

**UNIVERSIDAD NACIONAL  
SEDE REGIONAL CHOROTEGA  
CAMPUS LIBERIA**

**Tema:**

**Plan de Inversión para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el  
Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia de Carrillo para el año 2025**

**MEMORIA DE SEMINARIO DE GRADUACIÓN PARA OPTAR POR EL GRADO DE  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN CON ÉNFASIS EN GESTIÓN FINANCIERA**

**Estudiantes:**

**Aguilar Espinoza Connie Alejandra, Cédula 503890841**

**Morales Villareal Marjorie, Cédula 504230177**

**Núñez Serrano Francela, Cédula 504350112**

**Ruiz Aguilar María José, Cédula 504300752**

**Campus Liberia  
Guanacaste, Costa Rica**

**2024**

**TRIBUNAL DEFENSA DE TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**  
**SEDE REGIONAL CHOROTEGA**  
**CAMPUS LIBERIA**

---

Grado, Nombre  
Representante Decanatura SRCH

---

Grado, Nombre  
Representante Dirección Académica, Campus Liberia

---

Dr. Fernando Gutiérrez Coto  
Tutor TFG

---

Dr. Roberto Rodríguez Alcócer  
Lector TFG

---

Ing. Johansson Vega Cruz  
Lector

## **Dedicatoria**

Dedico esta memoria de graduación a Dios, quien ha sido mi mayor guía durante este proceso; a mi madre y familia, quienes han sido mi mayor motivación y apoyo incondicional, a mis compañeras por todos los momentos compartidos desde los primeros años de estudio, y a la Universidad Nacional por brindarme las herramientas para desarrollarme como profesional.

**Francela Núñez Serrano.**

Dedico este trabajo primeramente a Dios por hacer esto posible, a mis padres y a mi hija por ser mi mayor fortaleza, inspiración y apoyo. A mis compañeras Francela Núñez Serrano, María José Ruiz Aguilar y Connie Aguilar Espinoza por todo lo compartido a lo largo de la carrera.

**Marjorie Morales Villareal.**

Primeramente, a Dios por darme salud y fuerza para llegar hasta aquí. A mi madre, por brindarme todo su apoyo, motivación y ayuda para concluir esta etapa de mi vida. Por último, a mis compañeras de equipo por su apoyo incondicional y sobre todo por su esfuerzo, dedicación y compromiso en la universidad, gracias Francela Núñez, Marjorie Morales y Connie Aguilar, trabajar con ustedes ha sido un verdadero placer.

**María José Ruiz Aguilar.**

A Dios, por guiarme en cada proceso académico, por darme la posibilidad de alcanzar este logro y ser el que ha hecho posible todo esto. A mi familia, padres, esposo y principalmente a mis hijos quienes han sido el motor de vida para inspirarme y esforzarme para brindarles una mejor calidad de vida. Igualmente, a mis compañeras por siempre comprenderme y ser tan responsables con el trabajo.

**Connie Aguilar Espinoza.**

## **Agradecimiento**

Agradecemos, primeramente, a Dios por brindarnos la oportunidad, fortaleza, inteligencia y sabiduría para desarrollar esta memoria de graduación, este camino ha estado lleno de desafíos, sin embargo, hemos logrado enfrentarlos y salir adelante con la ayuda él.

Principalmente, a nuestras familias quienes han sido nuestra red de apoyo durante este proceso, gracias por creer en nuestro potencial y capacidad, por motivarnos a luchar por nuestros sueños y a no darnos por vencidas a lo largo de estos años, siempre aconsejarnos y darnos su apoyo cuando más lo hemos necesitado.

También, agradecemos a nuestros amigos por siempre estar a nuestro lado incentivándonos a mejorar continuamente, por su invaluable apoyo y colaboración a lo largo de nuestra carrera, además de brindarnos alegría y compañía en todo momento, por ende, ser parte de nuestros logros.

La gratitud para nuestro tutor, Fernando Rafael Gutiérrez Coto, y los señores lectores, Johansson Vega Cruz y Roberto Rodríguez Alcocer, por su gran dedicación y guía que han sido elementos claves en la dirección de este trabajo; asimismo, a cada docente por los conocimientos y la enseñanza brindada que establece la base principal de nuestro desarrollo profesional. Por último, agradecemos enormemente a la Universidad Nacional por brindarnos las herramientas facilitándonos, así, concluir nuestra trayectoria universitaria.

## Tabla de Contenidos

Capítulo 1 Aspectos metodológicos.....	10
1.1. Planteamiento y descripción del problema. ....	10
1.1.1. Interrogante(s) de la investigación.....	15
1.1.2. Justificación de la investigación .....	15
1.1.3. Delimitación temporal, espacial, institucional y/o empresarial (enfoque, ámbito, área y moneda).....	16
1.2. Objetivos de la investigación .....	17
1.2.1. Objetivo general.....	17
1.2.2. Objetivos específicos .....	17
1.3. Modelo de análisis .....	18
1.3.1. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables.....	18
1.3.2. Relaciones e interrelaciones.....	21
1.4. Estrategia de investigación aplicada .....	22
1.4.1. Tipo de investigación.....	22
1.4.2. Fuentes de investigación .....	23
1.4.3. Población.....	24
1.4.4. Recopilación de los datos.....	26
1.4.5. Análisis e interpretación de la información .....	29
Capítulo 2 Marco referencial .....	31
2.1. Generalidades de la empresa.....	31
2.1.1. Origen del nombre .....	32
2.1.3. Estructura organizacional.....	32
2.1.3. Misión .....	36
2.1.4. Visión.....	36
2.1.5. Valores .....	36
2.1.6. Marca .....	37
2.1.7. Localidad.....	37
2.2. Aspectos que afectan a la empresa en forma directa y/o indirectamente. ....	40
2.2.1. Competidor .....	40
2.2.2. Compradores .....	41
3.1.9. Proveedores.....	42
Capítulo 3 Marco conceptual .....	43
3.1. Concepto relacionado según la variable estudio de mercado .....	43
3.1.1. Estudio de mercado.....	43
3.1.2. Cuestionario .....	43
3.1.3. Entrevista .....	44
3.1.4. Intención de compra:.....	44

3.1.6.	Gustos y preferencias:.....	45
3.1.7.	Demanda real .....	45
3.1.8.	Demanda Potencial: .....	45
3.1.9.	Competencia: .....	46
3.2.	Concepto relacionado según la variable activos requeridos. ....	46
3.2.1.	Activos Requeridos:.....	46
3.2.2.	Equipos y materiales .....	46
3.2.3.	Cotizaciones .....	47
3.2.4.	Estudio de la inversión.....	47
3.2.5.	Distribución de la planta .....	48
3.3.	Concepto relacionado según la variable fuentes de financiamiento .....	48
3.3.1.	Fuentes de Financiamiento: .....	48
3.3.2.	Flujo de Caja: .....	50
3.3.3.	Flujo de Caja de Inversión .....	51
3.3.4.	Capital Social .....	51
3.3.5.	VAN Ajustado .....	52
3.3.6.	Costo de Capital.....	52
3.3.7.	Periodo de recuperación.....	52
Capítulo 4 Análisis de los Datos .....		54
4.1	Variable 1. Identificar la oportunidad de negocio y preferencias de los consumidores mediante la realización de un estudio de mercado.....	54
4.1.4	Intención de compra.....	54
4.1.2	Gustos y preferencias .....	57
4.1.3	Demanda real y potencial.....	61
4.1.4	Competencia .....	62
4.2	Variable 2. Realizar un diagnóstico para identificar los activos requeridos necesarios para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación del Ciclo Moyano. ....	68
4.2.1.	Equipo y materiales.....	68
4.2.2.	Cotizaciones .....	75
4.1.4	Estudio de la inversión.....	83
4.2.4	Distribución de la planta .....	84
4.3	Variable 3. Identificar las fuentes de financiamiento, y sus costos, que pueden aprovecharse para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano. ....	84
4.3.1.	Inversión inicial .....	85
4.3.2.	Flujo de caja de inversión .....	85
4.3.3.	VAN Ajustado .....	85
4.3.4.	Costo de Capital.....	85
4.3.5.	Periodo de recuperación.....	86

Capítulo 5 Conclusiones, recomendaciones y propuesta .....	87
5.1 Conclusiones .....	87
5.1.1 Estudio de mercado que determine la oferta, la demanda, las posibles ventas y los canales de distribución, existentes para los productos ofrecidos por el Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia cantón de Carrillo, Guanacaste. ....	87
5.2.1 Realizar un diagnóstico para identificar los activos requeridos para el acondicionamiento del ciclo Moyano en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste. ....	90
5.3.1 Identificar las fuentes de financiamiento, y sus costos, que pueden aprovecharse para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste. ....	92
5.2. Recomendaciones .....	93
5.2.1 Realizar un estudio de mercado que determine la oferta, la demanda, las posibles ventas y los canales de distribución, existentes para los productos ofrecidos por el Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia cantón de Carrillo, Guanacaste. ....	93
5.2.2 Realizar un diagnóstico para identificar los activos requeridos para el acondicionamiento del ciclo Moyano en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste. ....	95
5.2.3 Identificar las fuentes de financiamiento, y sus costos, que pueden aprovecharse para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste. ....	96
5.3 Propuesta.....	98
5.2.1 Justificación de la propuesta .....	98
5.2.2 Objetivo financiero de la propuesta .....	99
5.2.3 Distribución de la planta .....	99
5.2.4 El diagrama de flujo.....	102
5.2.5 Modelo Valoración de Activos de Capital.....	104
5.2.6 Flujo caja de la inversión .....	108
5.2.7 Amortización.....	115
5.2.8 Periodo de recuperación.....	117
5.2.9 Punto de equilibrio.....	119
5.3.10 Depreciación .....	120
5.3.11. Estado de Resultado.....	125
5.3.12 Balance General .....	126
Referencias Bibliográficas .....	127
Anexos .....	131

## Índice de Figuras

Figura 1 <i>Evolución de la Bicicleta</i> .....	11
Figura 2 <i>Número de viajes en bicicleta por días</i> .....	13
Figura 3 <i>Relaciones e interrelaciones de las variables</i> .....	21
Figura 4 <i>Organigrama estructural</i> .....	33
Figura 5 <i>Logotipo de Ciclo Moyano</i> .....	37
Figura 6 <i>Localización de propiedad del Ciclo Moyano</i> .....	38
Figura 7 <i>Localización del distrito Filadelfia del cantón Carrillo</i> .....	39
Figura 8 <i>Localización del Ciclo Moyano</i> .....	40
Figura 9 <i>Necesidades de compra</i> .....	54
Figura 10 <i>Satisfacción con los servicios</i> .....	55
Figura 11 <i>Servicio al cliente</i> .....	56
Figura 12 <i>Nivel de importancia de los gustos y preferencias</i> .....	57
Figura 13 <i>Preferencia de horario</i> .....	58
Figura 14 <i>Preferencia de promociones</i> .....	59
Figura 15 <i>Preferencia de imagen</i> .....	60
Figura 16 <i>Preferencia y elección del establecimiento</i> .....	61
Figura 17 <i>Reconocimiento de los establecimientos</i> .....	62
Figura 18 <i>Preferencia de compra</i> .....	63
Figura 19 <i>Equipo requeridos</i> .....	69
Figura 20 <i>Materiales requeridos</i> .....	70
Figura 21 <i>Materiales requeridos para el acondicionamiento</i> .....	73
Figura 22 <i>Insumos requeridos</i> .....	74
Figura 23 <i>Cotización del equipo</i> .....	77
Figura 24 <i>Cotización de materiales</i> .....	78
Figura 25 <i>Cotización de materiales para el acondicionamiento</i> .....	81
Figura 26 <i>Cotización de los insumos para la apertura</i> .....	82
Figura 27 <i>Distribución panorámica del escritorio</i> .....	101
Figura 28 <i>Distribución panorámica de los estantes</i> .....	101
Figura 29 <i>Distribución del taller</i> .....	102
Figura 30 <i>Diagrama de flujo</i> .....	103
Figura 31 <i>Estimación de la tasa libre de riesgo</i> .....	104
Figura 32 <i>Beta del emprendimiento</i> .....	105
Figura 33 <i>Riesgo país</i> .....	105
Figura 34 <i>Datos para la estimación Modelo CAPM</i> .....	106
Figura 35 <i>Flujo de caja mensual en dólares</i> .....	109
Figura 36 <i>Flujo de efectivo anual</i> .....	110
Figura 37 <i>Flujo del Inversionista</i> .....	111

Figura 38 <i>Flujo del Activo</i> .....	113
Figura 39 <i>Flujo del Préstamo</i> .....	114
Figura 40 <i>Amortización</i> .....	115
Figura 41 <i>Tabla de amortización</i> .....	116
Figura 42 <i>Estimación del Periodo de Recuperación</i> .....	117
Figura 43 <i>Indicadores financieros flujo del inversionista</i> .....	118
Figura 44 <i>Indicadores financieros flujo del activo</i> .....	118
Figura 45 <i>Indicadores financieros flujo del préstamo</i> .....	119
Figura 46 <i>Estimación del VAN Ajustado</i> .....	119
Figura 47 <i>Estimación del Punto de Equilibrio en unidades monetarias</i> .....	120
Figura 48 <i>Depreciación del equipo</i> .....	121
Figura 49 <i>Depreciación de los materiales</i> .....	122
Figura 50 <i>Estado de Resultado del Ciclo Moyano</i> .....	125
Figura 51 <i>Balance General Ciclo Moyano</i> .....	126

## Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Análisis de variable del primer objetivo</i> .....	18
Tabla 2 <i>Análisis de variable del segundo objetivo</i> .....	19
Tabla 3 <i>Análisis de variable del tercer objetivo</i> .....	20
Tabla 4 <i>Análisis e interpretación de la información</i> .....	29
Tabla 5 <i>Descripción del puesto para el Administrador</i> .....	34
Tabla 6 <i>Descripción del puesto para el Contador</i> .....	34
Tabla 7 <i>Descripción del puesto para el Dependiente</i> .....	35
Tabla 8 <i>Estimación de la deuda financiera <math>K_d</math></i> .....	106
Tabla 9 <i>Estimación de la proporción deuda-capital</i> .....	107
Tabla 10 <i>Estimación del <math>K_e</math></i> .....	107
Tabla 11 <i>Estimación del CPPC</i> .....	107

## Lista de siglas y abreviaturas

**AMC:** América Latina y el Caribe

**VAN:** Valor Actual Neto

**BCCR:** Banco Central de Costa Rica

**CCSS:** Caja Costarricense del Seguro Social

**CPPC:** Costo promedio ponderado de capital

**CAMP:** Modelo de Valoración de Activos Financieros

**ID:** Índice de Deseabilidad

**PR:** Periodo de Recuperación

**Kd:** Costo de la deuda

**Ke:** Costo de capital

**PYME:** Pequeñas y medianas empresas

**Qd:** Proporción de deuda utilizada por la empresa

**Qe:** Proporción del patrimonio utilizada por la empresa

**Rf:** Tasa libre de riesgo

**Rm:** Riesgo de mercado

**Rp:** Riesgo país

**TIR:** Tasa interna de retorno

**EMBI:** Emerging Markets Bonds Index o Indicador de Bonos de Mercados Emergentes

## **Resumen ejecutivo**

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo proponer un plan de inversión para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia, de Carrillo, para el año 2025. La propuesta surge debido a la necesidad que tienen los propietarios, don Juan José Aguilar y su hija Connie Aguilar, de acondicionar de manera formal el local para su negocio, el cual tiene como propósito satisfacer las necesidades, expectativas y exigencias del mercado objetivo. Además de proporcionarles una proyección de ventas como una herramienta esencial para el adecuado desarrollo y crecimiento del negocio.

Además, como parte de los objetivos del plan se realizó un estudio de mercado el cual tiene el propósito de determinar la oferta, demanda, las proyecciones de las ventas y los canales de distribución existentes para los productos ofrecidos por el emprendimiento, asimismo, se efectuó un diagnóstico para identificar los activos requeridos para el acondicionamiento del local, también se identificó mediante un análisis e investigación las fuentes de financiamiento y los costos que pueden aprovecharse para la apertura del local.

Se desarrollaron las respectivas interrelaciones de la variable para conocer la oportunidad de mercado y áreas de mejora en los servicios y productos, además de la percepción, necesidades, opiniones y satisfacción de los clientes, del mismo modo, las especificaciones físicas y técnicas establecidas para el local, siendo de vital importancia para implementar estrategias orientadas al crecimiento, desarrollo y posicionamiento de la empresa en el mercado.

Por último, tomando en cuenta la información proporcionada a lo largo del documento se presenta la propuesta del plan de inversión la cual consiste en el diseño y evaluación económica y financiera, así mismo, sus respectivas conclusiones y recomendaciones con el propósito de orientar y brindar a los propietarios esta herramienta para ofrecer a los usuarios un espacio apto para la prestación del servicio de reparación y venta de repuestos del Ciclo Moyano.

## **Executive Summary**

The purpose of this research work is to propose an investment plan for the opening of a store for the sale of spare parts and repairs at Ciclo Moyano, located in Filadelfia, in Carrillo, for the year 2025. The proposal arises due to the need of the owners, don Juan José Aguilar and his daughter Connie Aguilar, to formally prepare the premises for their business, which has the purpose of satisfying the needs, expectations and demands of the target market. In addition, to provide them with a sales projection as an essential tool for the proper development and growth of the business.

In addition, as part of the objectives of the plan, a market study was conducted to determine the supply, demand, sales projections and existing distribution channels for the products offered by the enterprise, and a diagnosis was made to identify the assets required for the refurbishment of the premises, as well as to identify through an analysis and research the sources of financing and the costs that can be used for the opening of the premises.

The respective interrelationships of the variable were developed to know the market opportunity and areas for improvement in the services and products, in addition to the perception, needs, opinions and satisfaction of the clients, in the same way, the physical and technical specifications established for the premises, being of vital importance to implement strategies oriented to the growth, development and positioning of the company in the market.

Finally, taking into account the information provided throughout the document, the investment plan proposal is presented, which consists of the design and economic and financial evaluation, as well as their respective conclusions and recommendations in order to guide and provide the owners with this tool to offer users a space suitable for the provision of repair service and sale of spare parts of the Moyano.

## Capítulo 1 Aspectos metodológicos

### 1.1. Planteamiento y descripción del problema.

A continuación, se desarrolló un plan de inversión orientado a la apertura de venta de repuestos en el Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia de Carrillo. Lo anterior estableció una herramienta para el crecimiento, desarrollo y oportunidades de mejora para el emprendimiento. Un ciclo de bicicletas es un espacio que ofrece a la población el servicio de revisión, y reparación, así mismo, venta de repuestos y accesorios para bicicletas de acuerdo con las necesidades de cada cliente y vehículo.

A través de los años, el uso de la bicicleta ha ido en constante crecimiento, pues es considerada un vehículo sostenible, práctico y seguro, y es utilizado por las personas dado sus diversos beneficios, por ejemplo, mejorar la salud física y mental, disminuir la contaminación al medio ambiente (siendo un medio de transporte ecológico y accesible para las personas). Según Rubio (2017):

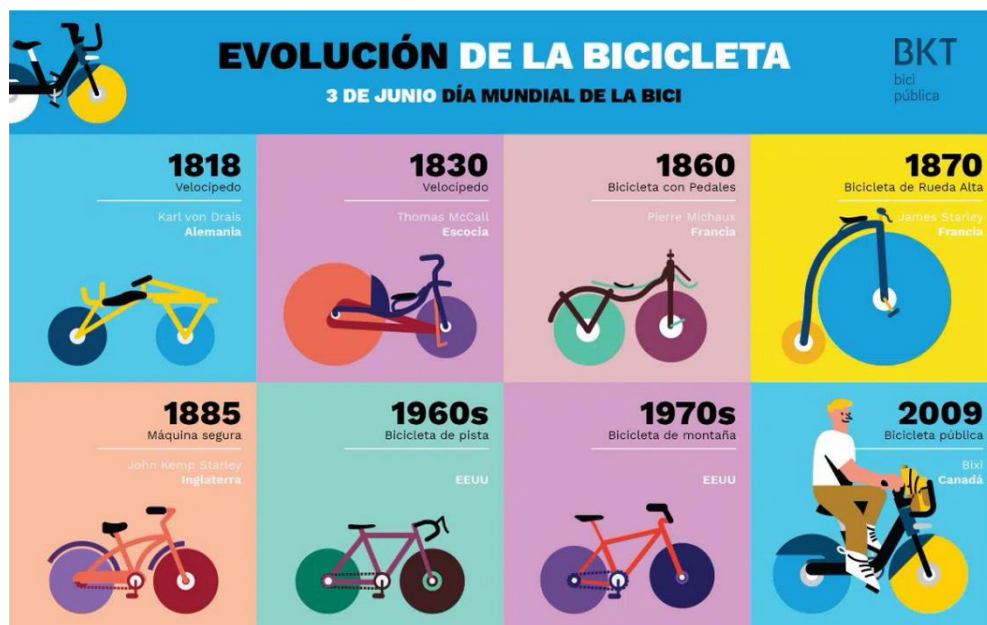
La bicicleta del barón alemán Karl von Drais, de 1817, está considerada como la pionera. La llamó “máquina corredora” (*laufmaschine* en alemán) y la prensa la llamó Draisine o velocípedo. Estaba construida en madera y funcionaba empujándose con los pies. El objetivo de Von Drais era ofrecer un medio de transporte más barato y fácil de mantener que los caballos. (párr. 2)

La creación de la bicicleta fue una idea innovadora que ha ganado popularidad con el tiempo. Sus características y propiedades han sido modificadas y mejoradas para ofrecer a las personas un mejor producto, con mayor variedad y diversos usos, como el deporte y la recreación, entre otros. Como resultado, de la alta demanda de dicho producto y la aparición de averías, fallas o daños causados por el uso de la bicicleta, surge la necesidad brindar una solución pronta mediante

el servicio de reparación de bicicleta, además de ofrecer diferentes repuestos que se pudieran requerir, conocido como ciclos o taller de bicicletas.

**Figura 1**

*Evolución de la bicicleta*



*Nota:* La figura representa la evolución de la bicicleta a través de los años, desde la primera versión del señor Karl al vehículo más reciente y sus diversas variaciones. Tomado de Renovables Verdes párr. 2 por Portillo, 2022.

Las bicicletas son una opción económica, práctica y sencilla para el desplazamiento de personas en áreas urbanas y rurales, así mismo, poseen relación con otros negocios mediante la importación de este medio de transporte como tal, permitiendo a la población disponer de los diferentes modelos y calidad de estos. Además, para llevar a cabo las reparaciones y solucionar las fallas que los vehículos puedan presentar, de igual manera se importan los repuestos y accesorios que permitan el uso seguro de las bicicletas.

Pérez (2020) indica que “Según datos suministrados por el Servicio Nacional de Aduanas del Ministerio de Hacienda, el valor de importaciones de bicicletas al país aumentó un 11% en los primeros 11 meses de 2020, respecto a los primeros 11 meses de 2019” (párr. 4).

Como se ha mencionado anteriormente, la popularidad de la bicicleta ha generado un aumento de la adquisición y uso de este medio de transporte extendiéndose por todo el mundo y siendo uno de los principales vehículos de movilidad sostenible y atractivo, por los beneficios brindados a las personas, medio ambiente y sociedad. Según Ríos et al. (2015), “En las ciudades de América Latina y el Caribe (ALC), el uso de la bicicleta como medio de transporte urbano está creciendo significativamente y está ayudando a mejorar la movilidad, la equidad y el acceso a oportunidades socioeconómicas” (párr. 5).

Por este motivo, algunos países y ciudades están implementando y fomentando la práctica continua de la bicicleta. Tal es el caso de México, donde es común encontrar alquiler de bicicletas públicas utilizadas en su mayoría por turistas nacionales e internacionales con el objetivo de conocer más de cerca la ciudad y evitar largas filas de tráfico.

En ALC, 12 ciudades cuentan con una red de 12.942 bicicletas públicas, ayudando a incrementar el uso. Apoyar la intermodalidad, es decir, que las bicicletas estén integradas con el transporte público masivo, mejora el acceso, ayuda a reducir los tiempos de viaje y espera, y crea ciudades con transporte más sostenible. (Ríos et al., 2015, párr. 11)

De acuerdo con la cita anterior, a través de las investigaciones y estudios realizados por el Banco Interamericano de Desarrollo, se evidencia el impulso de las ciudades y las personas para la utilización de este medio de transporte. Así mismo, la concientización del mejoramiento de las condiciones de vida y salud de las personas que lo utilizan.

## Figura 2

### Número de viajes en bicicleta por días



Figura 1. Número de viajes en bicicleta reportados por día.  
Fuente: Investigación BID.

*Nota:* La figura representa el número de viajes en bicicleta reportados por día, en cada una de las ciudades de los países de América Latina y el Caribe. Tomado del Banco Interamericano de Desarrollo, p. 3.

Hoy día, en Costa Rica, no se poseen registros de la llegada de la primera bicicleta y su expansión por todo el territorio costarricense, no obstante, cabe recalcar que este vehículo marca la vida de las personas, así mismo, forma parte de la tradición, el desarrollo sociocultural, económico y ambiental de Costa Rica.

Pérez (2017) indica que:

Para la segunda mitad del siglo XX, la bicicleta ya era un constructo permanente en los procesos sociales, económicos y culturales de las regiones costeras y rurales fuera del Valle

Central. No solo como medio de transporte, sino como parte de las dinámicas socioculturales de las comunidades y sus habitantes, lo que se deduce del hecho que muchas personas con más de 70 años, aún hoy día guardan recuerdos de la presencia de la bicicleta desde sus épocas de infancia. (p. 30)

Las bicicletas han reformado la vida y el desarrollo de la sociedad tanto en el pasado como en la actualidad, y es común observar el uso de este vehículo para acortar las distancias entre las regiones o barrios, además, es utilizada por personas de diversas edades, desde niños, mujeres, hombres y adultos mayores que cuenten con la condición física adecuada.

Su uso es muy diverso y varía dependiendo de las necesidades de las personas. En la provincia de Guanacaste, normalmente la población tiene muy arraigada su práctica para movilizarse entre distancias cortas, medianas y largas, desde la visita a familiares o la revisión del crecimiento de los cultivos y animales, pues en la región predomina la agricultura y ganadería, este vehículo es primordial principalmente para aquellas personas quienes no disponen de los recursos económicos para adquirir un automóvil o algún otro medio de transporte.

Su práctica en la zona se debe a la necesidad que tienen los pobladores de un medio de transporte económico, flexible y accesible, por ello es un aparato de gran importancia para los guanacastecos, pues permite el desplazamiento hacia los diferentes lugares o destinos a los que las personas deben trasladarse, ya sea hacia sus trabajos, centros educativos o simplemente como actividad recreativa o diversión.

El presente documento tiene como finalidad proponer un plan de inversión para la apertura de venta de repuestos en el Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia, Carrillo. Para el correcto desarrollo de este documento, se procedió a realizar un cuestionario a la población económicamente activa del distrito de Filadelfia con el propósito de recolectar datos e información

de vital importancia, así como identificar la oportunidad de negocio y principales preferencias de los consumidores.

Además, se entrevistó a los propietarios con el fin de obtener una visión amplia e integral del emprendimiento, del mismo modo, reconocer las necesidades y oportunidades de la empresa. Por último, se establecieron los principales requerimientos para completar con éxito el acondicionamiento del local, así mismo, realizar la evaluación financiera para determinar si es viable ejecutar la inversión.

#### **1.1.1. Interrogante(s) de la investigación**

Como interrogante se cita la siguiente:

¿Cuál será el plan de inversión requerido para la apertura de venta de repuestos en el Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia de Carrillo?

#### **1.1.2. Justificación de la investigación**

El tema tiene como finalidad realizar un plan de inversión para la apertura de un espacio para la venta de repuestos en el Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia, de Carrillo. Dicho tema se seleccionó debido a la necesidad que tienen los propietarios, don Juan José Aguilar y su hija Connie Aguilar, de acondicionar de manera formal el local para su emprendimiento, el cual se encuentra enfocado en satisfacer las necesidades y exigencias del mercado de la zona. Además de proporcionarles una guía a los propietarios y, de esta forma, brindarles herramientas para el adecuado desarrollo y crecimiento del negocio.

La oportunidad de negocios que se puede identificar consiste en que, al abrir un espacio en la casa de habitación del propietario, se disponga de un lugar formal, espacioso y adecuado para en primer lugar brindar un mejor servicio al cliente, y contar con todos los materiales necesarios para el mantenimiento de sus bicicletas y, de esta forma, cubrir la demanda existente en el mercado.

De igual manera, lo anterior representa también una oportunidad de negocio para la familia Aguilar, pues representa una fuente de ingresos en su hogar. Así mismo, le brinda a la comunidad de Filadelfia y lugares aledaños un local donde puedan acceder al servicio de reparación de bicicletas dirigido a satisfacer y solucionar las necesidades del cliente, así como la venta de repuestos que la población demande. Dado que en esta comunidad y alrededores solamente existe un único ciclo, presenta otra oportunidad para el negocio de esta familia. Por ese motivo, surge la necesidad de abrir un espacio en el Ciclo Moyano en donde los clientes puedan obtener todos los productos y accesorios para las bicicletas a precios accesibles y cómodos.

Por último, con la ejecución de este documento se brindará información esencial en la correcta implementación del plan de inversión para la venta de repuestos en el Ciclo Moyano, y la toma de decisiones, por lo tanto, la información generada será importante para cumplir con lo anterior.

### **1.1.3. Delimitación temporal, espacial, institucional y/o empresarial (enfoque, ámbito, área y moneda)**

**Delimitación temporal:** periodo 2025.

**Delimitación espacial:** Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.

**Delimitación empresarial:** Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia de Carrillo.

**Enfoque:** acondicionamiento, comercialización, finanzas.

**Ámbito:** administración financiera.

**Área:** comercialización de productos para bicicletas.

**Moneda:** dólares.

## **1.2 Objetivos de la investigación**

### **1.2.1. Objetivo general**

Elaborar un plan de inversión para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia, de Carrillo que facilite su posicionamiento en el mercado para el año 2025.

### **1.2.2. Objetivos específicos**

1. Realizar un estudio de mercado que determine la oferta, la demanda, las posibles ventas y los canales de distribución, existentes para los productos ofrecidos por el Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia cantón de Carrillo, Guanacaste.
2. Realizar un diagnóstico para identificar los activos requeridos para el acondicionamiento del ciclo Moyano en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.
3. Identificar las fuentes de financiamiento, y sus costos, que pueden aprovecharse para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.

### 1.3. Modelo de análisis

#### 1.3.1. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables.

**Tabla 1**

*Análisis de variable del primer objetivo*

<b>1. Realizar un estudio de mercado que determine la oferta, la demanda, las posibles ventas y los canales de distribución, existentes para los productos ofrecidos por el Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia cantón de Carrillo, Guanacaste.</b>			
<b>Variable</b>	<b>Conceptualización</b>	<b>Operacionalización</b>	<b>Instrumentalización</b>
<b>Estudio de mercado</b>	“Se refiere al análisis de los clientes, proveedores, competencia, comercialización, precios del mercado, etc. Particularmente se integra por la cuantificación de la oferta y de la demanda” (Serrano, 2020, p. 13).	La variable se hará operativa mediante la identificación de la intención de compra por parte de la demanda real y potencial. Esto es importante, pues se tendrá información relevante sobre gustos y preferencias, así como de la competencia. Lo anterior permitirá la generación de información que contribuya con los requerimientos y la evaluación financiera.	Se aplicará un cuestionario a la población residente del cantón de Carrillo, Guanacaste, con el propósito de conocer la oportunidad de negocio existente dentro del mercado de Carrillo, así mismo, dicha herramienta servirá para determinar la demanda real y potencial del Ciclo Moyano, además, identificar las preferencias del público objetivo. Además, se realizará una entrevista al propietario con el objetivo de conocer la situación real y actual del emprendimiento.

*Nota:* La tabla muestra la conceptualización, operacionalización e instrumentalización utilizada en el primer objetivo. Fuente: Elaboración propia (2023).

