



**UNIVERSIDAD ESTATAL DEL SUR DE MANABÍ**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**  
**CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL**

## **PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

# **ECONOMISTA**

**TEMA:**

**“ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO  
MICROEMPRESARIAL DE LOS TECNICENTROS DE LA CIUDAD DE  
PORTOVIEJO”**

**AUTOR:**

Karen Lissette Proaño Sornoza

**TUTOR:**

Econ. Erick Salazar Ponce, Mg, Ge.

**Jipijapa**

**Manabí**

**Ecuador**

**2019**

**CERTIFICACIÓN DEL TUTOR****UNIVERSIDAD ESTATAL DEL SUR DE MANABÍ  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL**

Economista Erick Salazar Ponce, Docente de la Universidad Estatal del Sur de Manabí “UNESUM” en calidad de Tutor de la Unidad de Titulación, de la Carrera Gestión Empresarial, sobre el tema: **“Estrategias de inversión y su incidencia en el desarrollo microempresarial de los Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo”**.

**CERTIFICA**

Que, el mencionado trabajo está concluido en su totalidad y ha sido realizado bajo mi tutoría, con vigilancia periódica en su desarrollo y elaborado con entera responsabilidad por la egresada de la Carrera de Gestión Empresarial: **Karen Lissette Proaño Sornoza, C.I. 131235764-1**, con el fin de obtener el Título de Economista, de conformidad con las disposiciones reglamentarias, establecidas para el efecto.

Jipijapa, 29 de marzo del 2019.



Econ. Erick Salazar Ponce, Mg, Ge.

**TUTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

**CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL****UNIVERSIDAD ESTATAL DEL SUR DE MANABÍ  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL**

**“Estrategias de inversión y su incidencia en el desarrollo microempresarial de los  
Tecniceiros de la ciudad de Portoviejo”**

**Autora: Karen Lissette Proaño Sornoza**

**PROYECTO DE INVESTIGACION**

Sometida a consideración del Tribunal de Revisión, Sustentación y Legalización de la Unidad de Titulación de la Carrera Gestión Empresarial – Facultad de Ciencias Económicas, como requisito previo a la obtención del Título de **Economista**.

Ing. Mariana Cantos Figueroa  
**Presidenta del Tribunal de Sustentación.**

Econ. Laura Muñiz Jaime  
**Miembro del Tribunal de Sustentación.**

Econ. Yádira Sumba Bustamante.  
**Miembro del Tribunal de Sustentación.**

Jipijapa, 29 de marzo del 2019.

## DECLARATORIA SOBRE LOS DERECHOS DEL AUTOR

La responsabilidad de la investigación, teorías, ideas, análisis, resultados, conclusiones, recomendaciones y propuesta planteados en el presente proyecto de tesis son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Así mismo, autorizo a la UNESUM para que realice la digitalización y publicación de este trabajo de investigación en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

*Karen Proaño*

---

**Karen Lissette Proaño Sornoza**  
C.I. 131235764-1

Jipijapa, 29 de marzo del 2019.

## **AGRADECIMIENTO**

A DIOS, por vivir en mi corazón todos los días y permitirme realizar mis actividades con amor y entrega hasta cumplir los propósitos principales, gracias porque nunca me abandono hasta plasmar el resultado.

A MI MADRE, por todos los valores y buenos principios de ejemplo, por el modelo emprendedor de trabajo que siempre veo en ella, por su escucha constante, consejos acertados y necesarios.

A MIS PROFESORES, por los conocimientos brindados en las aulas, por crear un ambiente muy agradable con sus cátedras, por los consejos y por sus anécdotas de vida compartidas.

A MI TUTOR, por darme total apoyo en la elaboración de mi trabajo de titulación, por sus conocimientos, por la paciencia y por cada detalle compartido que permitió hacer posible culminar la redacción final.

**Karen Lissette Proaño Sornoza**

## **DEDICATORIA**

A DIOS, por iluminarme día a día con salud y protección durante el tiempo universitario, por ser siempre la guía de mis objetivos e ideales bajo los valores que tengo.

A MI MADRE SANDRA, por el apoyo incondicional, sus consejos y el apoyo económico en mis estudios y por cubrir las diversas necesidades que enfrenté durante esta etapa universitaria.

A MI HIJA FIORELLA, por su grata ternura, motor de inspiración para celebrar junto a ella mis triunfos y a corregir mis errores que con gran moraleja se van adaptando a mí, ya que cada día que pasa se vuelve parte de mi ser por mi bien y por mi desarrollo personal.

**Karen Lissette Proaño Sornoza**

## **Introducción**

El presente trabajo de investigación es un tema de gran interés para estudiantes, empresarios y público en general, pues trata sobre las estrategias de inversión y su incidencia en el desarrollo micro empresarial de los tecnicentros de la ciudad de Portoviejo, el estudio se centra sobre este importante sector que tiene correlación con la industria automotriz y se convierte en un polo de generación microempresarial, generador de servicio y empleo que dinamiza la economía de la ciudad, estos establecimientos surgen como producto del crecimiento poblacional que ha tenido la ciudad de Portoviejo en los últimos años, abriendo un nuevo abanico de demandas no atendidas en el negocio de llantas, lubricantes, repuestos, partes y accesorios, servicios de lavado, mecánica rápida, entre otros; todo esto enfocado a la rentabilidad potencial de un negocio de dichas características y a la aceptación por parte de los clientes del sector que cuenta con una capacidad adquisitiva importante.

Esta investigación se desarrolla en cumplimiento de algunos parámetros que comprende el problema de investigación, los objetivos, justificación en su parte teórica, metodológica y práctica.

En el marco teórico se puntualiza los antecedentes, al igual que las bases teóricas en la que se describe las variables que permiten al lector familiarizarse con las problemática existente en este sector microempresarial de tecnicentros con definiciones básicas y en el marco conceptual se describe los conceptos relevantes del trabajo científico.

En otra fase, comprende la metodología a seguir para el desarrollo adecuado del trabajo y manejo de la información, además se analizan e interpretan los resultados obtenidos de la entrevista a los gerentes y/o propietarios de los tecnicentros de la ciudad de Portoviejo que operan en el mercado local.

En base a los resultados obtenidos se formulan las conclusiones y recomendaciones que abre las puertas a la parte final del estudio, argumentando en forma resumida, los resultados del análisis efectuado por la investigadora al tema, derivado del tratamiento de los datos y de las interrogantes planteadas.



## Resumen

La presente investigación tiene como objetivo analizar de qué manera las estrategias de inversión inciden sobre el desarrollo microempresarial de los Tecnicentros de en la ciudad de Portoviejo, así como las tareas específicas de identificar el nivel de inversión para la potencialización del desarrollo microempresarial, determinar la capacidad financiera y la generación de empleo. La metodología empleada durante el desarrollo del presente trabajo fue el método deductivo e inductivo, estadístico y analítico, mediante la técnica de la entrevista a los 30 tecnicentros ubicados en la ciudad de Portoviejo. Es así que los resultados determinaron que el 60% ha utilizado estrategias de inversión logrando un amplio desarrollo del negocio a partir de sus actividades comerciales y prestación de servicios automotrices, mientras que el 40% restante no ha tenido resultados muy alentadores porque no ha optado por implementar ningún tipo de estrategias de inversión, sin embargo ha obtenido un notable crecimiento microempresarial influyendo directamente sobre el desarrollo económico y la creación de empleos con un aumento en el ingreso per cápita, en definitiva, un desarrollo integral balanceado.

**Palabras Claves:** Estrategia, Inversión, Tecnicentro, microempresa, desarrollo microempresarial, rentabilidad.

## **Abstract**

The objective of this research is to analyze how investment strategies affect the microenterprise development of the Tecnicentros in the city of Portoviejo, as well as the specific tasks of identifying the level of investment for the empowerment of microenterprise development, determining the capacity financial and employment generation. The methodology used during the development of the present work was the deductive and inductive, statistical and analytical method, by means of the interview technique to the 30 tecnicentros located in the city of Portoviejo. Thus, the results determined that 60% have used investment strategies achieving a broad development of the business from their commercial activities and provision of automotive services, while the remaining 40% has not had very encouraging results because it has not opted for implement any type of investment strategies, however has obtained a remarkable microenterprise growth directly influencing economic development and job creation with an increase in per capita income, in short, a balanced integral development.

**Key words:** Strategy, Investment, Tecnicentro, microenterprise, microenterprise development, rentability.

## Índice de contenido

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁG.</b>
CERTIFICACIÓN DEL TUTOR.....	i
CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL .....	ii
DECLARATORIA SOBRE LOS DERECHOS DEL AUTOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
Introducción .....	vi
Resumen .....	viii
Abstract .....	ix
Índice de contenido.....	x
Índice de tablas.....	xii
<b>I. TÍTULO DEL PROYECTO.....</b>	<b>1</b>
<b>II. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN .....</b>	<b>2</b>
a.- Definición del problema .....	2
b.- Formulación del problema.....	5
c.- Preguntas derivadas .....	5
d.- Delimitación del problema .....	5
<b>III. OBJETIVOS .....</b>	<b>6</b>
3.1.- Objetivo General .....	6
3.2.- Objetivos específicos.....	6
<b>IV. JUSTIFICACIÓN.....</b>	<b>7</b>
<b>V. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>8</b>
5.1.- Antecedentes .....	8
5.2.- Bases teóricas .....	10
5.3.- Marco Conceptual .....	36
<b>VI. HIPÓTESIS .....</b>	<b>39</b>
6.1.- Hipótesis General .....	39
6.2.- Hipótesis Específicas.....	39
<b>VII. METODOLOGÍA.....</b>	<b>40</b>
Población y muestra .....	40
Tipo de investigación.....	40

<b>Métodos</b> .....	40
<b>Técnicas</b> .....	41
<b>Recursos</b> .....	42
<b>VIII. PRESUPUESTO</b> .....	43
<b>IX. RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b> .....	44
<b>a. Resultados</b> .....	44
<b>b. Discusión</b> .....	48
<b>c. Conclusiones</b> .....	55
<b>d. Recomendaciones</b> .....	56
<b>X. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES</b> .....	58
<b>XI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	59
<b>ANEXOS</b> .....	63

## Índice de tablas

Tabla No. 1: Nivel de inversión de los Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo.....	45
Tabla No. 2: Generación de empleo de los Tecnicentros en la ciudad de Portoviejo.....	47
Tabla No. 3: Tipo de financiación de los empresarios de Tecnicentros .....	50
Tabla No. 4: Estrategias de inversión de los Tecnicentros .....	51

## **I. TÍTULO DEL PROYECTO**

“ESTRATEGIAS DE INVERSIÓN Y SU INCIDENCIA EN EL DESARROLLO  
MICROEMPRESARIAL DE LOS TECNICENTROS DE LA CIUDAD DE PORTOVIEJO”

## II. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

### a.- Definición del problema

El presente problema de investigación se enfoca en las estrategias de inversión privada y su incidencia sobre el desarrollo microempresarial de los Tecnicentros de en la ciudad de Portoviejo, como una necesidad que requiere ser explicada mediante un proceso científico capaz de proporcionar resultados que se conviertan en un aporte para el desarrollo económico, social y empresarial de este importante sector, mediante un análisis macro, meso y micro de las variables en estudio.

En este contexto, según el Banco Interamericano de Desarrollo, (BID) el crecimiento de la economía ecuatoriana y por ende la de la inversión privada, se debe a la mejora en la competitividad, la misma que ha sido factible por la inversión pública que se ha efectuado en los últimos años. La infraestructura vial y la conectividad en el país son de punta y permiten el traslado inmediato de los productos y la comercialización reduciendo los costos logísticos considerándose como un factor determinante en la inversión. En Ecuador, según el Banco Central del Ecuador (BCE) se estima \$ 500 millones de inversión privada en el año 2017. (Diario El Telégrafo, 2017.p3.), gracias al diseño de un modelo de acuerdos bilaterales de inversión que promueve la inversión privada con escenarios que protegen los intereses generales del país, defienden y establecen el respeto a los derechos humanos, con una oferta que combina ‘seguridad jurídica’ y ‘mecanismos de diálogo’ entre las partes que contribuye al cambio de la matriz productiva y a la generación de empleos con significativas tasas de retorno. La inversión privada destaca con más de 20 empresas del país entre nacionales y multinacionales. Sin

embargo se debe considerar que en la última década para muchos inversores los escenarios jurídicos y tributarios no fueron los mejores.

En Manabí, la inversión privada en el año 2017 ascendió a \$ 100 millones de dólares, (Diario El Comercio, 2018), como parte del desarrollo y reactivación de la economía tras las secuelas del 16A, la ley de solidaridad por el terremoto, publicada en mayo de 2016, incluyó incentivos para la inversión, como: rebajas en el anticipo del impuesto a la renta (IR), la exoneración de este tributo, el descuento de dos puntos en el impuesto al valor agregado (IVA), entre otros. Siendo una medida aprovechada por empresarios que ya tenían en construcción sus proyectos con tendencias de cambio al mejoramiento comercial enfocándose totalmente a satisfacer al cliente con mercados más competitivos buscando optimizar el servicio, sobre todo en el ámbito vehicular, continuamente se busca mejorar la forma de prestar el servicio y atención al cliente, ya que las exigencias del servicio y atención están plenamente integradas en los programas y filosofía de las disciplinas empresariales.

En la ciudad de Portoviejo, el sector vehicular ha ido aumentando los últimos años debido a las necesidades y economía de la población, lo que significa mayor demanda en el servicio automotriz convirtiéndose en una oportunidad favorable para el sector microempresarial de Tecnicentros permitiéndole adquirir nuevas y modernas maquinarias con tecnología de punta, crecimiento y expansión de nuevos emprendimientos micro empresariales en este sector, por ello se considera necesario establecer guías de procesos y una estructura organizacional para este tipo de microempresas. Dentro de la ciudad existe un total de 30 Tecnicentros, cuyo principal problema radica básicamente en la ausencia de una estructura organizacional y una guía de estrategias de inversión para este sector microempresarial, lo que representa una baja productividad, necesidad que necesita ser explicada académica y científicamente para beneficiar



a los actores de dicho mercado en el cual se encuentran operando los siguientes establecimientos: Firestone, Sagar, Segurillanta, Pancholin, Hino y Mavesa, Bosh, Tecnicentro El Rápido, Tecnicentro El Rápido, Tecnicentro Apolo, Importadora Andina, Tecnicentro Dinavolt, Tecnicentro Cañarte, Llantas Alvarado, Lubricadora Guabito, Llantera Cristian Saenz, Llantera JM, Llantera D&, Tecnicentro Uquillas, Tecnicentro Zambrano, Lubricadora LM, Lubriservicios Silva, Lubricantes Endara, Lubricadora Mathias, Llantas Toyo Tires, Llantas Todallanta, Lavadora Flash Car, Lavadoras Speed, Lavadoras Portoviejo, Reencauchadora Galarza, Lavado Express Carrito Limpio, dedicados a la comercialización y mantenimiento de piezas y partes de vehículos, sin embargo dentro de sus operaciones se presentan problemas que acarrear fuertemente sobre el éxito del negocio que se han desarrollado microempresarialmente pues no se conoce técnicamente las estrategias, los riesgos y la capacidad de inversión que orienten a sus propietarios a tomar acertadas decisiones financieras, convirtiéndose lo antedicho en el problema principal de investigación para poder así analizar las estrategias de inversión y su incidencia sobre el desarrollo microempresarial de los tecnicentros en la ciudad de Portoviejo. No obstante, con el terremoto del 16A todos los establecimientos micro-empresariales se vieron afectados, sufriendo diferentes daños en su infraestructura, para lo cual debió ser necesaria la capitalización mediante recursos externos; BanEcuador fue la primera entidad financiera en atender a la ciudadanía, en el escenario de los primeros esfuerzos que se hicieron para la reconstrucción de Manabí y especialmente Portoviejo, entregando 118,8 millones de dólares en beneficio de 17.683 familias afectadas por el terremoto, a través de la línea de crédito “Contigo Ecuador”.

