



UNIVERSIDAD LAICA ELOY ALFARO DE MANABÍ
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE ECONOMÍA

**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE ECONOMISTA**

TEMA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREACIÓN DE UN
CENTRO COMERCIAL DE REPUESTOS Y SERVICIOS
AUTOMOTRICES EN EL SECTOR LOS ESTEROS DE LA
CIUDAD DE MANTA.

AUTOR:

VILLEGAS RODRÌGUEZ JAHAIRA ELÌZABETH

TUTOR:

ECON. MAURO BAILÒN CEVALLOS - MBA

Manta – Manabí – Ecuador

2017

CERTIFICACIÓN

En calidad de Director de Tesis, CERTIFICO: que el trabajo de investigación realizado por la egresada **VILLEGAS RODRÌGUEZ JAHAIRA ELÌZABETH**, sobre el tema **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREACIÒN DE UN CENTRO COMERCIAL DE REPUESTOS Y SERVICIOS AUTOMOTRICES EN EL SECTOR LOS ESTEROS DE LA CIUDAD DE MANTA.”**, previo a la obtenciòn del TÌtulo de Economista, ha sido dirigido y supervisado durante su realizaciòn tal como lo disponen las Normas Acadèmicas y Reglamento de Graduaciòn, bajo los parámetros de investigaciòn basados en conceptos, análisis, propuestas, conclusiones y recomendaciones.

Los contenidos y conceptos emitidos por la autora de la Tesis son de su exclusiva responsabilidad.

ECON. MAURO BAILÒN CEVALLOS. MBA.

AUTORÍA.

Los conceptos, ideas, análisis, conceptos, resultados, conclusiones y hechos expuestos por el presente trabajo de tesis denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREACIÓN DE UN CENTRO COMERCIAL DE REPUESTOS Y SERVICIOS AUTOMOTRICES EN EL SECTOR LOS ESTEROS DE LA CIUDAD DE MANTA”**, son de exclusiva responsabilidad de la autora, con el respaldo de las citas de los Autores de los textos utilizados y los Derechos Patrimoniales de la misma, a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí.

VILLEGAS RODRÌGUEZ JAHARA ELÌZABETH

C.I. 131661349-4

DEDICATORIA

Todo lo que he logrado, todo lo que soy y lo que éste documento me permite alcanzar, está dedicado al Ser Supremo, quien día y noche me alcanzó con su amor y abrigó con su manto de paz en los momentos de caos, quien me dio valentía cuando mis fuerzas flaquearon, quien inspiró a dar lo mejor de mí cuando no tenía nada que dar, quien me dio horizonte cuando no sabía hacia donde iba, quien me dio sabiduría e inteligencia para sobrellevar toda situación adversa, quien puso en mi camino las personas perfectas para llegar al final de ésta meta y alcanzar mis objetivos.

La entera dedicación de ésta tesis a DIOS.

AGRADECIMIENTO

“La grandeza no se mide en resultados, sino en los fragmentos que la conforman”

Jahaira Villegas R.

Sincero agradecimiento a todas aquellas personas que me tendieron su mano incondicionalmente, de cualquier forma, quienes me acompañaron en cada una de las etapas de mi camino hacia el alcance de mi título como economista profesional.

Gracias Dios, gracias familia, gracias amigos y amigas, gracias SUMINDUS, gracias ULEAM, gracias a todos aquellos que me enseñaron y ayudaron a labrar mi camino hacia el profesionalismo. No verán sus nombres en éste documento, porque cada uno conoce aquellos fragmentos de mi vida en los cuales quise abordar mis metas, y de forma incondicional estuvieron allí para dar palabra de aliento e inspirarme a seguir hasta que lograr mis propósitos.

ÍNDICE DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	10
CAPÍTULO I	11
GENERALIDADES DEL PROYECTO	11
1.1. TEMA	11
1.2. JUSTIFICACIÓN	11
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	12
1.4 OBJETIVOS	13
1.4.1 <i>Objetivo general</i>	13
1.4.2 <i>Objetivos específicos</i>	13
1.5. ASPECTOS GENERALES DEL PROYECTO	14
CAPÍTULO II	18
ESTUDIO DE MERCADO	18
2.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO	18
2.2. DETERMINACIÓN DEL MERCADO	18
2.2.1 <i>Población</i>	19
2.2.2 <i>Muestra</i>	19
2.2.3. <i>Diseño de la investigación</i>	20
2.3.4. <i>Técnicas de investigación</i>	21
2.3. PREPARACIÓN DE LOS DATOS	23
2.3.1. <i>Proceso tratamiento de datos</i>	23
2.3.1.1. Preparación preliminar del plan de análisis de datos.....	23
2.3.1.2. Revisión del cuestionario.....	24
2.3.1.3. Edición	24
2.3.1.4. Codificación	24
2.3.1.5. Transcripción	26
2.3.1.6. Depuración de los datos.....	26
2.3.1.7. Ajuste estadístico de los datos	27
2.3.2.8. Análisis e interpretación de los resultados.....	27
2.4 ANÁLISIS DEL MERCADO	40
2.4.1 <i>Análisis del sector</i>	40
2.4.1.1 Diagnostico de la estructura actual	41
2.4.1.2 Estado del sector	42
2.4.1.3 Tendencias económicas, sociales o culturales.....	44
2.4.1.4 Barreras de entrada y salida.....	45
2.4.1.5 Rivalidades existentes entre los competidores	46
2.4.1.6 Amenaza de nuevos competidores	48
2.4.1.7 Poder de negociación de clientes y proveedores.....	48
2.4.1.8 Resumen análisis de 5 fuerzas de Porter.....	49
2.4.2 <i>Análisis del mercado</i>	50
2.4.2.1 Servicio	50
2.4.2.2 Clientes.....	51
2.4.2.3 Competencia	52
2.4.2.4 Análisis FODA.....	53
2.4.3 <i>Plan de mercadeo</i>	53
2.4.3.1 Estrategia de precio.....	53
2.4.3.2 Estrategia de venta	54
2.4.3.3 Estrategia de promoción	55