**Tabla 2***Análisis de variable del segundo objetivo*

<b>2. Realizar un diagnóstico para identificar los activos requeridos para el acondicionamiento del ciclo Moyano en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.</b>			
<b>Variable</b>	<b>Conceptualización</b>	<b>Operacionalización</b>	<b>Instrumentalización</b>
<b>Activos requeridos</b>	“Condición o capacidad que debe estar presente en un producto, servicio o resultado para satisfacer una necesidad de negocio” (PMBOK Guide, 2017, p. 723)	La variable se hará operativa mediante la siguiente manera: Se determinará el equipo y materiales necesarios, así mismo, se establecerán las cotizaciones para brindar el servicio de reparación y venta de repuestos del Ciclo Moyano. De igual forma, se realizará estudio de la inversión con el propósito de valorar los posibles riesgos y la rentabilidad aportada al negocio. Por último, se elaborará la distribución de la planta para definir el ordenamiento del Ciclo Moyano.	Se realizará una entrevista al propietario del emprendimiento con el fin de determinar los materiales o insumos necesarios y demás elementos relevantes para llevar a cabo la apertura del local. Además, se realizan las debidas cotizaciones con la finalidad de conocer los insumos, equipos y materiales necesarios para la apertura de la venta de repuestos en el Ciclo Moyano, así como observar y definir un proveedor que ofrezca los productos con menor precio y mejor calidad.

*Nota:* La tabla muestra la conceptualización, operacionalización e instrumentalización utilizada en el segundo objetivo. Fuente: Elaboración propia (2023).

**Tabla 3***Análisis de variable del tercer objetivo*

<b>3. Identificar las fuentes de financiamiento, y sus costos, que pueden aprovecharse para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano.</b>			
<b>Variable</b>	<b>Conceptualización</b>	<b>Operacionalización</b>	<b>Instrumentalización</b>
<b>Fuentes de financiamiento</b>	“Las fuentes de financiamiento se convierten en un apoyo para que las empresas obtengan el dinero que se requiere para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones que propendan por el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas.” (Torres et al., 2016, cómo se citó en Varela y Ochoa, 2020, p.8)	La variable se hará operativa mediante la siguiente manera: Se estimará el flujo de Caja de Inversión para conocer las entradas y salidas de dinero, esto permitirá realizar las distintas proyecciones e identificar la liquidez del negocio. Además, se calculará los indicadores financieros como: VAN Ajustado, Costo de Capital y Período de Recuperación con el objetivo de identificar la viabilidad y rentabilidad de la inversión.	Se determinará y evaluará las fuentes de financiamiento, los costos, gastos e inversiones que necesita el ciclo Moyano para llevar a cabo la apertura de un espacio para la venta de repuestos del emprendimiento, por ende, se realizan todos los estudios financieros necesarios para tomar las mejores decisiones de inversión que determinen el éxito del negocio.

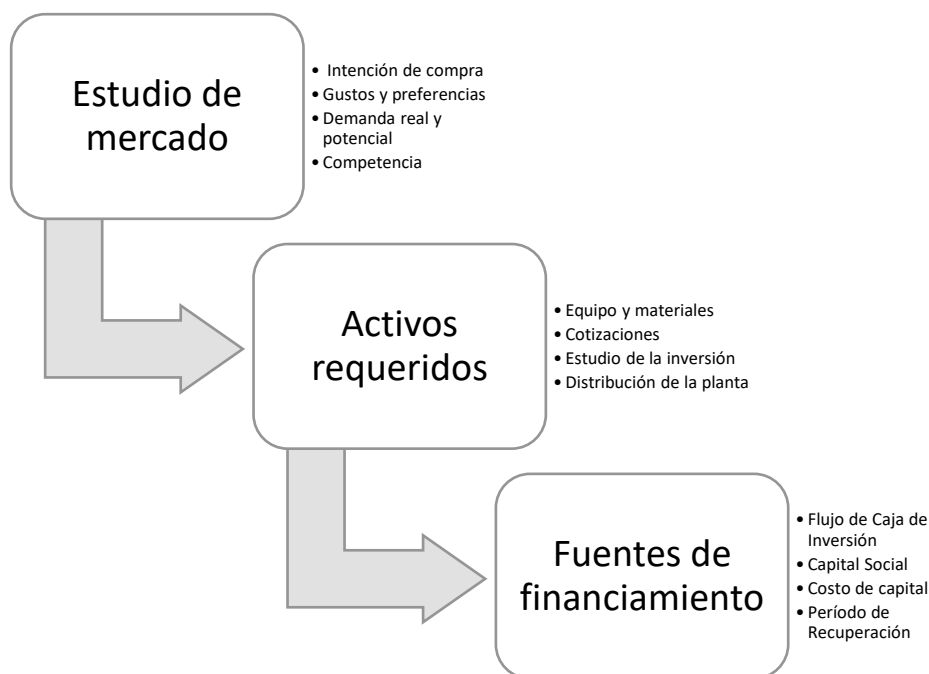
*Nota:* La tabla muestra la conceptualización, operacionalización e instrumentalización utilizada en el tercer objetivo. Fuente: Elaboración propia (2023).

### 1.3.2. Relaciones e interrelaciones

Seguidamente, se presentan las relaciones e interrelaciones respectivas del plan de inversión para el acondicionamiento del Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia de Carrillo; así mismo, se muestran las variables y sus respectivas relaciones, las cuales son de vital importancia para el desarrollo de la investigación, en este caso las variables son: estudio de mercado, activos requeridos y fuentes de financiamiento.

#### Figura 3

*Relaciones e interrelaciones de las variables*



*Nota:* La figura presentada anteriormente, representa y detalla las relaciones e interrelaciones de las variables establecidas del plan de inversión. Fuente: Elaboración propia (2023).

Según la figura, la variable de estudio de mercado se implementó con el objetivo de identificar la oportunidad de negocio, así como conocer preferencias de los consumidores para el adecuado aprovechamiento de las oportunidades y las posibles ventajas de la empresa. En relación

con la variable de activos requeridos, se estableció con el propósito de evaluar y realizar las cotizaciones de los materiales y equipos necesarios para el correcto acondicionamiento del Ciclo Moyano.

Por último, la variable de fuentes de financiamiento se desarrolló con la finalidad de realizar todas las estimaciones, costos, gastos e inversiones en materiales y equipo que necesita el ciclo Moyano para llevar a cabo el correcto acondicionamiento y apertura del emprendimiento, determinando si es adecuado o no realizar la inversión.

#### **1.4. Estrategia de investigación aplicada**

##### **1.4.1. Tipo de investigación**

La presente investigación tiene como propósito realizar un plan de inversión para la apertura de una venta de repuestos en el Ciclo Moyano, por lo tanto, para cumplir todos los aspectos propuestos en el plan y generar los conocimientos necesarios de dicha investigación, se implementó un tipo de investigación de método mixto, con un alcance metodológico descriptivo, los cuales permiten detallar, recolectar y analizar los datos con la finalidad de identificar todas las características y elementos importantes para el desarrollo de este documento como es la oferta, demanda y comportamiento de los clientes del negocio, asimismo, facilita la correcta interpretación de los resultados brindando una visión más integral.

La investigación posee un diseño fenomenológico encargado de proporcionar, detallar y comprender las características, cualidades y perfiles del público objetivo, así como las experiencias de las personas con respecto a las bicicletas para desarrollar un análisis e identificar la oportunidad de negocio. Así mismo, permite determinar el comportamiento y opinión del consumidor, la cual, es fundamental para la formación de este documento, pues actúa como base importante facilitando

la información necesaria para la investigación mediante la aplicación de un cuestionario, observación y entrevista a los propietarios del Ciclo Moyano.

Además, el método cuantitativo tiene un diseño transeccional descriptivo, el cual permitirá la implementación de instrumentos o herramientas esenciales para recolección y análisis de los datos proporcionados mediante la realización del cuestionario dirigido a la población de la zona de Filadelfia de Carrillo, además, se procederá a detallar los requerimientos técnicos necesarios para el acondicionamiento del Ciclo Moyano con el propósito de evaluar los datos financieros relevantes para el plan de inversión.

Asimismo, el documento posee un diseño exploratorio secuencial DEXPLOS con una modalidad derivativa, pues toda la información recolectada a través del cuestionario y la entrevista a los propietarios, con el propósito de estudiar y analizar la oportunidad de negocio y las preferencias de los consumidores del ciclo. Además, la información cualitativa servirá como base para realizar los cálculos de los datos cuantitativos.

#### **1.4.2. Fuentes de investigación**

La utilización de instrumentos en la investigación es de vital importancia, pues, para el adecuado y eficiente desarrollo del proyecto, fue necesario indagar o consultar en diferentes fuentes proporcionando información de forma rápida, precisa y confiable a fin de cumplir con los objetivos establecidos y responder a las interrogantes del trabajo.

A continuación, se presenta las distintas fuentes de información que se utilizaron para enriquecer el conocimiento y comprender los temas en desarrollo.

#### **1.4.2.1. Fuentes primarias**

Para la ejecución de este documento, es primordial la información brindada por personas y fuentes de manera directa que ayuden con la elaboración e investigación del plan de inversión para la apertura de un local para venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano, tales como:

- Encuesta dirigida al público de Filadelfia.
- Entrevista realizada a los propietarios del emprendimiento, Sr. Juan José Aguilar Jirón y su hija Connie Alejandra Aguilar Espinoza.

#### **1.4.2.2. Fuentes secundarias**

Los instrumentos utilizados para el planteamiento y formulación del trabajo son:

- Revisión bibliográfica.
- Libros relacionados con planes de inversión.
- Bases de datos en la Universidad Nacional en internet.
- Documentos PDF.

### **1.4.3. Población**

#### **1.4.3.1. Caracterización de la población de estudio**

Según el presente plan de inversión, las características que la población debería cumplir para realizar una muestra eficiente son: toda persona que cuente o quiera adquirir una bicicleta y tenga la capacidad económica de adquirir los repuestos que ofrece el Ciclo Moyano, las cuales tengan como propósito utilizarla para realizar deporte, recreación, aprendizaje o simplemente como medio de transporte.

### 1.4.3.2. Definición de la selección de la población

Para el presente plan de inversión, se utilizaron los datos concernientes a la población económicamente activa de Filadelfia. Según la Municipalidad de Carrillo (2020), la fuerza de trabajo en dicha comunidad corresponde a 2485 personas.

Para la estimación de la muestra se utiliza un muestreo probabilístico, con un método de muestreo aleatorio simple, en el cual se toma un 5 % de margen de error y un nivel de confianza del 95 % (1.96), dando como resultado una muestra de 333 personas. Seguidamente, se presenta la fórmula del cálculo de muestra:

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

Donde;

n= tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población

Z<sup>2</sup>= Parámetro estadístico (depende del nivel de confianza)

p= Probabilidad de que ocurra el evento (éxito)

q= Probabilidad de que no ocurra el evento (1-p)

e= Margen de error

Sustituyendo los valores;

$$n = \left( \frac{2485 * (1.96)^2 * 0.5 * 0.5}{(0.05)^2 * (2485 - 1) + (1.96)^2 * 0.5 * 0.5} \right) = 333$$

La muestra calculada bajo muestreo probabilístico para la realización del cuestionario en Filadelfia de Carrillo es de 333 personas.

#### **1.4.4. Recopilación de los datos**

El objetivo es analizar y recopilar información de manera confiable para la elaboración de este documento, para ello es relevante evaluar la mejor herramienta a fin de recopilar datos de manera eficiente. Así, el cálculo de la muestra se aplicará por medio del muestreo probabilístico utilizando el método aleatorio simple en el cual se empleó un 5 % de margen de error y 95 % de nivel de confianza, dando como resultado un total de 333 personas encuestadas.

##### **1.4.4.1. Métodos, técnicas e instrumentos utilizados**

Para la eficiente y correcta elaboración del plan de inversión con el fin de abrir un local para venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano, se necesitarán los diferentes métodos e instrumentos más convenientes para el desarrollo de los objetivos y responder la interrogante del proyecto en cuestión. Por ende, se utilizaron los siguientes:

- **Entrevista:**

El instrumento de la entrevista es fundamental para obtener información sobre las características, necesidades e ideas que servirán para mejorar e implementar aspectos en el emprendimiento, el cual se llevó a cabo mediante los propietarios del Ciclo Moyano, Sr. Juan José Aguilar Jirón, y su hija, Connie Alejandra Aguilar Espinoza.

- **Cuestionario:**

Se aplicó un cuestionario con preguntas abiertas y cerradas a los habitantes de la comunidad Filadelfia con la finalidad de obtener información esencial y primordial como características, preferencias sobre los clientes reales y potenciales entre otros elementos importantes para el emprendimiento Ciclo Moyano. Dicho cuestionario se aplicó de manera personal a 333 personas económicamente activas y residentes en el distrito de Filadelfia.

- **Observación:**

Esta herramienta es de carácter esencial para el desarrollo de la investigación, pues permite identificar, indagar, recopilar información sustancial más detallada y concisa, de la cual no se disponía anteriormente, asimismo, para llevar a cabo este documento se realizaron visitas al emprendimiento con el objetivo de estudiar su operatividad, además, reconocer las preferencias, opiniones, necesidades de los consumidores y competencia directa e indirecta a la que se enfrenta el local.

Por último, en el objetivo de las fuentes de financiamiento se aplicaron algunos indicadores que permitirán brindar la información cuantitativa relevante para la toma de decisiones.

#### **1.4.4.2. Procedimientos aplicados**

El presente plan de inversión se llevó a cabo en la comunidad de Filadelfia, Carrillo. Para la realización del cuestionario, previamente se diseñó un perfil del consumidor para que facilite la aplicación de este instrumento, además, se delimitaron ciertas características a la población de la zona con el objetivo de disponer de una muestra adecuada y establecer los parámetros e indicadores necesarios para determinar de manera eficiente la muestra de estudio.

Una muestra es un conjunto de individuos seleccionados que poseen características fundamentales y esenciales, es decir, forman parte y representan a la población, la muestra se elige con el objetivo de proporcionar información primordial para el desarrollo del plan de inversión y delimitar a la población de estudio.

Para la presente investigación se delimitó como muestra a la población económicamente activa de la comunidad de Filadelfia, Carrillo, pues poseen los recursos económicos para adquirir los servicios de reparación y venta de repuestos para bicicletas. Además, para el cálculo de la

muestra se seleccionó un muestreo probabilístico con método aleatorio simple, el cual hace referencia a las personas económicamente activas y tienen la misma posibilidad de ser escogidas al azar para aplicar el cuestionario.

### 1.4.5. Análisis e interpretación de la información

Tabla 4

#### *Análisis e interpretación de la información*

<b>Objetivo General</b>	<b>Objetivos Especificos</b>	<b>Variable</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Instrumento o parte del instrumento</b>	<b>Fuente</b>
<b>Elaborar un plan de inversión para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste que facilite su posicionamiento en el mercado para el año 2025.</b>	Realizar un estudio de mercado que determine la oferta, la demanda, posibles ventas y los canales de distribución, existentes para los productos ofrecidos por el Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia cantón de Carrillo, Guanacaste.	Estudio de mercado.	Intención de compra. Gustos y preferencias. Demanda real y potencial. Competencia.	Observación. Cuestionario. Entrevista.	Información brindada por la muestra de investigación. Información proporcionada por los propietarios de Ciclo Moyano.
	Realizar un diagnóstico para identificar los activos requeridos para el acondicionamiento del Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.	Activos requeridos.	Equipos y materiales Cotizaciones. Estudio de la inversión. Distribución de la planta.	Entrevista. Cotizaciones.	Información proporcionada por los propietarios. Datos proporcionados por proveedores de materiales.

Identificar las fuentes de financiamiento, y sus costos, que pueden aprovecharse para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.	Fuentes de financiamiento	Flujo de caja de inversión. Capital Social. Costo de Capital Período de Recuperación.	Flujo de caja de inversión. Capital Social. Costo de Capital. Período de Recuperación.	Información proporcionada por la muestra de investigación. Estimaciones y proyecciones de los datos obtenidos por el cuestionario.
---	---------------------------	--	---	--

*Nota:* La tabla muestra el análisis e interpretación de la información para el plan de inversión. Fuente: elaboración propia (2023).

## **Capítulo 2 Marco referencial**

### **2.1. Generalidades de la empresa**

Para el desarrollo de las generalidades de la empresa, se realizó una entrevista personal dirigida al propietario, don Juan José, el sábado 13 de octubre del año 2023 mediante la cual brindó información fundamental para conocer el surgimiento del Ciclo Moyano, así mismo, los datos recopilados permiten comprender la situación actual del negocio y aquellos factores esenciales que afectan directa o indirectamente en su funcionamiento.

El taller de reparaciones de bicicletas surgió hace más de 40 años, con la necesidad de crear un emprendimiento que le permitiera cubrir sus necesidades económicas, debido a la falta de trabajo que se le presentó a don Juan José en ese momento al quedar desempleado.

En 1981, comenzó a reparar su primera bicicleta, sin ninguna preparación, solo por el deseo de superación y el amor que sentía por hacerlo, lo llevaron a comprar sus primeras herramientas y tener sus propios clientes.

Tiempo después le ofrecieron trabajar en una empresa, pero solo por la temporada de zafra, por lo tanto, se dedicaba solamente medio tiempo a la reparación, o en el invierno cuando lo liquidaron de la empresa.

Gracias a esa temporada con el ingreso que le generaba ese trabajo formal, se fue comprando las herramientas que ocupaba y fue haciéndose de un espacio en su propia casa para poder repararlas. Así se mantuvo por casi 30 años.

En el 2010, la empresa en la cual trabajaba en tiempo de zafra no le sigue contratando debido a su avanzada edad, por lo que decide entonces dedicarse a tiempo completo a la reparación de bicicletas. Una vez establecido en su pequeño negocio y ya con todas las

herramientas y con una cartera de clientes identificada, don Juan José toma la decisión de dedicarse a este negocio.

En 2022, comenzó un nuevo proyecto que no solo se dedicaba a reparar bicicletas, sino también a vender repuestos para diferentes modelos. En el pueblo, no se encontraban fácilmente los repuestos que él necesitaba para sus reparaciones, lo que lo llevó a la idea de encontrar un proveedor que pudiera traer los artículos más demandados. De este modo, pudo ofrecer un servicio integral en la reparación de bicicletas.

La venta de repuestos se lleva a cabo en mayo del 2022, cuando un proveedor toca su puerta ofreciéndoles sus repuestos para su comercialización, y al ser reconocido por su trabajo, a buen precio y de calidad, los clientes lo recomiendan a él. En abril del 2023, su hija Connie Aguilar lo motiva para crear un ciclo formalmente, por lo tanto, inicia los trámites para su apertura.

### **2.1.1. Origen del nombre**

El nombre "Moyano" proviene del apodo que desde muy joven se le dio al Sr. Juan José Aguilar Jirón, en referencia a un jugador de fútbol de su adolescencia. Desde entonces, y hasta el día de hoy, en el pueblo de Carrillo y sus alrededores, todos lo conocen por este sobrenombre. Por ello, los propietarios decidieron que el negocio llevara este nombre, para que sus clientes, tanto actuales como potenciales, puedan identificar y familiarizarse más fácilmente con el local.

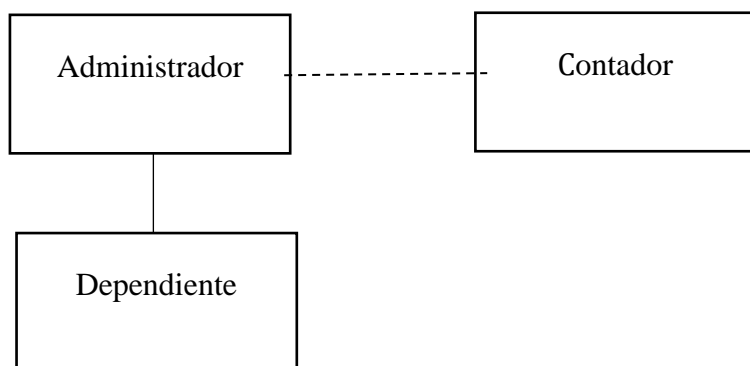
### **2.1.3. Estructura organizacional**

El emprendimiento Ciclo Moyano, al ser un negocio pequeño que tiene poco tiempo de existir, no cuenta con personal, por lo tanto, actualmente no tiene definido correctamente una estructura organizacional y organigrama que brinde un adecuado control sobre niveles jerárquicos y sus respectivas responsabilidades, funciones o tareas dentro del local. Por este

motivo, los propietarios Sr. Juan José y su hija Connie Aguilar hasta el día de hoy son los únicos encargados de administrar, gestionar y vender los productos para los repuestos de bicicletas. No obstante, se recomienda el siguiente organigrama:

#### **Figura 4**

##### *Organigrama estructural*



*Nota:* La figura anterior muestra el organigrama del emprendimiento Ciclo Moyano. Fuente: Elaboración propia (2023).

A continuación, se describe cada una de las responsabilidades, funciones, requisitos y habilidades que deben tener los funcionarios de los puestos de trabajo en el emprendimiento Ciclo Moyano, es decir, brindar a cada trabajador la función que debe desempeñar con la finalidad de tener un mejor control administrativo.

Sin embargo, el Ciclo Moyano está iniciando y es un establecimiento pequeño, por el momento únicamente contará con el propietario, un dependiente a medio tiempo y con los servicios profesionales de un contador, no obstante, a un corto y mediano plazo se contemplará la contratación del administrador y el aumento de la jornada laboral al dependiente, aunque todo dependerá de cómo se vaya consolidando el negocio, cuanto incrementen las ganancias y su posicionamiento en la venta de repuestos en el mercado de Filadelfia.

**Tabla 5**

*Descripción del puesto para el Administrador.*

<b>ADMINISTRADOR</b>	
<b>Funciones y responsabilidades</b>	Llevar la planeación, dirección, el control y la evaluación del emprendimiento. Encargados del pago de planilla, CCSS y el INS. Responsables del manejo de inventario y pago a los proveedores.
<b>Habilidades</b>	Ser comunicativos. Empáticos. Ordenados. Responsables. Éticos. Trabajar en equipo. Capacidad para solucionar problemas.

*Nota:* La tabla muestra todas las responsabilidades, funciones y habilidades que debe tener el administrador del emprendimiento Ciclo Moyano. Fuente: Elaboración propia (2023).

**Tabla 6**

*Descripción del puesto para el Contador.*

<b>CONTADOR</b> <b>Puesto Outsourcing</b>	
<b>Funciones y responsabilidades</b>	Encargado de ingresos y gastos. Mantener el orden los estados financieros. Supervisar toda la información contable del emprendimiento. Encargado de subir declaraciones mensuales a Hacienda.
<b>Habilidades</b>	Capacidad para solucionar problemas y analizar los diferentes escenarios. Trabajar en equipo. Gestionar correctamente el tiempo. Tener buena comunicación. Ser analítico. Ser ordenado.

<b>Requisitos</b>	Saber utilizar herramientas tecnologías y los programas de contabilidad. Conocimientos sobre las normas contables. Ser ético. Escolaridad mínima: título universitario.
<b>Condiciones</b>	Salario: 30 mil colones mensuales por servicios profesionales.

*Nota:* La tabla muestra todas las responsabilidades, funciones, habilidades y requisitos que debe tener el contador del emprendimiento Ciclo Moyano. Fuente: Elaboración propia (2023).

**Tabla 7**

*Descripción del puesto para el Dependiente.*

<b>DEPENDIENTE</b>	
<b>Funciones y responsabilidades</b>	Atender y cobrar a los clientes. Mantener el área de trabajo limpio. Realizar cierres de caja.
<b>Habilidades</b>	Buena actitud frente a clientes(amable). Ser eficiente. Proactivo. Capacidad para solucionar problemas.
<b>Requisitos</b>	Experiencia en ventas y servicio al cliente. Saber utilizar aparatos tecnológicos(computadora). Conocer todos los artículos de repuestos que se comercializan en el emprendimiento. Escolaridad mínima: bachillerato. Responsable. Ético.
<b>Condiciones</b>	Salario: Según corresponda por ley 382 953.00 colones mensuales. Horario: 8:00 a.m. a 12:00 p.m.

*Nota:* La tabla muestra todas las responsabilidades, funciones, habilidades y requisitos que debe tener el Dependiente del emprendimiento Ciclo Moyano. Fuente: Elaboración propia (2023).

### 2.1.3. Misión

Somos una empresa que se dedica a la venta y reparación de bicicletas. Nos distinguimos por vender artículos de calidad y estar siempre preocupados por la satisfacción de nuestros clientes, ofreciendo compromiso, responsabilidad, experiencia y un excelente servicio al cliente, adaptándonos al cambio en la mejora continua.

### 2.1.4. Visión

Ser un ciclo reconocido a nivel regional y nacional, manteniendo siempre la calidad en nuestros artículos y servicios, procurando en todo momento buscar el bienestar de nuestros clientes y ser elegidos como la primera y mejor opción en Carrillo.

### 2.1.5. Valores

- **Respeto:** Promoviendo un ambiente laboral ameno y cordial entre los miembros del emprendimiento, así mismo, fortaleciendo y mejorando la relación con los clientes.
- **Responsabilidad:** Asumimos responsabilidad tomando decisiones de manera consciente. Comprometiéndonos a enfrentar y admitir nuestros compromisos con clientes y proveedores.
- **Calidad:** Brindando un servicio, artículos y atención de calidad con el objetivo de satisfacer las necesidades, logrando así la satisfacción y preferencia de los clientes.
- **Trabajo en equipo:** Trabajando fuertemente en conjunto para proporcionar al cliente un excelente servicio, agilizando los procesos, consolidando los vínculos y compromiso dentro del negocio, así como lograr la eficiencia en cada una de las tareas.
- **Compromiso:** Realizando las tareas y procesos con dedicación, esfuerzo y entusiasmo para fomentar seguridad y confianza en los clientes, así mismo, incrementando la preferencia, satisfacción y lealtad de los consumidores.

### 2.1.6. Marca

A continuación, se presenta el símbolo que representa la marca, el cual tiene como propósito que las personas puedan reconocer mediante el logo al emprendimiento del Ciclo Moyano.

#### Figura 5

*Logotipo de Ciclo Moyano.*



*Nota:* La figura muestra el logotipo del emprendimiento Ciclo Moyano. Fuente: Solís (2022)

Con respecto a la figura anterior, se puede percibir que el logo tiene como objetivo demostrar la esencia del emprendimiento, pues el símbolo que representa está compuesto por colores, tipografía e imágenes que permiten y facilita a los clientes reales y potenciales identificar los servicios y productos que ofrecen.

### 2.1.7. Localidad

El emprendimiento Ciclo Moyano está localizado en el distrito de Filadelfia del cantón Carrillo, el cual se ubica a 200 metros sur de Super Compro, se encuentra en la casa de habitación del Sr. Juan José de color amarillo, además, la propiedad cuenta con 11 metros

cuadros, por lo tanto, al encontrarse un lugar céntrico del pueblo genera mayor facilidad al emprendimiento de captar la atención de los clientes y tener mayor visibilidad al público en general, siendo este un lugar estratégico para el local.

### **Figura 6**

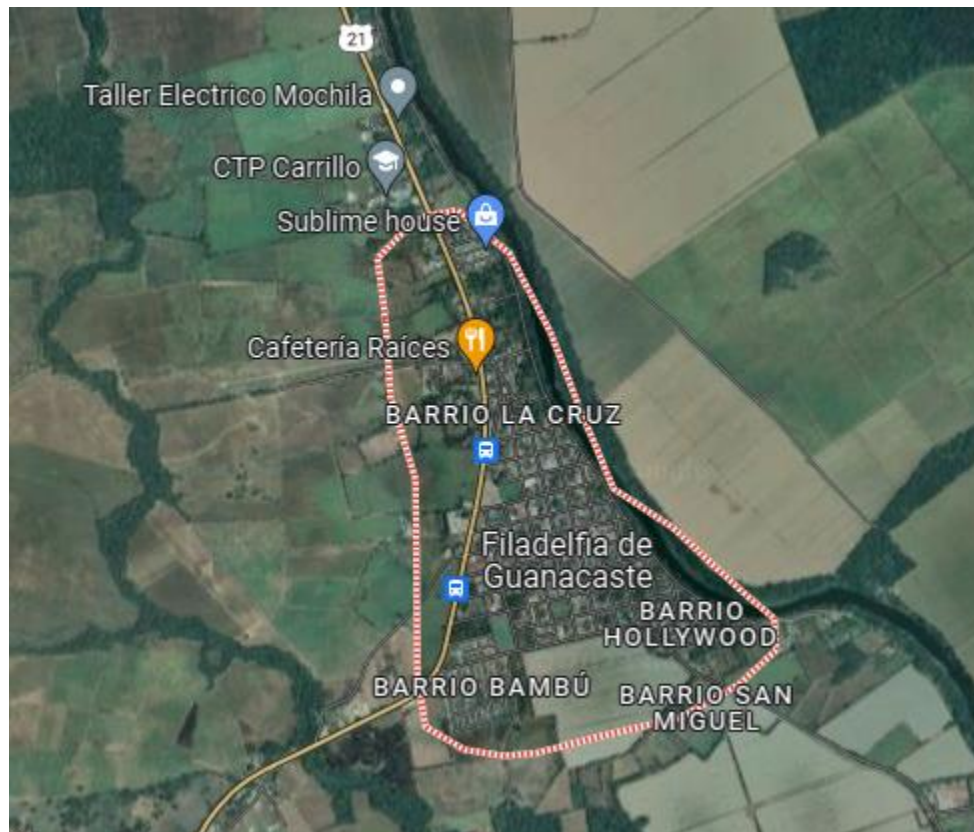
#### *Localización de propiedad del Ciclo Moyano*



*Nota:* La figura muestra la casa de habitación del Sr. Juan José Jirón Aguilar, en la que se encuentra el Taller de bicicletas y Ciclo Moyano. Fuente: Elaboración propia (2023).

**Figura 7**

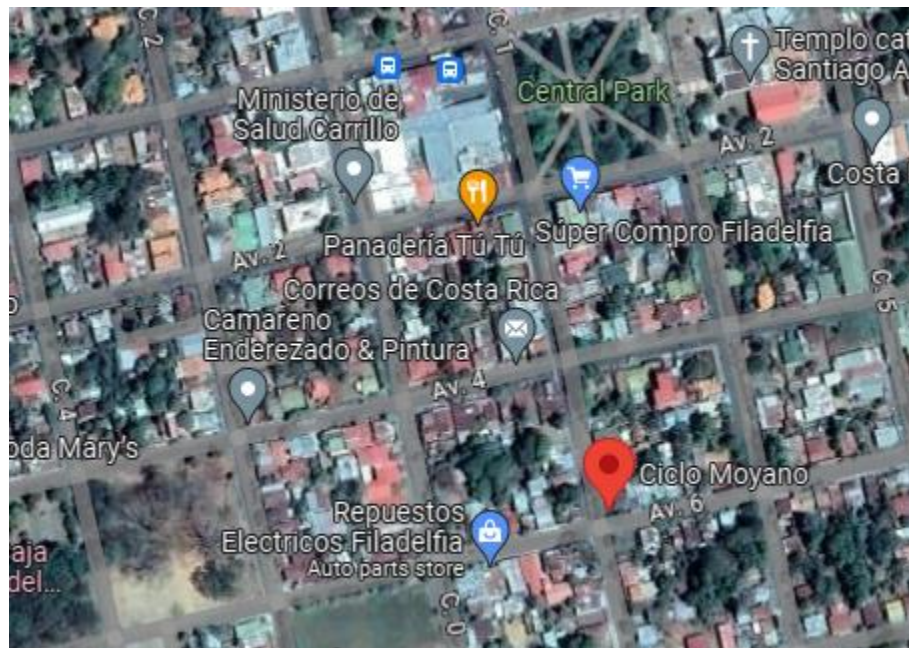
*Localización del distrito Filadelfia del cantón Carrillo.*



*Nota:* La figura muestra la ubicación del distrito Filadelfia. Fuente: Google Maps (2023)

## Figura 8

### Localización del Ciclo Moyano.



*Nota:* La figura muestra la ubicación del emprendimiento Ciclo Moyano de Filadelfia de Carrillo. Fuente: Google Maps (2023)

## 2.2 Aspectos que afectan a la empresa en forma directa y/o indirecta.

### 2.2.1. Competidor

En el siguiente apartado, se llevó a cabo el proceso de observación, el cual contempla todas las empresas o negocios ubicados en el distrito de Filadelfia, que ofrezcan productos o servicios iguales o parecidos al Ciclo y Taller Moyano y cubran las necesidades de los consumidores.