**b.- Formulación del problema****Problema Principal**

¿De qué manera las estrategias de inversión inciden en el desarrollo microempresarial de los Tecnicentros de en la ciudad de Portoviejo?

**c.- Preguntas derivadas****Sub preguntas**

¿Cuáles son las estrategias de inversión de los Tecnicentros y su influencia en el desarrollo microempresarial de la ciudad de Portoviejo?

¿Cuál es el nivel de inversión que realizan los Tecnicentros para la potencialización del desarrollo microempresarial de la ciudad de Portoviejo?

¿De qué manera la capacidad de inversión de los Tecnicentros aporta a la generación de empleo en la ciudad de Portoviejo?

**d.- Delimitación del problema**

**Contenido:** Estrategias de Inversión

**Clasificación:** Desarrollo Microempresarial

**Espacio:** Ciudad de Portoviejo

**Tiempo:** 2017

### **III. OBJETIVOS**

#### **3.1.- Objetivo General**

Analizar de qué manera las estrategias de inversión inciden en el desarrollo microempresarial de los Tecnicentros de en la ciudad de Portoviejo.

#### **3.2.- Objetivos específicos**

Describir cuáles son las estrategias de inversión de los Tecnicentros y su influencia en el desarrollo microempresarial de la ciudad de Portoviejo

Identificar el nivel de inversión que realizan los Tecnicentros para la potencialización del desarrollo microempresarial de la ciudad de Portoviejo

Determinar de qué manera la capacidad de inversión de los Tecnicentros aporta a la generación de empleo en la ciudad de Portoviejo

#### **IV. JUSTIFICACIÓN**

Una estrategia de inversión es un conjunto de reglas, comportamientos y procedimientos, diseñados a orientar al inversor en torno al riesgo-retorno de los recursos financiero. Este proyecto se demuestra teóricamente mediante la compilación de información de estudios realizados sobre las variables en estudio por diferentes autores de diversos materiales científicos y académicos, en base a los cuales se emiten criterios desde un punto de vista teórico generando el debate académico, confrontando los supuestos y contrastando resultados.

La defensa práctica expone el aprendizaje empírico sobre los niveles de inversión, la capacidad de inversión, la rentabilidad, los riesgos, la generación del empleo y su potencialización sobre el desarrollo microempresarial en la ciudad de Portoviejo, que está estrechamente relacionado con la educación financiera, el nivel de endeudamiento, niveles de ingresos y la planeación financiera como factor determinante del crecimiento económico.

La metodología se fundamenta en un estudio inductivo – deductivo, no experimental y analítico, con un enfoque cuantitativo, por lo tanto se considera factible y viable la realización de esta investigación ya que se cuenta con los conocimientos y recursos necesarios para su ejecución. El resultado de esta investigación beneficiara a los microempresarios de los tecnicentros, mediante la generación del conocimiento y la educación financiera, estableciendo estrategias de inversión, generando un cambio económico en la forma de conocer y analizar la correcta ubicación del capital, considerándose un tema novedoso por su estudio de las características de la gestión empresarial y las finanzas sobre los recursos, fortaleciendo a las oportunidades de empleo que es considerado el motor económico de la ciudad.

## V. MARCO TEÓRICO

### 5.1.- Antecedentes

Según, Carrillo, (2017), en su investigación denominada “*Estrategias y planes para la empresa Tecnicentro Nuevo Horizonte*” de la Universidad Agustiniana. Bogotá, Colombia. Manifiesta que: “la historia de los Tecnicentros tiene su origen a mediados de los años setenta, cuando el señor Epifanio Orjuela vio en el negocio de los carros una excelente oportunidad de negocio y decidió fundar una empresa que brindara el servicio de mantenimiento y venta de repuestos para los vehículos de la época”. De esta manera en junio de 1975 nace el primer almacén de repuestos y llantas “Epifanio Orjuela”, siendo los distribuidores exclusivos de llantas y prestando el servicio de cambio de aceite, despinchado, montaje de llantas y venta de repuestos en general (baterías, rodamientos, tornillería, hojas de resorte, filtros, aceites, bombillería).

Los Tecnicentros son considerados como una oportunidad de negocio mediante el mantenimiento y la venta de repuestos, piezas y partes de vehículos de la época, especialmente inicia con la comercialización de llantas y la prestación de servicios como cambio de aceite y montaje de llantas.

Sotomayor, (2014), en su trabajo de titulación denominado “*Propuesta para la creación de un Tecnicentro Automotriz al sureste de la ciudad de Machala*” de la Universidad Santiago de Guayaquil. Guayaquil-Ecuador. Sostiene que para la década de los noventa, el mercado mantiene una fuerte demanda de servicios de mantenimiento y venta de repuestos para vehículos por tanto se empiezan a establecer inversiones en nuevos tecnicentros, logrando su apoderamiento de mercado con estrategias de inversión, distribución, buenas relaciones con

fabricantes, distribución directa y exclusividad de marcas reconocidas en el mundo de los insumos que utiliza el auto en los servicios que se le asiste entre los cuales se mencionan: cambio de lubricantes y fluidos en general; en la actualidad este tipo de establecimientos ofrece una cartera de productos muy variados: cambio de aceite, limpieza del sistema de emisiones, reemplazo de filtros, filtro de aire de cabina, reemplazo bandas, válvula pcv, aire acondicionado, servicio al convertidor de torsión, alineación y balanceo, rotación de llantas.

A principios de la década de los noventa, se inicia la operación de los tecnicentros como un negocio estructurado debido a la gran demanda de servicios de mantenimiento y venta de repuestos para vehículos, estableciéndose estrategias de distribución directa y exclusividad de marcas reconocidas en el mundo automotriz.

Vega, (2016) quien en su investigación denominada “*Proyecto de factibilidad para la instalación de un Tecnicentro automotriz en la ciudad de Loja*” de la Universidad Nacional de Loja. Loja-Ecuador, afirma que “una inversión en empresas Tecnicentros resulta factible ya que se permite recuperar la inversión con aceptables márgenes de utilidad para sus inversores”. La implementación y puesta en marcha de un Tecnicentro contribuye no solo con la prestación de un servicio para el mantenimiento de vehículos sino que también se constituye en una esperanza de generación de fuentes de empleo, además el autor establece que el monto requerido para una inversión de este sector es de más de \$30 000,00 de los cuales se pueden financiar a través de créditos financieros, crédito con proveedores y aporte del o los socios, así mismo se establece un periodo de recuperación de capital es de más de 3 años, ya que por la gran demanda del mercado actual los criterios de evaluación aprueban la factibilidad de mercado, técnica y organizacional.

Una inversión económica en negocios micro empresariales dedicados a la prestación de servicios automotrices, denominado tecnicentros resulta factible para el inversor, ya que le permite recuperar los recursos y transformarlos en márgenes de utilidad a favor de la empresa y sus inversionistas, sobre todo si se aplican estrategias como créditos financieros, créditos con proveedores o inversión de capital social.

## **5.2.- Bases teóricas**

La presente investigación se sustenta en la teoría de la inversión de Paul Krugman, que relaciona las estrategias de inversión que benefician el desarrollo microempresarial del capital que simplifica un mundo que transcurre en sólo dos períodos ( $t=1,2$ ) la inversión en el período 1 produce producto en el período 2.

En base al problema planteado, la teoría de de Paul Krugman fundamenta sostiene que la estrategia es la respuesta a una decisión presente con efecto futuro, pero el tiempo de la estrategia es indeterminado, porque la estrategia establecida solo es válida hasta la próxima maniobra propia o ajena. Desde de un enfoque más amplio comprende un plan y un patrón integrado de comportamiento a ser utilizado para definir un modelo coherente, unificador e integrador de decisiones que determina y revela el propósito de la organización en términos de objetivos a largo plazo, programas de acción, y prioridades en la asignación de recursos, tratando de lograr una ventaja sostenible y responder adecuadamente a las oportunidades y amenazas surgidas en el medio externo de la empresa, teniendo en cuenta las fortalezas y debilidades de la organización.

En este sentido, llamamos  $I_1$  a la inversión del período 1 e  $Y_2$  al producto del período 2. La frontera de producción puede ser dibujada como una función cóncava como en la figura

siguiente, bajo el supuesto de que el empleo de trabajo es constante y de que los rendimientos marginales de la inversión son decrecientes. El espejo de esta relación es una función.

$Y_2=f(I_1)$  en la cual toda la superficie por debajo de la misma es considerada accesible. Si  $r$  es la tasa de interés, el costo total de invertir un monto  $I_1$  es  $(1+r) I_1$ . Los ingresos derivados de la venta del producto son iguales a  $Y_2$  (si fijamos su precio como igual a la unidad). Luego, los beneficios de la inversión son  $Y_2-(1+r) I_1$  y, dada la restricción tecnológica (ó curva de oportunidades productivas) la inversión óptima es cuando la pendiente de la curva  $f'$  es igual a  $(1+r)$ . Krugman denominó a la pendiente  $f'-1$  *la tasa de rendimiento marginal sobre los costos*. Sería denominada por Keynes eficiencia marginal de la inversión. Nótese que a medida que se eleva la tasa de interés, a efectos de igualar  $r$  y la eficiencia marginal de la inversión, la inversión debe disminuir.

Luego hay una relación inversa entre tasa de interés e inversión. En la figura anterior, supóngase que se comienza con una dotación inicial de producto  $E_1>0$ , y  $E_2=0$ . La inversión involucra asignar parte del producto del período 1 a la producción del período 2. El producto que se deja en el período 1 es destinado a consumo, y denotado en el gráfico como  $Y_1^*$ . La inversión será óptima cuando la frontera de inversión resulte tangente a la línea de las tasas de interés, o sea cuando  $f'=(1+r)$ . En ese punto, la asignación intertemporal del ingreso requiere que  $Y^*=(Y_1^*, Y_2^*)$  con  $Y_2^*$  determinado por la inversión del período 1 – es decir  $Y_2^*=f(I_1)$  e  $Y_1^*=E_1-I_1^*$ .

La inversión para los empresarios dueños de los Tecnicentros constituye el monto de dinero destinado a la adquisición de piezas y partes, materiales, repuestos, nuevos equipos de producción y nuevas construcciones productivas realizadas en un primer periodo que darán como resultado futuro un nuevo producto del cual se pretende obtener márgenes de utilidad por



las transacciones realizadas, inversión de mano de obra y prestación de servicios técnicos en el sector automotriz, todo ello mediante un análisis apropiado de precios constantes. La explicación del por qué la inversión puede alcanzar un nivel determinado y no otro siempre se determina por las estrategias de inversión empleadas por los tácticos fundamentando los conocimientos en las distintas hipótesis de la teoría económica.

### **La inversión**

Según, Panza, Ricardo (2016), “La acción de invertir consiste en adquirir, fabricar o construir bienes que servirán para producir otros bienes” (p.2). Con esta acción un microempresarios no pretende satisfacer una necesidad de consumo, sino que espera que el resultado de la inversión reporte en el futuro ingresos superiores, que servirán para satisfacer en ese momento futuro sus necesidades de consumo o para aumentar su riqueza.

Los empresarios y microempresarios siempre buscar ubicar sus recursos (sobre todo monetarios) de manera estratégica que le permita en un futuro no muy lejano obtener un nuevo resultado con la finalidad de acrecentar el capital principal que se invierte en un primer periodo, el resultado de la inversión les permite satisfacer sus necesidades además de generar riquezas tras las operaciones comerciales que realice en sus actividades comerciales. En la ciudad de Portoviejo cada vez se busca acrecentar los índices de inversión privada y el sector automotriz es uno de los principales mercados que dan nacimiento a nuevas microempresas como los Tecnicentros.

Según, (Fainboim, Israel, 2013), la inversión “es el gasto destinado a mantener e incrementar el acervo de capital”. Esta definición separa implícitamente la inversión bruta de la neta. La inversión neta es el incremento en el acervo de capital, mientras que la inversión bruta se obtiene de añadir a la neta la inversión destinada a mantener el acervo, es decir, a cubrir la depreciación. La inversión bruta alternativamente puede separarse en inversión de capital fijo y variación de existencias. (p.12). Por tanto se concluye que las empresas para poder llevar a cabo su proceso de producción, necesitan utilizar maquinaria, instalaciones técnicas, equipos informáticos y otros tipos de activos que constituyen sus recursos de capital, la inversión mide, pues, la variación producida en el stock de bienes de capital de una empresa.

Panza, Ricardo (2016), también señala que los bienes de inversión suelen diferenciarse en tres categorías básicas (p.p. 2-3):

**El stock de capital:** Es el conjunto de fábricas, maquinarias, equipamiento, oficinas, viviendas, bienes en existencia y todos los demás bienes duraderos utilizados en el proceso de producción.

**Según la reposición del capital:**

**Inversión Bruta.** Es la inversión que incluye tanto la inversión nueva como la inversión de reposición. Siempre es positiva.

**Inversión Neta.** Es la efectiva adición al stock de capital existente. La Inversión Neta Fija corresponde a cualquier nivel de inversión que exceda al de reposición. Puede, por lo tanto, ser negativa.

**Inversión de reposición.** Es el gasto realizado en la reposición necesaria, para compensar el desgaste por el uso de los bienes de capital.

**Inversión fija.** Es el gasto realizado en bienes de capital fijo, excluyendo la inversión en existencias de mercaderías.

En el sector microempresarial de Tecnicentros se aplican diferentes tipos de inversión en base a la reposición del capital, de esta manera los propietarios de dichos establecimientos realizan inversión neta sobre el stock de productos automotrices que se comercializan en la ciudad, además de repuestos y herramientas. También realizan inversión fija en bienes muebles y propiedades como local, edificio, entre otros que dan origen a un nuevo producto potencializando la reposición de capital de forma positiva dentro de un periodo determinado de tiempo.

### **Estrategias de Inversión**

“Las estrategias de inversión están asociadas con las decisiones que se toman sobre los niveles de cada uno de los activos circulantes en relación con los niveles de ventas de la empresa”. (Angulo, F. A., Berrío, H. J. y Caicedo, L., 2014, p.74). De esta manera, se concluye que las estrategias están enmarcadas dentro de las políticas que fijan la cantidad total de activos circulantes que debe mantener una empresa.

(Angulo, F. A., Berrío, H. J. y Caicedo, L., 2014). Señala las estrategias de inversión pueden distinguirse desde tres alternativas importantes (p.75):

**Política relajada:** En la que se mantienen altos niveles de efectivo, valores negociables e inventarios. Las ventas son estimuladas por una política crediticia liberal y por consiguiente se

registran altos niveles de cuentas por cobrar. Con esta estrategia la empresa asegura la disposición de recursos ante cualquier contingencia pero enfrenta el riesgo de pérdida por obsolescencia de inventario, cuentas incobrables y devaluación del efectivo por efectos de la inflación, así como altos costo de oportunidad y mantenimiento, lo cual se traduce en un menor rendimiento y menor riesgo.

