoamericana

Estimadas personas:

El suscrito, **Miguel Gerardo Mora Niño**, con número de identificación 2-0633-0038, autor del trabajo de graduación titulado "**Los beneficios de la implementación de los indicadores financieros VAN, TIR y Tasa Mínima de Rendimiento en el ejercicio financiero de la incorporación de venta de repuestos automotrices para vehículos de marcas Honda y Toyota en el Taller Caldera Performance ubicado en San Juan de Santa Bárbara de Heredia durante año 2024**", presentado y aprobado en el año 20xx como requisito para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas; **SI** autorizo al Centro de Información Tecnológico (CENIT) para que con fines académicos, muestre a la comunidad universitaria la producción intelectual contenida en este documento.

De conformidad con lo establecido en la Ley sobre Derechos de Autor y Derechos Conexos N° 6683, Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica, anexo los términos de la licencia general para publicación de obras en el repositorio institucional.

Cordialmente,

Miguel Mora Niño

Cédula 2-0633-0038

**Miguel
Gerardo
Mora Niño**

Firmado digitalmente
por Miguel Gerardo
Mora Niño
Fecha: 2024.10.16
19:46:07 -06'00'

**ANEXO 1
LICENCIA Y AUTORIZACIÓN DEL AUTOR
PARA PUBLICAR Y PERMITIR LA CONSULTA Y USO**

Parte 1. Términos de la licencia general para publicación de obras en el repositorio institucional

Como titular del derecho de autor, confiero al Centro de Información Tecnológico (CENIT) una licencia no exclusiva, limitada y gratuita sobre la obra que se integrará en el Repositorio Institucional, que se ajusta a las siguientes características:

- a) Estará vigente a partir de la fecha de inclusión en el repositorio, el autor podrá dar por terminada la licencia solicitándolo a la Universidad por escrito.
- b) Autoriza al Centro de Información Tecnológico (CENIT) a publicar la obra en digital, los usuarios puedan consultar el contenido de su Trabajo Final de Graduación en la página Web de la Biblioteca Digital de la Universidad Hispanoamericana
- c) El autor acepta que la autorización se hace a título gratuito, por lo tanto, renuncia a recibir beneficio alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente licencia y de la licencia de uso con que se publica.
- d) El autor manifiesta que se trata de una obra original sobre la que tiene los derechos que autorizan, y que es él quien asumen total responsabilidad por el contenido de su obra ante el Centro de Información Tecnológico (CENIT) y ante terceros. En todo caso el Centro de Información Tecnológico (CENIT) se compromete a indicar siempre la autoría incluyendo el nombre de la persona autora y la fecha de publicación.
- e) Autorizo al Centro de Información Tecnológica (CENIT) para incluir la obra en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.
- f) Acepto que el Centro de Información Tecnológico (CENIT) pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.
- g) Autorizo que la obra sea puesta a disposición de la comunidad universitaria en los términos autorizados en los literales anteriores, bajo los límites definidos por la Universidad en las "Condiciones de uso de estricto cumplimiento" de los recursos publicados en Repositorio Institucional.

SI EL DOCUMENTO SE BASA EN UN TRABAJO QUE HA SIDO PATROCINADO O APOYADO POR UNA AGENCIA O UNA ORGANIZACIÓN, CON EXCEPCIÓN DEL CENTRO DE INFORMACIÓN TECNOLÓGICO (CENIT), EL AUTOR GARANTIZA QUE SE HA CUMPLIDO CON LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES REQUERIDOS POR EL RESPECTIVO CONTRATO O ACUERDO.