### **2.2.1.1. Competencia directa**

Para el emprendimiento del Ciclo Moyano únicamente se considera como competencia directa dos establecimientos, uno como venta de repuestos, que sería Ciclo Vargas, y otro como taller de reparaciones, el taller del Señor Pelé.

El Ciclo Vargas se dedica a la venta de accesorios de bicicletas y motocicletas como (aros, asientos, botellas, cadenas, herramientas, discos, infladores, entre otros), bicicletas, llantas y vestimenta (casco, chalecos, gafas, guantes, medias, entre otros), siendo este el único negocio de la zona estable y que ya tiene trayectoria, además, se encuentra en un punto estratégico de la zona, pero solo se dedica a la venta de repuestos.

El taller de reparaciones Pelé ofrece los mismos servicios de reparación de bicicletas, sin la venta de repuestos, y al igual que el Señor Juan José Aguilar, se encuentra cerca del centro de Filadelfia.

### **2.2.1.2. Competencia indirecta**

El Ciclo Moyano considera como competencia indirecta a los supermercados de propietarios chinos ubicados dentro del distrito Filadelfia, pues comercializan dentro de sus locales algunos artículos básicos como: llantas, neumáticos, parches, infladores, entre otros accesorios de bicicletas abarcando una pequeña parte del segmento de mercado del emprendimiento de la familia Aguilar.

### **2.2.2. Compradores**

Los clientes del local Ciclo Moyano actualmente provienen del taller de bicicletas que se encuentra en la misma propiedad y es dirigido por el Sr. Juan José. Estos clientes compran productos y servicios de reparación, ya que el taller ha estado presente en el mercado de Filadelfia durante muchos años. Debido a esta trayectoria, la mayoría de los clientes del taller

también adquieren los servicios que ofrece el ciclo. Por esta razón, los propietarios han decidido acondicionar uno de los cuartos para vender artículos y atraer a clientes potenciales, incluso aquellos que no necesiten servicios de reparación. Actualmente, están gestionando los permisos necesarios para llevar a cabo esta iniciativa.

### **3.1.9. Proveedores**

El emprendimiento del Ciclo Moyano actualmente cuenta con un solo proveedor que abastece y proporciona todos los artículos, accesorios y herramientas necesarias para el local, la Distribuidora Hermanos Gonzáles. Es una empresa revendedora de los materiales, por lo tanto, los propietarios andan en busca de otro proveedor que les permita comparar los productos a precios más bajos con la misma calidad, es decir, precios accesibles que le generan más utilidad a la empresa.

En busca de mejorar sus precios, encontraron otro proveedor llamado Favarcia. Este proveedor directo ofrece los mismos productos que Distribuidora Gonzáles e incluso abastece a dicha distribuidora. Sin embargo, no han logrado establecer una alianza, ya que Favarcia exige ciertos requisitos para adquirir sus productos, como una compra mínima, patente, y estar inscritos en Hacienda, el INS y la CCSS. Debido a estos requisitos, los propietarios aún no han podido llegar a un acuerdo, aunque ya cuentan con casi todos los documentos necesarios. Actualmente, están a la espera de que la Municipalidad de Carrillo les apruebe la patente.

## **Capítulo 3 Marco conceptual**

En este apartado se constituyen elementos conceptuales esenciales que forman parte de las variables determinadas a lo largo del desarrollo de los objetivos de la investigación, además, desempeñan un pilar importante para la orientación y una comprensión más clara y concisa del plan de inversión.

### **3.1. Concepto relacionado según la variable estudio de mercado**

#### **3.1.1. Estudio de mercado**

Los objetivos específicos del estudio de mercado serán: ratificar la posibilidad real de colocar en el mercado el producto o servicio que elaboraría el proyecto, conocer los canales de comercialización que usan o podrían usarse en la comercialización, determinar la magnitud de la demanda que podría esperarse y conocer la composición, características y ubicación de los potenciales consumidores. (Sapag et al., 2014, p. 43)

Es decir, el estudio de mercados consiste en investigar, analizar y brindar información esencial para conocer y comprender el funcionamiento del mercado, el producto o servicio con el propósito identificar oportunidades de negocio, siendo este un elemento fundamental para el desarrollo y crecimiento del emprendimiento, por ejemplo, facilita datos como gustos, preferencias, demanda de los clientes, los precios, la oferta y competencia.

#### **3.1.2. Cuestionario**

El cuestionario permite recopilar información de manera útil y eficaz en un tiempo relativamente corto. Este instrumento está constituido a través de una serie de preguntas dirigidas a la población objetivo con el fin de recolectar, indagar y analizar datos que son de vital importancia para el plan de inversión. Según Sarabia y Alconero (2019), “El vocablo «cuestionario» se define como un documento estructurado que recoge la información mediante la

realización de una batería o conjunto de preguntas dirigidas a una muestra representativa con el fin de cuantificar y generalizar los resultados” (p. 70).

### **3.1.3. Entrevista**

Se trata de una técnica que se caracteriza por tratarse de una conversación más o menos dirigida (dependiente del tipo de entrevista) entre el investigador (emisor) y el sujeto de estudio (receptor) con un fin siempre bien determinado y enfocado a la resolución de los objetivos y preguntas de investigación de trabajos. (Lopezosa, 2020, p. 89)

La entrevista permite obtener información de un tema en específico mediante un diálogo y preguntas simultáneas, es decir, una conversación natural y guiada que facilita el intercambio de ideas, opiniones, o conocimientos entre el entrevistador y el entrevistado, siendo una herramienta importante para el desarrollo de este documento, pues brinda información detallada y necesaria para el análisis y comprensión de las generalidades de la empresa y aquellos aspectos que afectan o intervienen de manera directa o indirecta en el emprendimiento.

### **3.1.4. Intención de compra**

“Tal caso lo aborda Diallo (2012), define la intención de compra como la tendencia del consumidor para adquirir una marca constantemente y no cambiarla por la de la competencia” (como se citó en Garzón et al., 2020, p. 147).

De acuerdo con los autores, es el interés o necesidad que tienen los clientes para tomar decisiones de compra de un producto o servicio, además de ser una herramienta de marketing que ayuda a comprender y entender la necesidad de los clientes reales y potenciales, por ende, solucionar o satisfacer la intención de compra.

### **3.1.6. Gustos y preferencias**

“Los consumidores siempre tendrán preferencias hacia los productos y servicios y cada consumidor tiene su propia elección que no tiene por qué coincidir con la de los otros, pero a veces si puede concordar ciertas cosas” (Mejía et al., 2019, p. 110).

Los gustos y preferencias funcionan como una serie de características o criterios que buscan los clientes al momento de adquirir un producto o servicio con la intención de satisfacer sus necesidades, así mismo, que los bienes o prestaciones cumplan una serie de cualidades establecidas que influyen de manera directa en la selección y compra, como lo es la calidad, precio, entre otros factores esenciales.

### **3.1.7. Demanda real**

La demanda real también conocida como mercado real hace referencia a la cantidad de productos y servicios que los consumidores obtienen en el mercado para satisfacer sus necesidades, gustos y preferencias. Vargas (2017) la define como: “Los mercados reales se refieren a las personas que adquieren un bien o servicio para cubrir sus necesidades” (p. 18).

### **3.1.8. Demanda Potencial**

“La demanda potencial es un nivel máximo de demanda alcanzable por un determinado producto dada una serie de condiciones” (Sánchez, 2016, como se citó en Carrillo et al., 2022, p. 812). Según la cita anterior, la demanda potencial tiene como finalidad determinar cuál será esa máxima demanda que se puede llegar a lograr en un negocio, en relación con las ventas de un producto o servicio, es decir, indican o pronostican el tamaño máximo que alcanzará la demanda de un producto o servicio para poder hacerle frente.

### **3.1.9. Competencia**

La constituyen personas naturales o jurídicas que ofrecen productos iguales, similares o sustitutos. Un porcentaje alto de las empresas del mercado no es monopolio, lo que hace que las empresas se enfrenten a una competencia directa donde rivalizan y disputan los clientes. (Moya, 2015, p. 62)

De acuerdo con lo anterior, la competencia se define como todos aquellos locales o negocios dedicados a la comercialización de productos o servicios iguales o similares a los que determinada empresa o emprendimiento ofrece a la población, ya sea directa o indirectamente. Así mismo, la competencia es una herramienta fundamental para conocer el mercado al que se enfrenta, obligando a las empresas a innovar constantemente.

## **3.2. Concepto relacionado según la variable activos requeridos.**

### **3.2.1. Activos Requeridos**

Ferreira (s.f.) indica que "Los requerimientos del negocio son especificaciones de alto nivel, establecidas por la organización percibe la necesidad o detecta la oportunidad" (p. 4). Es decir, los activos requeridos o requerimientos son todas aquellas condiciones que necesita un negocio para operar correctamente, siendo estos necesarios para cumplir con las necesidades de la empresa.

### **3.2.2. Equipos y materiales**

De acuerdo con Chu, "Representan los inmuebles, maquinaria y equipos y/o construidos para aportar las actividades que realiza el negocio, por ejemplo, la maquinaria empleada para la producción de bienes y/o edificaciones para la prestación de servicios" (2016, como se citó en Avendaño et al., 2020, p. 60).

Equipo son todos aquellos instrumentos, herramientas, maquinarias o activos fijos esenciales para efectuar con éxito una respectiva tarea o trabajo en el proceso productivo de un emprendimiento o negocio, así mismo, los materiales son los insumos primordiales para la creación y elaboración de un producto o prestación de un servicio.

### **3.2.3. Cotizaciones**

Las cotizaciones constituyen un elemento fundamental en la elaboración y estimación de un presupuesto, pues es un documento tipo proforma en la cual se especifica la cantidad, precio, características y variedad de los artículos, materiales o herramientas que necesite el local para funcionar correctamente, además, permite comparar diversos costos que brindan los proveedores con respecto a los materiales e insumos necesarios para la realización de actividades, logrando así obtener mejores precios que beneficien al negocio. Según García et al. (2021), “como el precio al que se puede realizar una compra o venta de un bien o un valor en el mercado” (p. 85).

### **3.2.4. Estudio de la inversión**

Normalmente, el estudio de una inversión se centra en la viabilidad económica, tomando como referencia únicamente el resto de las variables. Sin embargo, aunque el presente estudio se enfoca fundamentalmente en la factibilidad financiera de la evaluación de rentabilidad, cada uno de los cinco elementos señalados puede, de una u otra forma, determinar que un proyecto no se concrete en la realidad. (Gutiérrez, 2017, p. 8)

Acorde con lo citado anteriormente, el estudio de la inversión consiste en un análisis de la información financiera de la empresa, siendo de máxima utilidad para valorar los beneficios, resultados, riesgos y rentabilidad, además, con el objetivo de mejorar la eficiencia en la toma de decisiones de la organización y con base en los datos proporcionados, determinar si es viable invertir o no.

### **3.2.5. Distribución de la planta**

La definición de distribución de planta se relaciona directamente con; la ordenación de la maquinaria, la línea productiva, la mano de obra, los sectores de trabajo, las bodegas de almacenamiento, el equipo industrial y los espacios comunes que forman una cadena productiva dentro de cualquier organización. (Naranjo y Zúñiga, 2022, p. 2)

De acuerdo con el autor, es la descripción y representación gráfica de la distribución de la maquinaria, equipo y demás activos fijos de un local. Este concepto es de suma relevancia para el proceso productivo de las empresas, pues permite un aprovechamiento adecuado del espacio, asimismo, se reduce los retrasos y procurando mejorar la eficiencia y el rendimiento en la producción del negocio.

## **3.3. Concepto relacionado según la variable fuentes de financiamiento**

### **3.3.1. Fuentes de Financiamiento:**

Las fuentes de financiamiento son algunas modalidades en las que incurre la organización con la finalidad de proveerse de recursos financieros a determinados plazos, y asumiendo el costo financiero que estos emanan; por lo tanto, para incurrir en un financiamiento, los empresarios deben planificar su patrimonio para lograr hacer frente a los compromisos que se adquieran a través de este medio, tanto presentes como futuros, que le posibiliten a la empresa reducir los riesgos y aumentar la rentabilidad. (Neyra, 2018, como citó en Varela y Ochoa, 2020, p. 9)

A cómo se menciona en el párrafo anterior, las fuentes de financiamiento constituyen los medios o formas utilizadas por las organizaciones con el objetivo de adquirir los recursos necesarios para llevar a cabo cualquier tipo de proyectos o inversiones ya sea a un mediano o largo plazo.

Este concepto permite a las empresas identificar y evaluar las opciones de financiamiento de acuerdo con el monto, facilidades, condiciones de pago y otros factores relevantes en la toma de decisiones en la adquisición de un crédito o la inversión de fondos sociales, para que estos recursos sirvan como impulso con el propósito de favorecer el desarrollo, crecimiento y expansión de los negocios en el mercado.

Así mismo, es fundamental para el desarrollo de un plan de inversión evaluar adecuadamente las posibles formas de adquirir los recursos, pues mediante dicho análisis se logra estimar y valorar la rentabilidad futura de la inversión, así como la del negocio, además, brinda información valiosa para conocer la situación financiera de una empresa logrando de esta forma prevenir fracasos tempranos en un negocio y una eficiente toma de decisiones en la evaluación financiera.

La importancia de este concepto radica en que es esencial para potenciar el desarrollo y crecimiento de los negocios dentro del mercado, ya que, para cualquier empresa sin importar su tamaño se debe recurrir a la obtención de recursos para iniciar o continuar con las actividades operativas, pues con capital propio se dificulta realizar actividades básicas empresariales como lo es la cancelación de pagos, la compra de activos y bienes, por ende, la organización no podría mantener a flote sus operaciones, no generaría ingresos, quedaría estancada en comparación a la competencia y muchas veces conlleva a su cierre.

Además, son una herramienta que permite el acceso y oportunidad a cualquier empresa implementar, desarrollar y promover estrategias de expansión que ayuden al crecimiento y la mejora del negocio, pues al adquirir recursos les permite realizar las actividades de inversión para expandirse a nuevos mercados, abrir nuevos locales o incrementar la producción de servicio o producto.

Las fuentes de financiamiento facilitan a las organizaciones una mejor gestión de los riesgos, pues a través del acceso a estos elementos se diversifica la obtención de los recursos por lo cual disminuye la dependencia a una forma de conseguirlos, de la misma manera, un adecuado manejo de los recursos permitirá en las empresas para hacerle frente a posibles eventualidades e impactos dentro del mercado, logrando así demostrar mayor sostenibilidad y solidez financiera.

Cabe mencionar que, aunque las fuentes de financiamiento son un instrumento financiero esencial para las empresas estas deben tener el conocimiento requerido y la educación financiera mínima para llevar a cabo una inversión productiva, eficiente y rentable que les permita cumplir las metas y objetivos planificados, pues si no tiene el conocimiento necesario pueden recurrir a endeudarse con altas tasas de interés lo que muchas veces perjudica el desarrollo económico y las actividades de producción, por consecuencia, el cierre de las empresas.

### **3.3.2. Flujo de Caja:**

El flujo de caja de cualquier proyecto se compone de cuatro elementos básicos: a) ingresos y egresos de operación, b) egresos iniciales de fondos, c) momento en el que ocurren estos ingresos y egresos, y d) valor de desecho o salvamento del proyecto. (Sapag et al., 2014, p. 226)

Este instrumento financiero es fundamental para identificar los ingresos y egresos de dinero del negocio, así como observar los movimientos de estas cuentas en el periodo de investigación, además, esta herramienta permite reconocer y analizar el estado del negocio y su capacidad para enfrentar sus obligaciones, para de esta forma evaluar si es conveniente y rentable realizar la inversión.

### **3.3.3. Flujo de Caja de Inversión**

El flujo de caja de inversión es aquel movimiento de entrada y salida que se encuentra totalmente relacionado con las actividades de inversión. Mete (2014) indica que este tipo de flujo de caja refleja ingresos o egresos de efectivo provenientes de inversiones en instrumentos financieros, tales como: deudas a corto plazo, gastos de capital relacionados con inversiones, compras de bienes inmuebles u otros activos no corrientes. (Como se citó en Bravo y Polo, 2021, p.21).

El flujo de caja de inversión tiene como objetivo comprender, analizar e indagar en el manejo y aprovechamiento de los recursos económicos del negocio para utilizarlo potenciando su desarrollo y crecimiento, en el caso del plan de inversión para el acondicionamiento del ciclo Moyano permitirá estimar y valorar el rendimiento obtenido de las inversiones, así como brindar información esencial que facilite y mejore la toma de decisiones del emprendimiento.

### **3.3.4. Capital Social**

En lo que respecta al capital social, éste se reconoce como un factor intangible que contribuye a la cooperación y la toma de decisiones en la actividad económica. Si bien es cierto que son múltiples estudios los que abordan los temas anteriores, son pocos los que prueban empíricamente una relación entre éstos. (Martínez et al., 2020, p. 314)

De acuerdo con lo citado, el capital social es fundamental para las empresas, ya que es un elemento esencial y clave para el desarrollo y crecimiento de las funciones, pues son los conjuntos de bienes que hacen los socios como aporte a una empresa, los cuales funcionan como ahorros que serán utilizados para el inicio y para poder hacerle frente a las operaciones, es decir, el objetivo del capital social es que la empresa mantenga recursos necesarios para poder empezar y realizar sus operaciones.

### **3.3.5 VAN Ajustado**

Al sumar el VAN de los activos con el VAN de la deuda, entonces se obtiene el VAN ajustado. Se denomina de esta manera porque el VAN de los activos se ajustan por el efecto económico de la deuda correspondiente al valor presente del ahorro tributario. (Sapag et al., 2014, p. 238).

De acuerdo con el autor, el VAN ajustado es un indicador financiero que ayuda a medir la cantidad total de la inversión con los recursos propios de la empresa o propietario, sin la necesidad de estimar o utilizar financiamiento bancario, por lo tanto, permite evaluar si la elaboración del proyecto es viable y rentable.

### **3.3.6 Costo de Capital**

El costo de capital consiste a la estructura o distribución del financiamiento adquirido por una empresa para llevar a cabo actividades o proyectos, es decir, hace referencia a la tasa de rendimiento establecida y requerida por la empresa, así como por los accionistas con la que debe contar la inversión para incrementar el valor de los flujos de la compañía. Según Sapag et al. (2014):

El costo de capital corresponde a aquella tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que debe exigírsele a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos en proyectos de riesgos similares. (p. 274)

### **3.3.7 Periodo de recuperación**

“Periodo de recuperación (PR) de la inversión, también conocido como payback, mediante el cual se determina el número de períodos necesarios para recuperar la inversión

inicial, resultado que se compara con el número de períodos aceptables por la empresa” (Sapag et al., 2014, p. 259).

De acuerdo con la cita anterior, este instrumento financiero es esencial para estimar el tiempo en el que una empresa recuperará la cantidad de dinero invertida en el proyecto realizado, además, permitirá evaluar si es viable la inversión del proyecto en comparación con el tiempo transcurrido para poder recuperar el dinero.

## Capítulo 4 Análisis de los Datos

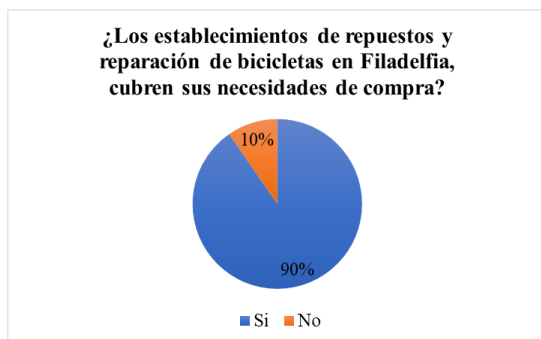
En este capítulo se presentarán los análisis de los resultados obtenidos en la aplicación de las variables del plan de inversión para la apertura del Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia, además, se demostrarán figuras y tablas que respaldan la información proporcionada en la investigación.

### 4.1 Variable 1. Identificar la oportunidad de negocio y preferencias de los consumidores mediante la realización de un estudio de mercado.

#### 4.1.4 Intención de compra

##### Figura 9

##### *Necesidades de compra*



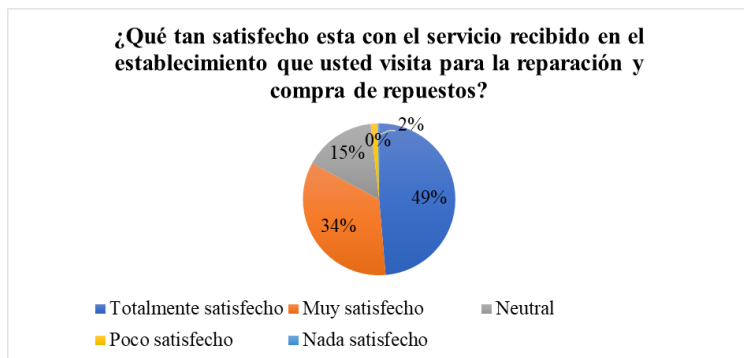
*Nota:* La figura muestra que la mayoría los establecimientos ubicados en Filadelfia, dedicados a la venta de repuestos y reparación de bicicletas cubren las necesidades de compra de los usuarios. Fuente: Elaboración propia.

Un aspecto relevante que influye directamente en la intención de compra de los usuarios corresponde a la satisfacción de su necesidad, si los establecimientos dedicados a la reparación y venta de repuestos de bicicletas cubren y cumplen las exigencias de los consumidores generará una experiencia agradable por este motivo cada vez que la bicicleta de los ciudadanos de Filadelfia presente algún tipo de problema la intención de compra será positiva para el negocio.

En este caso, la población de Filadelfia afirma que los establecimientos cubren adecuadamente las necesidades de compra por lo cual se determina la importancia de que las organizaciones identifiquen y comprendan las necesidades de los usuarios con el objetivo de mejorar el servicio y diversificar los productos específicamente los repuestos para satisfacer las condiciones y exigencias de los usuarios logrando de esta forma aumentar e influenciar de manera positiva la intención de compra de los consumidores.

### Figura 10

#### *Satisfacción con los servicios*



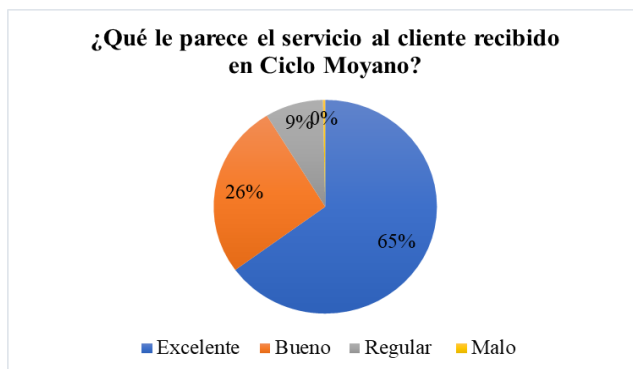
*Nota:* La figura presentada anteriormente, indica que la mayoría de la población en Filadelfia se encuentra satisfecho con los servicios recibidos en los locales de reparación y compra de repuestos para bicicletas. Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con los datos proporcionados anteriormente, se determina que la mayoría de la población de Filadelfia se encuentra satisfecha con el servicio recibido en los establecimientos visitados por los usuarios para la reparación y venta de repuestos de bicicletas, estableciendo así que el servicio al cliente juega un papel clave en la intención de compra de los usuarios, pues contribuye al proceso de fidelización de los clientes, recomendación del servicio y en el reconocimiento y reputación del establecimiento.

La satisfacción en el servicio recibido influye de manera positiva la percepción de los usuarios, así mismo, como la recomendación que estos emitan a los demás consumidores logrando de esta forma captar nuevos clientes y aumentar la intención de compra en el negocio.

### Figura 11

#### *Servicio al cliente*



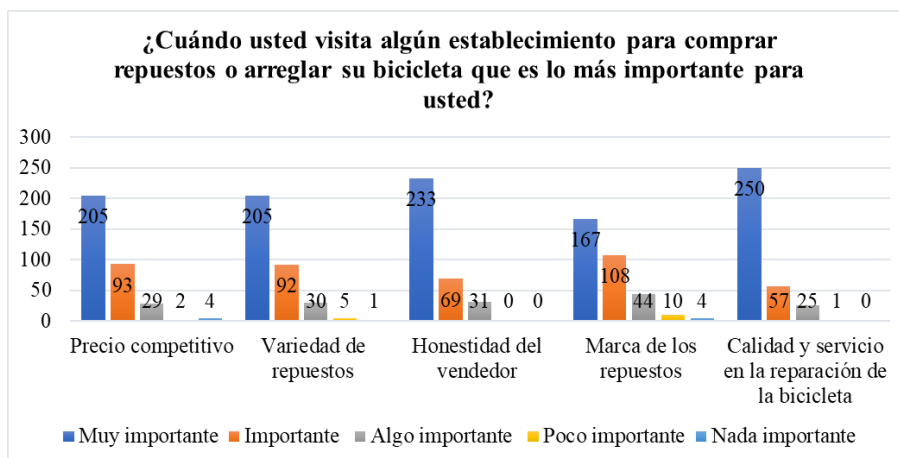
*Nota:* La figura muestra el nivel de satisfacción con el servicio al cliente recibido en el establecimiento del Ciclo Moyano. Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con las opiniones de los consumidores que visitan el Ciclo Moyano y que reciben el servicio de reparación y venta de repuestos, se establece la satisfacción con el servicio al cliente recibido por parte del establecimiento lo cual es un elemento importante para ofrecer y crear una experiencia agradable y positiva para los usuarios generando en ellos confianza y seguridad en el servicio brindado y compra realizada, así como la atención y un trato personalizado con el propósito de que se las personas se sientan valorados y se comprendan las necesidades, influyendo efectivamente en la intención de compra y la fidelización con el negocio.

### 4.1.2 Gustos y preferencias

**Figura 12**

*Nivel de importancia de los gustos y preferencias*



*Nota:* Muestra el grado de importancia que representa aspectos como el precio para que los consumidores consideren volver a realizar las compras en el local. Fuente: Elaboración propia.

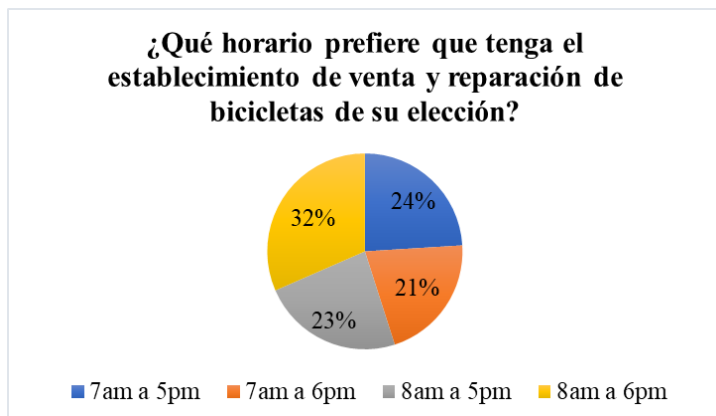
De acuerdo con los datos recopilados a través de la encuesta se obtuvo información de suma importancia sobre los gustos y preferencias de la población de Filadelfia, las cuales son esenciales para identificar los puntos deficientes presentados en el mercado de Filadelfia, asimismo, tratar de implementar y tomar en consideración cada una de las diversas opiniones, con la finalidad de mejorar los servicios en la reparación y en la venta de repuestos del Ciclo Moyano el cual refleje una mayor satisfacción y fidelización de los usuarios.

Además, cabe resaltar la importancia que tienen los aspectos como el precio competitivo, variedad de repuestos, honestidad del vendedor, marca de los repuestos y la calidad y servicio en la reparación de la bicicleta, en las personas a la hora de elegir y preferir un establecimiento para realizar su adquisición y cumplir sus necesidades, los cuales sirven como guía para el

crecimiento y la mejora continua en el Ciclo Moyano, asimismo, siendo factores claves en la atracción de los clientes.

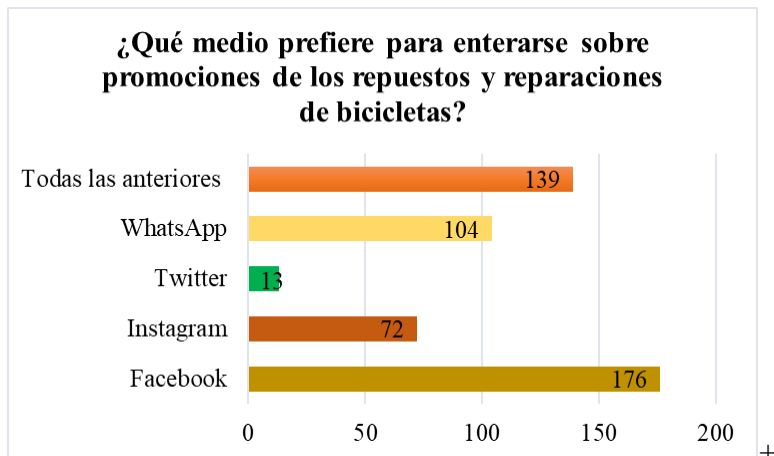
### Figura 13

#### *Preferencia de horario*



*Nota:* La figura muestra los diversos horarios y la preferencia que tienen los usuarios de Filadelfia para el establecimiento de venta y reparación de bicicletas de su elección. Fuente: Elaboración propia.

Según los datos obtenidos de la población encuestada, se determina las preferencias de los usuarios en relación con los horarios del establecimiento con el objetivo de realizar los ajustes necesarios para establecer un itinerario que cumpla con las necesidades y expectativas de los consumidores, lo cual permite incrementar la satisfacción, la disponibilidad de tiempo, así mismo, la preferencia para adquirir los productos y servicios que ofrece el Ciclo Moyano.

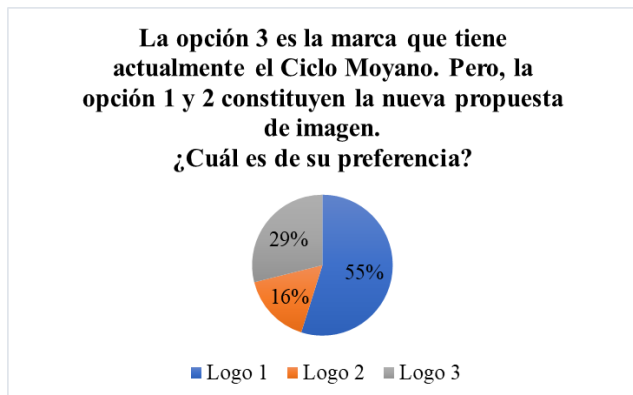
**Figura 14***Preferencia de promociones*

*Nota:* La siguiente figura muestra la preferencia del medio comunicación para conocer sobre las promociones de los repuestos. Fuente: Elaboración propia.

Con base en los resultados obtenidos, se observa la preferencia de los habitantes de Filadelfia para obtener información sobre las diferentes promociones que se realicen en los servicios de reparación y venta de repuestos de bicicletas en el Ciclo Moyano, donde la mayoría de los encuestados seleccionaron la red social Facebook como medio de publicidad, por ende, es de suma importancia mencionar que la implementación y utilización de la publicidad en las redes sociales es un instrumento que ayuda al Ciclo Moyano a incrementar la visibilidad, atracción de los consumidores, expansión en el mercado y mayor reconocimiento de la marca.

## Figura 15

### *Preferencia de imagen*



*Nota:* La siguiente figura muestra la propuesta de imagen para el Ciclo Moyano.

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con los gustos y preferencias de los encuestados, en su mayor proporción la población de Filadelfia eligió la opción 1 resaltando entre los comentarios emitidos por los usuarios la preferencia del logotipo, pues les parece más alusivo a la temática y segmento del negocio, así mismo, es la opción es más atractiva ante los usuarios, ya que representa la identidad, el producto y el servicio ofrecido por el emprendimiento.