**Política restringida:** En la cual se utilizan niveles mínimos de efectivo, valores negociables e inventarios, asimismo, la política crediticia es más limitante o restrictiva, aun cuando signifique perder algunas ventas. Sin embargo esta estrategia proporciona el mayor rendimiento esperado sobre la inversión, al disminuir los costos y pérdidas asociados a una política relajada, pero asume también. un mayor riesgo de insolvencia.

**Política moderada o compensatoria:** Constituye una posición intermedia, en relación con las señaladas anteriormente, implica lograr una sincronía entre las los ingresos y los desembolsos de efectivo. La adopción de una política de inversión en activos circulantes está determinada por factores externos e internos de la organización.

Según, (Carranza, 2014), una estrategia “es un camino a seguir para llegar de mejor forma a los objetivos, y las Estrategias de inversión son caminos elegidos para obtener mejores rendimientos en las inversiones realizadas”. Estas estrategias dependerán del perfil del Inversionista, sea más conservador o arriesgado, del medio en que se van a realizar las inversiones, como los depósitos bancarios o el mercado de la bolsa de valores, de la situación económica presente, ya sea que exista recesión o abundancia y crecimiento. También se relacionan con el mayor o menor capital disponible, la necesidad de obtener rendimientos en el

corto o largo plazo, y el conocimiento y experiencia de algún sector de mercado específico. (p.22).

Para los propietarios y/o gerentes de los Tecnicentros existentes en la ciudad de Portoviejo, la inversión es considerada como un desembolso de recursos financieros para adquirir bienes concretos duraderos o instrumentos de producción como los bienes de equipo, y que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objeto social. Su inversión la direccionan a través de proveedores de equipos y herramientas son una parte importante a considerar; puesto a que propuesta necesita tener un soporte sólido que garantice la optimización de recursos humano y económico para poder brindar un servicio de calidad.

### **Utilidad de las estrategias de inversión**

(Carranza, 2014), Las Estrategias de inversión son útiles para enfocarse en los negocios importantes, no distraerse en instrumentos financieros coyunturales, mantener una disciplina hasta el logro de los objetivos que se persiguen, y ser coherente con las necesidades y deseos del inversionista. Se utilizan para mejorar el impacto, no arriesgar demasiado y balancear el portafolio de inversión en forma planificada.

Estratégicamente se puede medir la inversión de acuerdo con los resultados parciales y finales alcanzados, para cambiar el curso de acción cuando lo amerite en el ejecución de una inversión.

### **Tipos de estrategias de inversión microempresarial**

(Carranza, 2014, p.22). Señala los tipos de estrategias de inversión privada que fomenta el desarrollo microempresarial, de la misma manera agrega que dependiendo del riesgo financiero,

pueden orientarse inversiones mediante depósitos bancarios a Plazo fijo y rentabilidad garantizada, o a los mercados especulativos a plazo indefinido y rentabilidad variable, por ello se señalan las siguientes estrategias:

**Depósitos bancarios a plazo fijo.-** Es utilizado para determinar el tiempo en que los depósitos de ahorro o inversión se mantienen inmovilizados, se puede clasificar de acuerdo con el tiempo y duración del ahorro, en el corto plazo si es mensual o trimestral, en el mediano plazo si se amplía el Plazo Fijo al semestre o primeros años, y en el largo plazo cuando corresponden a vigencias de los depósitos superiores a los cinco años; El Plazo Fijo es muy útil para los negocios que se están iniciando, ya que permite el conocimiento más profundo entre las partes, lo cual redundará en futuras negociaciones más amplias y de mayor confianza, dándole pautas al inversionista para consolidar su relación y los vínculos.

**Rentabilidad variable.-** Es el desconocimiento de los rendimientos futuros de la inversión, debido a la volatilidad de los mercados, inestabilidad de los entornos, variación entre la oferta y la demanda, especulación de los mismos inversionistas y empresas participantes del negocio, puede fluctuar día a día pero en el largo plazo se podría comportar como una Renta fija, con tendencia creciente y más o menos estable, es útil en el largo plazo y no se debe utilizar como medio de inversión en el corto plazo. La Renta variable ofrece mejores rendimientos, permitiendo apostarle a proyectos y negocios innovadores y de alto impacto.

**Inversión de valor.-** Un pequeño inversor puede utilizar este estilo de inversión, para ello es necesario tener conocimientos del negocio de la empresa, contabilidad, legislación, etc. El objetivo es tener una cartera de calidad y bien financiada.

**Inversión de crecimiento.-** Su riesgo es muy bajo y sus beneficios crecen a una media del 10% anual, la dificultad de este estilo de inversión está en las probabilidades de que la empresa mantenga su ritmo de crecimiento de beneficios; Por tanto es imprescindible tener un gran conocimiento de las empresas y los sectores en los que se invierte.

**Inversión sectorial.-** En este caso el inversor invierte en un sector en su conjunto, bien a través de un fondo de inversión. Desde el punto de vista e debe determinar si la actividad de ese sector va a tener una buena evolución en el futuro o no analizando el conjunto del sector, no las empresas que lo componen de forma individual.

Adicionalmente, indica que las Estrategias de inversión varían de acuerdo con la oferta alta o baja de los productos bancarios y tradicionales, ya que si los intereses son muy bajos, los inversionistas tenderán a desarrollar estrategias en sectores más especulativos y arriesgados con la expectativa de obtener mejores alternativas y rendimientos. (p. 23-25).

La puesta en marcha de la actividad microempresarial de los Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo depende de estrategias de inversión tanto en tecnología, maquinaria y recursos humanos, para lo cual el financiamiento de los montos establecidos se da en algunos casos por recursos propios, mediante crédito con terceros (específicamente entidades bancarias y empresas proveedoras) y el empleo de recursos propios y externos, la inversión se compone de rubros muy representativos como adecuaciones de local, gastos de construcción, adecuación de plantas e instalaciones.

### **Comportamiento de la inversión**

La inversión no es la variable más volátil, ni la más dinámica, entre los componentes de la demanda agregada. Tampoco es la mayor responsable de las fluctuaciones del PIB, la evidencia

de su comportamiento es relativamente moderado que según la opinión común, se considera bastante volátil y generadora de inestabilidad. Además, invita a modelar la inversión mediante reformas funcionales que reproduzcan ese comportamiento suave. En relación a los comportamientos de la inversión por tipo de bien, la evidencia muestra, por su parte, que la inversión en construcción es el componente de mayor importancia relativa, la inversión en maquinaria y equipo es más dinámica, mientras que la inversión en equipo es más inestable. Es decir, que la inversión muestra detalladamente la descripción de las propiedades estadísticas de esta variable y sus componentes. Fainboim, Israel, 2013 (p.12).

(Gonzalez, Jorge, 2018), sostiene que en Manabí el comportamiento de la inversión privada cambió su panorama residencial por un ambiente más comercial y de servicios, esta nueva generación de inversiones se presenta en nuevos edificios, clínicas, de centros y plazas comerciales, restaurantes, almacenes y el fortalecimiento microempresarial de Tecnicentros, o talleres de reparación de vehículos de carga pesada o livianos en diferentes puntos de la ciudad, convirtiéndose en nuevos emprendimientos. Este desarrollo es parte de la inversión privada que se desplegó en la provincia para reactivarla, en Portoviejo se levantaron alrededor de 20 proyectos, principalmente en los sectores de comercio y salud, la inversión en las nuevas infraestructuras bordea alrededor de los USD 100 millones, según la Cámara de Comercio de la ciudad hay varios factores que han impulsado la inversión privada, entre ellas, rebajas en el anticipo del impuesto a la renta (IR), la exoneración de este tributo, el descuento de dos puntos en el impuesto al valor agregado (IVA), entre otros; no obstante, se cree que no fue suficiente, pues no se trabajó en otros temas como la facilidad de acceso a créditos para dar un mayor impulso a la reactivación. Entre mayo del 2016 y marzo del 2018 se constituyeron 591 nuevos



establecimientos en Manabí pertenecientes a los sectores de la construcción, turismo, comercio, industrias y otras actividades, según la Superintendencia de Compañías.

### **Rubros de inversión de los Tecnicentros**

(Andrade, Gabriela y Valverde Ruth, 2009), señala que un Tecnicentro debe realizar inversiones en obras físicas que den soporte a las ventas, se plantea inversiones en obras físicas que den soporte a las ventas como: Construcción de edificaciones, construcción de galpones, cableado eléctrico, adecuación de alcantarillas y ductos, colocación de mallas, iluminación, señalización, entre otras. Dentro del equipamiento se considera la adquisición de herramientas para el tecnicentro y la mercadería para venta de repuestos y accesorios, los mismos se detallan a continuación: Elevador pequeño de dos postes, alineadora, elevador dos postes pequeño, embudo recolector de aceite, elevador cama baja, pistola neumática de impacto cargador de baterías, elevador tijera para alineación, balanceadora livianos, desllantadora neumáticos, compresor de espiral para amortiguadores, compresor ranger recolector de aceite, ranger torno rectificador de disco, ranger balanceadora, engraje lavador de inyectores, ranger desllantadora, ranger gata lagarto, pistola de impacto, banco prensa espirales, armario portaherramientas, ranger soporte seguridad, micrómetro, innova pistola estroboscópica, generador de nitrógeno, prensa hidráulica, pluma para motores, brocas 1a13mm, elevador cama baja 2 pistones, entre otros.

### **Balance de personal en Tecnicentros**

Un Tecnicentro debe contar con personal calificado y seleccionado, el mismo que estará dividido de la siguiente forma:

Área Administrativa: Gerente

Área de Contabilidad: Jefe administrativo contable.

Área de Producción: Jefe taller, Auxiliar Taller.

Área de ventas: Vendedor

Además se debe contar con áreas de control de calidad, calidad de servicio, área de seguridad, control de presupuesto, publicidad, comunicación, gestión de liderazgo y atención al usuario.

### **Tipos de financiación**

(Mieles, Isabel, 2013), manifiesta que un Tecnicentro puede optar por diferentes formas o tipos de financiación, es decir, puede optar bien por utilizar recursos externos (ajenos) o bien recursos propios.

**Apalancamiento por recursos externos:** son los que no forman parte del patrimonio de la empresa y que provienen de fuentes de financiación ajenas a la empresa o a sus propietarios, como por ejemplo, los préstamos concedidos por una entidad bancaria.

**Apalancamiento por recursos propios:** Consisten en las aportaciones de los socios o de terceros con participación en el capital social, como por ejemplo las sociedades de capital riesgo, o de la financiación que la empresa es capaz de generar por sí misma (reinvirtiendo los beneficios).

El inicio de los Tecnicentros, en su mayoría se ha visto marcado por la utilización de recursos externos o endeudamiento con terceros los acreedores exigirán únicamente el reembolso de los capitales prestados junto con el interés pactado. Dadas las exigencias legales, la utilización de

recursos externos constituye un método mucho más flexible de financiación puesto que la única exigencia legal para el endeudamiento es tener capacidad para afrontar el pago, representado contablemente como un patrimonio neto superior a la mitad de la cifra del capital social de la compañía.

La utilización de recursos externos aumenta la rentabilidad de las inversiones para los accionistas por el llamado efecto apalancamiento que, a pesar de que no constituye una ventaja en sí puesto que las pérdidas pueden exceder los recursos iniciales utilizados, sí que es un buen método de atraer nuevos capitales a la empresa.

La obtención de financiación externa es más barata, ya que hay que tener en cuenta que los nuevos accionistas exigirán una rentabilidad por su inversión que normalmente se materializará en la recepción de dividendos. Si bien es cierto que al principio los recursos propios son más baratos (en realidad, gratis), la empresa irá retribuyendo a los propietarios conforme vaya obteniendo beneficios. En este sentido, el interés pagado al prestamista es normalmente más barato que estos dividendos de capital. (Mieles, Isabel, 2013).

Otro factor importante que se debe destacar, es que también han existido otros Tecnicentros que han marcado sus inicios mediante la financiación propia o de autonomía de capital, la no injerencia de opiniones de opiniones externas a la empresa que puedan interferir en el proceso de toma de decisiones. Otro de los beneficios de la autofinanciación es que exige menos trámites legales, por lo que suele ser más inmediata. Recurrir a este tipo de financiación suele ser sinónimo de independencia y solvencia financiera y genera una subida en el valor contable de las acciones que puede motivar a nuevos accionistas a invertir en las acciones de la empresa. (Mieles, Isabel, 2013).

### **Desventajas de la inversión de recursos propios**

Las desventajas de la inversión de recursos propios afectan a los accionistas, que dejan de percibir dividendos, como a la propia empresa. En este sentido, destaca el riesgo de llevar a cabo inversiones poco rentables, porque al tratarse de una cuestión interna todo se examina con menor exhaustividad.

También existe un riesgo que apunta a la pérdida de valor de las acciones al recurrir a una excesiva autofinanciación el reparto de dividendos se ve afectado, haciendo que disminuya la rentabilidad de las acciones y, por tanto, su valor en Bolsa.

Otra dificultad que podría afectar a la compañía es que la empresa se quede con recursos propios para poder afrontar sus necesidades diarias a corto plazo.

Otro de los problemas de la financiación propia es el coste de oportunidad implícito que conlleva, ya que siempre se podría haber realizado otra acción con ese dinero. Además, la falta de opinión de un agente externo que estudie y valore si la utilización de ese capital puede ser rentable o no.

La autofinanciación de la empresa puede derivar en una depreciación funcional, física o económica que ponga en riesgo el buen funcionamiento del negocio. (Mieles, Isabel, 2013).

Se concluye que una empresa estará más saneada y será menos vulnerable a los ciclos económicos cuanto mayor sea su cifra de recursos propios. Sin embargo, renunciará a una cierta rentabilidad y puede tener problemas legales en el futuro. Dependiendo de cuáles sean las necesidades de fondos de la compañía, de su capacidad para afrontar el pago de la financiación ajena, de su capacidad para atraer potenciales inversores o de la aversión al riesgo de los propietarios, la empresa optará por uno u otro método de financiación, siempre teniendo en

cuenta que existen una serie de requisitos legales que hay que tener en cuenta con anterioridad a tomar cualquier tipo de decisión financiera en la empresa.

### **El desarrollo Microempresarial**

Según, (Campos, Vanessa. 2014) el desarrollo empresarial “se refiere al progreso que experimenta la microempresa como consecuencia de su evolución a lo largo del tiempo” (p.15). Conseguir una imagen corporativa o imagen de marca, consolidar una posición competitiva determinada, alcanzar un buen ambiente de trabajo o convertirse en una microempresa responsable son indicadores de desarrollo. Se concluye que el desarrollo microempresarial no siempre implica crecimiento o aumento de tamaño, si no que en determinadas circunstancias puede significar lo contrario, por ejemplo: microempresas que deciden desprenderse de determinadas actividades para dedicarse exclusivamente a su actividad principal o clave para lo cual utilizan estrategias de externalización de actividades, estrategias de o decrecimiento y estrategias de subcontratación, entre otras. “El desarrollo microempresarial es el progreso que experimenta la microempresa como consecuencia de su evolución a lo largo del tiempo”. Kluwer, David, 2015 (p.3).