### 4.1.3 Demanda real y potencial

**Figura 16**

*Preferencia y elección del establecimiento*



*Nota:* La figura muestra la preferencia y elección que tienen los entrevistados según los servicios o compra de repuestos. Fuente: Elaboración propia.

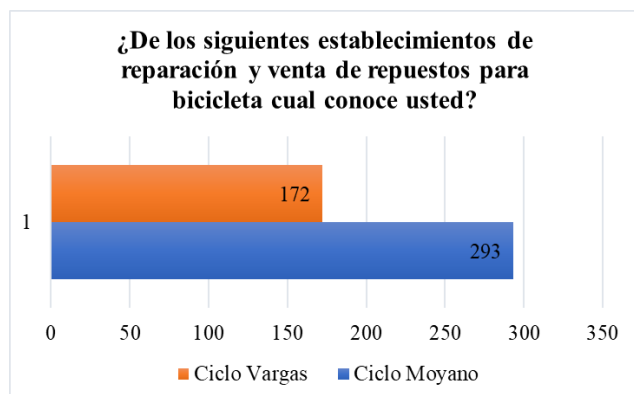
A través de la encuesta realizada a los ciudadanos de Filadelfia, Carrillo, se obtuvieron datos relevantes en relación con la intención de compra de las personas propietarias de bicicletas y consumidoras del servicio de reparación y venta de repuestos, quienes afirman y manifiestan que se encuentran dispuestos a utilizar, adquirir y consumir tanto el servicio como los repuestos ofrecidos por los diversos establecimientos de Filadelfia para mantener en óptimas condiciones las bicicletas.

Además, según los resultados de la encuesta realizada, se determinó que los usuarios prefieren consumir el servicio y adquirir repuestos para bicicletas en el Ciclo Moyano. A pesar de ser un emprendimiento relativamente pequeño, cuenta con una amplia cartera de clientes. Las opiniones positivas de los clientes también influyen en las recomendaciones de los usuarios frecuentes, lo que permite captar nuevos clientes y expandirse en el mercado.

#### 4.1.4 Competencia

**Figura 17**

*Reconocimiento de los establecimientos*



*Nota:* La figura presenta el reconocimiento que tienen los entrevistados según los establecimientos y ventas de repuestos en Filadelfia. Fuente: Elaboración propia.

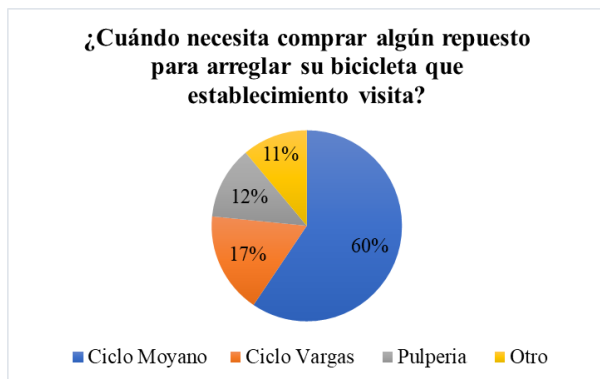
El reconocimiento del negocio dentro del mercado en el que opera es fundamental, esto porque permite al establecimiento resaltar, diferenciarse y posicionarse ante la competencia lo cual favorece la imagen del emprendimiento, logrando incrementar las ventas, fidelizar a los clientes actuales y captar nuevos consumidores. La competencia es un aspecto muy relevante para todo negocio, pues incentiva a mejorar cada día para resaltar ante los demás establecimientos, ofreciendo así un mejor servicio y productos a los usuarios, con el propósito de despertar su interés de compra.

De acuerdo con las opiniones de los encuestados, se establece que el Ciclo Moyano posee un mayor reconocimiento por parte de la población de Filadelfia que su competencia, en este caso el Ciclo Vargas, lo cual representa un punto a favor por parte del negocio el cual debe ser aprovechado para mantener y ampliar su cartera de clientes, asimismo, reconocer las áreas de

mejora con el objetivo implementar medidas para ajustar, adaptarse a las necesidades de los usuarios y las exigencias del mercado.

### Figura 18

#### *Preferencia de compra*



*Nota:* La figura muestra la preferencia de establecimientos que tienen los usuarios para adquirir los servicios de reparación y venta de repuestos. Fuente: Elaboración propia.

Según los resultados obtenidos, se logra identificar la preferencia del servicio de reparación y venta de repuestos del Ciclo Moyano lo cual se considera de vital importancia, pues ofrecen un excelente servicio al cliente, diferentes repuestos, productos de calidad y presenta una mejor flexibilidad de horarios en comparación a los demás establecimientos, logrando así fidelizar a los clientes, satisfacer sus necesidades y deseos, además de superar las expectativas con el objetivo de impulsar el crecimiento y desarrollo del negocio, mejorar la reputación y fortalecer la diferenciación ante la competencia.

#### **4.1.4.1 Fuerzas de Potter**

Las cinco fuerzas de Porter tienen como finalidad establecer estrategias y mejorar oportunidades para que las organizaciones puedan analizar su nivel competitivo en el mercado, medir su rentabilidad ante la competencia y aumentar sus recursos, asimismo, permite identificar

los pros y los contras de esta, además de ser un método que ayuda a recolectar información importante al momento de realizar el plan de inversión.

Las 5 fuerzas de Porter para el Ciclo Moyano son:

#### **4.1.4.1.1 Amenaza de nuevos competidores**

El Ciclo Moyano cuenta con gran popularidad en la zona, gracias a su buen servicio y dedicación con sus clientes, sin embargo, con las constantes innovaciones empresariales y el surgimiento de nuevos negocios corre el riesgo de presentar amenazas de nuevos competidores, pues a pesar de que cuenta únicamente con una competencia directa (Ciclo Vargas), y estar ubicado en un sector de mercado donde establecimientos como: pulperías, supermercados, entre otros, pueden comercializar productos similares a los ofrecidos en el Ciclo Moyano y comprender parte de su comercio, por tanto, es de suma importancia evaluar el riesgo de cada uno de ellos con la finalidad de identificar las afectaciones, incidencias o problemas con respecto a la rentabilidad y demanda del negocio.

La amenaza de nuevos competidores se puede considerar de grado medio, esto porque en la actualidad el local está ubicado en una buena zona geográfica, pues prácticamente se ubica en el centro de Filadelfia-Carrillo, además, al ser uno de los pocos establecimientos dedicado a la venta de repuestos y servicio de reparación de bicicletas dentro de la comunidad permite que el Ciclo Moyano pueda evaluar la competencia y brindar a los clientes un servicio de calidad que permita satisfacer sus necesidades lo cual representa una posible ventaja competitiva frente a nuevas amenazas, sin embargo, nunca se puede descartar la posibilidad de existencia de nuevos competidores en la zona.

Ante este escenario, se establecen las siguientes propuestas y herramientas para que el establecimiento pueda enfrentar el surgimiento de posibles amenazas del mercado: la

diferenciación es de carácter primordial en cualquier negocio, en el caso del Ciclo Moyano consiste en ofrecer el servicio de reparación y la venta de productos en un mismo lugar, estos productos se encuentran ajustados a las necesidades de cada cliente, garantizando la calidad del mismo y un precio competitivo y accesible a la población. Además, para un mayor reconocimiento y expansión a nuevos lugares, buscará la presencia en redes sociales con el objetivo de incrementar la visibilidad del negocio para que las personas de los pueblos aledaños conozcan la existencia de establecimiento y de esta forma, captar nuevos clientes.

Ante esta amenaza, se establecen las siguientes estrategias:

- Diversificación de los productos.
- Identificación de marca.
- Mejorar los canales de comunicación y venta.
- Emplear las formas de publicidad actuales.
- Incrementar la calidad del producto sin variar demasiado su precio.
- Proporcionar nuevos productos/características como valor añadido.

#### **4.1.4.1.2 Rivalidad de la competencia**

Actualmente, cada vez son más las personas que deciden mejorar su calidad de vida en cuanto a la salud, aspecto físico, mental y emocional, lo cual incrementa el uso recreativo y competitivo de bicicletas en el mercado, siendo esto una excelente oportunidad de negocio, no obstante, incrementa cada vez más el ingreso de nuevas amenazas competitivas.

En el caso del Ciclo Moyano, la rivalidad de los competidores es grado medio debido a su alta confiabilidad por parte de los usuarios y su localización, pues, si bien es cierto existe competencia en el mercado local, al ser un establecimiento que también ofrece los servicios de reparación de bicicletas permite una mayor facilidad de venta de los repuestos, dado que los

clientes que requieran de algún artículo por cercanía y comodidad puedan realizar la adquisición y compra de los productos, además de ser una ventaja competitiva frente a los otros locales del mercado y localizarse en el centro de la comunidad

El ciclo y taller de bicicletas Moyano lleva el nombre del propietario el cual es un personaje bastante conocido en el pueblo de Filadelfia, por lo tanto, hace una buena fidelización de los clientes, permitiendo que el negocio sea rentable, se converse en el mercado y sucesivamente crezca en el mercado empresarial.

#### **4.1.4.1.3 Amenaza de nuevos productos o servicios sustitutos**

En el caso del Ciclo Moyano las amenazas de nuevos producto o actividades sustitutas son un riesgo, ya que pueden actuar negativamente en el crecimiento del negocio, puesto que, en aspectos de reparación es un mercado que ha venido en crecimiento y actualmente se puede considerar como una buena oportunidad de negocio para muchos, sin embargo, el propietario del establecimiento enfatiza la buena reputación y preferencia por parte de los clientes del Ciclo Moyano, pues cuenta con una amplia cartera de clientes fijos y un buen posicionamiento estratégico, dichos elementos diferenciadores permiten que la afectación o amenaza de servicios sustitutos sea considerablemente baja en cuanto al servicio de reparación.

Por otra parte, en la venta de repuestos el riesgo de amenaza es considerablemente bajo, pues un producto cómo lo es un neumático y demás repuestos son difíciles de sustituir esto porque son de carácter primordial para el funcionamiento de las bicicletas, no obstante, lo que permitirá la preferencia e intención de compra en los clientes se basará en la calidad y precio del producto como tal.

#### **4.1.4.1.4 Poder de negociación con los competidores**

El poder de negociación con los clientes es de alto y medio grado, pues la decisión de compra se guiará de acuerdo con el servicio o producto que se adecue a las necesidades del usuario. No obstante, el Ciclo Moyano cuenta con un excelente posicionamiento dentro del mercado, un alto nivel de confiabilidad por parte de los usuarios y reconocimiento que actúan como elementos diferenciadores tan determinantes e importantes para la empresa.

Sin embargo, el propósito del negocio consiste en ofrecer un servicio diferenciado y productos de calidad ajustado a las necesidades y preferencias de los clientes, así mismo, esto permite fidelizar y atraer nuevos clientes al negocio de manera que se pueda disminuir el poder de negociación.

Ante esta amenaza se puede recurrir a diversas estrategias como:

- Mejorar la publicidad y promoción de los productos.
- Utilizar canales de publicidad más frecuentes y populares como las redes sociales.
- Siempre buscar mejorar el servicio, sin eliminar las cualidades que dan ventaja sobre sus adversarios.
- Mantener una constante innovación atractiva.
- Manejar precios accesibles, con productos de calidad.

#### **4.1.4.1.5 Poder de negociación con los proveedores**

El poder de negociación de los proveedores es vital para el Ciclo Moyano, pues estos tienen en sus manos el poder de variar precios de ventas, cambiar los periodos de pago, brindar calidades de productos variados, entre otros elementos. Una buena relación con los proveedores es de gran importancia, ya que será más sencillo obtener una mayor calidad en los productos y trato en los negocios.

El Ciclo Moyano tiene un excelente trato con los proveedores, trabajando de manera ágil y eficiente, así mismo, estos se encargan de suministrar y satisfacer las necesidades de los principales productos para el servicio de reparación y venta de repuestos. Algunas de las recomendaciones para el ciclo en torno a esta fuerza serían:

Tener un mayor número de proveedores: no depender únicamente de un proveedor. En este caso, el tener más opciones de proveedores permite brindar diversos productos que necesitan para la venta los repuestos de bicicletas, por lo tanto, una posible opción consiste en poseer una cartera amplia de proveedores, permitiendo conocer la variedad de precios, calidad, características, entre otros aspectos, ya que son puntos muy importantes para cualquier empresa.

#### **4.2 Variable 2. Realizar un diagnóstico para identificar los activos requeridos**

##### **necesarios para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación del Ciclo Moyano.**

Seguidamente se muestran los activos requeridos para el acondicionamiento del local en el Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia.

##### **4.2.1. Equipo y materiales**

A continuación, se presentan las inversiones en los equipos y materiales, así mismo, como las cantidades necesarias para llevar a cabo la apertura y acondicionamiento del Ciclo Moyano, el cual se realiza a través de la adecuada selección en los repuestos de las bicicletas y equipos tecnológicos para el taller de reparación y en la venta de repuestos del ciclo.

Seguidamente, se señalará los materiales, equipos y repuestos requeridos para acondicionar el Ciclo Moyano.

**Figura 19***Equipo requeridos*

<b>EQUIPO</b>	<b>CANTIDAD</b>
COMPUTADORA PORTÁTIL	1
CAJA REGISTRADORA	1
CÁMARA DE VIGILANCIA	1
MOUSE	1
IMPRESORA DE ETIQUETAS	1
VENTILADOR DE TECHO	1
ESCÁNER DE CODIGOS	1
SOFTWARE	
<b>TOTAL</b>	
<b>CAMBIO DE DÓLAR 12-03-24</b>	

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 20***Materiales requeridos*

<b>MATERIALES Y REPUESTOS</b>	<b>CANTIDAD</b>
BALINERA DELAN 3/16 X 7	20
BALINERA HORQ. 3/16X7 COPA ANCHA	12
BALINERA CRANK 1/4 X 9	12
BALINERA TRASE. 1/4 X 7	12
BALINERA HORQ. 5/32 X 16	12
BALINERA HORQ. 5/32 X 22	12
BALINERA ZETA	13
BOCI.TRAS.HIERRO 36H C/ESPACIA	3
BOCI.TRAS.HIERRO 36H LEGEER	3
BOCI.TRAS.HIERRO 36H FRENO PEDAL SIL	2
COPA BOCI.DEL C/BORDE. MOD	12
COPA BOCI.TRAS S /BORDE ALTA MOD	12
COPA BOCI.TRAS S/BORDEMOD	6
CABLE FRENO DEL S./FORRO	13
CABLE FRENODEL C/FORRO NEGRO	12
CABLE FRENO TRAS S./FORRO	12
CABLE FRENO TRAS C/FORRO NEGRO	20
CABLE CAMBIOS 1.2 X 2159MM TEFLON 1 TERMINAL	10
CABLE CAMBIOS 75	15
TERMINAL FORRO P/CAMBIO PLAST CC115-4MM	12
CADENA TAYA BANANA 1/2 X 1/8 114L NEG	10
CADENA TAYA MTB 1/2 X 3/32 116L 408 NEG	10
PEGA CADENA 3PCS 1/2 X 1/8 NEG	12
PEGA CADENA TAYA P/7-8 VEL.SIL	4
SET DE PARTES P/CANASTA DEL.C/VARILLA NEGRA	6
CANASTA DEL. NEGRA P/20	4
CANASTA DEL. NEGRA HEAVY DUTY EVERESTT	3
CANASTA SPEED P/CARAMAÑOLA	3
CANASTA ALLOY P/CARAMAÑOLA BLANCA	3
JGO. COPAS HORQ ALLOY 1 1/8 HEAD SET NEG. NECO	4
JGO. COPAS HORQ HIERRO 8PZAS NEG.NECO	6
ESPAC.TOKEN 1 1/8 X 5MM ALLOY AZUL	3
FLOR HEAD SET 1 1/8 ALLOY NEG.NECO	3
DESCA.HIERRO 28.6 ABAJO MTB SUNRUN	3
EJE SELLA 122.5MM ROLES B910-68 NECO	5
EJE SELLA 113.5MM ROLES B910-68 SPEED	4
EJE PRESION CUADRO C/COPAS LE-124	5
EJE SELLANO PRESION ROLES 122.5MM PRESTINE	1
AGUJA DEL. HIERRO 102.M5 X 121MM	5
AGUJA TRAS. HIERRO 103.M5 X 160MM	5
EJE AGUJA DEL 104.M9 X 108MM	5
EJE AGUJA TRAS 105.M10 X 136MM	5

CONO TRAS C/TAPA EJE BANANA N°E-14/15	6
CONO TRAS C/TAPA 3/8	6
ESPAN.BMX HIERRO 21.1MM NEGRO	6
ESPAN.MTB HIERRO 22.2MM LARGO C/HUECO NEGRO	6
PAR TACO FRENO BMX CORRIENTE 35MM	12
PAR TACO FRENO P/V-BRAKE 70MM NEGRO	12
PAR ZAPATA RESINA P/TEKTRO IOX BARADINE DS-46	6
PAR MANI.FRE MTB ALLOY V-BRAKE NEG/SIL	8
PAR MANI.FRE MTB RESINA V-BRAKE C/AJUST ALLOY	6
AJUSTADOR ALLOY 7MM P/MANILLA CY-219	12
AJUSTADOR ALLOY 10MM P/MANILLA C-212	4
ZAPATA DEORE DS-10 P/FRE. DISCO (BARADINE)	6
JGO. V-BRAKE ALLOY NEGRO HJ-0D04 ALHONGA	4
JGO.CASCOS BMX HIEERO 10205FR	6
DISCO P/FRENO BARADINE 160MM	2
CURVA CABLE P/V- BRAKE HJ-603A 90 GRADOS	12
GUARDAB.PLAST.DEL MTB NEG SUNNYWHEEL	3
JGO GUARDAB.HIERRO MTB-20 NEFRO	3
LLAVE COROFIJA 13	6
LLAVE COROFIJA 14	6
LLAVE COROFIJA 15	12
JGO LLAVES ALEN 6313	6
CORTA CADENA	6
EXTRAC.BIELA	4
EXTRAC.CARTUCHO MOD.11BO	5
EXTRAC.PIÑON FRESADO ANCHO	4
INFLADOR GIYO PLAST.GP-45L C/LOGO DOBLE VALV	3
MANGUERILLA P/BICI. 6 TAIWAN	6
MANGUERILLA P/MOTO 6	6
ADAPTADOR MANGUERILLA CICI A MOTO	12
MALETEROS P/MTB-26 NEGRO	2
PAR MANI CAMBIOS P/MTB ALLOY	6
MANIVELA BMX-20 T/GT NEGRA 600MM TW	3
MANIVELA BANANA HIERRO P/26 NEGRA	3
MANIVELA BANANA ALLOY SILVER EXT.610	3
PAR PUÑO MTB NEGRO 120MM	12
PAR PUÑO MTB FIGURAS NEGRO 120MM	12
PAR PUÑO MTB PROPALM NEGRO C/ANILLO AZUL	3
TENSORA P/CABLE FRE.PODER-1242-S	6
TRIPLATO 48/38/28T PLASTIFI	4
ZETA SOLA 5-1/2 CROMADA	3
ZETA SOLA 6-1/2 CROMADA	3
PLATO 44T P/ZETA CROMADO	6
PLATO 36T P/ZETA-16 CROMADO	3
TRIPLATO 24734/42T C/BIELA ALLOY 170MM	2

PAS.HIERRO MTB C/PATILLA SUNRUN	6
PAS.HIERRO MTB S/PATILLA SUNRUN	6
PAR PEDAL BMX PLASTICO 1/2 NEGRO	6
PAR PEDAL BMX PLASTICO 1/2 P/16 NEGRO	4
PIÑON 18T 1/2 X 1/8 CAFÉ	4
PATILLA HIERRO P/20	3
PATILLA HIERRO P/24	3
PATILLA HIERRO P/26	3
JGO ADICIONAL METAL BMX-12/16/20	3
TUBON MTB ALLOY SILVER 25.4MM 400MM C/GAZA	3
TUBON MTB HIERRO NEGRO MATE 25.4MM 300MM MSP-4	3
GAZA ALLOY C/AGUJA 31.8MM NEG	6
GAZA ALLOY BMX COLOR NC-201	4
AGUJA CIERRE ALLOY NEGRA	6
TUBO SOLUCION 20CC.RS5002 RED SUN	1
LL 16 X 2.0 K-828 NEG	3
LL 20 X 1.95/2.0 K-816 NEG	6
LL 24 X 2.10 K-816 NEG	6
LL 24 X 2.125 K-52 NEG	3
LL 24 X 2.125 K-108A NEG	2
LL 26 X 1.0 K-196 NEGKONTENDER	3
LL 26 X 1.95 K-90 NEG PISTA	3
LL 26 X 2.125 K-53 NEG	3
LL 26 X 2.125 K-108A NEG	3
LL 27.5 X 2.10 K-1153 NEG	4
LL 29 X 2.10 K-1104A NEG	3
LL 27 X 1 1/4 K- 103 NEG TACO	4
LL 29 X 2.10 K1047 SMALL BLOCK DTC/AL	2
ARO ENRA ALLOY 16X 1.75 TRAS.BOC HIERRO	3
ARO ENRA ALLOY 16 X 1.75 TRAS BANANA EVERESTT	1
ARO ENRA HIERRO 20 X 2.125 TRAS	3
ARO ENRA ALLOY 20 X 2.125 TRAS BANANA EVERESTT	2
ARO ENRA ALLOY 24 X 1.75 DEL BOC HIERRO	3
ARO ENRA ALLOR 24 X 1.75 TRAS BOC HIERRO	2
ARO ENRA ALLOY 24 X 1.75 TRAS BANANA EVERESTT	2
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 DEL NG. BANANA PERFIL ALT	2
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 DEL BOC HIERRO	3
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 TRAS BOC HIERRO	3
ARO ENRA ALLOR 26 X 1.75 TRAS NG. BANANA PERFIL ALT	2
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 TRAS BANANA	4
ASIENTO MTB NEGRO PROST.MOD	2
ASIENTO MTB NEGRO/GRIS/BLANCO	2
BALIN 1/4	10
BALIN 3/16	12
<b>TOTAL</b>	
<b>CAMBIO DE DÓLAR 12-03-24</b>	<b>511,81</b>

Fuente: Elaboración propia.

## Figura 21

### *Materiales requeridos para el acondicionamiento*

MATERIALES	CANTIDAD
<b>ELECTRICIDAD</b>	
CONECTOR EMT 1-1/4	2
BASE MEDIDOR COMBO	1
TUBO EMT 1/2	1
CONECTOR EMT 1/2	1
VARILLA COOPERWELD 5/8	1
GAZA P/COOPERWELL 5/8	1
TUBO CUAD HG 3 X 3 150	1
CABLE CONDUMEX THHN #4 BLANCO	3
CABLE CONDUMEX THHN #4 ROJO	1.5
GAZA EMT 1-1/4 DE 1 HUECO	2
CINTA TAPA GOTERAS 4	1
TUBO CUAD HG 1X1 X1.20	15
<b>ESTANTES</b>	
LAMINA PLYWOOD 1.22 X 2.44 X 5.5	5
TACO CUADRADO DE HULE	12
TORN GYP 6X1	300
TORN TECHO 1/4 X 2-1/2	5
SPANDER FISHER S-10 GRIS	5
PRO LATEX MATE BASE	2
MADETEC BARNIZ 3 EN 1	1
BROCHA STREET 1	1
BROCHA STREET 2	1
<b>ENTRADA, TECHO Y PORTON</b>	
MALLA SARAN 80% NEGRO	7
AMARRA PLAS BLAN 25X160MM	50
PERLING HG 2X3 1.5MM	2
DISCO CORTE METAL 4-1/2	5
ROLDANA C/BASE 2-1/2	2
ZINC TERNIUM COMER#28	4
SOLDADURA 6013 3/32	1
TORN TECHO 1/4 X 2	80
PIEDRA QUINTILLA	1
ARENA	1
MALLA ELECTRO 15CM X 15CM	1
VARILLA CORRUGADA #2 1/4	1
TUBO CUAD HG 2 X 2 X 1.5	2
BROCA CONCRETO IRWIN 3/8	1
CUBO MAGNETICO 3/8 TECHO	1
TUBO CUAD HG 1 X 1 X 1.50	1
MALLA SARAN 80% VERDE	3.5
CURVA CONDUIT 3/4 UL	1
GAZA EMT 1 DE HUECO UL	1
ANGULAR 1-1/2 X 1-1/2	1
CERRADURA PICO LORA	1
CEMENTO PROGRESO	3
METALTEC NEGRO 3 EN 1	1

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 22***Insumos requeridos*

<b>INSUMOS</b>	
<b>INSUMOS</b>	<b>CANTIDAD</b>
CLORO	1 GALÓN
DESINFECTANTE	1 GALÓN
BOLSAS DE BASURA	1 PAQUETE (25 BOLSAS)
PAPEL HIGIÉNICO	1 PAQUETES(4 ROLLOS)
ESCOBA	1 UNIDAD
PALO DE PISO	1 UNIDAD
PAÑOS DE MICROFIBRA	3 UNIDADES
ROLLOS DE PAPEL PARA IMPRESORA	1 UNIDAD
MECHA PARA PALO DE PISO	1 UNIDAD
<b>TOTAL DE INSUMOS MENSUAL</b>	
<b>TOTAL DE INSUMOS ANUAL</b>	
<b>CAMBIO DE DÓLAR 12-03-24</b>	<b>511,81</b>

Fuente: Elaboración propia.

## 4.2.2 Cotizaciones

Para la apertura de un local para la venta y reparación de bicicletas en el Ciclo Moyano, se realizaron las cotizaciones, estimaciones y presupuestos necesarias de cada uno de los materiales, equipos, repuestos y activos fijos que permitan un acondicionamiento del local con las cantidades y precios adecuados. Además, permite comparar la calidad y precio de los diferentes proveedores, por ende, ayuda al establecimiento a tomar mejores decisiones de compra, en este caso las cotizaciones del equipo y materiales se realizaron en la Ferretería R y G, Filadelfia, así como Favarcia.

Asimismo, en cuanto a la compra y adquisición de los repuestos, mobiliario e instrumentos, estos van desde los accesorios más pequeños hasta artículos como ventilador, computadora y cámara, los cuales son fundamentales para una buena eficiencia y rendimiento en las labores y la venta de los repuestos de bicicletas en el Ciclo Moyano.

### 4.2.2.1 Entrevista

Seguidamente se realizó una entrevista a profundidad al propietario del Ciclo Moyano Juan José Aguilar, el día domingo 14 de abril del 2024, la cual se llevó a cabo con la finalidad de identificar el surgimiento de la idea para la apertura y el acondicionamiento del local.

#### **¿Cómo nace la idea de abrir la venta de repuestos?**

Según comenta el Sr. Juan José Aguilar, durante muchos años se dedicó a la reparación de bicicletas, inicialmente como un trabajo a medio tiempo o en sus ratos libres. Sin embargo, después de jubilarse a los 60 años, decidió dedicarse a tiempo completo a esta actividad. Esta decisión resultó en un aumento considerable en la cantidad de clientes que visitaban su taller, lo que significaba más bicicletas por reparar. Sin embargo, enfrentaba dificultades debido a la falta de repuestos necesarios. En Filadelfia, solo hay un establecimiento que ofrece y vende repuestos,

lo cual a menudo resultaba en la falta de los artículos necesarios o en el cierre del local en momentos críticos. Por lo tanto, don José se veía obligado a buscar los repuestos en otras localidades como Liberia o Santa Cruz, lo que afectaba negativamente al taller. A veces esto provocaba demoras significativas en las reparaciones, acumulación de trabajos incompletos, bicicletas sin terminar y retrasos en el pago por los servicios prestados.

Así pues, don Juan José menciona que un día cualquiera fue visitado por un agente revendedor que le ofreció vender repuestos, y sin dudar lo aceptó. Aunque esto facilitó muchas cosas, aún no tenía todos los repuestos necesarios, especialmente los más básicos. Fue entonces cuando surgió la idea de su hija, Connie Aguilar, de acondicionar y abrir un local destinado a la venta de repuestos. El objetivo era agilizar el proceso de reparación y satisfacer las necesidades de los usuarios de manera más efectiva.

### **¿Cómo visualiza el acondicionamiento del ciclo?**

Don Juan José comenta la idea de abrir y adecuar el espacio disponible en el cuarto a un costado de la casa para que el local cuente con su propia entrada y un amplio espacio destinado a atender a los clientes que necesitan repuestos para la reparación de bicicletas. El plan incluye la instalación de estantes amplios para ordenar la mercancía, creando un lugar cómodo donde los clientes puedan recibir un servicio completo, incluyendo la compra y reparación de sus bicicletas. Además, se instalará un mostrador y se buscará un recepcionista o dependiente encargado de recibir y atender a los clientes. Don Juan José visualiza este espacio como un local con la capacidad de satisfacer la demanda del pueblo y sus alrededores, brindando seguridad, calidad y satisfacción en cada compra o reparación.

**Figura 23***Cotización del equipo*

ACTIVOS						
EQUIPO	PRECIO UNITARIO EN COLONES	CANTIDAD	TOTAL EN COLONES	PRECIO UNITARIO EN DÓLARES	TOTAL EN DÓLARES	VIDA ÚTIL
COMPUTADORA PORTÁTIL	176 000,00	1	176 000,00	\$ 343,88	\$ 343,88	5
CAJA REGISTRADORA	44 410,00	1	44 410,00	\$ 86,77	\$ 86,77	10
CÁMARA DE VIGILANCIA	23 000,00	1	23 000,00	\$ 44,94	\$ 44,94	10
MOUSE	3 500,00	1	3 500,00	\$ 6,84	\$ 6,84	5
IMPRESORA DE ETIQUETAS	43 473,14	1	43 473,14	\$ 84,94	\$ 84,94	13
VENTILADOR DE TECHO	51 900,00	1	51 900,00	\$ 101,40	\$ 101,40	10
ESCÁNER DE CODIGOS	23 284,00	1	23 284,00	\$ 45,49	\$ 45,49	5
SOFTWARE	600 000,00		600 000,00	\$ 1 172,31	\$ 1 172,31	
<b>TOTAL</b>	<b>965 567,14</b>		<b>965 567,14</b>	<b>\$ 1 886,57</b>	<b>\$ 1 886,57</b>	<b>58</b>
CAMBIO DE DÓLAR 12-03-2	511,81					

Fuente: Elaboración propia.

Figura 24

## Cotización de materiales

ACTIVOS						
MATERIALES Y REPUESTOS	PRECIO UNITARIO EN COLONES	CANTIDAD	TOTAL EN COLONES	13%	PRECIO UNITARIO EN DÓLARES	TOTAL EN DÓLARES
BALINERA DELAN 3/16 X 7	23,00	20	460,00	519,80	\$ 0,04	\$ 1,02
BALINERA HORQ. 3/16X7 COPA ANCHA	86,00	12	1.032,00	1.166,16	\$ 0,17	\$ 2,28
BALINERA CRANK 1/4 X 9	36,00	12	432,00	488,16	\$ 0,07	\$ 0,95
BALINERA TRASE. 1/4 X 7	37,00	12	444,00	501,72	\$ 0,07	\$ 0,98
BALINERA HORQ. 5/32 X 16	31,00	12	372,00	420,36	\$ 0,06	\$ 0,82
BALINERA HORQ. 5/32 X 22	73,00	12	876,00	989,88	\$ 0,14	\$ 1,93
BALINERA ZETA	79,00	13	1.027,00	1.160,51	\$ 0,15	\$ 2,27
BOCL.TRAS.HIERRO 36H C/ESPACIA	660,00	3	1.980,00	2.237,40	\$ 1,29	\$ 4,37
BOCL.TRAS.HIERRO 36H LEGEER	660,00	3	1.980,00	2.237,40	\$ 1,29	\$ 4,37
BOCL.TRAS.HIERRO 36H FRENO PEDAL SIL	1.733,00	2	3.466,00	3.916,58	\$ 3,39	\$ 7,65
COPA BOCL.DEL C/BORDE. MOD	54,00	12	648,00	732,24	\$ 0,11	\$ 1,43
COPA BOCL.TRAS S /BORDE ALTA MOD	73,00	12	876,00	989,88	\$ 0,14	\$ 1,93
COPA BOCL.TRAS S/BORDEMOD	55,00	6	330,00	372,90	\$ 0,11	\$ 0,73
CABLE FRENO DEL S./FORRO	39,00	13	507,00	572,91	\$ 0,08	\$ 1,12
CABLE FRENODEL C/FORRO NEGRO	217,00	12	2.604,00	2.942,52	\$ 0,42	\$ 5,75
CABLE FRENO TRAS S./FORRO	69,00	12	828,00	935,64	\$ 0,13	\$ 1,83
CABLE FRENO TRAS C/FORRO NEGRO	339,00	20	6.780,00	7.661,40	\$ 0,66	\$ 14,97
CABLE CAMBIOS 1.2 X 2159MM TEFLON 1 TERMINAL	880,00	10	8.800,00	9.944,00	\$ 1,72	\$ 19,43
CABLE CAMBIOS 75	62,00	15	930,00	1.050,90	\$ 0,12	\$ 2,05
TERMINAL FORRO P/CAMBIO PLAST CC115-4MM	14,50	12	174,00	196,62	\$ 0,03	\$ 0,38
CADENA TAYA BANANA 1/2 X 1/8 114L NEG	1.060,00	10	10.600,00	11.978,00	\$ 2,07	\$ 23,40
CADENA TAYA MTB 1/2 X 3/32 116L 408 NEG	1.098,00	10	10.980,00	12.407,40	\$ 2,15	\$ 24,24
PEGA CADENA 3PCS 1/2 X 1/8 NEG	94,00	12	1.128,00	1.274,64	\$ 0,18	\$ 2,49
PEGA CADENA TAYA P/7-8 VEL.SIL	285,00	4	1.140,00	1.288,20	\$ 0,56	\$ 2,52
SET DE PARTES P/CANASTA DEL.C/VARILLA NEGRA	980,00	6	5.880,00	6.644,40	\$ 1,91	\$ 12,98
CANASTA DEL. NEGRA P/20	2.390,00	4	9.560,00	10.802,80	\$ 4,67	\$ 21,11
CANASTA DEL. NEGRA HEAVY DUTY EVERESTT	3.220,00	3	9.660,00	10.915,80	\$ 6,29	\$ 21,33
CANASTA SPEED P/CARAMAÑOLA	524,00	3	1.572,00	1.776,36	\$ 1,02	\$ 3,47
CANASTA ALLOY P/CARAMAÑOLA BLANCA	510,00	3	1.530,00	1.728,90	\$ 1,00	\$ 3,38
IGO. COPAS HORQ ALLOY 1 1/8 HEAD SET NEG. NECO	2.188,00	4	8.752,00	9.889,76	\$ 4,28	\$ 19,32
IGO. COPAS HORQ HIERRO 8PZAS NEG.NECO	425,00	6	2.550,00	2.881,50	\$ 0,83	\$ 5,63
ESPAC.TOKEN 1 1/8 X 5MM ALLOY AZUL	450,00	3	1.350,00	1.525,50	\$ 0,88	\$ 2,98
FLOR HEAD SET 1 1/8 ALLOY NEG.NECO	398,00	3	1.194,00	1.349,22	\$ 0,78	\$ 2,64
DESCA.HIERRO 28.6 ABAJO MTB SUNRUN	677,00	3	2.031,00	2.295,03	\$ 1,32	\$ 4,48
EJE SELLA 122.5MM ROLES B910-68 NECO	2.450,00	5	12.250,00	13.842,50	\$ 4,79	\$ 27,05
EJE SELLA 113.5MM ROLES B910-68 SPEED	1.760,00	4	7.040,00	7.955,20	\$ 3,44	\$ 15,54
EJE PRESION CUADRO C/COPAS LE-124	1.270,00	5	6.350,00	7.175,50	\$ 2,48	\$ 14,02
EJE SELLANO PRESION ROLES 122.5MM PRESTINE	4.890,00	1	4.890,00	5.525,70	\$ 9,55	\$ 10,80
AGUJA DEL. HIERRO 102,M5 X 121MM	939,00	5	4.695,00	5.305,35	\$ 1,83	\$ 10,37
AGUJA TRAS. HIERRO 103,M5 X 160MM	837,00	5	4.185,00	4.729,05	\$ 1,64	\$ 9,24
EJE AGUJA DEL 104,M9 X 108MM	375,00	5	1.875,00	2.118,75	\$ 0,73	\$ 4,14
EJE AGUJA TRAS 105,M10 X 136MM	418,00	5	2.090,00	2.361,70	\$ 0,82	\$ 4,61

CONO TRAS C/TAPA EJE BANANA N°E-14/15	58,00	6	348,00	393,24	\$ 0,11	\$ 0,77
CONO TRAS C/TAPA 3/8	69,00	6	414,00	467,82	\$ 0,13	\$ 0,91
ESPAN.BMX HIERRO 21.1MM NEGRO	1 244,00	6	7 464,00	8 434,32	\$ 2,43	\$ 16,48
ESPAN.MTB HIERRO 22.2MM LARGO C/HUECO NEGRO	766,00	6	4 596,00	5 193,48	\$ 1,50	\$ 10,15
PAR TACO FRENO BMX CORRIENTE 35MM	129,00	12	1 548,00	1 749,24	\$ 0,25	\$ 3,42
PAR TACO FRENO P/V-BRAKE 70MM NEGRO	178,00	12	2 136,00	2 413,68	\$ 0,35	\$ 4,72
PAR ZAPATA RESINA P/TEKTRO IOX BARADINE DS-46	1 244,00	6	7 464,00	8 434,32	\$ 2,43	\$ 16,48
PAR MANI.FRE MTB ALLOY V-BRAKE NEG/SIL	1 188,00	8	9 504,00	10 739,52	\$ 2,32	\$ 20,98
PAR MANI.FRE MTB RESINA V-BRAKE C/AJUST ALLOY	638,00	6	3 828,00	4 325,64	\$ 1,25	\$ 8,45
AJUSTADOR ALLOY 7MM P/MANILLA CY-219	44,00	12	528,00	596,64	\$ 0,09	\$ 1,17
AJUSTADOR ALLOY 10MM P/MANILLA C-212	120,00	4	480,00	542,40	\$ 0,23	\$ 1,06
ZAPATA DEORE DS-10 P/FRE. DISCO (BARADINE)	1 533,00	6	9 198,00	10 393,74	\$ 3,00	\$ 20,31
JGO. V-BRAKE ALLOY NEGRO HJ-0D04 ALHONGA	2 492,00	4	9 968,00	11 263,84	\$ 4,87	\$ 22,01
JGO.CASCOS BMX HIEERO 10205FR	1 198,00	6	7 188,00	8 122,44	\$ 2,34	\$ 15,87
DISCO P/FRENO BARADINE 160MM	4 480,00	2	8 960,00	10 124,80	\$ 8,75	\$ 19,78
CURVA CABLE P/V- BRAKE HJ-603A 90 GRADOS	105,00	12	1 260,00	1 423,80	\$ 0,21	\$ 2,78
GUARDAB.PLAST.DEL MTB NEG SUNNYWHEEL	1 633,00	3	4 899,00	5 535,87	\$ 3,19	\$ 10,82
JGO GUARDAB.HIERRO MTB-20 NEFRO	2 278,00	3	6 834,00	7 722,42	\$ 4,45	\$ 15,09
LLAVE COROFIJA 13	725,00	6	4 350,00	4 915,50	\$ 1,42	\$ 9,60
LLAVE COROFIJA 14	770,00	6	4 620,00	5 220,60	\$ 1,50	\$ 10,20
LLAVE COROFIJA 15	868,00	12	10 416,00	11 770,08	\$ 1,70	\$ 23,00
JGO LLAVERES ALEN 6313	565,00	6	3 390,00	3 830,70	\$ 1,10	\$ 7,48
CORTA CADENA	1 039,00	6	6 234,00	7 044,42	\$ 2,03	\$ 13,76
EXTRAC.BIELA	797,00	4	3 188,00	3 602,44	\$ 1,56	\$ 7,04
EXTRAC.CARTUCHO MOD.11BO	1 274,00	5	6 370,00	7 198,10	\$ 2,49	\$ 14,06
EXTRAC.PIÑON FRESADO ANCHO	600,00	4	2 400,00	2 712,00	\$ 1,17	\$ 5,30
INFLADOR GIYO PLAST.GP-45L C/LOGO DOBLE VALV	1 230,00	3	3 690,00	4 169,70	\$ 2,40	\$ 8,15
MANGUERILLA P/BICL. 6 TAIWAN	330,00	6	1 980,00	2 237,40	\$ 0,64	\$ 4,37
MANGUERILLA P/MOTO 6	336,00	6	2 016,00	2 278,08	\$ 0,66	\$ 4,45
ADAPTADOR MANGUERILLA CICI A MOTO	133,00	12	1 596,00	1 803,48	\$ 0,26	\$ 3,52
MALETEROS P/MTB-26 NEGRO	1 980,00	2	3 960,00	4 474,80	\$ 3,87	\$ 8,74
PAR MANI CAMBIOS P/MTB ALLOY	968,00	6	5 808,00	6 563,04	\$ 1,89	\$ 12,82
MANIVELA BMX-20 T/GT NEGRA 600MM TW	3 580,00	3	10 740,00	12 136,20	\$ 6,99	\$ 23,71
MANIVELA BANANA HIERRO P/26 NEGRA	2 130,00	3	6 390,00	7 220,70	\$ 4,16	\$ 14,11
MANIVELA BANANA ALLOY SILVER EXT.610	2 260,00	3	6 780,00	7 661,40	\$ 4,42	\$ 14,97
PAR PUÑO MTB NEGRO 120MM	233,00	12	2 796,00	3 159,48	\$ 0,46	\$ 6,17
PAR PUÑO MTB FIGURAS NEGRO 120MM	233,00	12	2 796,00	3 159,48	\$ 0,46	\$ 6,17
PAR PUÑO MTB PROPALM NEGRO C/ANILLO AZUL	1 730,00	3	5 190,00	5 864,70	\$ 3,38	\$ 11,46
TENSORA P/CABLE FRE.PODER-1242-S	150,00	6	900,00	1 017,00	\$ 0,29	\$ 1,99
TRIPLATO 48/38/28T PLASTIFI	2 200,00	4	8 800,00	9 944,00	\$ 4,30	\$ 19,43
ZETA SOLA 5-1/2 CROMDA	1 150,00	3	3 450,00	3 898,50	\$ 2,25	\$ 7,62
ZETA SOLA 6-1/2 CROMADA	2 666,00	3	7 998,00	9 037,74	\$ 5,21	\$ 17,66
PLATO 44T P/ZETA CROMADO	715,00	6	4 290,00	4 847,70	\$ 1,40	\$ 9,47
PLATO 36T P/ZETA-16 CROMADO	575,00	3	1 725,00	1 949,25	\$ 1,12	\$ 3,81
TRIPLATO 24734/42T C/BIELA ALLOY 170MM	4 850,00	2	9 700,00	10 961,00	\$ 9,48	\$ 21,42

PAS.HIERRO MTB C/PATILLA SUNRUN	888,00	6	5 328,00	6 020,64	\$ 1,74	\$ 11,76
PAS.HIERRO MTB S/PATILLA SUNRUN	888,00	6	5 328,00	6 020,64	\$ 1,74	\$ 11,76
PAR PEDAL BMX PLASTICO 1/2 NEGRO	770,00	6	4 620,00	5 220,60	\$ 1,50	\$ 10,20
PAR PEDAL BMX PLASTICO 1/2 P/16 NEGRO	1 070,00	4	4 280,00	4 836,40	\$ 2,09	\$ 9,45
PIÑON 18T 1/2 X 1/8 CAFÉ	498,00	4	1 992,00	2 250,96	\$ 0,97	\$ 4,40
PATILLA HIERRO P/20	673,00	3	2 019,00	2 281,47	\$ 1,31	\$ 4,46
PATILLA HIERRO P/24	725,00	3	2 175,00	2 457,75	\$ 1,42	\$ 4,80
PATILLA HIERRO P/26	725,00	3	2 175,00	2 457,75	\$ 1,42	\$ 4,80
JGO ADICIONAL METAL BMX-12/16/20	2 475,00	3	7 425,00	8 390,25	\$ 4,84	\$ 16,39
TUBON MTB ALLOY SILVER 25.4MM 400MM C/GAZA	1 548,00	3	4 644,00	5 247,72	\$ 3,02	\$ 10,25
TUBON MTB HIERRO NEGRO MATE 25.4MM 300MM MSP-4	555,00	3	1 665,00	1 881,45	\$ 1,08	\$ 3,68
GAZA ALLOY C/AGUJA 31.8MM NEG	1 077,00	6	6 462,00	7 302,06	\$ 2,10	\$ 14,27
GAZA ALLOY BMX COLOR NC-201	349,00	4	1 396,00	1 577,48	\$ 0,68	\$ 3,08
AGUJA CIERRE ALLOY NEGRA	724,00	6	4 344,00	4 908,72	\$ 1,41	\$ 9,59
TUBO SOLUCION 20CC.RS5002 RED SUN	1 750,00	1	1 750,00	1 977,50	\$ 3,42	\$ 3,86
LL 16 X 2.0 K-828 NEG	1 770,00	3	5 310,00	6 000,30	\$ 3,46	\$ 11,72
LL 20 X 1.95/2.0 K-816 NEG	1 933,00	6	11 598,00	13 105,74	\$ 3,78	\$ 25,61
LL 24 X 2.10 K-816 NEG	2 495,00	6	14 970,00	16 916,10	\$ 4,87	\$ 33,05
LL 24 X 2.125 K-52 NEG	2 890,00	3	8 670,00	9 797,10	\$ 5,65	\$ 19,14
LL 24 X 2.125 K-108A NEG	3 550,00	2	7 100,00	8 023,00	\$ 6,94	\$ 15,68
LL 26 X 1.0 K-196 NEGKONTENDER	3 796,00	3	11 388,00	12 868,44	\$ 7,42	\$ 25,14
LL 26 X 1.95 K-90 NEG PISTA	2 950,00	3	8 850,00	10 000,50	\$ 5,76	\$ 19,54
LL 26 X 2.125 K-53 NEG	2 930,00	3	8 790,00	9 932,70	\$ 5,72	\$ 19,41
LL 26 X 2.125 K-108A NEG	3 630,00	3	10 890,00	12 305,70	\$ 7,09	\$ 24,04
LL 27.5 X 2.10 K-1153 NEG	3 350,00	4	13 400,00	15 142,00	\$ 6,55	\$ 29,59
LL 29 X 2.10 K-1104A NEG	4 350,00	3	13 050,00	14 746,50	\$ 8,50	\$ 28,81
LL 27 X 1 1/4 K- 103 NEG TACO	1 988,00	4	7 952,00	8 985,76	\$ 3,88	\$ 17,56
LL 29 X 2.10 K1047 SMALL BLOCK DTC/AL	6 495,00	2	12 990,00	14 678,70	\$ 12,69	\$ 28,68
ARO ENRA ALLOY 16X 1.75 TRAS.BOC HIERRO	4 440,00	3	13 320,00	15 051,60	\$ 8,68	\$ 29,41
ARO ENRA ALLOY 16 X 1.75 TRAS BANANA EVERESTT	5 460,00	1	5 460,00	6 169,80	\$ 10,67	\$ 12,05
ARO ENRA HIERRO 20 X 2.125 TRAS	3 180,00	3	9 540,00	10 780,20	\$ 6,21	\$ 21,06
ARO ENRA ALLOY 20 X 2.125 TRAS BANANA EVERESTT	5 705,00	2	11 410,00	12 893,30	\$ 11,15	\$ 25,19
ARO ENRA ALLOY 24 X 1.75 DEL BOC HIERRO	4 760,00	3	14 280,00	16 136,40	\$ 9,30	\$ 31,53
ARO ENRA ALLOR 24 X 1.75 TRAS BOC HIERRO	4 910,00	2	9 820,00	11 096,60	\$ 9,59	\$ 21,68
ARO ENRA ALLOY 24 X 1.75 TRAS BANANA EVERESTT	5 899,00	2	11 798,00	13 331,74	\$ 11,53	\$ 26,05
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 DEL NG. BANANA PERFIL ALTO	6 850,00	2	13 700,00	15 481,00	\$ 13,38	\$ 30,25
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 DEL BOC HIERRO	4 395,00	3	13 185,00	14 899,05	\$ 8,59	\$ 29,11
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 TRAS BOC HIERRO	4 555,00	3	13 665,00	15 441,45	\$ 8,90	\$ 30,17
ARO ENRA ALLOR 26 X 1.75 TRAS NG. BANANA PERFIL ALTO	7 999,00	2	15 998,00	18 077,74	\$ 15,63	\$ 35,32
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 TRAS BANANA	5 545,00	4	22 180,00	25 063,40	\$ 10,83	\$ 48,97
ASIENTO MTB NEGRO PROST.MOD	1 955,00	2	3 910,00	4 418,30	\$ 3,82	\$ 8,63
ASIENTO MTB NEGRO/GRIS/BLANCO	1 980,00	2	3 960,00	4 474,80	\$ 3,87	\$ 8,74
BALIN 1/4	319,00	10	3 190,00	3 604,70	\$ 0,62	\$ 7,04
BALIN 3/16	157,00	12	1 884,00	2 128,92	\$ 0,31	\$ 4,16
<b>TOTAL</b>	<b>210 893,50</b>		<b>721 899,00</b>	<b>815 746,00</b>	<b>\$ 412,05</b>	<b>\$ 1 410,48</b>
<b>CAMBIO DE DÓLAR 12-03-24</b>	<b>511,81</b>	<b>511,81</b>				

Fuente: Elaboración propia.

Figura 25

## Cotización de materiales para el acondicionamiento

MATERIALES	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO COLONES	13%	TOTAL	TOTAL DÓLARES
<b>ELECTRICIDAD</b>					
CONECTOR EMT 1-1/4	2	€973,45	€1 100,00	€2 200,00	\$4,30
BASE MEDIDOR COMBO	1	€62 654,87	€70 800,00	€70 800,00	\$138,33
TUBO EMT 1/2	1	€2 522,12	€2 850,00	€2 850,00	\$5,57
CONECTOR EMT 1/2	1	€309,73	€349,99	€349,99	\$0,68
VARILLA COOPERWELD 5/8	1	€16 017,70	€18 100,00	€18 100,00	\$35,36
GAZA P/COOPERWELD 5/8	1	€1 327,43	€1 500,00	€1 500,00	\$2,93
TUBO CUAD HG 3 X 3 150	1	€16 548,67	€18 700,00	€18 700,00	\$36,54
CABLE CONDUMEX THHN #4 BLANCO	3	€2 920,35	€3 300,00	€9 899,99	\$19,34
CABLE CONDUMEX THHN #4 ROJO	1,5	€2 920,35	€3 300,00	€4 949,99	\$9,67
GAZA EMT 1-1/4 DE 1 HUECO	2	€203,54	€230,00	€460,00	\$0,90
CINTA TAPA GTERAS 4	1	€2 566,37	€2 900,00	€2 900,00	\$5,67
TUBO CUAD HG 1X1 X1.20	15	€9 933,63	€11 225,00	€1168 375,03	\$328,98
<b>ESTANTES</b>					
LAMINA PLYWOOD 1.22 X 2.44 X 5.5	5	€4,87	€5,50	€27,52	\$0,05
TACO CUADRADO DE HULE	12	€106,19	€119,99	€1 439,94	\$2,81
TORN GYP 6X1	300	€4,87	€5,50	€1 650,93	\$3,23
TORN TECHO 1/4 X 2-1/2	5	€63,72	€72,00	€360,02	\$0,70
SPANDER FISHER S-10 GRIS	5	€23,01	€26,00	€130,01	\$0,25
PRO LATEX MATE BASE	2	€62 283,19	€70 380,00	€140 760,01	\$275,02
MADETEC BARNIZ 3 EN 1	1	€508,85	€575,00	€575,00	\$1,12
BROCHA STREET 1	1	€1 106,19	€1 249,99	€1 249,99	\$2,44
BROCHA STREET 2	1	€1 460,18	€1 650,00	€1 650,00	\$3,22
<b>ENTRADA, TECHO Y PORTON</b>					
MALLA SARAN 80% NEGRO	7	€17,70	€20,00	€140,01	\$0,27
AMARRA PLAS BLAN 25X160MM	50	€8 915,93	€10 075,00	€503 750,05	\$984,25
PERLING HG 2X3 1.5MM	2	€0,00	€0,00	€0,00	\$0,00
DISCO CORTE METAL 4-1/2	5	€663,72	€750,00	€3 750,02	\$7,33
ROLDANA C/BASE 2-1/2	2	€4 601,77	€5 200,00	€10 400,00	\$20,32
ZINC TERNIUM COMER#28	4	€6 946,90	€7 850,00	€31 399,99	\$61,35
SOLDADURA 6013 3/32	1	€3 517,70	€3 975,00	€3 975,00	\$7,77
TORN TECHO 1/4 X 2	80	€24,43	€27,61	€2 208,47	\$4,32
PIEDRA QUINTILLA	1	€21 000,00	€0,00	€21 000,00	\$41,03
ARENA	1	€21 000,00	€0,00	€21 000,00	\$41,03
MALLA ELECTRO 15CM X 15CM	1	€14 336,28	€16 200,00	€16 200,00	\$31,65
VARILLA CORRUGADA #2 1/4	1	€867,26	€980,00	€980,00	\$1,91
TUBO CUAD HG 2 X 2 X 1.5	2	€12 566,37	€14 200,00	€28 400,00	
BROCA CONCRETO IRWIN 3/8	1	€1 061,95	€1 200,00	€1 200,00	\$2,34
CUBO MAGNETICO 3/8 TECHO	1	€752,21	€850,00	€850,00	\$1,66
TUBO CUAD HG 1 X 1 X 1.50	1	€5 305,31	€5 995,00	€5 995,00	\$11,71
MALLA SARAN 80% VERDE	3,5	€1 371,68	€1 550,00	€5 424,99	\$10,60
CURVA CONDUIT 3/4 UL	1	€318,58	€360,00	€360,00	\$0,70
GAZA EMT 1 DE HUECO UL	1	€59,29	€67,00	€67,00	\$0,13
ANGULAR 1-1/2 X 1-1/2	1	€4 601,77	€5 200,00	€5 200,00	\$10,16
CERRADURA PICO LORA	1	€25 663,72	€29 000,00	€29 000,00	\$56,66
CEMENTO PROGRESO	3	€6 548,67	€7 400,00	€22 199,99	\$43,38
METALTEC NEGRO 3 EN 1	1	€5 840,71	€6 600,00	€6 600,00	\$12,90
<b>TOTAL GENERAL</b>				<b>€1 169 028,92</b>	<b>\$ 2 284,11</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 26***Cotización de los insumos para la apertura*

INSUMOS					
INSUMOS	CANTIDAD	PRECIO EN COLONES	COSTO MENSUAL EN COLONES	PRECIO EN DÓLARES	COTO MENSUAL DÓLARES
CLORO	1 GALÓN	1 460,00	1 460,00	\$ 2,85	\$ 2,85
DESINFECTANTE	1 GALÓN	3 070,00	3 070,00	\$ 6,00	\$ 6,00
BOLSAS DE BASURA	1 PAQUETE (25 BOLSAS)	2 100,00	2 100,00	\$ 4,10	\$ 4,10
PAPEL HIGIÉNICO	1 PAQUETES(4 ROLLOS)	1 500,00	1 500,00	\$ 2,93	\$ 2,93
ESCOBA	1 UNIDAD	1 890,00	1 890,00	\$ 3,69	\$ 3,69
PALO DE PISO	1 UNIDAD	2 340,00	2 340,00	\$ 4,57	\$ 4,57
PAÑOS DE MICROFIBRA	3 UNIDADES	1 450,00	1 450,00	\$ 2,83	\$ 2,83
ROLLOS DE PAPEL PARA IMPRESORA	1 UNIDAD	550,00	550,00	\$ 1,07	\$ 1,07
MECHA PARA PALO DE PISO	1 UNIDAD	1 580,00	1 580,00	\$ 3,09	\$ 3,09
<b>TOTAL DE INSUMOS MENSUAL</b>		<b>15 940,00</b>	<b>15 940,00</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>
<b>TOTAL DE INSUMOS ANUAL</b>		<b>191 280,00</b>	<b>191 280,00</b>	<b>\$ 373,73</b>	<b>\$ 373,73</b>
<b>CAMBIO DE DÓLAR 12-03-24</b>	<b>511,81</b>				

Fuente: Elaboración propia.

#### **4.1.4 Estudio de la inversión**

El estudio de la inversión del Ciclo Moyano se basa en la apertura y acondicionamiento de un espacio en la casa de habitación de don Juan José con el objetivo de preparar y disponer de un lugar espacioso, agradable y adecuado para comercializar los materiales necesarios para el mantenimiento de bicicletas, así mismo, ofrecer un mejor servicio al cliente en donde puedan encontrar los repuestos que los usuarios necesitan en un solo lugar y de esta forma, cubrir la demanda y expectativas existentes en el mercado de Filadelfia.

El monto por invertir por parte del propietario es de 2,856,495.06 colones, equivalente a \$ 5,581.16 dólares. Este valor tendrá como propósito facilitar la adquisición del equipo y los materiales necesarios para iniciar las operaciones del Ciclo Moyano bajo la venta de repuestos para bicicletas, así mismo, una parte de la cifra se destinará a la compra y obtención de todos los materiales y herramientas los cuales son fundamentales para la remodelación del diseño y estructura interna del espacio a un costado de la casa de habitación del emprendedor.

Así mismo, la inversión inicial no contempló los insumos debido a que estos representan un gasto recurrente habitual para la empresa. Sin embargo, es importante destacar que los insumos sí se reflejan en el flujo de caja tanto mensual como anual, dado que son esenciales para mantener las instalaciones en condiciones óptimas. Este enfoque asegura que los recursos necesarios para el funcionamiento diario sean contabilizados adecuadamente, garantizando así la eficiencia operativa y la sostenibilidad a largo plazo.

Invertir en este negocio representa una oportunidad beneficiosa para los titulares del Ciclo Moyano, pues se permitirá diversificar e incrementar la fuente de ingresos de la familia, así mismo producirá una mayor estabilidad financiera, además de suplir las necesidades de los clientes, lo cual es muy importante para los habitantes de la comunidad de Filadelfia.

La oportunidad presentada por el emprendimiento al adecuar un espacio permitirá ofrecer y mejorar el servicio de reparación y venta de repuestos dirigido a satisfacer y cumplir con la demanda y expectativas de los usuarios logrando de esta forma, no solo beneficiar a los propietarios a través de la expansión y el reconocimiento en el mercado si no también influyendo de manera positiva en la comunidad mediante el desarrollo económico.

#### **4.2.4 Distribución de la planta**

La distribución de la planta es sumamente importante para organizar de manera efectiva y eficiente los espacios de manera que las operaciones y actividades operativas se realicen de acuerdo con el flujo o diagrama procesos, reduciendo los tiempos de espera y entrega, así mismo, incrementar la seguridad y productividad del establecimiento. En el capítulo 5 se aborda de manera profunda los aspectos anteriores y se detalla específicamente para favorecer la comprensión de la propuesta.

#### **4.3 Variable 3. Identificar las fuentes de financiamiento, y sus costos, que pueden aprovecharse para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano.**

A continuación, se elaborará la evaluación financiera del Ciclo Moyano con el fin de determinar la viabilidad, rentabilidad y recuperación del proyecto. En la presente evaluación se realizan los diversos flujos de efectivo mensuales y anuales con la información proporcionada a través de las estimaciones previas, así mismo, se proyectan los ingresos y gastos con el porcentaje de inflación de Costa Rica a lo largo del horizonte de evaluación.

Posteriormente, se calculan los flujos tanto del inversionista como del activo o proyecto, de esta forma, se permite la evaluación de los principales indicadores financieros: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación (PR), Índice de

Deseabilidad (ID), Punto de Equilibrio (PE), Costo Promedio Ponderado de Capital (CPPC) y modelo CAPM, los cuales constituyen un papel fundamental para la definir rentabilidad del Ciclo Moyano.

#### **4.3.1. Inversión inicial**

Para llevar a cabo la apertura del establecimiento se estima una inversión total de ¢2,856,495.06, el cual incluye la adquisición de activos, materia prima y de insumos para iniciar con el funcionamiento en el Ciclo Moyano.

Se optará por un financiamiento mixto en porcentajes 70 % equivalente ¢ 1,999,546.54 (\$3,906.81) a través de deuda y 30 % equivalente ¢856,948.52 (\$1,674.35) mediante patrimonio, el préstamo tendrá una tasa de 10,83 % anual, a un plazo de 5 años, cancelando una cuota mensual correspondiente a ¢61,865.22 (\$120.88). Todos los montos anteriormente mencionados se obtuvieron con la tasa de cambio del día (511.81) 12-03-2024.

#### **4.3.2 Flujo de caja de inversión**

A continuación, se presenta el flujo del inversionista del Ciclo Moyano con el fin de estimar la rentabilidad a esperar por el monto invertido y definir los beneficios a obtener, en el cual se incluye el monto del préstamo, intereses y amortización de deuda.

#### **4.3.3. VAN Ajustado**

El VAN Ajustado es el instrumento de inversión que permitirá determinar la viabilidad y rentabilidad financiera del proyecto, como un indicador que muestra si el valor es menor a 0 es mejor no invertir en el negocio, pues ocasionará pérdidas monetarias.

#### **4.3.4. Costo de Capital**

El siguiente indicador permite visualizar si el proyecto ofrece los recursos financieros que el Ciclo Moyano necesita para sostener las inversiones que se han realizado para su apertura y

acondicionamiento, es decir, se debe obtener el rendimiento mínimo en las inversiones para determinar si el establecimiento será rentable.

#### **4.3.5. Periodo de recuperación**

Este indicador financiero muestra el periodo de tiempo que necesitará el Ciclo Moyano para recuperar el dinero de la inversión que se realizará para la apertura y acondicionamiento del establecimiento dedicado a la venta de repuestos para bicicletas en Filadelfia.

## **Capítulo 5 Conclusiones, recomendaciones y propuesta**

En el siguiente apartado se presentarán los criterios basados en los resultados acorde con cada objetivo establecido en el plan de inversión, logrando así determinar las respectivas conclusiones, brindar recomendaciones y propuestas que se pueden implementar gradualmente para posicionar el negocio en el mercado de Filadelfia, así mismo, permitan mejorar la toma de decisiones financieras que ayuden a la correcta apertura del Ciclo Moyano para el año 2025.

### **5.1 Conclusiones**

5.1.1 Estudio de mercado que determine la oferta, la demanda, las posibles ventas y los canales de distribución, existentes para los productos ofrecidos por el Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia cantón de Carrillo, Guanacaste.

#### **5.1.1.1 Intención de compra**

De acuerdo con los datos recopilada para el Ciclo Moyano, la intención de compra del negocio muestra que las personas del pueblo de Filadelfia se encuentran satisfechas con los servicios adquiridos por los establecimientos que ofrecen los servicios de reparación y venta de repuestos de bicicletas, factor esencial para conocer el comportamiento y las necesidades de compra para los clientes, lo cual es importante para cualquier establecimiento, pues ayuda a identificar características fundamentales, dado que los usuarios influyan al éxito o fracaso del negocio.

Asimismo, Ciclo Moyano cuenta con un grado de aceptación y satisfacción de clientes muy bueno, el cual es componente clave que ayuda a conservar e influir de manera positiva en los clientes y brindar servicio de calidad lo que genera un aumento en el número de consumidores, por consecuencia, incrementando las utilidades del emprendimiento.

Además, al conocer la perspectiva de los usuarios de Filadelfia sobre sus necesidades de compra, el Ciclo Moyano puede utilizar esta información para mejorar sus servicios y la percepción de los clientes de manera positiva. Esto contribuye a generar una intención de compra leal y aprovechar oportunidades para tomar decisiones eficientes que ayuden a fidelizar a los consumidores existentes y captar nuevos clientes. Así, se fortalece el posicionamiento del Ciclo Moyano en el mercado y se incrementan las ventas.