En este contexto se entiende que el crecimiento microempresarial de los Tecnicentros en la ciudad de Portoviejo, trata de dos términos distintos, hay microempresas que para conseguir el desarrollo deciden reducir su tamaño, es decir, decrecer. En este sector tanto de la industria automotriz, como del comercio y prestación de servicios, el desarrollo microempresarial articula diferentes elementos con los que el empresario puede llevar a una organización hacia el logro de sus objetivos; elementos como crecimiento económico, cultura empresarial, liderazgo,

gestión del conocimiento e innovación, pueden lograr un impacto positivo en las organizaciones mediante el reconocimiento de las capacidades del capital humano.

### **Función del desarrollo microempresarial**

El desarrollo microempresarial se materializa como cualquier acción, movimiento actividad que crea nuevos valores comerciales. Los individuos u organizaciones que tienen un interés en el resultado de una actividad empresarial son responsables de financiar, guiar o apoyar la actividad de desarrollo de la microempresa hacia su objetivo. (Chestnut, 2017).

(Angulo, 2014), señala que la función del desarrollo microempresarial se ubica en la lógica de los procesos de globalización, cuyas consecuencias se han asumido sin definiciones precisas aplicables a todos los ámbitos y niveles, pues algo que presumía la globalización se diluye ante los diferentes estilos y niveles de desarrollo empresarial. A partir de una oferta mundial de conceptos sobre cómo hacer frente a los principales obstáculos macroeconómicos al desarrollo, con la idea de que el problema que más agobia a nuestra sociedad es la inflación, se ha desdeñado la posibilidad de aplicar una política económica sostenida en criterios fiscales que expanda la demanda para ayudar a mejorar la situación de nuestras sociedades. Sobre este quehacer y pensar económicos se están cumpliendo ya 18 años de articular una especie de cultura de la estabilización.

### **Etapas del desarrollo microempresarial**

En su artículo de internet, (Arenas, Juan P., 2014), señala que el desarrollo microempresarial consta de tres etapas. Estas son:

### **1. Primera etapa: Desarrollo orientado al producto**

En los primeros momentos de una empresa familiar (pequeña empresa), la estructura de organización era simple. Esta etapa, habitualmente, se caracteriza por una "atractiva" mezcla de confusión y alborozo. Los sistemas y la planificación no existen; no hay especialización. Todas las decisiones claves corren por cuenta de un único individuo. Durante esta fase, también se sienten culpable de poner en riesgo la seguridad de su familia. La mayoría de los empleados disfrutan con la excitación y el desafío de esta primera fase.

### **2. Segunda etapa: Desarrollo orientado al proceso**

Cuando se inicia la segunda etapa del crecimiento, por lo general la empresa ya ha logrado estabilidad comercial y equilibrio financiero. Las relaciones con los proveedores están firmemente consolidadas, el crecimiento de las ventas y ganancias se habrá estabilizado. El propósito sigue firmemente aferrado a la iniciativa en la toma de decisiones, sin ceder ningún control efectivo. También puede haberse introducido algunos controles y métodos de organización a fin de mejorar la eficiencia de la compañía para llevar a cabo procesos básicos. A medida que la empresa continúa creciendo se vuelve más compleja. Este es el momento crucial en el cual la empresa familiar a menudo tiende a meterse en problemas. Es necesario decir que la empresa se organizará con vistas al desarrollo y formular las bases para entrar en la tercera fase de la planificación.

### **3. Tercera etapa: Desarrollo orientado a la planificación**

Este es un periodo de integración: el personal, los sistemas y los procesos operan juntos y ya no enfrentados entre sí; los gerentes se apoyan mutuamente; se crea un equipo de gerencia; y se comienza a tomar forma una cultura empresarial sobre bases sólidas y duraderas. Una vez que

el propietario descubra que el manejo de la empresa llega naturalmente, ya no será manejado por los acontecimientos. (p.38).

### **Áreas funcionales de una empresa**

Según, (Fainboim, Israel, 2013), “toda empresa lleva a cabo cuatro funciones básicas: elaborar el producto, venderlo, manejar el dinero para producirlo y las ganancias que obtiene así como coordinar al personal para que desempeñen sus labores”.

Estas funciones son conocidas como áreas funcionales o departamentos de la empresa, se les conoce comúnmente como producción, mercadotecnia, finanzas, recursos humanos y sistemas, agregando en los últimos años la de sistemas respectivamente.

La magnitud de estas áreas y sus nombres así como el número de personas que las integra varían de acuerdo con la complejidad y las características respectivas de cada empresa.

**a) Finanzas.** La finalidad de esta función es obtener recursos monetarios y utilizarlos adecuadamente, la función financiera es indispensable ya que a través de ella se maneja el dinero de la compañía además de que se realizan las otras funciones de la organización, cómo; inversiones, distribución, pago de obligaciones disponibilidad de recursos necesarios para casos de emergencia y todas aquellas funciones tendientes a obtener los máximos rendimientos.

**b) Recursos Humanos.** A través de esta función se coordinan y optimizan las habilidades, los conocimientos y las experiencias de todas las personas que trabajan en la empresa, con el fin de lograr la máxima eficiencia. Se establecen mecanismos para tratar al personal y lograr su óptimo desarrollo dentro de la organización, así como para mejorar su grado de satisfacción y pertenecía dentro de la compañía. Contar con una planta estable y motivada de personal es una de las características fundamentales para lograr la excelencia en las organizaciones.



c) **Producción.** La producción y la fabricación de un bien o servicio conforman la administración de operaciones. La función de operación comprende todo el proceso que se sigue desde que llega la materia prima hasta que esta se convierte en un producto terminado.

d) **Mercadotecnia.** Esta función abarca todo el ciclo de ventas y distribución desde la planeación del producto, la investigación de mercados, almacenamiento, el contacto de distribuidores y la colocación del producto en los centros de distribución.

e) **Sistemas, el área de informática o de sistemas.** Es imprescindible para el manejo y control de la información dentro de una organización. Esta área puede ser staff o lineal e incluirse en algunas de las otras áreas funcionales, dependiendo de la magnitud y volumen de información, así como de las características de la empresa. Las principales actividades que se efectúan en esta área son: análisis y diseño de sistemas, banco de datos, procesamiento, edición, mantenimiento de hardware y telecomunicaciones. (p.38).

### **El crecimiento y desarrollo microempresarial**

Según, (Royo, 2014), tanto el crecimiento como el desarrollo microempresarial hacen referencia a una evolución del tamaño o el campo de actividad en el que actúa la microempresa. Se concluye que el crecimiento microempresarial hace referencia a incrementos de tamaño en variables tales como el volumen de activos, la producción, las ventas, los beneficios o el personal empleado.

Según, (Varela, Rodrigo, 2016). El proceso de desarrollo empresarial debe iniciarse con los futuros empresarios en seis etapas:

La primera etapa, "Desarrollo de la Mentalidad Empresarial", que están orientado a la formación de la cultura y el espíritu empresarial y que tiene como propósito central brindar a los participantes un entendimiento claro sobre lo que implica ser empresario, actuar con espíritu empresarial y ser parte de una cultura empresarial. (p.37).

Es decir, en esta etapa se debe desarrollar las primeras competencias personales y de conocimiento para poder llegar a ser un empresario exitoso.

La segunda etapa: "Identificación y evaluación de ideas de negocio", que estarán fundamentalmente orientada a la identificación de oportunidades de negocio, y que tiene como propósito, por un lado, brindar a los participantes una serie de técnicas y herramientas que les permitan mejorar sus competencias perceptuales, el uso de sus capacidades creativas, el análisis de tendencias, la lectura de los mercados y otros elementos para poder identificar las nuevas necesidades, deseos, gustos o problemas que enfrenta un segmento del mercado y que pueden dar origen a una nueva actividad empresarial y por el otro lado el aprender a utilizar mejor sus conocimientos técnicos, su creatividad, su imaginación y su innovación en el desarrollo de nuevas oportunidades de negocio que se puedan presentar en el entorno de actuación del futuro empresario. (p.37).

En este proceso fortalecerán muchas competencias personales asociadas a la creatividad, la innovación, la orientación al cambio, la visión de futuro, la integración de hechos y circunstancias, el inconformismo positivo, la diversidad y muchas otras.

La tercera etapa "Estructuración y evaluación de la oportunidad de negocio", se orienta a que los participantes estén en condiciones de estructurar una verdadera oportunidad de negocio, y por lo tanto deberá brindarles una serie de conceptos y de herramientas que definan el nivel de

información requerido, en cada una de las variables, para poder tener estructurada dicha oportunidad. Esta etapa sigue teniendo un alto proceso divergente pero empieza a involucrar algunos componentes convergentes para poder aterrizar las distintas variables a las realidades y potencialidades del entorno, pero en ella se harán mejoramientos sustantivos, tanto en competencias de conocimiento como en competencias personales. (p.38).

Esta etapa debe ser muy estricta, pues tiene muchos niveles de convergencia que requiere que los participantes tengan muy claramente definida su oportunidad de negocio y su equipo empresarial debidamente constituido.

La cuarta etapa "Elaboración de un plan de negocio integral", es de nuevo una fase altamente convergente, que tiene como propósito capacitar a los participantes en la elaboración detallada de un plan integral de negocios. Aquí el énfasis indudablemente está en la búsqueda de la información requerida y en su procesamiento para poder cumplir las exigencias que un plan de negocio formal requiere. Durante esta fase, además de los elementos formativos que se deberán brindar a los participantes y a los procesos investigativos que ellos deberán realizar, debe existir la posibilidad de realizar pasantías en organizaciones que puedan brindar experiencias enriquecedoras para la futura actividad empresarial, debe existir la posibilidad de contar con la asesoría básica que apoyará las distintas áreas del plan de negocio: Mercado, técnica, económico-financiera, administrativa, legal, social, ambiental; debe existir también la posibilidad de contar con mentores que ayuden al desarrollo de las competencias propias de la formación personal y que ayuden a los procesos de apertura de otros elementos de apoyo que los empresarios van a necesitar; debe existir un software especializado para el proceso de la elaboración del plan de negocio. (p.39).

Esta etapa está basada en los componentes de Plan de negocio y de percepción de factibilidad, es importante realizar una evaluación cualitativa, estratégica y ética que permita identificar los distintos recursos que la empresa requiere que el líder empresarial acopie.

La quinta etapa "El proceso de arranque ", es fundamentalmente una fase orientada al arranque efectivo de las empresas y si bien tendrá algunos componentes de capacitación sobre temas de gestión en la nueva empresa, la gran mayoría de los componentes serán de apoyo, bien sea a través de las asesorías especializadas y/o de las mentorías. Este proceso es muy convergente, muy pragmático pues se busca no sólo conseguir los recursos y montar la empresa sino también hallar la supervivencia de la empresa en los primeros momentos de acción. (p.39).

Se concluye que esta etapa acomete en forma integral el tema recursos, aquí es donde la noción de factibilidad se refuerza y donde salen a relucir competencias como capacidad de enfrentar situaciones riesgosas, autonomía, confianza en sus competencias, capacidad de utilizar redes empresariales.

La sexta etapa "Crecimiento y desarrollo empresarial" es una fase orientada al desarrollo y crecimiento de la empresa y estará centrada en los procesos de asesorías especializadas y de mentorías, con el fin de que el grupo empresarial y la empresa logren la madurez necesaria para posicionarse firmemente en el mercado y obtener las metas esperadas. (p.40).

Se concluye que en esta etapa se espera que el grupo empresarial haya alcanzado su madurez y que disponga de todas las competencias necesarias para liderar el desarrollo de su empresa.

### **Estrategias de desarrollo microempresarial**

Como lo define (Royo, 2014), se refiere a las decisiones que la dirección empresarial adopta en relación con la evolución futura del campo de actividad tanto en lo que se refiere a sus

aspectos cuantitativos (crecimiento) como a los cualitativos (composición de la cartera de negocios). (p.27).

Es decir, que la dirección dispone de diversas opciones que se generan a partir de la respuesta que se dé a los dos problemas básicos, estas direcciones según el autor pueden ser:

**Dirección de desarrollo:** Es decir, decidir si la empresa debe centrarse o especializarse en las actividades que viene realizando, desarrollar otras nuevas o reestructurar el conjunto de sus negocios, decidir acerca de la modificación o no del campo de actividad.

**Método de desarrollo:** Es preciso decidir acerca del método, forma o vía para conseguir los objetivos marcados en la dirección de desarrollo elegida. Las opciones básicas aquí son el desarrollo interno u orgánico, el externo y los acuerdos de cooperación o alianzas como forma intermedia entre las dos anteriores. (p.28).

### **Recursos empresariales**

Según, (Bedoya, Arturo, 2013), Todo negocio requiere de una infraestructura para poder operar, esto incluye diversos tipos de recursos que se detallan a continuación:

**Recursos físicos:** tierra, edificios, equipos, maquinarias, mobiliario, marcas, patentes, recursos naturales, etc.

**Recursos financieros:** capital de inversión para activos fijos, para capital de trabajo, para gastos preoperativos y de arranque, etc.

**Recursos humanos:** grupo gerencial, empleados, obreros, etc.

**Recursos productivos:** materias primas, electricidad, vapor, agua, etc.

**Recursos informáticos:** mercados, tecnologías, leyes, etc.

**Recursos tecnológicos:** bases de datos, saberes, etc.

**Recursos intelectuales:** ideas, inauguración, creatividad, etc.

**Recursos sociales:** contactos, redes.

Por tanto se concluye que es función del empresario determinar las necesidades específicas de ellos en todas las etapas del negocio y desarrollar los esquemas operativos que permitan disponer de esos recursos en la cantidad, calidad, momento y costo adecuados a las realidades y potencialidades del proyecto.

### **Los tecnicentros como microempresas**

Según, (Cambizaca, Angélica y López, Mishel, 2015), debido a la existencia de demanda sobre servicios de mantenimiento vehicular tecnificado y de calidad en alineación, balanceo y demás exigencias del mercado automotor en tiempos de vida moderna, surge la necesidad de satisfacer una demanda, por tal motivo se crean los Tecnicentros, que son microempresas dedicadas a prestar los servicios antes mencionados. Casi siempre un Tecnicentro nace siendo un proyecto familiar y unipersonal pero de carácter emprendedor, sin embargo con el paso del tiempo, y debido a la amplia demanda existente tienden a crecer, convirtiéndose en microempresas estructuradas o empresas legalmente constituidas que ofertan servicio exclusivo para vehículo, donde el cliente puede disfrutar de una mayor calidad de servicio en el mercado, pues la incorporación de maquinaria de última tecnología vuelve a este sector, un importante sector industrial.

La variable inversión en este tipo de microempresas es un factor preponderante a tener en cuenta, pues los movimientos económicos se desarrollan como el ingreso y egreso de efectivo o recursos.

La variable inversión, consiste en el capital de trabajo necesario para emprender las operaciones de un proyecto de este tipo de actividad económica, entre los principales movimientos se encuentran los siguientes:

**Material directo:** Que constituye un stock de materiales para poder brindar los servicios y realizar los trabajos según las exigencias de los clientes.

**Mano de obra directa:** Corresponde a los sueldos del personal de taller que son el jefe de taller, bodeguero y obreros u operarios de maquinaria.

**Compra de repuestos:** Es el valor que se desembolsa por concepto de todos los repuestos o accesorios que se venderán en el almacén.