#### **5.1.1.2 Gustos y preferencias**

Según la información proporcionada a lo largo del plan de inversión a través de los diversos instrumentos aplicados se determina que los gustos y preferencias de los usuarios son fundamentales para el éxito del negocio, pues permiten implementar medidas y mejoras para satisfacer las necesidades de los clientes, brindar un mejor servicio y mediante estos elementos fidelizar a los usuarios. En el caso del Ciclo Moyano, se destaca la gran preferencia e interés por parte de las personas pertenecientes a la comunidad de Filadelfia en consumir o utilizar los servicios y productos ofrecidos por el emprendimiento.

Asimismo, mediante la información brindada en la encuesta realizada y el estudio de mercado se logra establecer la importancia de los elementos como lo son el precio competitivo, la variedad de los repuestos, servicio de calidad y demás factores claves que permitan realizar mejoras orientadas a los gustos y preferencias de los clientes siendo esto primordial para el crecimiento, desarrollo y la mejora continua del Ciclo Moyano.

#### **5.1.1.3 Demanda real y potencial**

Con relación a la información obtenida según el desarrollo del plan de inversión para el Ciclo Moyano, se determina que el servicio y los productos ofrecidos en el negocio son adquiridos por una población relativamente importante propietarias de bicicletas en el sector de Filadelfia,

logrando evidenciar que el ciclo tiene clientes fijos muy esenciales para el local, pues son los responsables de mantener a flote las operaciones y obligaciones de este. Es importante mencionar que el porcentaje de usuarios que visitan el establecimiento se encuentran satisfechos, debido a la buena atención proporcionada, la disponibilidad de horarios brindados y demás elementos esenciales para el crecimiento del negocio, por su parte, el otro porcentaje visita el establecimiento para cubrir sus necesidades de compra.

Sin embargo, a pesar de que el ciclo tiene poco tiempo operando en el mercado de Filadelfia, es un local bastante reconocido por las personas pertenecientes a la comunidad, así mismo, gracias a las buenas recomendaciones y opiniones brindadas por los usuarios que frecuentan el ciclo, se determina que el negocio puede llegar a captar y ampliar aún más su cartera de clientes e impactar positivamente la expansión en el mercado a futuro, es decir, se establece una oportunidad potencial la cual puede ser aprovechada por los propietarios del emprendimiento con el objetivo de lograr un mayor crecimiento, reconocimiento y expansión en el mercado.

#### **5.1.1.4 Competencia**

El reconocimiento de las organizaciones dentro del mercado en el que opera es esencial para diferenciarse y posicionarse ante la competencia lo cual contribuye con la reputación y la imagen del emprendimiento, logrando de esta manera aumentar los ingresos, fidelizar a los clientes actuales y captar nuevos consumidores. La competencia es un factor clave para todo negocio, pues incentiva a implementar medidas orientadas en la mejora continua con el objetivo de sobresalir ante los demás establecimientos, ofreciendo un servicio de calidad y amplia gama de productos de reparación a los usuarios.

Asimismo, se establece que el Ciclo Moyano posee un mayor reconocimiento y preferencia por parte de los usuarios pertenecientes a la comunidad de Filadelfia, en comparación de su

competencia el Ciclo Vargas, lo cual representa un factor clave por parte del negocio para mantener, captar y añadir nuevos clientes a su cartera, además, se definen las áreas de mejora con el objetivo implementar gradualmente algunas medidas con el propósito de adaptarse a las necesidades de los usuarios, las exigencias del mercado, logrando mantener un ritmo constante de crecimiento en el entorno competitivo en el que opera.

### **5.2.1 Realizar un diagnóstico para identificar los activos requeridos para el acondicionamiento del ciclo Moyano en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.**

#### **5.2.1.1 Equipo y materiales**

Según la información proporcionada por los propietarios, se han definido y establecido las especificaciones físicas y técnicas necesarias para la apertura del local. Estas especificaciones son fundamentales para operar y ejecutar las funciones diarias de manera eficiente y efectiva. Además, se ofrece una amplia gama de productos de calidad para la venta de repuestos y la reparación del Ciclo Moyano. Estos productos son esenciales para mantener la operación del negocio, aprovechar los recursos disponibles y satisfacer las necesidades de los clientes en el mercado.

#### **5.2.1.2 Cotizaciones**

Para llevar a cabo la apertura del local es fundamental realizar las diversas cotizaciones que permitan acondicionar y equipar el Ciclo Moyano con la adquisición de los productos(repuestos de bicicletas), materiales e insumos necesarios para la construcción y remodelación del espacio, por lo tanto, es necesario elaborar una estimación de los diferentes materiales y suministros para la inversión de los repuestos, activos, electricidad, estantes, entra, techo, portón y mano de obra detallando cada uno de los costos, no obstante, es importante evaluar las diversas cotizaciones en diferentes locales con la finalidad de seleccionar un

distribuidor que ofrezca los mejores precios y calidad, con el objetivo de tomar una decisión de compra eficiente que permita elegir la opción de proveedor que cumpla con todos los requerimientos que el Ciclo Moyano necesita.

#### **5.2.1.3 Estudio de la inversión**

El estudio de la inversión logra determinar la oportunidad de crecimiento y expansión del Ciclo Moyano en el mercado de Filadelfia, la cual representa un factor clave para diversificar e incrementar la fuente de ingresos de los propietarios, mediante el acondicionamiento de un local o espacio agradable y adecuado se permitirá abastecer y comercializar los materiales y equipos necesarios para el mantenimiento y reparación de bicicletas para satisfacer las necesidades de los clientes y posicionarse en el mercado. El monto por invertir considera tanto la compra de equipo y materiales para brindar el servicio completo, como la remodelación y estructura del local.

#### **5.2.1.4 Distribución de la planta**

Conforme al estudio de inversión realizado para el Ciclo Moyano y el debido acondicionamiento del local, del cual se determinó la necesidad de colocar dos estantes, con el propósito de tener una mejor distribución y colocación de accesorios, herramientas, artículos y repuestos de las bicicletas, además, un mostrador con la intención de dividir el establecimiento, asimismo, la colocación de mobiliario esenciales para el funcionamiento del Ciclo Moyano, además contar con estantes colgantes que permiten colocar los aros y llantas de las bicicletas, lo cual se logró un espacio más eficiente que brinde un aspecto más amplio y organizado permitiendo disponer de un sitio ameno que satisfaga las necesidades y expectativas de los usuarios.

### **5.3.1 Identificar las fuentes de financiamiento, y sus costos, que pueden aprovecharse para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.**

#### **5.3.1.1 Flujo de caja de inversión**

El flujo de caja de inversión permite reflejar el manejo y gestión de los recursos económicos del Ciclo Moyano, considerando la inversión a realizar y los costos y gastos de operación de este durante el horizonte de evaluación, además, logra valorar el rendimiento y rentabilidad obtenido de la inversión para mantener a flote las operaciones del negocio y para mejorar la toma de decisiones.

#### **5.3.1.1 Capital Social**

Según las necesidades de la empresa, se dispuso de 885,102.62 de capital social, del cual se otorgan los fondos necesarios para empezar o iniciar la apertura y respectivas actividades del Ciclo Moyano, en otras palabras, el capital social funciona como activo fundamental para poder el surgimiento del emprendimiento, pues complementa la inversión total realizar.

#### **5.3.1.1 Costo de Capital**

El costo de capital permitió evaluar la rentabilidad de la inversión, así mismo, determinó si la generación de ingresos es adecuada para incrementar el valor del emprendimiento y si el rendimiento es aceptable para que el negocio maximice sus ingresos.

#### **5.3.1.1 Periodo de Recuperación**

Esta herramienta financiera permitió observar y estimar el lapso que el establecimiento necesita para comenzar a recuperar el monto total de la inversión, en el caso del Ciclo Moyano se indica que la duración que requiriere es de 1 año, por lo tanto, se considera que cuenta con un tiempo óptimo de recuperación.

## 5.2. Recomendaciones

A continuación, se presenta las recomendaciones para el Ciclo Moyano sujetas a cada uno de los objetivos propuestos en el plan de inversión. Dichas sugerencias se presentarán con la finalidad de proponer mejoras que ayuden a una correcta y eficiente planificación, estimación y desarrollo de los factores técnicos, de marketing e inversión para la apertura y acondicionamiento del establecimiento.

5.2.1 Realizar un **estudio de mercado** que determine la oferta, la demanda, las posibles ventas y los canales de distribución, existentes para los productos ofrecidos por el Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia cantón de Carrillo, Guanacaste.

- Se considera fundamental que el Ciclo Moyano continúe tomando en consideración las opiniones e información proporcionada por los usuarios, pues esto le permitirá desarrollarse y encaminar sus metas u objetivos en la búsqueda de la mejora continua del servicio y la satisfacción de los clientes, lo cual resulta ser importante para conservar y mantener el grado de satisfacción, logrando así el aprovechamiento de las oportunidades, el incremento de los ingresos y la fidelización de los clientes, favoreciendo el reconocimiento, preferencia, rentabilidad y posicionamiento del negocio.
- Para el Ciclo Moyano es esencial definir y ajustar el horario de atención del negocio a los consumidores, así como mostrar una mayor presencia en redes sociales y distintas plataformas las cuales sirvan como una herramienta para brindar información a la comunidad de Filadelfia sobre ofertas, descuentos y demás factores con el objetivo de proporcionar mayor visibilidad a los usuarios del servicio de calidad ofrecido, asegurar la satisfacción y captar nuevos clientes.

- Aunque el Ciclo Moyano tiene un grado de aceptación bastante alto en los servicios brindados tanto en la reparación y venta de repuestos de bicicletas, se sugiere siempre buscar mejorar el servicio e identificar las oportunidades de crecimiento que permitan comprender de forma más clara las necesidades y preferencias de la población en Filadelfia.
- Como resultado de la información proporcionada a lo largo del plan de inversión, se recomienda al emprendimiento continuar y mantener la calidad en el servicio y en los productos ofrecidos con el fin de generar opiniones positivas que logren influenciar, despertar interés y ampliar su cartera de clientes, así mismo, implementar estrategias de comercialización orientadas al aprovechamiento de los recursos y oportunidades, así como mejorar la toma de decisiones efectivas para aumentar la rentabilidad y reconocimiento.
- Por lo tanto, importante para el emprendimiento dirigir sus objetivos a mejorar e incrementar el reconocimiento en la comunidad de Filadelfia y zonas aledañas con el propósito de obtener mayor visibilidad e ir desarrollándose en el entorno competitivo donde opera, así mismo, se recomienda al establecimiento manejar precios accesibles, amplia gama de productos de calidad para el mantenimiento y reparación de bicicletas, además de proporcionar un valor añadido con el objetivo de diferenciarse de la competencia, ajustarse a las necesidades de los usuarios para conservar y atraer a nuevos consumidores.

5.2.2 Realizar un diagnóstico para identificar los **activos requeridos** para el acondicionamiento del ciclo Moyano en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.

- La adquisición de todo el equipo y material es sumamente necesario para llevar a cabo la apertura y el acondicionamiento del Ciclo Moyano, por este motivo se sugiere al negocio considerar la obtención de productos de calidad para el acondicionamiento de la estructura del local con el fin de cumplir todas las especificaciones técnicas y físicas necesarias con las que debe contar el espacio logrando brindar al consumidor un espacio ameno en el cual pueda acceder al servicio y adquirir los productos ofrecidos para asegurar el correcto funcionamiento en sus operaciones o actividades.
- Para el éxito de la apertura del espacio dedicado a la reparación y venta de repuestos para bicicletas, se recomienda a los propietarios realizar las respectivas cotizaciones en los diversos establecimientos con el propósito de obtener una visión amplia y general del monto total a invertir tanto en equipo y materiales para iniciar y mantener las funciones del emprendimiento, de la misma forma, permite valorar la propuesta más adecuada e idónea que se encuentre al alcance y cumpla con los límites económicos del emprendimiento.
- Mediante la elaboración del respectivo estudio de inversión, se aconseja que además de toda la información y el plan de inversión que se suministró, los propietarios busquen asesoramiento financiero que les brinde una opinión más detallada sobre los aspectos financieros y riesgos eventuales de la inversión, de esta forma, mejorar la toma de decisiones por parte de los emprendedores en cuanto al éxito del negocio.
- A pesar de que el sitio para la distribución de la planta es un espacio pequeño es de suma importancia la adecuada ubicación de los repuestos, materiales, equipos, y muebles con el

fin de optimizar el espacio disponible, por lo tanto, sea más fácil y rápido realizar las labores logrando así reducir los tiempos de espera e incrementado la satisfacción de los clientes.

- Actualmente, el Ciclo Moyano cuenta con un solo proveedor el cual es Distribuidora Hermanos Gonzáles, siendo ellos una empresa que al ser revendedora cuenta con un catálogo de productos con precios elevados, dando como resultado que Moyano tenga un porcentaje de ganancia muy bajo, por lo tanto, se le recomienda buscar más distribuciones de artículos, accesorios, herramientas y repuestos de bicicletas que ofrecen los productos con la misma calidad, pero con precios más accesibles para que el Ciclo Moyano tenga la oportunidad de competir en el mercado de Filadelfia y pueda obtener un margen de ganancia más elevado.

5.2.3 Identificar las **fuentes de financiamiento**, y sus costos, que pueden aprovecharse para la apertura de un local para la venta de repuestos y reparación en el Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.

- A través de la información financiera brindada a lo largo del desarrollo del plan de inversión, se aconseja a los emprendedores efectuar un control y seguimiento continuo de los flujos de caja de inversión y demás información económica con el propósito de proporcionar un mayor control y verificación sobre los valores de ingresos, costos, rentabilidad y rendimiento para orientar y mejorar la toma de decisiones, así mismo, garantizar el éxito del negocio y las operaciones de este.
- Mediante la información proporcionada, en plan de inversión, se les aconseja a los propietarios establecer una relación de financiamiento y capital social de 70 % y 30 %, permitiendo invertir en el desarrollo, crecimiento y expansión del negocio de manera que

el capital social sea considerablemente accesible por parte de los titulares, pues es un emprendimiento relativamente pequeño logrando así establecer un equilibrio para iniciar y mantener las operaciones y la estabilidad financiera de la organización.

- Se les recomienda a los dueños del Ciclo Moyano realizar la consulta de los créditos para Pymes en el Sistema Bancario Nacional con el objetivo de comparar las tasas de interés y condiciones ofrecidas para que mejoren la toma de decisiones, selección y elegir la opción de financiamiento más adecuada y acorde a las necesidades del emprendimiento para llevar a cabo la apertura del local. Que en este caso luego de haber realizado el estudio se le recomienda el crédito Pymes del Banco Nacional dado que es una de las instituciones que presenta tasa fija y los otros Bancos son tasa variable.
- Se sugiere a los propietarios del local, realizar periódicamente un análisis financiero a lo largo del funcionamiento del negocio con el objetivo de profundizar el estudio de las variables financieras como el costo de capital y demás elementos para valorar la maximización de los ingresos y la rentabilidad obtenida por parte de la inversión realizada.
- Se les recomienda a los dueños del Ciclo Moyano informarse y tomar acción en cuanto a la educación financiera para que mejoren la toma de decisiones con el fin de prevenir cualquier eventualidad resultante del proceso de inversión, además, se sugiere el manejo y gestión adecuada del riesgo para planificar estratégicamente medidas o soluciones a las posibles situaciones presentadas y efectuar un mejor control sobre el presupuesto, ingresos y demás variables económicas o financieras logrando orientar el plan de inversión hacia el éxito.

### **5.3 Propuesta**

A continuación, se presenta la propuesta del plan de inversión la cual consiste en el acondicionamiento de un espacio con sus respectivas especificaciones técnicas y físicas con las que debe contar el establecimiento y los activos requeridos para la apertura de un local para la venta de repuestos y mantenimiento del Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste

#### **5.2.1 Justificación de la propuesta**

La importancia de la propuesta para el presente trabajo se basa en la realización de un plan de inversión que exponga las especificaciones, los aspectos físicos y estratégicos requeridos para la apertura de un local dedicado a la venta de repuestos y mantenimiento del Ciclo Moyano, ubicado en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste para el 2025, los cuales permitan el posicionamiento en el mercado.

Los elementos, especificaciones físicas y técnicas del espacio son cruciales para que el local cumpla con los requisitos establecidos por los propietarios del emprendimiento. Esto permite mejorar la capacidad operativa, reducir los tiempos de espera y entrega, y satisfacer las necesidades, experiencias y deseos de los usuarios.

A través de la identificación y descripción de los activos requeridos, se facilita obtener una visión íntegra y completa de los equipos y materiales necesarios para la apertura y mantenimiento del ciclo, con el objetivo de gestionar de manera adecuada los recursos y contribuir a la planificación estratégica y financiera ajustada a las necesidades del emprendimiento.

Asimismo, la especificación de los detalles del establecimiento logra brindar una visualización y enfoque completo y desarrollo sobre el plan de inversión, lo cual contribuye a incrementar la confianza y seguridad orientado al éxito y crecimiento del negocio.

### **5.2.2 Objetivo financiero de la propuesta**

El objetivo financiero de la propuesta tiene como fin la apertura de un local dedicado a la venta de repuestos, para el aprovechamiento de la oportunidad de crecimiento y expansión presentada en el mercado de la comunidad de Filadelfia, la cual le permitirá al emprendimiento diversificar, incrementar y maximizar las utilidades de la familia Aguilar.

A través del aprovechamiento de la oportunidad, permite generar una mayor estabilidad y rentabilidad financiera, la satisfacción de las exigencias y necesidades de los usuarios, además de buscar la mejora continua del servicio ofrecido por don Juan José, de manera que también sea de utilidad para mejorar e incrementar el reconocimiento y posicionamiento en el mercado impactando de manera positiva en la economía y finanzas de la organización y la comunidad. La intención es permanecer en el mercado siendo competitivos mediante la adaptabilidad de procesos y operaciones de manera continua, de tal manera que puedan llegar a obtener cambios importantes a lo largo del tiempo, con el objetivo de satisfacer las necesidades y preferencias de la población de Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.

### **5.2.3 Distribución de la planta**

Para el establecimiento del Ciclo Moyano, se requerirá del acondicionamiento del local, el cual amerita, la compra de equipos, materiales y repuestos para bicicletas con el fin de brindar un servicio de calidad a los clientes. Su necesidad de activos fijos se centra en la compra de accesorios, repuestos y herramientas, los cuales van desde llantas, neumáticos, aros, bocinas, canastas, asientos, ejes, pedales, balín, piñones, copas, cables de frenos, cables de cambio, cadenas, balinera, entre otros elementos esenciales, además de mobiliario de mayor tamaño como lo es una computadora, impresora de recibos o facturas, estantes para la exhibición y muestra de los productos.

Para el establecimiento Ciclo Moyano, se requerirá del acondicionamiento del local, el cual amerita, la compra de mobiliario, materiales y equipo de oficina con el fin de brindar un servicio de calidad a los clientes.

El Ciclo Moyano dispondrá de 2 estantes grandes para organizar y exhibir de forma ordenada todo los accesorios, artículos y repuestos de las bicicletas, además, un mostrador que permite la división del establecimiento, la colocación de mobiliario como la computadora, scanner, impresora de etiquetas y caja registradora, las cuales son esenciales para el funcionamiento del Ciclo Moyano, asimismo, cuenta con estantes colgantes que permiten colocar los aros y llantas de las bicicletas de manera organizada, por ende, se optimiza el espacio y brinda al establecimiento un aspecto más amplio y formal.

Seguidamente, se presenta la distribución de la planta con el objetivo de lograr una adecuada colocación y disposición del equipo, la cual busca optimizar y aprovechar el espacio del establecimiento de la mejor forma, de igual manera, la posición y ubicación de los insumos, permitiendo disponer de un sitio ameno que cumpla con las necesidades y expectativas de los clientes.

**Figura 27**

*Distribución panorámica del escritorio*



Fuente: Elaboración propia mediante la aplicación Room Planner.

**Figura 28**

*Distribución panorámica de los estantes*

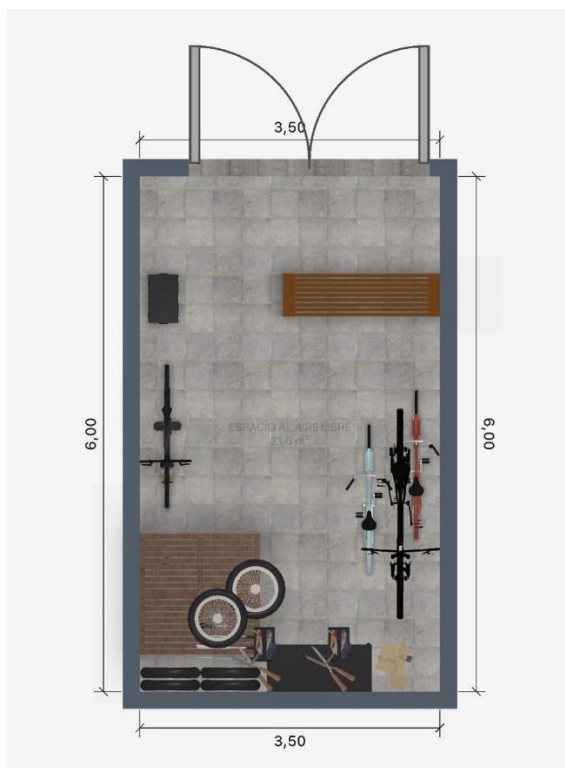


Fuente: Elaboración propia mediante la aplicación Room Planner.

Asimismo, está el taller Moyano, que ofrece servicios de mantenimiento y reparación de bicicletas. A pesar de contar con un espacio pequeño, está distribuido de manera adecuada para mejorar la capacidad de almacenamiento de herramientas y utensilios, lo que también contribuye a agilizar el trabajo.

### Figura 29

#### *Distribución del taller*



Fuente: Elaboración propia mediante la aplicación Room Planner.

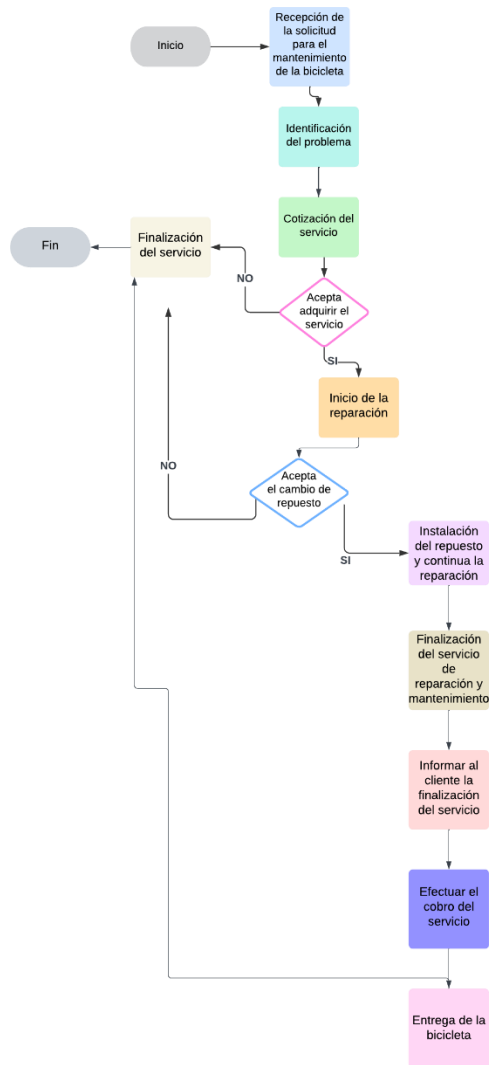
#### 5.2.4 El diagrama de flujo

A continuación, se presenta el diagrama de flujos del servicio de reparación y adquisición de repuestos ofrecido por el Ciclo Moyano en el cual se describe y detalla el proceso de cada operación o actividad desde su inicio hasta el fin. El propósito del diagrama consiste en visualizar de manera específica el proceso de reparación y mantenimiento con la intención de

agilizar las tareas, facilitar la comprensión y el procedimiento de cada etapa, así mismo, permite mejorar los procesos y reconocer las fallas o problemas durante la prestación del servicio.

**Figura 30**

*Diagrama de flujo*



Fuente: Elaboración propia.

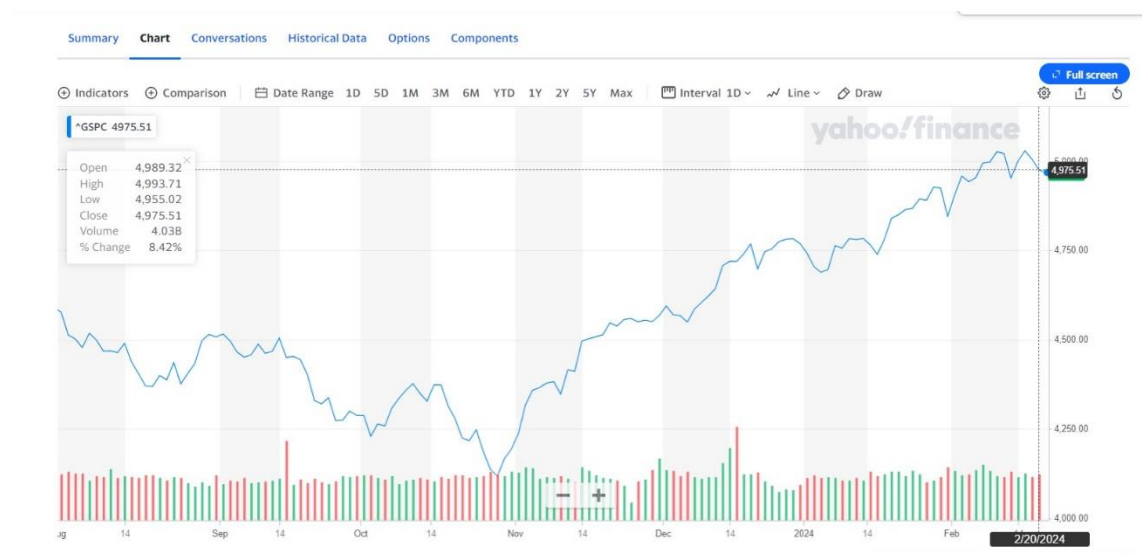
## 5.2.5 Modelo Valoración de Activos de Capital

Este modelo permite evaluar la rentabilidad incorporando riesgo sistemático, así mismo, el riesgo país, con el objetivo de determinar la tasa apropiada y el precio requerido de rentabilidad para llevar a cabo el proyecto.

Para el cálculo del CAPM, se tomó en cuenta la tasa libre de riesgo del día 21-02-2024 equivalente 4.32 % proporcionado por medio de Yahoo! Finanzas, el riesgo país 2.22 tomado el mismo día correspondiente a través del indicador por medio de un Excel, para la estimación del premio por riesgo se obtuvo mediante los precios históricos 3 años del 21-02-2021 al 21-02-2024 del indicador Standard and Poor, de la misma forma se obtuvieron los Betas a través de la página Damodarán. A continuación, se presentan las fuentes de información para los cálculos.

### Figura 31

*Estimación de la tasa libre de riesgo*



Fuente: Yahoo Finanzas.

**Figura 32***Beta del emprendimiento*

Venta al por menor (distintos productos)	UZ	1.11	12.12/0	1.1.10/0	0.07	1.00/0	0.71	0.43/0	11.14/0
Venta al por menor (general)	26	1.25	13.42%	14.58%	1.13	3.28%	1.17	0.4185	38.28%

Fuente: Damadorán.

**Figura 33***Riesgo país*

1	EMBI Global Diversified Subindices																			
2	Fecha	Global	LATINO	REP DOM	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Honduras	México	Paraguay	Perú	Panamá	Uruguay	Venezuela
4051	17-ene-24	3,34	3,73	2,44	19,52	21,81	1,90	1,36	2,99	2,26	19,10	6,97	2,12	3,71	3,45	1,95	1,69	2,86	0,86	186,76
4052	18-ene-24	3,31	3,72	2,43	19,66	22,18	1,89	1,33	3,02	2,27	18,79	6,95	2,12	3,71	3,42	1,93	1,70	2,86	0,83	192,98
4053	19-ene-24	3,34	3,74	2,49	19,66	21,75	1,92	1,34	3,10	2,32	18,40	6,99	2,17	3,74	3,41	1,97	1,71	2,91	0,86	200,04
4054	22-ene-24	3,34	3,77	2,59	19,45	21,61	2,02	1,34	3,12	2,38	18,18	7,00	2,24	3,80	3,41	2,03	1,77	2,96	0,90	200,68
4055	23-ene-24	3,36	3,82	2,67	18,92	22,06	2,06	1,40	3,18	2,45	17,97	7,16	2,30	3,86	3,46	2,13	1,76	3,00	0,94	202,75
4056	24-ene-24	3,33	3,79	2,66	18,97	22,12	2,04	1,36	3,12	2,45	17,50	7,17	2,30	3,91	3,43	2,11	1,74	2,98	0,92	202,59
4057	25-ene-24	3,37	3,77	2,58	18,72	22,47	2,04	1,36	3,10	2,46	17,09	7,21	2,28	3,99	3,44	2,09	1,72	3,01	0,94	205,63
4058	26-ene-24	3,34	3,74	2,54	18,53	22,44	2,04	1,37	3,06	2,43	16,95	7,16	2,26	3,97	3,44	2,02	1,68	3,02	0,93	209,18
4059	29-ene-24	3,35	3,73	2,50	18,89	21,89	2,05	1,35	3,00	2,44	17,33	7,11	2,23	3,92	3,42	1,99	1,64	3,01	0,92	239,76
4060	30-ene-24	3,36	3,74	2,50	19,96	21,62	2,09	1,37	3,01	2,44	17,48	6,74	2,20	3,93	3,42	1,96	1,62	3,05	0,94	243,39
4061	31-ene-24	3,36	3,78	2,56	19,64	19,59	2,24	1,43	3,10	2,51	17,86	6,64	2,26	4,00	3,41	2,04	1,67	3,11	0,97	221,98
4062	01-feb-24	3,35	3,78	2,55	19,54	19,75	2,20	1,44		2,55	18,09	6,58	2,26	4,02	3,41	2,01	1,69	3,13	0,97	212,81
4063	02-feb-24	3,29	3,73	2,46	19,20	19,58	2,15	1,39	3,21	2,45	17,59	6,52	2,18	3,97	3,37	1,94	1,67	3,13	0,93	213,75
4064	05-feb-24	3,26	3,71	2,40	18,70	19,19	2,11	1,40	3,24	2,37	17,43	6,45	2,12	3,93	3,38	1,90	1,66	3,16	0,93	212,45
4065	06-feb-24	3,28	3,70	2,43	18,54	18,89	2,09	1,40	3,23	2,41	16,75	6,51	2,14	4,01	3,39	1,84	1,68	3,19	0,95	215,03
4066	07-feb-24	3,26	3,69	2,41	19,37	18,80	2,09	1,40	3,19	2,36	16,19	6,55	2,13	4,11	3,38	1,84	1,65	3,20	0,90	214,16
4067	08-feb-24	3,26	3,70	2,41	19,63	18,76	2,07	1,40	3,21	2,30	16,16	6,51	2,12	4,05	3,38	1,82	1,67	3,23	0,90	222,55
4068	09-feb-24	3,26	3,69	2,40	20,04	18,64	2,08	1,40	3,22	2,28	15,19	6,50	2,10	4,08	3,37	1,82	1,67	3,21	0,92	224,07
4069	12-feb-24	3,26	3,69	2,39	20,32	18,85	2,07	1,40	3,18	2,25	15,01	6,51	2,10	4,07	3,42	1,81	1,64	3,17	0,90	226,52
4070	13-feb-24	3,21	3,65	2,34	20,37	19,08	2,03	1,36	3,13	2,21	15,26	6,48	2,07	3,99	3,38	1,78	1,61	3,12	0,88	228,45
4071	14-feb-24	3,25	3,66	2,42	19,54	19,20	2,05	1,36	3,10	2,27	15,29	6,55	2,13	4,00	3,39	1,81	1,62	3,13	0,90	228,45
4072	15-feb-24	3,20	3,59	2,40	18,40	19,19	2,05	1,34	3,02	2,25	15,31	6,58	2,12	3,90	3,34	1,80	1,58	3,10	0,86	235,19
4073	16-feb-24	3,18	3,57	2,38	17,88	19,31	2,03	1,33	3,02	2,24	15,40	6,57	2,11	3,76	3,32	1,80	1,57	3,09	0,87	237,88
4074	20-feb-24	3,17	3,58	2,39	17,38	19,51	2,02	1,33	3,04	2,24	15,62	6,64	2,13	3,69	3,34	1,81	1,57	3,18	0,88	241,91
4075	21-feb-24	3,14	3,57	2,39	17,81	19,19	2,00	1,30	3,03	2,22	15,51	6,63	2,09	3,68	3,32	1,79	1,56	3,16	0,86	248,04
4076	22-feb-24	3,11	3,51	2,37	17,12	19,13	2,00	1,31	2,98		14,98	6,68	2,08	3,60	3,26	1,80	1,57	3,04	0,85	218,32

Fuente: EMBI Global Excel.