**Caja de herramientas:** Constituyen la instrumentaría necesaria para que los operarios puedan realizar sus trabajos.

**Roja de trabajo y otros:** Constituye la seguridad industrial que la empresa debe garantizar al empleado u operario tales como: ropa de trabajo, guantes, mascarillas, gafas, entre otros.

**Mantenimiento de maquinaria:** Corresponde al mantenimiento técnico que se le debe otorgar a las maquinarias a fin de que se encuentre en óptimas condiciones y garanticen un trabajo generador de valor.

**Gastos administrativos:** Corresponden a los sueldos del personal administrativo siendo estos, gerente, jefe financiero, contador, recepcionista, mensajero, guardia, otros.

**Pagos de seguros:** Constituye el pago de inversiones en activo fijo aseguradas.

**Servicios básicos:** Constituyen los pagos de servicios básicos como; agua, electricidad, telefonía, internet.

**Suministros de oficina:** Constituyen todos aquellos suministros de papelería y demás útiles de oficina necesarios, además de comprobantes de entrega, ordenes de trabajo, formularios de plan de control preventivo, facturas de ventas, entre otros.

**Mantenimiento y equipos:** Constituyen gastos de mantenimiento de equipos computacionales, sistemas de software, impresoras, entre otros.

**Gastos de publicidad:** Es el valor que la microempresa debe pagar por concepto de cuñas publicitarias, volantes, trípticos, publicidad en radio, tv y todo lo concerniente a promociones.

(Cambizaca, Angélica y López, Mishel, 2015), finalizan indicando que la inversión se amplía a inversión en activos fijos como: Terrenos, Obras civiles, Maquinaria y herramientas, equipo de oficina, bodega, plan de reducción de impacto ambiental, entre otras.



### **5.3.- Marco Conceptual**

#### **Estrategia**

Es un plan para dirigir un asunto, se compone de una serie de acciones planificadas que ayudan a tomar decisiones y a conseguir los mejores resultados posibles, está orientada a alcanzar un objetivo siguiendo una pauta de actuación. (Arambula, Nicole, 2015).

#### **Inversión**

Es una colocación de capital para obtener una ganancia futura, supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable. (Carranza, 2014).

#### **Inversión privada**

Es un fondo reunido por una entidad solvente para hacer inversiones en valores, capital inmobiliario o capital riesgo, siguiendo estrategias de inversión asociadas. (Hernández y Pulido, 2015).

#### **Microempresa**

Una microempresa es una organización que se dedica a diversas actividades con fines económicos o comerciales en el que, a través de la administración se producen bienes y/o servicios que satisfacen las necesidades del cliente. (Münch Galindo y García Martínez, 2014).

### **Desarrollo Microempresarial**

Es una estrategia o proceso por medio del cual los empresarios trabajan el fortalecimiento de habilidades, destrezas y capacitaciones. (Arenas, 2014).

### **Tecnicentros**

Son empresas dedicadas a la comercialización de productos, equipos y servicios integrales para el mantenimiento preventivo y correctivo del sector automotriz, con un personal competente, equipos e infraestructura adecuados, que brindan la satisfacción de los clientes, contribuyendo al bienestar de los empleados y la rentabilidad de los socios. (López, Diego, 2013).

### **Insumos**

Son tanto las materias primas, como los recursos económicos, humanos, de conocimientos y tecnológicos que abastecen una producción. (Hernández y Pulido, 2015).

### **Liquidez**

Es la capacidad de transformar activos en dinero, sin pagar por ello un coste significativo o experimentar una pérdida de capital. Se refiere por tanto a la conversión de activos en dinero manteniendo el valor de los mismos; más aún, la rapidez con que los activos generan fondos. (Plan de Educación Financiera, 2014).

**Rentabilidad**

Es la capacidad de generación de un excedente de fondos o de rendimiento. No guarda relación con la liquidez, de manera que un proyecto puede ser muy rentable y muy poco líquido o al revés. (Rosales, Esperanza, 2013).

**Riesgos**

Es la posibilidad de que el proyecto produzca pérdidas significativas; es la incertidumbre inherente a la decisión sobre el proyecto. También se puede asociar a la variabilidad de los resultados previstos. (Carranza, 2014).

**Movimiento de fondos**

Es la secuencia temporal de fondos absorbidos o generados por el proyecto, se denomina cash-flow (flujo de caja) y lo podríamos definir como la diferencia entre los cobros y los pagos de un periodo. (Fainboim, Israel, 2013).

**Rentabilidad**

Es la cantidad de dinero que usted percibe como intereses o dividendos, calculado como porcentaje ya sea del precio actual de la inversión o del precio que usted pagó para comprarla. (Angulo, 2014).

## **VI. HIPÓTESIS**

### **6.1.- Hipótesis General**

Las estrategias de inversión incidirán en el desarrollo microempresarial de los Tecnicentros en la ciudad de Portoviejo.

### **6.2.- Hipótesis Específicas**

Las estrategias de inversión de los Tecnicentros incidirá en el desarrollo microempresarial de la ciudad de Portoviejo

El nivel de inversión que realizan los Tecnicentros potenciará el desarrollo microempresarial de la ciudad de Portoviejo

La capacidad de inversión de los Tecnicentros aportará a la generación de empleo en la ciudad de Portoviejo

## **VII. METODOLOGÍA**

### **Población y muestra**

#### **Población**

En la presente investigación, se tomó como población a los 30 Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo.

#### **Muestra**

La muestra la constituyen los 30 Tecnicentros objetos de estudio de la presente investigación.

#### **Tipo de investigación**

Este trabajo se realizara mediante un tipo de investigación no-experimental porque se basa en la exploración de hechos existentes sobre las estrategias de inversión y su incidencia en el desarrollo microempresarial de los Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo, hechos que se expondrán en el momento de realizar la investigación, para formular conclusiones.

#### **Métodos**

Este trabajo emplea un diseño metodológico de investigación cualitativo basados en teorías y conceptos emitidos por diferentes autores, utilizando una estrategia No-Experimental que analiza los sucesos presentes a través de una investigación de campo, que consiguió contrastar

los objetivos planteados por los Tecnicentros en materia de estrategias de inversión y su incidencia sobre el desarrollo microempresarial de dichas microempresas, ubicadas en la ciudad de Portoviejo, las cuales se desenvuelven en un ambiente de productividad de un servicio y satisfacción de necesidades urgentes de una sociedad modernizada en el sector automotriz.

Los tipos de diseño que se emplearon en la presente investigación fueron del nivel de conocimiento:

**Exploratoria:** Porque se inició desde la visión general aproximativa del problema para priorizarlo y plantear su respuesta y su solución inmediata.

**Descriptiva:** Porque se hizo un análisis de las características del problema en estudio identificando sus respectivas causas y efectos.

**Analítico Sintético:** Se analizaron los resultados de análisis e interpretación para establecer las conclusiones con propuestas de solución.

**Propositiva:** Porque la investigación que se planteó tiene solución mediante una propuesta.

## **Técnicas**

Las técnicas que se manejaron dentro del proceso de investigación son:

**Observación:** Esta técnica establece una relación concreta e intensiva entre la investigadora frente al hecho económico (estrategias de inversión) y los actores empresariales (propietarios y gerentes de los Tecnicentros) sujetos de la investigación, de los que se obtuvieron datos que luego se sintetizaron para desarrollar la investigación.

**Entrevista:** Esta técnica de obtención de información se aplicó mediante diálogo mantenido en un encuentro formal y planeado, entre la entrevistadora y los gerentes y/o propietarios de los Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo, utilizando un formulario de preguntas Estructuradas y No estructuradas valorando las propiedades de la investigación la cual permitió medir con exactitud la dependencia entre las magnitudes estudiadas.

## **Recursos**

### **Talento Humano**

Tutor de Proyecto de Investigación

Investigadora

Gerentes y/o propietarios de los Tecnicentros

### **Materiales**

Cámara fotográfica

Flash Memory

Cuaderno de apuntes

Esferos y lápices

Papel formato A4

Ordenador

Impresora

Vehículo

### VIII. PRESUPUESTO

<b>Cantidad</b>	<b>Detalle</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Valor total</b>
1	Material bibliográfico	\$ 179,00	\$ 179,00
1	Internet	\$ 38,00	\$ 38,00
105	Copias para entrevista	\$ 0,05	\$ 5,25
1	Transporte para recorrido y observación de los establecimientos	\$ 40,00	\$ 40,00
1	Movilización y transporte durante la investigación	\$ 60,00	\$ 60,00
3	Impresión primer borrador	\$ 15,00	\$ 45,00
3	Impresión correcciones	\$ 15,00	\$ 45,00
3	Anillado primer borrador	\$ 3,00	\$ 9,00
3	Anillado correcciones	\$ 3,00	\$ 9,00
2	Impresión trabajo final	\$ 12,00	\$ 24,00
1	Empastado trabajo final	\$ 16,00	\$ 16,00
2	CD-Rom	\$ 1,50	\$ 3,00
<b>Sub total</b>			<b>\$ 473,25</b>
Varios (10%)			\$ 59,47
<b>Total</b>			<b>\$ 532,72</b>

Son \$ 532,72 (quinientos treinta y dos con 72/100 dólares) que fueron cubiertos totalmente por la autora de la presente investigación.



## **IX. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

### **a. Resultados**

Respecto a las estrategias de inversión que inciden sobre el desarrollo microempresarial de los Tecnicentros en la ciudad de Portoviejo se acentúan los depósitos bancarios a plazo fijo, obtención de rentas, rentabilidad variable, inversión de crecimiento e inversión sectorial; las estrategias de inversión de cada Tecnicentro dependen del análisis de factores como: el perfil del inversionista (socio o proveedor), el área de inversión (fondos propios o fondos bancarios), los objetivos del inversionista (hacer de las inversiones un hábito o solo un respaldo) y las características propias del mercado; en este sentido, los estrategas, gerentes, propietarios y/o socios al decidir sobre la gestión financiera de los Tecnicentros analizan meticulosamente los tipos de estrategias que influyen en el desarrollo microempresarial, entre los cuales se considera el producto, la participación del mercado y los niveles de rentabilidad en el futuro. Las inversiones por apalancamiento de recursos externos, apalancamiento con recursos propios o la combinación de las dos formas de apalancamiento, han sido consideradas válidas por los microempresarios de tecnicentros, pues todo depende del mercado, su estructura y las aspiraciones futuras al momento de prestar su servicio al mercado, por ejemplo: en el primer año invierten en estructura, publicidad y promoción una suma igual a las ventas que estiman generará el producto, en el segundo año se invierte en la adquisición de nuevas maquinarias para diversificar la gama de servicios, especialización en el trabajo y reconocimiento de las necesidades más primordiales del mercado, mientras que del tercer año en adelante se inicia la constitución formal de la empresa, con dirección, expansión de locales, etc., con el fin de restablecer su equilibrio financiero.

Otro factor clave para identificar el desarrollo microempresarial es el nivel de inversión que realizan los Tecnicentros para la potencialización del desarrollo microempresarial de la ciudad de Portoviejo, tal como se detalla a continuación:

**Tabla No. 1: Nivel de inversión de los Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo**

No.	Tecnicentro	Aporte económico	Capacidad de inversión	Nivel de Inversión
1	Importadora Andina	\$ 5.000,00	\$ 2.600,00	\$ 4.000,00
2	Lavado Express Carrito limpio	\$ 7.000,00	\$ 1.200,00	\$ 900,00
3	Lavadora Flash Car	\$ 6.500,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
4	Lavadoras Portoviejo	\$ 5.500,00	\$ 7.200,00	\$ 5.620,00
5	Lavadoras Speed	\$ 15.500,00	\$ 11.500,00	\$ 3.000,00
6	Llantas Alvarado	\$ 7.500,00	\$ 3.600,00	\$ 3.000,00
7	Llantas Todallanta	\$ 1.000,00	\$ 9.000,00	\$ 6.000,00
8	Llantas Toyo Tires	\$ 8.000,00	\$ 6.000,00	\$ 5.000,00
9	Llantera Cristian Saenz	\$ 6.000,00	\$ 5.500,00	\$ 5.000,00
10	Llantera D&M	\$ 7.500,00	\$ 3.600,00	\$ 3.000,00
11	Llantera Jm	\$ 35.500,00	\$ 32.600,00	\$ 30.000,00
12	Lubricadora Guabito	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 18.000,00
13	Lubricadora Lm	\$ 15.000,00	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00
14	Lubricadora Mathias	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
15	Lubricantes Endara	\$ 18.000,00	\$ 16.000,00	\$ 15.000,00
16	Lubriservicios Silva	\$ 15.000,00	\$ 13.000,00	\$ 13.000,00
17	Reencauchadora Galarza	\$ 8.500,00	\$ 1.800,00	\$ 400,00
18	Tecnicentro Apolo	\$ 12.500,00	\$ 10.000,00	\$ 900,00
19	Tecnicentro Bosh	\$ 23.000,00	\$ 20.000,00	\$ 17.000,00
20	Tecnicentro Cañarte	\$ 8.500,00	\$ 1.800,00	\$ 1.400,00
21	Tecnicentro Dinavolt	\$ 8.500,00	\$ 1.800,00	\$ 1.200,00
22	Tecnicentro El Rápido	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 600,00
23	Tecnicentro El Rápido	\$ 5.000,00	\$ 6.000,00	\$ 5.000,00
24	Tecnicentro Firestone	\$ 10.700,00	\$ 11.000,00	\$ 8.500,00
25	Tecnicentro Hino Y Mavesa	\$ 28.500,00	\$ 19.000,00	\$ 18.500,00
26	Tecnicentro Pancholin	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 400,00
27	Tecnicentro Sagar	\$ 8.000,00	\$ 5.000,00	\$ 8.500,00
28	Tecnicentro Segurillanta	\$ 13.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
29	Tecnicentro Uquillas	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 13.000,00
30	Tecnicentro Zambrano	\$ 8.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
	<b>TOTAL</b>	<b>\$ 342.200,00</b>	<b>\$ 277.300,00</b>	<b>\$ 233.020,00</b>

**Fuente:** Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo

**Elaborado por:** Karen Proaño Sornoza

El nivel de inversión de los propietarios de Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo adquiere valores considerables, de esta manera el valor mínimo de inversión es (Min = \$ 400,00) y el valor máximo es (Máx. = \$ 30.000,00), del total de establecimientos localizados en la ciudad se estima el valor promedio de inversión mediante el cálculo de la media aritmética, como se detalla a continuación:

$$\bar{X} = \frac{\sum x}{n}$$

$$X = \frac{\$ 233.020,00}{30}$$

$$X = \$ 7.767,33$$

El nivel promedio de inversión de las microempresas prestadoras de servicios automotrices y comercializadoras de piezas y partes de vehículo de la ciudad de Portoviejo es de \$ 7.767,33, este nivel de apalancamiento asume varias acepciones relacionadas con el ahorro, la ubicación de capital de la gestión empresarial, finanzas emprendimiento microempresarial del sector conllevando a utilizar recursos con el objeto de alcanzar un beneficio económico, social, satisfacción personal, y desarrollo organizacional. En este contexto, la inversión que realizan estas entidades se basa en la utilización de bienes con el ánimo de obtener ingreso o renta a lo largo del tiempo, mediante dicha actividad económica, materializando medios financieros en bienes que son utilizados en un proceso productivo, comprendiendo la adquisición tanto de bienes de equipo, como de materias primas, maquinarias, infraestructura, talento humano, servicios etc. Es decir, el nivel de inversión que realizan los Tecnicentros es el desembolso de recursos financieros destinados a la adquisición de instrumentos de producción que se va a utilizar durante determinados periodos económicos.