### 5.2.5.1 Estimación del modelo CAMP

#### Figura 34

*Datos para la estimación Modelo CAPM*

#### INFORMACIÓN

BETA APALANCADO	1.25
BETA NO APALANCAI	1.13
RM	9.26%
RF	4.325%
D/E	13.42%
T	10%
Embi = Rp	2.22%
Qd	12%
Qe	88%
Kd	10.83%
Kd NETO	9.75%
Ke	10.49%

Fuente: Elaboración propia.

#### Tabla 8

*Estimación de la deuda financiera Kd*

Cálculo del costo de la deuda financiera
$Kd = Ti (1-t)$
$Kd = 10.83 \% (1-10 \%)$
$Kd = 9.75 \%$

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 9***Estimación de la proporción deuda-capital*

Cálculo de proporción de deuda y capital	
Qd	Qe
$Qd = D/(D+E)$	$Qe = 1-Qd$
Qd= 11.8 %	Qe= 88.2 %

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 10***Estimación del Ke*

Cálculo del "ke" con beta apalancado y beta país	Cálculo del "ke" con beta no apalancado y beta país
$Ke = Rf + B \text{ no apalancada } (Rm - Rf) + Rp$	$Ke = Rf + B \text{ apalancada } (Rm - Rf) + Rp$
$Ke = 4.325 \% + 1.13(9.26 \% - 4.325 \%) + 2.22$ %	$Ke = 4.325 \% + 1.25(9.26 \% - 4.325 \%)$ +2.22
Ke=12.12 %	Ke= 12.71 %

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 11***Estimación del CPPC*

Costo promedio ponderado del capital
$CPPC = WACC = Qd Kd + Qe Ke$
$CPPC = 12 \% * 9.93 \% + 88 \% * 12.71 \%$
CPPC= 12.3553 %

Fuente: Elaboración propia.

### **5.2.6 Flujo caja de la inversión**

Seguidamente, se presentan los flujos de caja de la inversión, los cuales son de suma relevancia para la evaluación financiera de la propuesta orientada a la apertura del local para la venta de repuestos y el mantenimiento de bicicletas del Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.

Así mismo, los flujos de caja proyectados de la propuesta y del inversionista permiten identificar y valorar la generación de ingresos por parte de la inversión y rentabilidad del negocio a lo largo del horizonte de evaluación, de la misma forma, estimar los rendimientos futuros y desarrollo económico del emprendimiento en mercado.

Además, facilitan controlar de mejor manera los recursos del emprendimiento con el propósito de hacerle frente a las operaciones, compra de activos y demás actividades que demande el servicio de reparación y mantenimiento de las bicicletas, así como la venta de repuestos en el Ciclo Moyano.

**Figura 35***Flujo de caja mensual en dólares*

Detalles de ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Ingresos por ventas	1 250,81	1 250,81	1 250,81	1 250,81	1 250,81	1 250,81	1 250,81	1 250,81	1 250,81	1 250,81	1 250,81	1 250,81	15 009,70
<b>Total de ingresos</b>	<b>1 250,81</b>	<b>1 250,81</b>	<b>1 250,81</b>	<b>1 250,81</b>	<b>1 250,81</b>	<b>1 250,81</b>	<b>1 250,81</b>	<b>1 250,81</b>	<b>1 250,81</b>	<b>1 250,81</b>	<b>1 250,81</b>	<b>1 250,81</b>	<b>15 009,70</b>
Costo de ventas	562,86	562,86	562,86	562,86	562,86	562,86	562,86	562,86	562,86	562,86	562,86	562,86	6 754,36
<b>Utilidad bruta mensual</b>	<b>687,94</b>	<b>687,94</b>	<b>687,94</b>	<b>687,94</b>	<b>687,94</b>	<b>687,94</b>	<b>687,94</b>	<b>687,94</b>	<b>687,94</b>	<b>687,94</b>	<b>687,94</b>	<b>687,94</b>	<b>8 255,33</b>
<b>Gastos Administrativos</b>													
Electricidad	\$ 10,16	\$ 10,16	\$ 10,16	\$ 10,16	\$ 10,16	\$ 10,16	\$ 10,16	\$ 10,16	\$ 10,16	\$ 10,16	\$ 10,16	\$ 10,16	\$ 121,89
Agua	\$ 4,42	\$ 4,42	\$ 4,42	\$ 4,42	\$ 4,42	\$ 4,42	\$ 4,42	\$ 4,42	\$ 4,42	\$ 4,42	\$ 4,42	\$ 4,42	\$ 52,99
Internet	\$ 41,03	\$ 41,03	\$ 41,03	\$ 41,03	\$ 41,03	\$ 41,03	\$ 41,03	\$ 41,03	\$ 41,03	\$ 41,03	\$ 41,03	\$ 41,03	\$ 492,37
Salarios	\$ 452,77	\$ 452,77	\$ 452,77	\$ 452,77	\$ 452,77	\$ 452,77	\$ 452,77	\$ 452,77	\$ 452,77	\$ 452,77	\$ 452,77	\$ 452,77	\$ 5 433,21
Aporte a la CCSS	\$ 63,06	\$ 63,06	\$ 63,06	\$ 63,06	\$ 63,06	\$ 63,06	\$ 63,06	\$ 63,06	\$ 63,06	\$ 63,06	\$ 63,06	\$ 63,06	\$ 756,77
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 571,44</b>	<b>\$ 6 857,22</b>
<b>Gastos Operativos</b>													
Insumos	\$ 31,14	\$ 31,14	\$ 31,14	\$ 31,14	\$ 31,14	\$ 31,14	\$ 31,14	\$ 31,14	\$ 31,14	\$ 31,14	\$ 31,14	\$ 31,14	\$ 373,73
<b>Total gastos operativos</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 31,14</b>	<b>\$ 373,73</b>
<b>Total egresos</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 602,58</b>	<b>\$ 7 230,96</b>
<b>Utilidad neta mensual</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 85,36</b>	<b>\$ 1 024,38</b>

Fuente: Elaboración propia.

**Figura 36***Flujo de efectivo anual*

<b>Ciclo Moyano</b>	
<b>Flujo de Efectivo Anual</b>	
<b>Expresado en dolares estadounidenses</b>	
Detalles de ingresos	
Ingresos por ventas	\$ 15 009,70
Costo de ventas	\$ 6 754,36
<b>Total de ingresos</b>	<b>\$ 8 255,33</b>
Egresos	
Gastos Administrativos	
Electricidad	\$ 121,89
Agua	\$ 52,99
Internet	\$ 492,37
Salarios	\$ 5 433,21
Aporte a la CCSS	\$ 756,77
<b>Total de gastos administrativos</b>	<b>\$ 6 857,22</b>
Gastos Operativos	
Insumos	\$ 373,73
Total gastos operativos	\$ 373,73
<b>Total de egresos</b>	<b>\$ 7 230,96</b>
<b>Utilidad antes impuesto</b>	<b>\$ 1 024,38</b>
<b>Utilidad de renta 10%</b>	<b>\$ 102,44</b>
<b>Utilidad neta anual</b>	<b>\$ 921,94</b>
Cambio de dólar 12-03-24	511,81

Fuente: Elaboración propia.

A continuación, se presenta el flujo del inversionista del proyecto con el fin de estimar la rentabilidad a esperar por el monto invertido y definir los beneficios a obtener, en el cual se incluye el monto del préstamo, intereses y amortización de deuda.

**Figura 37***Flujo del Inversionista*

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS		15 010	15 460	15 924	16 401	16 894
COSTO DE VENTAS		- 6 754	- 6 957	- 7 166	- 7 381	- 7 602
UTILIDAD BRUTA		8 255	8 503	8 758	9 021	9 291
GASTOS ADMINISTRATIVOS		- 6 857	- 7 063	- 7 275	- 7 493	- 7 718
GASTOS OPERATIVOS *		- 374	- 385	- 396	- 408	- 421
DEPRECIACIÓN		- 239	- 239	- 239	- 239	- 239
GASTOS POR INTANGIBLES		-	-	-	-	-
UTILIDAD OPERATIVA		785	816	848	880	914
INTERESES		- 393	- 322	- 243	- 155	- 57
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		393	494	605	725	857
IMPUESTOS 10%		- 39,26	- 49,42	- 60,48	- 72,54	- 85,69
UTILIDAD NETA		353	445	544	653	771
DEPRECIACIÓN		239	239	239	239	239
GASTOS POR INTANGIBLES		-	-	-	-	-
AMORTIZACIÓN DE DEUDA		- 623	- 693	- 772	- 860	- 860
INVERSIÓN **	- 3 907					
CAPITAL DE TRABAJO	- 1 674					
VALOR DE DESECHO DEL PROYECTO						6 228
PRÉSTAMO	3 907					
FLUJO DE EFECTIVO FINAL	- 1 674	- 30	- 9	11	32	6 378

Fuente: Elaboración propia.

Así mismo, se presenta el flujo del activo siendo esencial para la toma de decisiones permitiendo evaluar la rentabilidad y los flujos futuros del plan de inversión y demás elementos claves en la gestión financiera de las organizaciones. En el caso del Ciclo Moyano, este flujo permitirá determinar la capacidad que posee el emprendimiento para generar utilidades y así hacerles frente a sus obligaciones financieras.

**Figura 38***Flujo del Activo*

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS		15 009,7	15 460,0	15 923,8	16 401,5	16 893,5
COSTO DE VENTAS		- 6 754,4	- 6 957,0	- 7 165,7	- 7 380,7	- 7 602,1
UTILIDAD BRUTA		8 255,3	8 503,0	8 758,1	9 020,8	9 291,4
GASTOS ADMINISTRATIVOS		- 6 857,0	- 7 062,7	- 7 274,6	- 7 492,8	- 7 717,6
GASTOS OPERATIVOS *		- 373,7	- 384,9	- 396,5	- 408,4	- 420,6
DEPRECIACIÓN		- 239,2	- 239,2	- 239,2	- 239,2	- 239,2
GASTOS POR INTANGIBLES		-	-	-	-	-
UTILIDAD OPERATIVA		785,4	816,2	847,8	880,4	914,0
INTERESES						
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		785,4	816,2	847,8	880,4	914,0
IMPUESTOS 10%		- 78,5	- 81,6	- 84,8	- 88,0	- 91,4
UTILIDAD NETA		706,9	734,5	763,0	792,4	822,6
DEPRECIACIÓN		239,2	239,2	239,2	239,2	239,2
GASTOS POR INTANGIBLES		-	-	-	-	-
AMORTIZACIÓN DE DEUDA						
INVERSIÓN **	-3907	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO	-1674	-	-	-	-	-
VALOR DE DESECHO DEL PROYECTO		-	-	-	-	6 242
PRÉSTAMO		-	-	-	-	-
FLUJO DE EFECTIVO FINAL	-5581	946,1	973,7	1 002,2	1 031,6	7 303,6

Fuente: Elaboración propia.

Por último, se presenta el flujo del préstamo permitiendo reflejar y visualizar de manera detallada las actividades de financiamiento por parte de las organizaciones lo cual es fundamental para la dirección, planificación y valoración de los riesgos financieros a los que puede incurrir el emprendimiento. En el caso del Ciclo Moyano, se optó por un financiamiento con el sistema de crédito Pymes del Banco Nacional.

### Figura 39

#### *Flujo del Préstamo*

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Préstamo	3,907					
Intereses		- 393	- 322	- 243	- 155	- 57
Amortización de deuda		- 623	- 693	- 772	- 860	- 958
Efecto fiscal		39.28	32.19	24.30	15.51	5.71
Flujo final	3,907	- 976.07	- 983.16	- 991.05	- 999.85	- 1,009.64

Fuente: Elaboración propia.

### 5.2.7 Amortización

A continuación, se muestra la amortización de la deuda donde se refleja de manera ordenada y específica la cuota periódica a pagar durante el plazo establecido y los intereses hasta la liquidación de esta para iniciar las operaciones de venta de repuestos y la compra de materiales para la apertura del local.

#### Figura 40

##### *Amortización*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses	\$392,81	\$321,94	\$243,00	\$155,07	\$57,14
Amortización	\$622,54	\$693,42	\$772,36	\$860,28	\$958,22

Fuente: Elaboración propia.

Figura 41

## Tabla de amortización

PERIODO	SALDO	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	CUOTA
0	3,907			
1	€3,857.5	€35.3	€49.4	€84.61
2	€3,807.7	€34.8	€49.8	€84.61
3	€3,757.4	€34.4	€50.2	€84.61
4	€3,706.7	€33.9	€50.7	€84.61
5	€3,655.5	€33.5	€51.2	€84.61
6	€3,603.9	€33.0	€51.6	€84.61
7	€3,551.8	€32.5	€52.1	€84.61
8	€3,499.3	€32.1	€52.6	€84.61
9	€3,446.3	€31.6	€53.0	€84.61
10	€3,392.7	€31.1	€53.5	€84.61
11	€3,338.7	€30.6	€54.0	€84.61
12	€3,284.3	€30.1	€54.5	€84.61
13	€3,229.3	€29.6	€55.0	€84.61
14	€3,173.8	€29.1	€55.5	€84.61
15	€3,117.9	€28.6	€56.0	€84.61
16	€3,061.4	€28.1	€56.5	€84.61
17	€3,004.4	€27.6	€57.0	€84.61
18	€2,946.9	€27.1	€57.5	€84.61
19	€2,888.9	€26.6	€58.0	€84.61
20	€2,830.3	€26.1	€58.5	€84.61
21	€2,771.3	€25.5	€59.1	€84.61
22	€2,711.7	€25.0	€59.6	€84.61
23	€2,651.5	€24.5	€60.1	€84.61
24	€2,590.9	€23.9	€60.7	€84.61
25	€2,529.6	€23.4	€61.2	€84.61
26	€2,467.8	€22.8	€61.8	€84.61
27	€2,405.5	€22.3	€62.3	€84.61
28	€2,342.6	€21.7	€62.9	€84.61
29	€2,279.1	€21.1	€63.5	€84.61
30	€2,215.1	€20.6	€64.0	€84.61
31	€2,150.5	€20.0	€64.6	€84.61
32	€2,085.3	€19.4	€65.2	€84.61
33	€2,019.5	€18.8	€65.8	€84.61
34	€1,953.1	€18.2	€66.4	€84.61
35	€1,886.1	€17.6	€67.0	€84.61
36	€1,818.5	€17.0	€67.6	€84.61
37	€1,750.3	€16.4	€68.2	€84.61
38	€1,681.5	€15.8	€68.8	€84.61
39	€1,612.0	€15.2	€69.4	€84.61
40	€1,542.0	€14.5	€70.1	€84.61
41	€1,471.3	€13.9	€70.7	€84.61
42	€1,399.9	€13.3	€71.3	€84.61
43	€1,328.0	€12.6	€72.0	€84.61
44	€1,255.3	€12.0	€72.6	€84.61
45	€1,182.1	€11.3	€73.3	€84.61
46	€1,108.1	€10.7	€73.9	€84.61
47	€1,033.5	€10.0	€74.6	€84.61
48	€958.2	€9.3	€75.3	€84.61
49	€882.3	€8.6	€76.0	€84.61
50	€805.6	€8.0	€76.7	€84.61
51	€728.3	€7.3	€77.3	€84.61
52	€650.2	€6.6	€78.0	€84.61
53	€571.5	€5.9	€78.7	€84.61
54	€492.0	€5.2	€79.5	€84.61
55	€411.8	€4.4	€80.2	€84.61
56	€331.0	€3.7	€80.9	€84.61
57	€249.3	€3.0	€81.6	€84.61
58	€167.0	€2.3	€82.4	€84.61
59	€83.9	€1.5	€83.1	€84.61
60	€0.0	€0.8	€83.9	€84.61

Fuente: Elaboración propia.

### 5.2.8 Periodo de recuperación

Seguidamente, se presenta el periodo de recuperación, siendo una técnica valiosa que permite valorar y estimar el tiempo requerido para recuperar la inversión de la propuesta orientada a la apertura y acondicionamiento del Ciclo Moyano en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.

#### Figura 42

##### *Estimación del Periodo de Recuperación*

<b>Año</b>	<b>Flujo</b>	<b>Acumulado</b>
0 -	1,683	
1 -	30	30
2 -	9	39
3	11	28
4	32	4
5	6,294	6,298
<b>PR</b>	<b>3.74</b>	

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con lo anterior, los datos proporcionados por los flujos de efectivo permiten estimar que la inversión a realizar por el Ciclo Moyano se recupera en el tercer año de operación, por lo cual se establece que el proyecto es muy rentable.

Además, se presentan otros indicadores importantes en el plan de inversión para evaluar la rentabilidad financiera como lo son el VAN, TIR, VAN Ajustado, ID y el CPPC, seguidamente, se reflejan los resultados obtenidos.

**Figura 43***Indicadores financieros flujo del inversionista*

<b>Flujo del inversionista</b>	
CPPC	12,36%
VPFE	\$3 508,82
VAN	1 834,82
TIR	30%
ID	2,10

Fuente: Elaboración propia.

Con base en los resultados obtenidos, se determina que el plan de inversión para la apertura para la venta de repuestos y reparación del Ciclo Moyano ubicado en Filadelfia, Carrillo, Guanacaste, se considera un proyecto rentable, pues proporciona un alto nivel de rentabilidad.

**Figura 44***Indicadores financieros flujo del activo*

CPPC = Ke no apalancado	12,12%
VPFE	\$7 104,58
VAN	1 523,58 <b>Van Básico</b>
TIR	19%
ID	1,27

Fuente: Elaboración propia.

En relación con los datos brindados, se observa la viabilidad del proyecto, pues los indicadores presentan un valor positivo, por lo cual se considera una opción beneficiosa llevar a cabo la inversión para la apertura para la venta de repuestos y reparación del Ciclo Moyano.

**Figura 45***Indicadores financieros flujo del préstamo*

Tasa de descuento = Kd	10.83%
VPFE	-\$3,675.55
VAN	\$231.27

Fuente: Elaboración propia.

Según la información financiera, y conforme a los indicadores presentados anteriormente, se establece que el plan de inversión ofrece una rentabilidad al emprendimiento para realizar la apertura y el acondicionamiento del local.

**Figura 46***Estimación del VAN Ajustado***VAN Ajustado**

Van Básico	\$1 523,58
Van de Préstamo	231,27
<b>VAN Ajustado</b>	<b>1 754,85</b>

Fuente: Elaboración propia.

Por último, se presenta el valor del VAN Ajustado, el cual permite y proporciona una visión general y específica de los flujos de efectivo del emprendimiento, así mismo, los posibles riesgos en los que se pueda incurrir el negocio con el objetivo de identificar la rentabilidad y mitigar los riesgos o situaciones presentadas.

**5.2.9 Punto de equilibrio**

En este apartado, se establece el punto de equilibrio en el cual se define el monto específico donde se solventa los costos y gastos demandantes de la operación diaria del

emprendimiento, así mismo, estima la rentabilidad financiera que proporciona información importante para mejorar la toma de decisiones y la planificación.

### Figura 47

*Estimación del Punto de Equilibrio en unidades monetarias*

Datos			Fórmula
Ventas	\$	15 009,70	$CFT/(1-(CVT/VT))$
Costes Fijos	\$	6 857,22	<b>Punto de equilibrio</b>
Costes Variables	\$	373,73	\$ 7 032,32

Fuente: Elaboración propia.

De acuerdo con los datos anteriores, se realizó la estimación del punto de equilibrio en unidades monetarias, pues en el Ciclo Moyano se brindan diversos productos para la venta y consumo de los usuarios, por lo cual, es necesario identificar la cantidad necesaria a vender para lograr un equilibrio entre sus costos.

#### 5.3.10 Depreciación

Posteriormente, se presenta la depreciación del Ciclo Moyano con la intención de llevar un listado o registro de cuánto valor pierden los activos de la empresa, lo cual es un método esencial para que el emprendimiento conozca el valor real de sus bienes.

**Figura 48***Depreciación del equipo*

ACTIVOS									
EQUIPO	PRECIO UNITARIO EN COLONES	CANTIDAD	TOTAL EN COLONES	PRECIO UNITARIO EN DÓLARES	TOTAL EN DÓLARES	VIDA ÚTIL	DEPRESIACIÓN ANUAL	DEPRESIACIÓN MENSUAL	VALOR EN LIBROS
COMPUTADORA PORTÁTIL	176 000,00	1	176 000,00	\$ 343,88	\$ 343,88	5	17,19	1,43	\$ 326,68
CAJA REGISTRADORA	44 410,00	1	44 410,00	\$ 86,77	\$ 86,77	10	8,68	0,72	\$ 78,09
CÁMARA DE VIGILANCIA	23 000,00	1	23 000,00	\$ 44,94	\$ 44,94	10	4,49	0,37	\$ 40,44
MOUSE	3 500,00	1	3 500,00	\$ 6,84	\$ 6,84	5	0,34	0,03	\$ 6,50
IMPRESORA DE ETIQUETAS	43 473,14	1	43 473,14	\$ 84,94	\$ 84,94	13	10,62	0,88	\$ 74,32
VENTILADOR DE TECHO	51 900,00	1	51 900,00	\$ 101,40	\$ 101,40	10	10,14	0,85	\$ 91,26
ESCÁNER DE CODIGOS	23 284,00	1	23 284,00	\$ 45,49	\$ 45,49	5	2,27	0,19	\$ 43,22
SOFTWARE	600 000,00		600 000,00	\$ 1 172,31	\$ 1 172,31				
<b>TOTAL</b>	<b>965 567,14</b>		<b>965 567,14</b>	<b>\$ 1 886,57</b>	<b>\$ 1 886,57</b>	<b>58</b>	<b>51,46</b>	<b>4,29</b>	<b>660,5240177</b>
CAMBIO DE DÓLAR 12-03-2	511,81								

Fuente: Elaboración propia.

Figura 49

## Depreciación de los materiales

ACTIVOS										
MATERIALES Y REPUESTOS	PRECIO UNITARIO EN COLONES	CANTIDAD	TOTAL EN COLONES	13%	PRECIO UNITARIO EN DÓLARES	TOTAL EN DÓLARES	VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	VALOR EN LIBROS
BALINERA DELAN 3/16 X 7	23,00	20	460,00	519,80	\$ 0,04	\$ 1,02	15	\$ 0,15	0,01	\$ 0,87
BALINERA HORQ. 3/16X7 COPA ANCHA	86,00	12	1 032,00	1 166,16	\$ 0,17	\$ 2,28	15	\$ 0,33	0,03	\$ 1,95
BALINERA CRANK 1/4 X 9	36,00	12	432,00	488,16	\$ 0,07	\$ 0,95	15	\$ 0,14	0,01	\$ 0,82
BALINERA TRASE. 1/4 X 7	37,00	12	444,00	501,72	\$ 0,07	\$ 0,98	15	\$ 0,14	0,01	\$ 0,84
BALINERA HORQ. 5/32 X 16	31,00	12	372,00	420,36	\$ 0,06	\$ 0,82	15	\$ 0,12	0,01	\$ 0,70
BALINERA HORQ. 5/32 X 22	73,00	12	876,00	989,88	\$ 0,14	\$ 1,93	15	\$ 0,28	0,02	\$ 1,66
BALINERA ZETA	79,00	13	1 027,00	1 160,51	\$ 0,15	\$ 2,27	15	\$ 0,32	0,03	\$ 1,94
BOCI.TRAS.HIERRO 36H C/ESPACIA	660,00	3	1 980,00	2 237,40	\$ 1,29	\$ 4,37	15	\$ 0,62	0,05	\$ 3,75
BOCI.TRAS.HIERRO 36H LEGER	660,00	3	1 980,00	2 237,40	\$ 1,29	\$ 4,37	15	\$ 0,62	0,05	\$ 3,75
BOCI.TRAS.HIERRO 36H FRENO PEDAL SIL	1 733,00	2	3 466,00	3 916,58	\$ 3,39	\$ 7,65	15	\$ 1,09	0,09	\$ 6,56
COPA BOCL.DEL C/BORDE MOD	54,00	12	648,00	732,24	\$ 0,11	\$ 1,43	15	\$ 0,20	0,02	\$ 1,23
COPA BOCL.TRAS S /BORDE ALTA MOD	73,00	12	876,00	989,88	\$ 0,14	\$ 1,93	15	\$ 0,28	0,02	\$ 1,66
COPA BOCL.TRAS S/BORDEMOD	55,00	6	330,00	372,90	\$ 0,11	\$ 0,73	15	\$ 0,10	0,01	\$ 0,62
CABLE FRENO DEL S./FORRO	39,00	13	507,00	572,91	\$ 0,08	\$ 1,12	10	\$ 0,16	0,01	\$ 0,96
CABLE FRENODEL C/FORRO NEGRO	217,00	12	2 604,00	2 942,52	\$ 0,42	\$ 5,75	10	\$ 0,82	0,07	\$ 4,93
CABLE FRENO TRAS S./FORRO	69,00	12	828,00	935,64	\$ 0,13	\$ 1,83	10	\$ 0,26	0,02	\$ 1,57
CABLE FRENO TRAS C/FORRO NEGRO	339,00	20	6 780,00	7 661,40	\$ 0,66	\$ 14,97	10	\$ 2,14	0,18	\$ 12,83
CABLE CAMBIOS 1.2 X 2159MM TEFLON 1 TERMINAL	880,00	10	8 800,00	9 944,00	\$ 1,72	\$ 19,43	10	\$ 2,78	0,23	\$ 16,65
CABLE CAMBIOS 75	62,00	15	930,00	1 050,90	\$ 0,12	\$ 2,05	10	\$ 0,29	0,02	\$ 1,76
TERMINAL FORRO P/CAMBIO PLAST CC115-4MM	14,50	12	174,00	196,62	\$ 0,03	\$ 0,38	10	\$ 0,05	0,00	\$ 0,33
CADENA TAYA BANANA 1/2 X 1/8 114L NEG	1 060,00	10	10 600,00	11 978,00	\$ 2,07	\$ 23,40	10	\$ 3,34	0,28	\$ 20,06
CADENA TAYA MTB 1/2 X 3/32 116L 408 NEG	1 098,00	10	10 980,00	12 407,40	\$ 2,15	\$ 24,24	10	\$ 3,46	0,29	\$ 20,78
PEGA CADENA 3PCS 1/2 X 1/8 NEG	94,00	12	1 128,00	1 274,64	\$ 0,18	\$ 2,49	15	\$ 0,36	0,03	\$ 2,13
PEGA CADENA TAYA P/7-8 VEL.SIL	285,00	4	1 140,00	1 288,20	\$ 0,56	\$ 2,52	15	\$ 0,36	0,03	\$ 2,16
SET DE PARTES P/CANASTA DEL.C/VARILLA NEGRA	980,00	6	5 880,00	6 644,40	\$ 1,91	\$ 12,98	15	\$ 1,85	0,15	\$ 11,13
CANASTA DEL. NEGRA P/20	2 390,00	4	9 560,00	10 802,80	\$ 4,67	\$ 21,11	15	\$ 3,02	0,25	\$ 18,09
CANASTA DEL. NEGRA HEAVY DUTY EVERESTT	3 220,00	3	9 660,00	10 915,80	\$ 6,29	\$ 21,33	5	\$ 3,05	0,25	\$ 18,28
CANASTA SPEED P/CARAMAÑOLA	524,00	3	1 572,00	1 776,36	\$ 1,02	\$ 3,47	5	\$ 0,50	0,04	\$ 2,97
CANASTA ALLOY P/CARAMAÑOLA BLANCA	510,00	3	1 530,00	1 728,90	\$ 1,00	\$ 3,38	5	\$ 0,48	0,04	\$ 2,90
JGO. COPAS HORQ ALLOY 1 1/8 HEAD SET NEG. NECO	2 188,00	4	8 752,00	9 889,76	\$ 4,28	\$ 19,32	15	\$ 2,76	0,23	\$ 16,56
JGO. COPAS HORQ HIERRO 8PZAS NEG.NECO	425,00	6	2 550,00	2 881,50	\$ 0,83	\$ 5,63	15	\$ 0,80	0,07	\$ 4,83
ESPAC.TOKEN 1 1/8 X 5MM ALLOY AZUL	450,00	3	1 350,00	1 525,50	\$ 0,88	\$ 2,98	15	\$ 0,43	0,04	\$ 2,55
FLOR HEAD SET 1 1/8 ALLOY NEG.NECO	398,00	3	1 194,00	1 349,22	\$ 0,78	\$ 2,64	5	\$ 0,38	0,03	\$ 2,26
DESCA.HIERRO 28.6 ABAJO MTB SUNRUN	677,00	3	2 031,00	2 295,03	\$ 1,32	\$ 4,48	15	\$ 0,64	0,05	\$ 3,84
EJE SELLA 122.5MM ROLES B910-68 NECO	2 450,00	5	12 250,00	13 842,50	\$ 4,79	\$ 27,05	5	\$ 5,41	0,45	\$ 21,64
EJE SELLA 113.5MM ROLES B910-68 SPEED	1 760,00	4	7 040,00	7 955,20	\$ 3,44	\$ 15,54	5	\$ 3,11	0,26	\$ 12,43
EJE PRESION CUADRO C/COPAS LE-124	1 270,00	5	6 350,00	7 175,50	\$ 2,48	\$ 14,02	5	\$ 2,80	0,23	\$ 11,22
EJE SELLANO PRESION ROLES 122.5MM PRESTINE	4 890,00	1	4 890,00	5 525,70	\$ 9,55	\$ 10,80	5	\$ 2,16	0,18	\$ 8,64
AGUJA DEL. HIERRO 102,M5 X 121MM	939,00	5	4 695,00	5 305,35	\$ 1,83	\$ 10,37	15	\$ 1,48	0,12	\$ 8,89
AGUJA TRAS. HIERRO 103,M5 X 160MM	837,00	5	4 185,00	4 729,05	\$ 1,64	\$ 9,24	15	\$ 1,32	0,11	\$ 7,92
EJE AGUJA DEL 104,M9 X 108MM	375,00	5	1 875,00	2 118,75	\$ 0,73	\$ 4,14	15	\$ 0,59	0,05	\$ 3,55
EJE AGUJA TRAS 105,M10 X 136MM	418,00	5	2 090,00	2 361,70	\$ 0,82	\$ 4,61	15	\$ 0,66	0,05	\$ 3,96