La generación de empleo es otro de los factores con los que aporta la actividad microempresarial de los Tecnicentros, en la ciudad de Portoviejo, a continuación se detallan la cantidad de puestos de trabajo generados por este tipo de actividad:

**Tabla No. 2: Generación de empleo de los Tecnicentros en la ciudad de Portoviejo**

<b>No.</b>	<b>Tecnicentro</b>	<b>Generación de empleo</b>
1	Importadora Andina	2
2	Lavado Express Carrito Limpio	3
3	Lavadora Flash Car	4
4	Lavadoras Portoviejo	4
5	Lavadoras Speed	6
6	Llantas Alvarado	4
7	Llantas Todallanta	3
8	Llantas Toyo Tires	2
9	Llantera Cristian Saenz	3
10	Llantera D&M	4
11	Llantera JM	7
12	Lubricadora Guabito	5
13	Lubricadora LM	4
14	Lubricadora Mathias	4
15	Lubricantes Endara	4
16	Lubriservicios Silva	4
17	Reencauchadora Galarza	6
18	Tecnicentro Apolo	3
19	Tecnicentro Bosh	8
20	Tecnicentro Cañarte	2
21	Tecnicentro Dinavolt	3
22	Tecnicentro El Rápido	4
23	Tecnicentro El Rápido	4
24	Tecnicentro Firestone	3
25	Tecnicentro Hino Y Mavesa	12
26	Tecnicentro Pancholin	3
27	Tecnicentro Sagar	5
28	Tecnicentro Segurillanta	7
29	Tecnicentro Uquillas	4
30	Tecnicentro Zambrano	5
	<b>TOTAL</b>	<b>132</b>

**Fuente:** Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo

**Elaborado por:** Karen Proaño Sornoza

El fomento microempresarial, es parte de las alternativas de reactivación económica que generan los Tecnicentros en la ciudad de Portoviejo, para ello se ha requerido de una activa participación industrial, participación del gobierno local mediante la estimulación de la productividad en la política comercial, además de programas de capacitación técnica de parte de las empresas proveedoras de materiales, mercadería y herramientas del sector automotriz que fomenta la innovación, financiamiento, estímulos y provisión de infraestructura para las micro y pequeñas empresas en la urbe. Todo esto con la finalidad de aminorar los efectos que las fallas de mercado tienen en los actores locales con lo que se evita su alejamiento de estos recursos y oportunidades, de esta manera el GAD de Portoviejo busca apoyar a las microempresas por su impacto en el bienestar de la población a través de la creación de empleo, de acuerdo a la investigación realizada, solamente el sector micro-empresarial de Tecnicentros genera 132 plazas de empleo para obreros directos, además de otras áreas interdisciplinarias por lo que es evidente el incremento potencial de la tasa de subempleo y las variaciones positivas al fomento de la dinámica socioeconómica.

## **b. Discusión**

Luego de haber analizado el tema denominado: “Ahorro e Inversión Pública y Privada en el Ecuador”, se desarrollan las siguientes conclusiones del tema y problema: Uno de los principios básicos en economía es que hay que ahorrar para invertir. Hacerlo de esa forma ayuda al desempeño robusto de la economía, cuando la inversión es superior al ahorro es necesario acudir a financiamiento externo, a pesar de que esa no es una situación necesariamente negativa, podría tener efectos adversos en la economía si es permanente. En el Ecuador, el resultado

ahorro-inversión del sector privado ha sido positivo y creciente desde el 2009, fortaleciendo algunos sectores estratégicos-productivos, atracción de inversiones extranjeras, que dinamizan la producción, comercialización y la ampliación de la prestación de servicios de calidad y con tecnología avanzada, generando un cambio en el país desde la óptima socioeconómica. La capacidad empresarial que posee el Ecuador sustenta el acontecimiento de un apoyo gubernamental, a nivel empresarial se ha sabido identificar los principales factores o análisis fundamentales que se pueden tomar en cuenta a la hora de escoger acciones para invertir describiendo un análisis técnico de las maneras de filtrar la inversión con las mejores opciones, un examen a la teoría de construcción de portafolios eficientes y el uso de herramientas web o portales interactivos han influido sobre los resultados financieros a la hora de invertir, ya que toda empresa tanto grande o pequeña debe buscar ser suficiente en cuanto a requerimientos financieros, ser capaz de generar los ingresos suficientes para financiar la compra de materia prima, maquinaria y equipo, gastos administrativos, entre otros, y tener la capacidad de pago a los proveedores y que además les genere suficiente rendimiento para garantizar su crecimiento. (Carrasco, Antonio, 2018).

En la actualidad, los Tecnicentros dentro de la ciudad de Portoviejo han cobrado una gran importancia, se han convertido en gran utilidad para las personas que poseen automóviles, permitiéndoles que su vehículo tenga un mantenimiento de óptima calidad, en menor tiempo y con la mejor tecnología, en el ámbito social se han convertido en fuentes generadoras de empleo para ingenieros automotrices, ejecutivos, maestros mecánicos, obreros y otros; abarcando un grupo interdisciplinario ya que se constituyen como microempresas o empresas que necesitan el conocimiento científico y el talento humano en diferentes campos para el desarrollo y marcha del negocio. El desarrollo microempresarial de este sector viene dinamizado de acuerdo a los

tipos de financiación que se eligen para incentivar su crecimiento y expansión dentro del mercado, tal como se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla No. 3: Tipo de financiación de los empresarios de Tecnicentros**

No.	Tecnicentros	Recursos propios	Recursos externos	Ambos
1	Importadora Andina	1		
2	Lavado Express Carrito limpio	1		
3	Lavadora Flash Car			1
4	Lavadoras Portoviejo			1
5	Lavadoras Speed			1
6	Llantas Alvarado			1
7	Llantas Todallanta			1
8	Llantas Toyo Tires			1
9	Llantera Cristian Saenz			1
10	Llantera D&M			1
11	Llantera Jm			1
12	Lubricadora Guabito			1
13	Lubricadora Lm			1
14	Lubricadora Mathias			1
15	Lubricantes Endara		1	
16	Lubriservicios Silva			1
17	Reencauchadora Galarza	1		
18	Tecnicentro Apolo	1		
19	Tecnicentro Bosh			1
20	Tecnicentro Cañarte	1		
21	Tecnicentro Dinavolt		1	
22	Tecnicentro El Rápido		1	
23	Tecnicentro El Rápido		1	
24	Tecnicentro Firestone	1		
25	Tecnicentro Hino & Mavesa			1
26	Tecnicentro Pancholin	1		
27	Tecnicentro Sagar		1	
28	Tecnicentro Segurillanta			1
29	Tecnicentro Uquillas			1
30	Tecnicentro Zambrano			1
	<b>TOTAL</b>	7	5	18
		23%	17%	60%

**Fuente:** Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo

**Elaborado por:** Karen Proaño Sornoza

De los treinta Tecnicentros existentes en la ciudad de Portoviejo, sus estrategias han optado por diferentes tácticas de inversión, de esta manera 7 microempresas que representan el 23% han optado por un tipo de financiación de su inversión con recursos propios, 5 Tecnicentros que representan el 17% han optado por financiar su inversión con recursos provenientes de terceros, es decir a través de crédito con alguna entidad financiera, mientras que 18 centros de mantenimiento de vehículos que representan el 60% han optado por los dos tipos de financiamiento, es decir, una parte han financiado con recursos propios y otra parte han financiado mediante estrategias de crédito a corto, mediano y largo con entidades bancarias y proveedores.

Las estrategias de inversión de los Tecnicentros influyen directamente sobre el desarrollo microempresarial de la ciudad de Portoviejo, por ello en la siguiente tabla se presentan las variables sobre las que incide la toma de decisiones respecto a las disyuntivas de inversión.

**Tabla No. 4: Estrategias de inversión de los Tecnicentros**

<b>No.</b>	<b>Tecnicentro</b>	<b>Desarrollo del negocio</b>	<b>Crecimiento empresarial</b>
1	Importadora Andina	1	
2	Lavado Express Carrito limpio	1	
3	Lavadora Flash Car	1	
4	Lavadoras Portoviejo	1	
5	Lavadoras Speed	1	
6	Llantas Alvarado	1	
7	Llantas Todallanta	1	
8	Llantas Toyo Tires	1	
9	Llantera Cristian Saenz		1
10	Llantera D&M	1	
11	Llantera Jm	1	
12	Lubricadora Guabito		1
13	Lubricadora Lm	1	
14	Lubricadora Mathias	1	
15	Lubricantes Endara		1
16	Lubriservicios Silva		1
17	Reencauchadora Galarza	1	



18	Tecnicentro Apolo	1	
19	Tecnicentro Bosh	1	
20	Tecnicentro Cañarte	1	
21	Tecnicentro Dinavolt	1	
22	Tecnicentro El Rápido		1
23	Tecnicentro El Rápido		1
24	Tecnicentro Firestone		1
25	Tecnicentro Hino Y Mavesa		1
26	Tecnicentro Pancholin		1
27	Tecnicentro Sagar	1	
28	Tecnicentro Segurillanta		1
29	Tecnicentro Uquillas		1
30	Tecnicentro Zambrano		1
	<b>TOTAL</b>	18	12
	<b>PORCENTAJE</b>	60%	40%

**Fuente:** Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo

**Elaborado por:** Karen Proaño Sornoza

Los resultados obtenidos indican que de los treinta Tecnicentros operativos en Portoviejo, el 60% ha utilizado estrategias de inversión logrado un amplio desarrollo del negocio a partir de sus actividades comerciales y prestación de servicios automotrices, mientras que el 40% no ha tenido resultados muy alentadores porque no ha optado por implementar ningún tipo de estrategias, sin embargo ha logrado constitución y crecimiento empresarial influyendo directamente sobre el desarrollo microempresarial de la ciudad, cabe indicar que este tipo de establecimientos son una llave para el desarrollo económico originando objetivos de desarrollo industrial, el crecimiento sectorial y la creación de empleos. Los empresarios propietarios de los Tecnicentros son en este caso, la semilla del desarrollo industrial incidiendo sobre el aumento del ingreso per cápita, un mejor nivel de vida y el incremento del ahorro individual; además de generar ingresos para el estado por concepto de impuestos tributarios, impuestos de ventas, aranceles aduaneros de importación por las piezas y partes de los automóviles, en definitiva, un desarrollo integral balanceado.

La incidencia en el desarrollo microempresarial en la investigación titulada: “Crecimiento empresarial mediante el mejoramiento del control de actividades operativas del Tecnicentro “Clean car” de la ciudad de Guayaquil” se dio a conocer que la mayor parte de las microempresas y empresas inician sus actividades intuitivamente al emprender un negocio no tienen criterios teóricos, ni prácticos, no cuentan de una buena administración en sus negocios por esta razón sus actividades están sujetas a un conjunto de riesgos que lo limitan al desarrollo económico y están constreñidos a las autoridades correspondientes para combatirlos afectando significativamente toda la economía formal. Además se comprobó que existe un amplio mercado insatisfecho en el sector industrial automovilístico, por no contar con suficientes instituciones de entrenamiento para suplir las necesidades de la industria, la estructura organizacional se establece según el mecanismo de funcionarios, conjuntamente con el análisis financiero, tasa de interés, tasa interna de retorno (TIR), Valor Actual Neto (VAN), Relación Beneficio Costo (B/C) y el Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI), acreditan plantar estrategias de inversión que influyan en el desarrollo microempresarial de los Tecnicentros para acrecentar la calidad del servicio y educación de la empresa. (Terán, Margie, 2015).

En esta investigación se puede deducir que en la ciudad de Portoviejo, la inversión privada de los Tecnicentros existentes no es lo suficiente fuerte para generar impacto en la sociedad, pero que sin embargo está creciendo como estructura empresarial, uno de los factores que detiene el crecimiento del sector es la amplia oferta de servicios automotrices que se presentan en la ciudad, ya que se evidencia la presencia de 30 Tecnicentros dentro de la urbe, algunos de ellos con bajos niveles de inversión o escasa capacidad financiera para hacer frente a sus necesidades de materia prima, mano de obra, maquinaria y equipo, ciertamente que este tipo de centros empresariales generan empleo directo e indirecto, no obstante no es muy alto

dichos niveles, pues en algunos casos son establecimientos de tipo emprendimiento familiar que no logran cumplir con las obligaciones sociales de una verdadera empresa.

Sin embargo, haciendo referencia a los resultados del estudio previo de Carrasco Antonio, se logra enfatizar que la inversión privada en este sector se ha mantenido con tasas de crecimiento positivas en la economía anual debido al nivel de producción y comercialización de piezas y partes de vehículos y a las estrategias inversionistas con los proveedores o entidades financieras para la adquisición de solvencia económica, y es ahí donde nos focalizamos a detectar la razón de por qué a los microempresarios y empresarios de Portoviejo aun le hace falta educación financiera, llegando así a la conclusión de que lamentablemente, existe sectorización en donde los grandes inversores inyectan la mayor parte de recursos.

Dada nuestra investigación, se ha logrado describir las estrategias de inversión de recursos propios, recursos externos y de recursos propios y externos (en su mayoría) de los empresarios de Tecnicentros en la ciudad de Portoviejo como su influencia sobre el desarrollo microempresarial, identificando el nivel de inversión que realizan estas micro-empresas con la finalidad de potencializar actividades de desarrollo económico y social que se encuentra aún en crecimiento con escasa educación financiera y organizacional, debido a que cuenta con una débil capacidad de inversión aporta de alguna forma a la generación de empleo en la ciudad.

### **c. Conclusiones**

Las estrategias de inversión de los Tecnicentros se basan en inversiones de capital de trabajo a corto, mediano y largo plazo; disponiendo de capital propio y financiamiento externo a través de capitalizaciones con entidades bancarias y proveedores para lograr mantener activos circulantes flexibles como inventarios y efectivo disponible para mantener solvencia financiera y hacer frente a sus responsabilidades con terceros, sin embargo algunos Tecnicentros se exponen a nivel de riesgo financiero considerable, derivado principalmente de la poca liquidez, los compromisos a corto plazo, la gestión poco eficiente de los inventarios y la exposición a la inflación.

El nivel de inversión de los Tecnicentros fluctúa entre los \$400,00 a \$30000,00 dólares hace veinte años aproximadamente que en algunos casos presenta riesgos en la recuperación de capitales debido al rendimiento de la misma, especialmente en aquellos tecnicentros que centran su inversión en activos intangibles, como secretos comerciales, acuerdos de no competencia, patentes y otros elementos similares. Otras microempresas centran su inversión en el financiamiento de maquinarias y equipos, artículos para stock, compra y venta de accesorios y mejoramiento de la prestación de servicios basados en una planificación financiera lo cual genera mayor confianza financiera y por ende el desarrollo de microempresarial del sector.

La capacidad de inversión de los tecnicentros incentiva al incremento de actividades económicas en distintos sectores de la producción, el comercio y la prestación de servicios inmediatos que suplen las necesidades insatisfechas de los clientes, generando oportunidades de empleo directo e indirecto dentro de la ciudad de Portoviejo.

#### **d. Recomendaciones**

Se recomienda a los microempresarios de los tecnicentros diseñen un plan de inversión como modelo sistemático para ser aplicado en los Tecnicentros de la ciudad de Portoviejo como herramienta clave para guiar las inversiones (actuales o futuras) hacia un camino más seguro y minimizar los riesgos a la hora de invertir.