CONO TRAS C/TAPA EJE BANANA N°E-14/15	58,00	6	348,00	393,24	\$ 0,11	\$ 0,77	15	\$ 0,11	0,01	\$ 0,66
CONO TRAS C/TAPA 3/8	69,00	6	414,00	467,82	\$ 0,13	\$ 0,91	15	\$ 0,13	0,01	\$ 0,78
ESPAN.BMX HIERRO 21.1MM NEGRO	1 244,00	6	7 464,00	8 434,32	\$ 2,43	\$ 16,48	15	\$ 2,35	0,20	\$ 14,13
ESPAN.MTB HIERRO 22.2MM LARGO C/HUECO NEGRO	766,00	6	4 596,00	5 193,48	\$ 1,50	\$ 10,15	15	\$ 1,45	0,12	\$ 8,70
PAR TACO FRENO BMX CORRIENTE 35MM	129,00	12	1 548,00	1 749,24	\$ 0,25	\$ 3,42	5	\$ 0,17	0,01	\$ 3,25
PAR TACO FRENO P/V-BRAKE 70MM NEGRO	178,00	12	2 136,00	2 413,68	\$ 0,35	\$ 4,72	5	\$ 0,24	0,02	\$ 4,48
PAR ZAPATA RESINA P/TEKTRO IOX BARADINE DS-46	1 244,00	6	7 464,00	8 434,32	\$ 2,43	\$ 16,48	5	\$ 0,82	0,07	\$ 15,66
PAR MANI.FRE MTB ALLOY V-BRAKE NEG/SIL	1 188,00	8	9 504,00	10 739,52	\$ 2,32	\$ 20,98	5	\$ 1,05	0,09	\$ 19,93
PAR MANI.FRE MTB RESINA V-BRAKE C/AJUST ALLOY	638,00	6	3 828,00	4 325,64	\$ 1,25	\$ 8,45	5	\$ 0,42	0,04	\$ 8,03
AJUSTADOR ALLOY 7MM P/MANILLA CY-219	44,00	12	528,00	596,64	\$ 0,09	\$ 1,17	5	\$ 0,06	0,00	\$ 1,11
AJUSTADOR ALLOY 10MM P/MANILLA C-212	120,00	4	480,00	542,40	\$ 0,23	\$ 1,06	5	\$ 0,05	0,00	\$ 1,01
ZAPATA DEORE DS-10 P/FRE. DISCO (BARADINE)	1 533,00	6	9 198,00	10 393,74	\$ 3,00	\$ 20,31	15	\$ 2,90	0,24	\$ 17,41
JGO. V-BRAKE ALLOY NEGRO HJ-0D04 ALHONGA	2 492,00	4	9 968,00	11 263,84	\$ 4,87	\$ 22,01	15	\$ 3,14	0,26	\$ 18,86
JGO.CASCOS BMX HIEERO 10205FR	1 198,00	6	7 188,00	8 122,44	\$ 2,34	\$ 15,87	15	\$ 2,27	0,19	\$ 13,60
DISCO P/FRENO BARADINE 160MM	4 480,00	2	8 960,00	10 124,80	\$ 8,75	\$ 19,78	15	\$ 2,83	0,24	\$ 16,96
CURVA CABLE P/V- BRAKE HI-603A 90 GRADOS	105,00	12	1 260,00	1 423,80	\$ 0,21	\$ 2,78	15	\$ 0,40	0,03	\$ 2,38
GUARDAB.PLAST.DEL MTB NEG SUNNYWHEEL	1 633,00	3	4 899,00	5 535,87	\$ 3,19	\$ 10,82	5	\$ 0,54	0,05	\$ 10,28
JGO GUARDAB.HIERRO MTB-20 NEFRO	2 278,00	3	6 834,00	7 722,42	\$ 4,45	\$ 15,09	15	\$ 2,16	0,18	\$ 12,93
LLAVE COROFIJA 13	725,00	6	4 350,00	4 915,50	\$ 1,42	\$ 9,60	15	\$ 1,37	0,11	\$ 8,23
LLAVE COROFIJA 14	770,00	6	4 620,00	5 220,60	\$ 1,50	\$ 10,20	15	\$ 1,46	0,12	\$ 8,74
LLAVE COROFIJA 15	868,00	12	10 416,00	11 770,08	\$ 1,70	\$ 23,00	15	\$ 3,29	0,27	\$ 19,71
JGO LLAVES ALEN 6313	565,00	6	3 390,00	3 830,70	\$ 1,10	\$ 7,48	15	\$ 1,07	0,09	\$ 6,42
CORTA CADENA	1 039,00	6	6 234,00	7 044,42	\$ 2,03	\$ 13,76	15	\$ 1,97	0,16	\$ 11,80
EXTRAC.BIELA	797,00	4	3 188,00	3 602,44	\$ 1,56	\$ 7,04	15	\$ 1,01	0,08	\$ 6,03
EXTRAC.CARTUCHO MOD.11BO	1 274,00	5	6 370,00	7 198,10	\$ 2,49	\$ 14,06	15	\$ 2,01	0,17	\$ 12,05
EXTRAC.PIÑON FRESADO ANCHO	600,00	4	2 400,00	2 712,00	\$ 1,17	\$ 5,30	5	\$ 0,26	0,02	\$ 5,03
INFLADOR GIYO PLAST.GP-45L C/LOGO DOBLE VALV	1 230,00	3	3 690,00	4 169,70	\$ 2,40	\$ 8,15	5	\$ 0,41	0,03	\$ 7,74
MANGUERILLA P/BICI. 6 TAIWAN	330,00	6	1 980,00	2 237,40	\$ 0,64	\$ 4,37	5	\$ 0,22	0,02	\$ 4,15
MANGUERILLA P/MOTO 6	336,00	6	2 016,00	2 278,08	\$ 0,66	\$ 4,45	5	\$ 0,22	0,02	\$ 4,23
ADAPTADOR MANGUERILLA CICI A MOTO	133,00	12	1 596,00	1 803,48	\$ 0,26	\$ 3,52	15	\$ 0,50	0,04	\$ 3,02
MALETEROS P/MTB-26 NEGRO	1 980,00	2	3 960,00	4 474,80	\$ 3,87	\$ 8,74	15	\$ 1,25	0,10	\$ 7,49
PAR MANI CAMBIOS P/MTB ALLOY	968,00	6	5 808,00	6 563,04	\$ 1,89	\$ 12,82	5	\$ 0,64	0,05	\$ 12,18
MANIVELA BMX-20 T/GT NEGRA 600MM TW	3 580,00	3	10 740,00	12 136,20	\$ 6,99	\$ 23,71	15	\$ 3,39	0,28	\$ 20,32
MANIVELA BANANA HIERRO P/26 NEGRA	2 130,00	3	6 390,00	7 220,70	\$ 4,16	\$ 14,11	15	\$ 2,02	0,17	\$ 12,09
MANIVELA BANANA ALLOY SILVER EXT.610	2 260,00	3	6 780,00	7 661,40	\$ 4,42	\$ 14,97	15	\$ 2,14	0,18	\$ 12,83
PAR PUÑO MTB NEGRO 120MM	233,00	12	2 796,00	3 159,48	\$ 0,46	\$ 6,17	5	\$ 0,31	0,03	\$ 5,86
PAR PUÑO MTB FIGURAS NEGRO 120MM	233,00	12	2 796,00	3 159,48	\$ 0,46	\$ 6,17	5	\$ 0,31	0,03	\$ 5,86
PAR PUÑO MTB PROPALM NEGRO C/ANILLO AZUL	1 730,00	3	5 190,00	5 864,70	\$ 3,38	\$ 11,46	5	\$ 0,57	0,05	\$ 10,89
TENSORA P/CABLE FRE.PODER-1242-S	150,00	6	900,00	1 017,00	\$ 0,29	\$ 1,99	15	\$ 0,28	0,02	\$ 1,70
TRIPLATO 48/38/28T PLASTIFI	2 200,00	4	8 800,00	9 944,00	\$ 4,30	\$ 19,43	5	\$ 0,97	0,08	\$ 18,46
ZETA SOLA 5-1/2 CROMADA	1 150,00	3	3 450,00	3 898,50	\$ 2,25	\$ 7,62	15	\$ 1,09	0,09	\$ 6,53
ZETA SOLA 6-1/2 CROMADA	2 666,00	3	7 998,00	9 037,74	\$ 5,21	\$ 17,66	15	\$ 2,52	0,21	\$ 15,14
PLATO 44T P/ZETA CROMADO	715,00	6	4 290,00	4 847,70	\$ 1,40	\$ 9,47	15	\$ 1,35	0,11	\$ 8,12
PLATO 36T P/ZETA-16 CROMADO	575,00	3	1 725,00	1 949,25	\$ 1,12	\$ 3,81	15	\$ 0,54	0,05	\$ 3,26
TRIPLATO 24734/42T C/BIELA ALLOY 170MM	4 850,00	2	9 700,00	10 961,00	\$ 9,48	\$ 21,42	15	\$ 3,06	0,25	\$ 18,36

PAS.HIERRO MTB C/PATILLA SUNRUN	888,00	6	5 328,00	6 020,64	\$ 1,74	\$ 11,76	15 \$	1,68	0,14	\$ 10,08
PAS.HIERRO MTB S/PATILLA SUNRUN	888,00	6	5 328,00	6 020,64	\$ 1,74	\$ 11,76	15 \$	1,68	0,14	\$ 10,08
PAR PEDAL BMX PLASTICO 1/2 NEGRO	770,00	6	4 620,00	5 220,60	\$ 1,50	\$ 10,20	5 \$	0,51	0,04	\$ 9,69
PAR PEDAL BMX PLASTICO 1/2 P/16 NEGRO	1 070,00	4	4 280,00	4 836,40	\$ 2,09	\$ 9,45	5 \$	0,47	0,04	\$ 8,98
PIÑON 18T 1/2 X 1/8 CAFÉ	498,00	4	1 992,00	2 250,96	\$ 0,97	\$ 4,40	15 \$	0,63	0,05	\$ 3,77
PATILLA HIERRO P/20	673,00	3	2 019,00	2 281,47	\$ 1,31	\$ 4,46	15 \$	0,64	0,05	\$ 3,82
PATILLA HIERRO P/24	725,00	3	2 175,00	2 457,75	\$ 1,42	\$ 4,80	15 \$	0,69	0,06	\$ 4,12
PATILLA HIERRO P/26	725,00	3	2 175,00	2 457,75	\$ 1,42	\$ 4,80	15 \$	0,69	0,06	\$ 4,12
JGO ADICIONAL METAL BMX-12/16/20	2 475,00	3	7 425,00	8 390,25	\$ 4,84	\$ 16,39	15 \$	2,34	0,20	\$ 14,05
TUBON MTB ALLOY SILVER 25.4MM 400MM C/GAZA	1 548,00	3	4 644,00	5 247,72	\$ 3,02	\$ 10,25	15 \$	1,46	0,12	\$ 8,79
TUBON MTB HIERRO NEGRO MATE 25.4MM 300MM MSP-4	555,00	3	1 665,00	1 881,45	\$ 1,08	\$ 3,68	15 \$	0,53	0,04	\$ 3,15
GAZA ALLOY C/AGUJA 31.8MM NEG	1 077,00	6	6 462,00	7 302,06	\$ 2,10	\$ 14,27	15 \$	2,04	0,17	\$ 12,23
GAZA ALLOY BMX COLOR NC-201	349,00	4	1 396,00	1 577,48	\$ 0,68	\$ 3,08	15 \$	0,44	0,04	\$ 2,64
AGUJA CIERRE ALLOY NEGRA	724,00	6	4 344,00	4 908,72	\$ 1,41	\$ 9,59	15 \$	1,37	0,11	\$ 8,22
TUBO SOLUCION 20CC.R55002 RED SUN	1 750,00	1	1 750,00	1 977,50	\$ 3,42	\$ 3,86	5	0,25	0,02	\$ 3,61
LL 16 X 2.0 K-828 NEG	1 770,00	3	5 310,00	6 000,30	\$ 3,46	\$ 11,72	15 \$	1,67	0,14	\$ 10,05
LL 20 X 1.95/2.0 K-816 NEG	1 933,00	6	11 598,00	13 105,74	\$ 3,78	\$ 25,61	5 \$	1,28	0,11	\$ 24,33
LL 24 X 2.10 K-816 NEG	2 495,00	6	14 970,00	16 916,10	\$ 4,87	\$ 33,05	5 \$	1,65	0,14	\$ 31,40
LL 24 X 2.125 K-52 NEG	2 890,00	3	8 670,00	9 797,10	\$ 5,65	\$ 19,14	5 \$	0,96	0,08	\$ 18,18
LL 24 X 2.125 K-108A NEG	3 550,00	2	7 100,00	8 023,00	\$ 6,94	\$ 15,68	5 \$	0,78	0,07	\$ 14,89
LL 26 X 1.0 K-196 NEGKONTENDER	3 796,00	3	11 388,00	12 868,44	\$ 7,42	\$ 25,14	5 \$	1,26	0,10	\$ 23,89
LL 26 X 1.95 K-90 NEG PISTA	2 950,00	3	8 850,00	10 000,50	\$ 5,76	\$ 19,54	5 \$	0,98	0,08	\$ 18,56
LL 26 X 2.125 K-53 NEG	2 930,00	3	8 790,00	9 932,70	\$ 5,72	\$ 19,41	5 \$	0,97	0,08	\$ 18,44
LL 26 X 2.125 K-108A NEG	3 630,00	3	10 890,00	12 305,70	\$ 7,09	\$ 24,04	5 \$	1,20	0,10	\$ 22,84
LL 27.5 X 2.10 K-1153 NEG	3 350,00	4	13 400,00	15 142,00	\$ 6,55	\$ 29,59	5 \$	1,48	0,12	\$ 28,11
LL 29 X 2.10 K-1104A NEG	4 350,00	3	13 050,00	14 746,50	\$ 8,50	\$ 28,81	5 \$	1,44	0,12	\$ 27,37
LL 27 X 1 1/4 K- 103 NEG TACO	1 988,00	4	7 952,00	8 985,76	\$ 3,88	\$ 17,56	5 \$	0,88	0,07	\$ 16,68
LL 29 X 2.10 K1047 SMALL BLOCK DTC/AL	6 495,00	2	12 990,00	14 678,70	\$ 12,69	\$ 28,68	5 \$	1,43	0,12	\$ 27,25
ARO ENRA ALLOY 16X 1.75 TRAS.BOC HIERRO	4 440,00	3	13 320,00	15 051,60	\$ 8,68	\$ 29,41	15 \$	4,20	0,35	\$ 25,21
ARO ENRA ALLOY 16 X 1.75 TRAS BANANA EVERESTT	5 460,00	1	5 460,00	6 169,80	\$ 10,67	\$ 12,05	15 \$	1,72	0,14	\$ 10,33
ARO ENRA HIERRO 20 X 2.125 TRAS	3 180,00	3	9 540,00	10 780,20	\$ 6,21	\$ 21,06	15 \$	3,01	0,25	\$ 18,05
ARO ENRA ALLOY 20 X 2.125 TRAS BANANA EVERESTT	5 705,00	2	11 410,00	12 893,30	\$ 11,15	\$ 25,19	15 \$	3,60	0,30	\$ 21,59
ARO ENRA ALLOY 24 X 1.75 DEL BOC HIERRO	4 760,00	3	14 280,00	16 136,40	\$ 9,30	\$ 31,53	15 \$	4,50	0,38	\$ 27,02
ARO ENRA ALLOR 24 X 1.75 TRAS BOC HIERRO	4 910,00	2	9 820,00	11 096,60	\$ 9,59	\$ 21,68	15 \$	3,10	0,26	\$ 18,58
ARO ENRA ALLOY 24 X 1.75 TRAS BANANA EVERESTT	5 899,00	2	11 798,00	13 331,74	\$ 11,53	\$ 26,05	15 \$	3,72	0,31	\$ 22,33
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 DEL NG. BANANA PERFIL ALTO	6 850,00	2	13 700,00	15 481,00	\$ 13,38	\$ 30,25	15 \$	4,32	0,36	\$ 25,93
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 DEL BOC HIERRO	4 395,00	3	13 185,00	14 899,05	\$ 8,59	\$ 29,11	15 \$	4,16	0,35	\$ 24,95
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 TRAS BOC HIERRO	4 555,00	3	13 665,00	15 441,45	\$ 8,90	\$ 30,17	15 \$	4,31	0,36	\$ 25,86
ARO ENRA ALLOR 26 X 1.75 TRAS NG. BANANA PERFIL ALT	7 999,00	2	15 998,00	18 077,74	\$ 15,63	\$ 35,32	15 \$	5,05	0,42	\$ 30,28
ARO ENRA ALLOY 26 X 1.75 TRAS BANANA	5 545,00	4	22 180,00	25 063,40	\$ 10,83	\$ 48,97	15 \$	7,00	0,58	\$ 41,97
ASIENTO MTB NEGRO PROST.MOD	1 955,00	2	3 910,00	4 418,30	\$ 3,82	\$ 8,63	5 \$	0,43	0,04	\$ 8,20
ASIENTO MTB NEGRO/GRIS/BLANCO	1 980,00	2	3 960,00	4 474,80	\$ 3,87	\$ 8,74	5 \$	0,44	0,04	\$ 8,31
BALIN 1/4	319,00	10	3 190,00	3 604,70	\$ 0,62	\$ 7,04	15 \$	1,01	0,08	\$ 6,04
BALIN 3/16	157,00	12	1 884,00	2 128,92	\$ 0,31	\$ 4,16	15 \$	0,59	0,05	\$ 3,57
<b>TOTAL</b>	<b>210 893,50</b>		<b>721 899,00</b>	<b>815 746,00</b>	<b>\$ 412,05</b>	<b>\$ 1 410,48</b>	<b>\$</b>	<b>187,72</b>	<b>15,64</b>	<b>1 406,12</b>
<b>CAMBIO DE DÓLAR 12-03-24</b>	<b>511,81</b>	<b>511,81</b>								

Fuente: Elaboración propia.

### 5.3.11. Estado de Resultado

A continuación, se presenta el estado resultado del Ciclo Moyano, el cual permite calcular y analizar la utilidad del negocio a través de las ganancias y pérdidas, la cual se proyectó para un lapso de cinco años.

#### Figura 50

##### *Estado de Resultado del Ciclo Moyano*

Ciclo Moyano Estado de Resultado al 31 de Diciembre de cada año Expresado en dólares estadounidenses					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ingresos por ventas	15.010	15.460	15.924	16.402	16.894
Costo de ventas	- 6.754	- 6.957	- 7.166	- 7.381	- 7.602
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>8.255</b>	<b>8.503</b>	<b>8.758</b>	<b>9.021</b>	<b>9.291</b>
Gastos Administrativos					
Electricidad	\$ 122	\$ 126	\$ 129	\$ 133	\$ 137
Agua	\$ 53	\$ 55	\$ 56	\$ 58	\$ 60
Internet	\$ 492	\$ 507	\$ 522	\$ 538	\$ 554
Salarios	\$ 5.433	\$ 5.596	\$ 5.764	\$ 5.937	\$ 6.115
Aporte a la CCSS	\$ 757	\$ 779	\$ 803	\$ 827	\$ 852
Total de Gastos Administrativos	\$ 6.857	\$ 7.063	\$ 7.275	\$ 7.493	\$ 7.718
Gastos Operativos					
Insumos	\$ 374	\$ 385	\$ 396	\$ 408	\$ 421
Depreciación	\$ 239	\$ 239	\$ 239	\$ 239	\$ 239
Total de Gastos Operativos	\$ 613	\$ 624	\$ 636	\$ 648	\$ 660
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$ 785</b>	<b>\$ 816</b>	<b>\$ 848</b>	<b>\$ 880</b>	<b>\$ 914</b>
Intereses	\$ 393	\$ 321,9	\$ 243,0	\$ 155,1	\$ 57,1
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 392</b>	<b>\$ 494</b>	<b>\$ 605</b>	<b>\$ 725</b>	<b>\$ 857</b>
Impuestos del 10%	\$ 39	\$ 49	\$ 60	\$ 73	\$ 86
<b>Utilidad después de impuestos</b>	<b>\$ 353</b>	<b>\$ 445</b>	<b>\$ 544</b>	<b>\$ 653</b>	<b>\$ 771</b>

Fuente: Elaboración propia.

### 5.3.12 Balance General

En el siguiente apartado, se presenta el balance general del Ciclo Moyano, el cual es una herramienta financiera que muestra la capacidad que tiene el establecimiento para suplir sus costos y gastos.

#### Figura 51

##### *Balance General Ciclo Moyano*

	Ciclo Moyano Balance General al 31 de Diciembre de cada año Expresado en dolares Estadounidenses				
	1	2	3	4	5
<b>Activos</b>					
Activo Circulante					
Efectivo	- 30	- 9	11	32	6 294
Inventario	-	175	180	185	191
<b>Total de activo C</b>	<b>- 30</b>	<b>165</b>	<b>191</b>	<b>217</b>	<b>6 485</b>
Activos Fijos					
Mobiliario y equipo	5 581,16	5 581,16	5 581,16	5 581,16	5 581,16
Depreciación	- 239	- 239	- 239	- 239	- 239
Total de activo F	5 820,35	5 820,35	5 820,35	5 820,35	5 820,35
<b>Total de Activos</b>	<b>5 790,34</b>	<b>5 985,53</b>	<b>6 011,37</b>	<b>6 037,32</b>	<b>12 305,07</b>
<b>Pasivos</b>					
Pasivos a largo plaz					
Préstamo por pagar	3 284	2 591	1 818	958,22	-
<b>Total de Pasivo</b>	<b>3 284</b>	<b>2 591</b>	<b>1 818</b>	<b>958</b>	<b>-</b>
Patrimonio	3 284,27	3 284,27	3 284,27	3 284,27	3 284,27
Utilidad	353,35	444,79	544,33	652,82	771,19
Total de patrimonio	2 506,08	3 394,68	4 192,87	5 079,11	12 305,07
<b>Total de P y P</b>	<b>5 790,34</b>	<b>5 985,53</b>	<b>6 011,37</b>	<b>6 037,32</b>	<b>12 305,07</b>

Fuente: Elaboración propia.

## Referencias Bibliográficas

- Aponte, R., Muñoz, F. y Álzate, L. (2017). La evaluación financiera de proyectos y su aporte en la generación de valor corporativo. *Revista Científica de la Escuela de Postgrados de la Fuerza Aérea Colombiana*, 7, 144-155.  
<https://www.redalyc.org/pdf/6735/673571175017.pdf>
- Avendaño, M., Rojas, I., Torres, S. y Umaña, D. (2020). *Estudio de viabilidad para la construcción de un hospedaje estilo Glamping en las cercanías del parque eólico de Santa Ana para el 2020* [Seminario]. Universidad Nacional.  
<https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/22367/Estudio%20de%20viabilidad%20para%20la%20construcci%c3%b3n%20de%20un%20hospedaje%20estilo%20Glamping%20en%20las%20cercan%c3%adas%20del%20parque%20e%c3%b3lico%20de%20Santa%20Ana%20para%20el%202022.pdf?sequence=1&isAllo>
- Bravo, D. y Polo, M. (2021). *Flujo de caja para la toma de decisiones financieras a corto plazo en el sector manufacturero del cantón Cuenca*. [Trabajo de graduación]. Universidad del Azuay. <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/10583/1/16172.pdf>
- Carrillo, E., Ramones, G. y Arteaga, G. (2022). Determinación de la demanda insatisfecha para la implementación de un emprendimiento de producción y comercialización de pollitos criollos. *Polo de Conocimiento*, 7, 808-822.
- Ferreira, J. (s.f.). *Requerimientos del Negocio*. [Diapositiva 4].  
<http://cs.uns.edu.ar/materias/rs/downloads/PRACTICA/Clase%20Practica3%20Requerimientos%20del%20Negocio%20Modelos%20RdeS%202015.pdf>

García, M., Azamar, M. y Flores, E. (2021). Importancia en la mejora de proceso de cotización y costeo que genere confiabilidad y eficiencia al crecimiento y el nivel competitivo en las empresas. *Revista de Investigación Latinoamericana en Competitividad Organizacional*, 9, 80-87.

<https://www.eumed.net/uploads/articulos/86c6e0b0e4587ce50f1ffd7b4fd4445d.pdf>

Garzón, G., Ruiz, G. y Juárez, B. (2020). Análisis de la confianza, lealtad e intención de compra digital de los consumidores post-millennials. *www.revistaespacios.com*.

<https://www.revistaespacios.com/a20v41n34/a20v41n34p10.pdf>

Gutiérrez Salazar, J. (2017). *Propuesta de un sistema de evaluación de rentabilidad para proyectos empresariales de conectividad para CableTica*. [Trabajo final de graduación]. Universidad de Costa Rica, Sede Rodrigo Facio.

Lopezosa, C. (2020). *Entrevistas semiestructuradas con NVivo: pasos para un análisis cualitativo eficaz*. En *Methodos* (1.a ed., pp. 88-97). Anuario de Métodos de

Investigación en Comunicación Social. <https://doi.org/10.31009/methodos.2020.i01.08>

Martínez, G., Saavedra, R. y Morones, A. L. (2020). Capital Social como factor de emprendimiento en los países de la OCDE: implementación de un modelo con datos de panel. *Revista de Métodos Cuantitativos Para la Economía y la Empresa*, 312-326.

<https://www.upo.es/revistas/index.php/RevMetCuant/article/view/3512>

Mejía, L., Márquez, J. y Ruperti, S. (2019). Análisis de las preferencias de consumo, gustos, deseos y cambios generacionales en los habitantes de la ciudad de Manta. *Revista Ciencia & Tecnología*, 19(22), 108-125.

<https://cienciaytecnologia.uteg.edu.ec/revista/index.php/cienciaytecnologia/article/view/249/361>

- Meza, J. (2017). *Evaluación Financiera de Proyectos*. (4ta edición). Ecoe Ediciones.
- Moya, P. (2015). *Introducción a la mercadotecnia: Un acercamiento a la satisfacción de necesidades* (1.a ed.). Editorial UTPC.  
<https://librosaccesoabierto.uptc.edu.co/index.php/editorial-uptc/catalog/view/48/78/2859>
- Municipalidad de Carrillo. (2020). *Plan de Desarrollo Local del Cantón de Carrillo 2021-2030*.  
[https://www.municarrillo.go.cr/images/2021/planificacion/plan\\_de\\_desarrollo\\_humano\\_local\\_del\\_canton\\_de\\_carrillo\\_2021\\_2030.pdf](https://www.municarrillo.go.cr/images/2021/planificacion/plan_de_desarrollo_humano_local_del_canton_de_carrillo_2021_2030.pdf)
- Naranjo, E. y Zúñiga, A. (2022). Distribución de planta y sus factores: Incidencia en el mejoramiento de la productividad. *Revista de Investigaciones en Energía, Medio Ambiente y Tecnología: RIEMAT*, 4.
- Pérez, N. (2020). Con la pandemia el ciclismo tomó un segundo aire y la demanda de bicicletas aumentó este 2020. *La Nación*.  
<https://www.google.com/amp/s/www.nacion.com/economia/negocios/con-la-pandemia-el-ciclismo-se-puso-de-moda-la/GGVUFVJAVRBEDMOVRSGEPSW5I/story/%3foutputType=amp-type>
- Portillo, G. (2022). *Evolución de la bicicleta*. Renovables Verdes.  
<https://www.renovablesverdes.com/evolucion-de-la-bicicleta/>
- Project Management Institute. (2017). *La guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (Guía del PMBOK®)* (6ª edición.). Project Management Institute, Inc.
- Ríos, R., Taddia, A., Pardo, C. y Lleras, N. (2015). *Ciclo-inclusión en América Latina y el Caribe: Guía para impulsar el uso de la bicicleta*. Banco Interamericano de Desarrollo.  
<https://publications.iadb.org/publications/spanish/viewer/Ciclo-inclusi%C3%B3n-en->

[América-Latina-y-el-Caribe-GuDA-para-impulsar-el-uso-de-la-bicicleta.pdf](#)

Rubio, J. (2017). Hace 200 años de la primera bicicleta: estos fueron los primeros modelos. *El País*. [https://verne.elpais.com/verne/2017/04/19/articulo/1492597692\\_626497.html](https://verne.elpais.com/verne/2017/04/19/articulo/1492597692_626497.html)

Sarabia, C. y Alconero, A. (2019). Claves para el diseño y validación de cuestionarios en Ciencias de la Salud. Sección de Metodología. *Enfermería Basada en la Evidencia: Investigación Clínica Aplicada a las Ciencias de la Salud*, 69-73.

[https://enfermeriaencardiologia.com/media/acfupload/627a2069dc5b2\\_Enferm-Cardiol.-2019-26-77-Art\\_1-1.pdf](https://enfermeriaencardiologia.com/media/acfupload/627a2069dc5b2_Enferm-Cardiol.-2019-26-77-Art_1-1.pdf)

Varela, E. y Ochoa, M. (2020). Análisis de las fuentes de financiamiento para microempresas del sector de autopartes en Bello- Antioquia. Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria.

<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/1563/24.%20TGII%20Valera%20%26%20Ochoa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Vargas, A. (2017). *Investigación de Mercados*. Fondo Editorial Areandino.



**Anexo 2: Cuestionario aplicado a la población propietarios de bicicletas residente de Filadelfia, Carrillo, Guanacaste.**

A continuación, se le presenta la siguiente encuesta proporcionada por los estudiantes de la Universidad Nacional de Costa Rica, los cuales cursan Licenciatura en Administración con énfasis en Finanzas en la Sede Regional Chorotega Campus Liberia, la cual tiene como objetivo proponer un plan de apertura para Ciclo Moyano. La información brindada será utilizada únicamente con fines educativos y todo lo aportado por su persona será de manejo confidencial. Agradecemos de antemano su colaboración al rellenar la encuesta.

1. Cuando su bicicleta presenta algún problema, ¿usted mismo la repara o la lleva a algún taller?

- Yo misma la reparo  
 La llevo al taller

2. Cuándo necesita comprar algún repuesto para arreglar su bicicleta, ¿qué establecimiento visita?

- Ciclo Moyano  
 Ciclo Vargas  
 Pulpería  
 Otro

En caso de marcar la opción otro, indicar cual establecimiento.

3. Cuando usted visita algún establecimiento para comprar repuestos o arreglar su bicicleta, ¿qué es lo más importante para usted? Puede marcar varias opciones

	<b>Muy importante</b>	<b>Importante</b>	<b>Algo importante</b>	<b>Poco importante</b>	<b>Nada importante</b>
<b>Precio competitivo</b>					
<b>Variedad de repuestos</b>					
<b>Honestidad del vendedor</b>					
<b>Marca de los repuestos</b>					
<b>Calidad y servicio</b>					

4. De los siguientes establecimientos de reparación y venta de repuestos para bicicleta ¿cuál conoce usted? Puede marcar varias opciones

- Ciclo Moyano
- Ciclo Vargas

5. ¿Conoce usted que además de reparar bicicletas en un ciclo puede conseguir repuestos para su bicicleta?

- Sí
- No

6. ¿Qué tan satisfecho está con el servicio recibido en el establecimiento que usted visita para reparación y compra de repuestos?

- Totalmente satisfecho
- Muy satisfecho
- Neutral
- Poco satisfecho
- Nada satisfecho

7. ¿Utilizaría de nuevo los servicios o la compra de repuestos en el establecimiento que usted visita?

- Sí
- No

Si su respuesta fue no indicar por qué

8. ¿Qué horario prefiere que tenga el establecimiento de venta y reparación de bicicletas de su elección?

- 7am a 5pm
- 7am a 6pm
- 8am a 5pm
- 8am a 6pm

9. ¿Los establecimientos de repuestos y reparación de bicicletas en Filadelfia cubren sus necesidades de compra?

- Sí
- No

Si su respuesta fue no indicar por qué

10. ¿Qué medio prefiere para enterarse sobre promociones de los repuestos y reparaciones de bicicletas?

- Facebook
- Instagram

- Twitter
- WhatsApp
- Todas las anteriores

11. ¿Usted conoce el ciclo y taller de reparaciones de bicicletas Moyano, ubicado en Filadelfia?

- Sí
- No

12. ¿Qué le parece el servicio al cliente recibido?

- Excelente
- Bueno
- Regular
- Malo

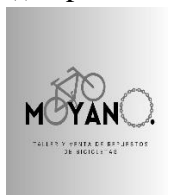
13. ¿Qué sugerencias podría brindar usted para mejorar el servicio al cliente en el Ciclo Moyano?

14. La opción 3 es la marca que tiene actualmente el Ciclo Moyano. Pero, la opción 1 y 2 son la nueva propuesta. ¿Cuál es de su preferencia?

- Opción 1



- Opción 2



- Opción 3



**Anexo 3: Tipo de cambio de dólar del día 12 de marzo del 2024.**

**Anexo 4: Inflación obtenida en el 2024 según proyección de Banco de Costa Rica.****INFLACIÓN**

Meta 2024

3 %  $\pm$ 1 p.p.

Interanual a marzo

-1,186 %

IPC: Niveles y variaciones

## Anexo 5. Cálculo del monto requerido para la realización de la inversión en el Banco Nacional bajo financiamiento Pyme.

¿Cuál es Moneda?

Dólares Colones

Monto a solicitar

2,856,495.06

Monto Máximo: 350,000,000.0 | Monto Mínimo: 100,000.0

Plazo estimado (Años)

5

Tasa (%)

10.83

Cuota mensual

CRC 61,865.22