El plan de inversión y financiamiento diseñado sea aplicado como instrumento económico que permita conocer las fuentes de capitalización del proyecto empresarial, la previsión de ventas, los gastos de explotación, la cuenta provisional de pérdidas y ganancias, la previsión financiera y la viabilidad económica del negocio.

Los gerentes propietarios de los tecnicentros aumenten la propensión al consumo y la heterogeneidad productiva del sector automotriz mediante la prestación de servicio de los Tecnicentros como fuente generadora de mayores salarios y mejores condiciones laborales, favoreciendo la creación de condiciones económicas tendientes a fomentar la calidad del empleo, la capacidad empresarial y la existencia de espacios de negociación colectiva.





## XI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrade, Gabriela y Valverde Ruth. (2009). *"Plan de mercadeo para aumento de demanda del Tecnicentro Servilink S.A. en la ciudad de Guayaquil"*. Guayaquil, Ecuador: Escuela Superior Politécnica del Litoral. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/7704/1/TESIS%20DE%20GRADO%20TECNICENTRO%20SERVILINK%20S.A.pdf>
- Angulo, F. y. (2014). *"Estrategias de inversión en capital de trabajo aplicadas por las micro, pequeñas y medianas empresas colombianas de comercio textil en el Municipio de Maicao"*. Colombia: Revista Dimensión Empresarial. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/diem/v12n2/v12n2a06.pdf>
- Arambula, Nicole. (2015). *"Significado de Estrategia"*. Obtenido de <https://www.significados.com/estrategia/>
- Arenas, J. P. (2014). *"Desarrollo Empresarial y pequeños negocios"*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos101/desarrollo-empresarial-y-pequenos-negocios/desarrollo-empresarial-y-pequenos-negocios.shtml#desarrolla#ixzz5Hmc93PF4>
- Bedoya, Arturo. (2013). *"Modelo conceptual de desarrollo empresarial en competencias"*. Obtenido de [https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios\\_gerenciales/article/view/198/html](https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/198/html)
- Cambizaca, Angélica y López, Mishel. (2015). *"Análisis de la viabilidad para la instalación de un tecnicentro camionero en la ciudad de Cuenca"*. Universidad del Azuay. Obtenido de <http://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/1597/1/06782.pdf>
- Campos, V. (2014). *"Desarrollo Empresarial"*. Obtenido de [http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjIyMTtbLUouLM\\_DxbIwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoATU0z-TUAAAA=WKE](http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjIyMTtbLUouLM_DxbIwMDS0NDA1OQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoATU0z-TUAAAA=WKE)
- Carranza, M. (2014). "Estrategias de Inversión". La enciclopedia de las Inversiones. Obtenido de <http://www.inversion-es.com/estrategias-de-inversion.html>



- Carrasco, Antonio. (Abril de 2018). *"Ahorro e Inversión Pública y Privada en el Ecuador"*. Guayaquil: Camara de Comercio de Guayaquil. Obtenido de <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/APE-023-Ahorro-e-Inversi%C3%B3n-en-Ecuador.pdf>
- Carrillo, H. (2017). "Estrategias y planes para la empresa tecnicentro nuevo horizonte". Bogotá, Colombia: Universidad Agustiniana. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Obtenido de <http://repositorio.uniagustiniana.edu.co/bitstream/123456789/184/3/CarrilloPuentes-OlgaYamile-2017.pdf>
- Chestnut, D. (2017). *"Definición de desarrollo empresarial"*. Obtenido de <https://www.cuidatudinero.com/13098633/definicion-de-desarrollo-empresarial>
- Comercio, D. E. (16 de Abril de 2018). *"Inversión privada impulsó a Manabí"*. Obtenido de <http://www.elcomercio.com/actualidad/inversionprivada-impulso-manabi-terremoto-reactivacion.html>
- Fainboim, Israel. (2013). *"Inversión, tributación y costo del uso de capital en Colombia"*. Colombia: Revista ESPE, No. 18, Art. 01. Obtenido de [http://www.banrep.org/docum/Lectura\\_finanzas/pdf/espe\\_018-1.pdf](http://www.banrep.org/docum/Lectura_finanzas/pdf/espe_018-1.pdf)
- Gonzalez, Jorge. (2018). *"Comportamiento de la inversión en Manabí"*. Portoviejo, Ecuador: El Diario. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/inversionprivada-impulso-manabi-terremoto-reactivacion.html>
- Hernández y Pulido. (2015). *"Las empresas como sistema"*. Obtenido de [http://www.cobachsonora.edu.mx/files/semestre3/CPT\\_DM\\_Submodulo1.pdf](http://www.cobachsonora.edu.mx/files/semestre3/CPT_DM_Submodulo1.pdf)
- Kluwer, David. (2015). *"Desarrollo Microempresarial"*. Obtenido de [http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjIyMTtbLUouLM\\_DxbIwMDS0NDA1OQQGZapUtckhIQaptWmJOcSoATU0z-TUAAAA=WKE](http://diccionarioempresarial.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAEAMtMSbF1jTAAASNjIyMTtbLUouLM_DxbIwMDS0NDA1OQQGZapUtckhIQaptWmJOcSoATU0z-TUAAAA=WKE)
- López, Diego. (2013). *"Tecnicentros"*. Obtenido de <http://www.tecnicentroscolores.com/nosotros.php?Men=2>

- Mieles, Isabel. (2013). *"Ventajas y desventajas de la financiación propia"*. Obtenido de <https://www.emprendepyme.net/ventajas-y-desventajas-de-la-financiacion-propia.html>
- Münch Galindo y García Martínez. (2014). *"Conoce a la empresa y sus antecedentes históricos"*. Obtenido de [http://www.cobachsonora.edu.mx/files/semestre3/CPT\\_DM\\_Submodulo1.pdf](http://www.cobachsonora.edu.mx/files/semestre3/CPT_DM_Submodulo1.pdf)
- Panza, R. (2016). *"De la teoría del capital a la teoría de la inversión"*. Obtenido de [http://www.ricardopanza.com.ar/files/macro1/Macro\\_I\\_\\_04\\_\\_Inversion.pdf](http://www.ricardopanza.com.ar/files/macro1/Macro_I__04__Inversion.pdf)
- Plan de Educación Financiera. (2014). *"Diferencia entre ahorro e inversión"*. Obtenido de [http://formacion.educalab.es/pluginfile.php/46509/mod\\_imscp/content/10/diferencia\\_entre\\_ahorro\\_e\\_inversin.html](http://formacion.educalab.es/pluginfile.php/46509/mod_imscp/content/10/diferencia_entre_ahorro_e_inversin.html)
- Rosales, Esperanza. (2013). *"Conceptos claves para la inversión"*. Obtenido de [http://www.trl.org/YourMoney/Documents/Conceptos\\_clave\\_para\\_la\\_inversion.pdf](http://www.trl.org/YourMoney/Documents/Conceptos_clave_para_la_inversion.pdf)
- Royo, G. (2014). *"El crecimiento y desarrollo de una empresa"*. Obtenido de <https://capitalibre.com/2014/04/crecimiento-desarrollo-empresa>
- Ruiz, M. y. (2015). *"Los proyectos de desarrollo: la inversión pública y la inversión privada"*. Pierina, Colombia: Universidad Tecnológica de Pereira. Obtenido de <file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/Dialnet-LosProyectosDeDesarrolloLoInversionPublicaYLaInver-5169212%20.pdf>
- Sotomayor, C. (2014). *"Propuesta para la creación de un tecnicentro automotriz al sureste de la ciudad de Machala"*. Universidad Católica Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/1622/1/T-UCSG-PRE-ESP-IE-23.pdf>
- Telégrafo, D. E. (18 de Agosto de 2017). *Inversión Privada en Ecuador*. pág. 3. Obtenido de <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/el-bce-estima-usd-500-millones-de-inversion-privada-en-construccion>
- Terán, Margie. (2015). *"Crecimiento empresarial mediante el mejoramiento del control de actividades operativas en los Tecnicentros de Guayaquil"*. Universidad de Guayaquil. Obtenido de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/8554/1/TESIS%20CRECIMIENTO%20EMPRESARIAL%20-%20%20MARGIE%20TERAN.pdf>

Varela, Rodrigo. (2016). *"Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias"*. Obtenido de [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232006000300001](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232006000300001)

Vega, L. (2016). "Proyecto de Factibilidad para la Instalación de un Tecnicentro Automotriz en la Ciudad de Loja". Loja, Ecuador: Universidad Nacional de Loja. Obtenido de <http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/16231/1/Leonardo%20Daniel%20Vega%20Tandazo.pdf>

# ANEXOS

## **Anexo No. 1**

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Importadora Andina**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Ofrecemos cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Considero que la actitud del mercado es muy bueno

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Nos hemos basado en el análisis del contexto económico del mercado

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Considero que la mejor estrategia ha sido la adquisición de nueva tecnología.

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

El monto asciende a \$5000,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Contamos con una capacidad de \$ 2600,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Últimamente hemos invertido aproximadamente \$4000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Tota nuestra financiación está basada en recursos propios (en sociedad)

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Se ha experimentado una Rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos poder realizar una ampliación del local.

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Las marcas más vendidas son: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Considero que hemos obtenido un notable desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Actualmente contamos con 2 plazas para operarios directos

## **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Lavado Express Carrito Limpio**

- 1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**  
Ofrecemos varios servicios como: Cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.
- 2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**  
Se considera que hay una actitud excelente
- 3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**  
Hemos trabajado con análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos
- 4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**  
Hemos adquirido herramientas informáticas relacionadas con la concepción, la gestión de tiendas en línea
- 5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**  
Hemos invertido aproximadamente \$7000,00
- 6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**  
El monto asciende a una capacidad de aproximadamente \$ 1200,00 dólares
- 7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**  
Se ha invertido unos \$900,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.
- 8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**  
Toda nuestra inversión está financiada por recursos propios (en sociedad)
- 9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**  
Principalmente hemos tenido una rentabilidad en el patrimonio
- 10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**  
Esperamos lograr una ampliación del local.
- 11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**  
Las marcas más solicitadas son Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.
- 12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**  
Hemos logrado un amplio desarrollo del negocio
- 13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**  
Hemos creado actualmente 3 plazas para operarios directos

## **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Lavadora Flash Car**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Se ofrecen servicios de cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Se considera que la actitud del mercado es excelente

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Las técnicas empleadas son: Análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Hemos buscado realizar una inversión en capital de trabajo

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

El monto suma aproximadamente \$6500,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Tenemos una capacidad de \$ 1100,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

En el último periodo invertimos \$1100,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Nuestras fuentes de financiamiento han sido con recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Los resultados han sido principalmente rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Buscamos realizar una ampliación del local

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Las marcas más solicitadas en el mercado son: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos tenido oportunidad de experimentar un notable desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Se han creado 4 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Lavadoras Portoviejo**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Ofrecemos servicios de: Cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Se considera una excelente actitud de mercado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Se han utilizado técnicas de análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Se ha potencializado la inversión de capital a corto plazo

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

El monto asciende a \$5500,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Tenemos una capacidad de aproximadamente \$ 7200,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Se ha invertido \$5620,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Nuestras fuentes de financiamiento han sido con recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

El principal indicador ha sido una rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos general una ampliación del local

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Las principales marcas solicitadas son: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Consideramos que se ha logrado un desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Se han creado 4 plazas para operarios directos



### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Lavadoras Speed**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Los productos son: Cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Hemos tenido una excelente acogida en el mercado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Las técnicas empleadas han sido el análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Hemos basado nuestra estrategia en el financiamiento con proveedores e inversión de recursos propios

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

El monto asciende a \$15500,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Contamos con una capacidad de \$ 11500,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido \$3000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Nuestros fondos provienen de recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos logrado tener rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos realizar una ampliación del local

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Las marcas más solicitadas son: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos tenido oportunidad de desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos generado 6 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Llantas Alvarado**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Los servicios que ofrecemos son: Cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Consideramos que ha sido una excelente acogida en el mercado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Hemos aplicado técnicas de análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Consideramos que la mejor técnica ha sido la gestión de tiendas en línea

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Nuestro nivel de inversión asciende a \$7500,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Nuestra capacidad de inversión es de \$ 3600,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido \$3000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Nuestro negocio es financiado con recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos logrado una rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos conseguir una ampliación del local

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Las principales marcas son: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos logrado un notable desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Se han creado 4 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Llantas Todallanta**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Se ofrecen servicios de cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Hemos tenido una muy buena acogida en el mercado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Se han utilizado técnicas de análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Lo que ha potencializado nuestro negocio ha sido la inversión a mediano plazo

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Tenemos un nivel de al menos \$10000,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Tenemos una capacidad de \$ 9000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido \$6000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Nuestra inversión proviene de recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Los resultados nos han dado una rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos realizar una ampliación del local

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Las principales marcas más vendidas son: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos logrado un notable desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Se han creado al menos 3 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Llantas Toyo Tires**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Ofrecemos cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Consideramos que ha sido una excelente acogida en el mercado local

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Contamos con técnicas de análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Especialmente la negociación disponible de inventario ha permitido que la empresa se desarrolle notablemente

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$8000,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Tenemos una capacidad de \$ 6000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido \$5000,00 en productos de stock y materiales de mantenimiento

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Contamos con inserción de recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

El principal indicador que hemos tenido ha sido una rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos realizar ampliación del local y se stock

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Vendemos principalmente: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos tenido oportunidad de desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos creado al menos 2 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Lantera Cristian Saenz**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Se ofrecen servicios de cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Hemos experimentado un ambiente acogedor

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Se han utilizado técnicas de negocio con los actores directos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Una de las principales estrategias ha sido la inversión con entidades financieras

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$6000,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Contamos con una capacidad de \$ 5500,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido \$5000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Financiamos nuestras inversiones con recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

El principal resultado ha sido una rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos realizar una ampliación del local

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Vendemos marcas como: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos tenido oportunidades de crecimiento empresarial

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Se han creado al menos 3 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Llantera D&M**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Se ofrecen servicios de cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Ha sido una excelente actitud del mercado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Las técnicas que utilizamos son de análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Tenemos estrategias de valores negociables de inventarios

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$7500,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Nuestra capacidad asciende a \$ 3600,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Se han invertido al menos \$3000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

El financiamiento se realiza con recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

El principal indicador ha sido una importante rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos hacer una ampliación del local y de servicios

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Vendemos sobre todo marcas como: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos logrado desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Se han creado 4 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Llantera JM**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Se ofrecen servicios como: cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

La actitud del mercado frente a este sector es excelente

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Hemos utilizado técnicas de comunicación en línea

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Hemos potencializado la inversión en activos corrientes dentro de la administración del capital de trabajo

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel del \$35500,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Nuestra capacidad es de \$ 32600,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido al menos \$30000,00 en productos de stock, llantas, aros y otros

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

La inversión se realiza con recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos tenido una notable rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos realizar una apertura de sucursal

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Vendemos marcas como: Bridgestone, Michelin

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos experimentado un desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Se han creado al menos 7 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Lubricadora Guabito**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Nuestros servicios son: ABC de frenos y motor, cambio de aceite, limpieza de inyectores, mantenimiento preventivo, lavado express, encerado, pulida, limpieza de tapicería, limpieza de interiores, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Ha sido una muy buena actitud del mercado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Nuestra técnica estaba basada en el análisis de comportamientos del cliente

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Hemos potencializado la inversión en tecnología de punta

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$20000,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Contamos con una capacidad de \$ 20000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Se han invertido al menos \$18000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Financiamos nuestras inversiones con recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Esperamos tener una buena rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Deseamos realizar una ampliación del establecimiento

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Vendemos marcas como couts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos tenido un buen crecimiento empresarial

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos generado a los memos 5 plazas para operarios directos



### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Lubricadora LM**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Ofrecemos servicios de cambio de aceite, Filtro, Lavada y aspirada, Lavada por abajo, Lavada de motor, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Ha sido una muy buena acogida del mercado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Hemos utilizado técnicas de análisis de comportamientos del cliente

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Se ha potencializado la inversión de activos líquidos en la forma de efectivo y valores negociables

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$15000,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Nuestra capacidad de inversión es de \$ 13000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido \$13000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Financiamos nuestra inversión con recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos tenido una rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Las perspectivas de crecimiento son especialmente una ampliación del establecimiento

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Vendemos sobre todo marcas como: Couts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Se ha evidenciado un desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Se han generado al menos 4 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Lubricadora Mathias**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Se ofrecen servicios como: Cambio de aceite, Filtro, Lavada y aspirada, Lavada de motor, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Consideramos que esta ha sido muy buena

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Basamos nuestras técnicas en el análisis de comportamientos del cliente

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Nuestra estrategia se fundamenta en la adquisición de Tecnología de punta

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Tenemos un nivel de \$12000,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Nuestra capacidad es de \$ 12000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido al menos \$12000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Financiamos el negocio con recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

El indicador principal ha sido la rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos realizar una ampliación del establecimiento

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Se venden sobre todo marcas como: Couts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Se han eperimentado oportunidades de desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Al menos se han creado una 4 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Lubricantes Endara**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Se están ofertando servicios como: cambio de aceite, Filtro, Lavada y aspirada, Lavada por abajo, Lavada de motor, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Creo que ha sido una muy buena actitud del mercado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Se utilizan técnicas de análisis de comportamientos del cliente

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Se ha potencializado la inversión y financiamiento en maquinaria y tecnología

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Se cuenta con una inversión de \$18000,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Se tiene una capacidad de \$ 16000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Se estima una inversión de \$15000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Se financia la inversión netamente con recursos externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Se ha tenido una muy buena utilidad

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Se ha obtenido un crecimiento empresarial

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Se comercializan marcas como: Couts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Se ha evidenciado un crecimiento empresarial

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Se han generado al menos 4 plazas para operarios directos y 2 plazas indirectas

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Lubriservicios Silva**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Se ofrecen cambio de aceite, Filtro, Lavada y aspirada, Lavada por abajo, Lavada de motor, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Ha sido muy buena, con excelente acogida

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Se han utilizado técnicas d Análisis de comportamientos del cliente

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Sobre todo estrategias de aumento necesario en los activos corrientes

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$15000,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Tenemos una capacidad de inversión de \$ 13000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Se ha invertido al menos \$13000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Se financia el negocio con recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Se ha experimentado una rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Tenemos perspectivas de ampliación del establecimiento

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Se comercializan marcas como: Couts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Se ha obtenido una crecimiento microempresarial

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Se han generado al menos unas 4 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Reencauchadora Galarza**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Los servicios que se ofrecen son cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Creemos que la actitud ha sido excelente

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Nos basamos en técnicas de análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Utilizamos estrategias de disminución de la cantidad de efectivo y valores negociables en los activos corrientes

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$8500,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Tenemos una capacidad de \$ 18000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido al menos unos \$400,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Financiamos nuestra inversión con recursos propios (en sociedad)

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos obtenido rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos realizar una ampliación del local.

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Vendemos sobre todo marcas como: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Esperamos desarrollar el negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos creado al menos 6 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro Apolo**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Tenemos servicios de cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Ha sido una excelente acogida en el mercado actual

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Tenemos técnicas de Análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Se ha potencializado la inversión en activos circulantes permanentes

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Tenemos un nivel de inversión de \$12500,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Contamos con una capacidad de inversión de \$ 10000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Se han invertido \$900,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Los recursos que se invierte generalmente provienen de recursos propios

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Esperamos tener una rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Deseamos realizar una ampliación del local con sucursal

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Vendemos marcas como: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Esperamos obtener un desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos creado por lo menos 3 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro Bosh**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Nuestros servicios se basan en el cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Ha sido una actitud excelente

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Se han aplicado técnicas de análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Pensamos que se ha potencializado la inversión en activos circulantes temporales

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$23000,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Tenemos una capacidad de \$ 20000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos logrado invertir \$17000,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Invertimos recursos provenientes de fuentes como: Recursos propios y externos (financiamiento)

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Esperamos tener una nueva utilidad de capital

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Deseamos obtener una ampliación de servicios

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Vendemos marcas como: Couts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos tenido un importante desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos generado 8 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro Cañarte**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Se ofrecen servicios de Cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Considero que ha sido una excelente actitud del mercado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Se aplican técnicas de análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Se ha potencializado la inversión en circulantes es de tipo relajada o flexible

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$8500,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Nuestra capacidad de inversión es de \$ 1800,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido \$1400,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Nuestra inversión se financia con recursos propios (en sociedad)

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos obtenido una nueva rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos lograr un crecimiento del local

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Vendemos especialmente productos con las marcas como: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos tenido oportunidad de tener un buen desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos creado al menos 2 plazas para operarios directos



### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro Dinavolt**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Se ofrecen servicios como: Cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Ha sido realmente una excelente actitud del mercado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Contamos con técnicas de análisis de comportamientos, motivaciones y dinámica de grupos

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Tenemos estrategias de inversión en circulantes es de tipo relajada o flexible

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

El nivel de inversión asciende a \$8500,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Contamos con una capacidad de inversión de \$ 18000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Se han invertido al menos unos \$1200,00 en productos de stock, materiales de mantenimiento y gastos operativos.

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Las principales fuentes de donde provienen los recursos han sido mediante financiamiento por parte del Banco

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos tenido resultados de rentabilidad en el patrimonio

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos realizar una ampliación del local.

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Comercializamos marcas como: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos tenido oportunidades de desarrollo del negocio

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos generado al menos 3 plazas para operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro El Rapido**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

E ofrecen servicios de cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Ha sido una excelente actitud del mercado [ara este sector

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Hemos trabajado con tecinas de identificación de las especificidades del producto

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Se ha empleado estrategias de compra y venta de accesorios y repuestos

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$3000,00 en maquinaria yequipo

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Tenemos una capacidad de inversión de \$ 3000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Tenemos una inversión del último periodo de \$600,00 en productos de stock

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Se han financiado siempre las inversiones con recursos propios y recursos externos (préstamos a entidad bancaria)

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos obtenido importantes ganancias

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos logran un mejor posicionamiento en el mercado.

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Comercializamos marcas como: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos obtenido un buen desarrollo microempresarial

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos creado al menos 4 empleos indirectos en el último periodo

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro El Rápido**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Se ofertan servicios como cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Hemos tenido una excelente acogida en el mercado en el que actuamos

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Hemos basado nuestras estrategias en el análisis de contexto y publicidad en redes sociales

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Hemos aplicado estrategias de compra de Maquinaria actualizada

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Tenemos actualmente un nivel de inversión de \$5000,00 en maquinaria actualizada

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Contamos con una capacidad de inversión de al menos \$ 6000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Últimamente hemos invertido al menos \$5000,00 en adquisición de maquinarias

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Financiamos nuestras inversiones con recursos externos (préstamos a entidad bancaria)

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos logrado obtener importantes ganancias

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Deseamos realizar una expansión del local.

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Comercializamos marcas como: Couts Americana, Hard work, SiCam

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos tenido portunidad de crear fondos de inversión

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos creado 4 empleo indirecto

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro Firestone**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Los servicios que se ofertan son los siguientes: Cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Consideramos que ha sido una muy buena actitud del mercado en el que laboramos

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Pues hasta ahora hemos sido la primera en entrar

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Tenemos estrategias de inversión en maquinaria y tecnología

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$8500,00 en productos Americanos y \$ 2200,00 en productos Chinos

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Tenemos capacidad para invertir hasta de \$ 11000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido \$8500,00 en maquinarias, capacitaciones y neumáticos

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Toda nuestra inversión proviene de recursos propios

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos logrado obtener importantes ganancias

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos crecer y obtener mejor local industrial y ampliación de área

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Comercializamos marcas como: Coots Americana, Hardware, SiCam

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos obtenido un desarrollo organizacional e inversión

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos creado por ahora 3 plazas de empleo fijo en el año

**Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro Hino y Mavesa****1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Ofrecemos servicios de cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Ha sido una actitud de libre mercado, oligopolizado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Tenemos estrategias de entrada

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Hemos potencializado nuestra inversión en maquinaria y tecnología

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$28500,00 en productos Americanos

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Tenemos capacidad de inversión de \$ 19000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido \$18500,00 en maquinarias, capacitaciones y neumáticos

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Nuestra inversión proviene de fuentes de recursos propios

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos logrado obtener una considerable ganancia

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos dentro de los 5 años obtener nuevo local industrial y ampliación de área

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Comercializamos coots Americana, Hardware, SiCam

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos tenido oportunidad de generar un desarrollo organizacional e inversión

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Actualmente tenemos la creación de 12 plazas de empleo fijo en el año

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro Pancholin**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Ofertamos servicios como: Cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Consideramos que ha sido una excelente acogida en el mercado

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Hemos sido la primera en entrar

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Basamos nuestra estrategia en la inversión sobre maquinaria y tecnología

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$5000,00 en productos

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Contamos con una capacidad de inversión de \$ 5000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Tenemos una inversión de \$400,00 en maquinarias, capacitaciones y neumáticos

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Nuestra fuente de inversión es de recursos propios

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos logrado obtener una importante ganancia

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Tenemos perspectivas de crecimiento y obtención de un local industrial y ampliación de área

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Comercializamos productos de las marcas: Coots Americana, Hardware, SiCam

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos obtenido desarrollo organizacional e inversión

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos generado al menos 3 plazas de empleo fijo en el año e indirectos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro Sagar**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Ofrecemos servicios de cambio de llantas, balanceo, alineación, desarme del tren delantero, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Consideramos que ha sido una excelente actitud del mercado en este sector de la economía

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Nuestras técnicas han sido basadas en el espíritu de equipo y publicidad masiva

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Tenemos estrategia de compra de Maquinaria actualizada

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Contamos con un nivel de inversión de \$8000,00 en maquinaria actualizada

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Nuestra capacidad de inversión asciende actualmente a \$ 5000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido \$8500,00 en renovación de maquinarias y cuidado de herramientas

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Tenemos fuentes de inversión con recursos propios y recursos externos (préstamos a entidad bancaria)

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Hemos obtenido una muy buena ganancia

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Esperamos seguir en el mercado y tener la oportunidad de abrir sucursales.

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Comercializamos productos de las marcas: Coutts Americana, Hard work, SiCam

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos tenido oportunidad de generar emprendimiento de los ex operarios

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Hemos creado al menos 5 empleo indirecto

**Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro Segurillanta****1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Actualmente ofertamos servicios de: Cambio de llantas, balanceo, alineación, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Tenemos una actitud positiva

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Las técnicas han sido el análisis la competencia

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Tenemos estrategias de inversión a mediano plano

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

El nivel de inversión es de \$13000,00

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Contamos con una capacidad de inversión de \$ 10000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Hemos invertido \$10000,00 de capital ahorrado

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Contamos con fuentes de inversión de recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Los resultados se han visto marcados por el margen de utilidad operacional

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Tenemos perspectivas de desarrollo de negocio y gestión del cambio

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Comercializamos productos de las marcas: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Nuestras oportunidades han sido sobre todo el crecimiento empresarial

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Tenemos creadas 7 plazas para personal administrativo y operarios directos



### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro Uquillas**

**1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**

Ofertamos servicios de cambio de llantas, balanceo, alineación, entre otros.

**2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**

Hemos contado con una actitud de un mercado en crecimiento

**3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**

Hemos utilizado técnicas de empleo de herramientas del marketing

**4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**

Las estrategias han sido de inversión de capital

**5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**

Tenemos un nivel de inversión de \$15000,00 dólares

**6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**

Contamos con una capacidad de inversión de \$ 15000,00 dólares

**7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**

Tenemos realizada una inversión en el último periodo de \$ 1300,00 Inversión sofisticada, agresiva y riesgosa basada en hábitos de invertir

**8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**

Contamos con fuentes de financiamiento de recursos propios y externos

**9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**

Tenemos resultados con una importante utilidad operacional

**10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**

Nuestra expectativa está basada en el crecimiento empresarial e industrial

**11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**

Comercializamos productos de las marcas: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.

**12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**

Hemos obtenido un importante crecimiento de capital

**13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**

Se han generado al menos 4 plazas para personal administrativo y operarios directos

### **Entrevista realizada a los propietarios/gerentes de Tecnicentro Zambrano**

- 1. ¿Qué tipo de servicios ofrece el Tecnicentro?**  
Ofertamos servicios de Cambio de llantas, balanceo, alineación, entre otros.
- 2. ¿Cómo es la actitud del mercado frente al sector?**  
El mercado nos ha recibido con una actitud muy positiva
- 3. ¿Cuáles son las técnicas de comercialización que ha utilizado?**  
Las técnicas ha sido sobre todo el análisis de la competencia
- 4. ¿Qué estrategias de inversión han potencializado su desarrollo microempresarial?**  
Tenemos estrategias de inversión a mediano plano
- 5. ¿Cuál es el nivel de inversión realizada por el Tecnicentro en el último periodo?**  
Contamos con un nivel de inversión de \$8000,00
- 6. ¿Cuál es la capacidad de inversión de su establecimiento?**  
Contamos con una capacidad de inversión de \$ 1000,00 dólares
- 7. ¿Cuál es el tipo de inversión que ha realizado en el último periodo?**  
En el último periodo se han invertido al menos \$10000,00 de capital ahorrado
- 8. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento?**  
Las fuentes de financiación son de recursos propios y externos
- 9. ¿Cuáles son los resultados de los indicadores de rentabilidad obtenidos?**  
Los resultados están basado en el margen de utilidad operacional
- 10. ¿Cuáles son sus perspectivas de crecimiento para los próximos 5 años?**  
Tenemos perspectivas de desarrollo de negocio y gestión del cambio
- 11. ¿Cuáles son las marcas de mayor inversión en el mercado?**  
Comercializamos mercaderías de las marcas: Coutts Americana, Hard work, volpi bottoli.
- 12. ¿Cuáles son las oportunidades de desarrollo de su establecimiento?**  
Esperamos obtener un mejor crecimiento empresarial
- 13. ¿Ha generado oportunidades de empleo en su establecimiento?**  
Hemos creado al menos 5 plazas para personal administrativo y operarios directos

**Anexo No. 2**

**FOTOS DE TUTORÍAS**



## Anexo No. 4

**FOTOS DE LA ENTREVISTA REALIZADA EN LOS TECNICENTROS DE LA  
CIUDAD DE PORTOVIEJO**

## Anexo No. 5

FOTOS DE LOS TECNICENTROS DE LA CIUDAD DE PORTOVIEJO, LUGARES DE  
INVESTIGACIÓN