2.4.3.4 Ingresos por servicios.....	55
CAPÍTULO III.....	57
ESTUDIO TÉCNICO.....	57
3.1. GENERALIDADES DEL ESTUDIO TÉCNICO.....	57
3.1.1 <i>Objetivo</i>	57
3.1.2 <i>Localización del proyecto</i>	57
3.1.3 <i>Tamaño del proyecto</i>	58
3.1.4 <i>Ingeniería del proyecto</i>	59
3.1.5 <i>Balance de equipos</i>	60
3.1.6 <i>Requerimiento de herramientas</i>	61
3.1.7 <i>Requerimiento de mano de obra Operativa</i>	61
3.1.8 <i>Requerimiento de activos</i>	62
3.2. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	62
3.2.1. <i>Objetivo</i>	62
3.2.2 <i>Datos generales</i>	62
3.2.3 <i>Base filosófica del taller</i>	63
3.2.3.1 <i>Misión</i>	63
3.2.3.2. <i>Visión</i>	63
3.2.4 <i>Arquitectura organizacional</i>	63
3.2.5 <i>Distribución de funciones y responsabilidades</i>	64
3.2.6 <i>Requerimiento de personal para áreas administrativas</i>	68
3.2.7 <i>Marco legal relacionado al taller</i>	69
3.2.8. <i>Proceso para la constitución de una compañía</i>	72
3.2.8.1. <i>Estructura legal</i>	72
3.2.8.2. <i>Proceso de constitución de una empresa</i>	73
3.3. ESTUDIO DE IMPACTO AMBIENTAL.....	76
3.3.1 <i>Objetivo</i>	76
3.3.2 <i>Impacto ambiental</i>	77
CAPÍTULO IV.....	79
ESTUDIO FINANCIERO.....	79
4.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO.....	79
4.1.1. <i>Generalidades</i>	79
4.2 INVERSIÓN.....	80
4.3 FINANCIAMIENTO.....	80
4.3.1 <i>Estrategia de financiamiento</i>	80
4.3.2 <i>Tabla de amortización</i>	81
4.4 PRECIO PROYECTADO.....	83
4.5 PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS.....	84
4.6 PROYECCIONES DE COSTOS Y GASTOS.....	84
4.6.1. <i>Proyección de costos</i>	84
4.6.1.2 <i>Proyección de mano de obra operativa del taller</i>	84
4.6.1.3 <i>Proyección de costos indirectos</i>	85
4.6.2 <i>Proyecciones de gastos</i>	85
4.6.2.1 <i>Gastos administrativos</i>	85
4.6.2.2 <i>Otros gastos administrativos</i>	85
4.7 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.....	87
4.8 FLUJO DE CAJA.....	88
4.9 ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA.....	89

4.10 EVALUACIÓN FINANCIERA Y PAYBACK	90
CONCLUSIONES.....	92
RECOMENDACIONES.....	94
ANEXOS	95
ANEXOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.	95
ANEXOS DEL ESTUDIO TÉCNICO.....	96
ANEXOS DEL ESTUDIO FINANCIERO.	97
BIBLIOGRAFÍA.....	107

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población vehicular Manta	19
Tabla 2 Cálculo de muestra	20
Tabla 3 Frecuencia en la solicitud del servicio automotriz.	27
Tabla 4 Motivos para escoger el servicio automotriz.....	29
Tabla 5 Tipos de partes que requieren el servicio automotriz.....	30
Tabla 6 Tipo de repuestos de mayor frecuencia para el mantenimiento.....	32
Tabla 7. Grado de contaminación en un taller automotriz.	33
Tabla 8 Centro comerciales de repuestos y servicios automotrices.....	35
Tabla 9 Cambio de proveedor	36
Tabla 10. Frecuencia de compra de repuestos	38
Tabla 11 Valor destinado para el mantenimiento o reparación y compra de repuestos.	39
Tabla 12. Estructura general del sector automotriz en Ecuador.....	41
Tabla 13 Promedio de montos en USD \$ empleados en materia prima, inversión Y pago de impuestos.....	43
Tabla 14 Tendencias económicas y sociales de la parroquia “Los Esteros”	44
Tabla 15 Clientes potenciales.	52
Tabla 16 Decisión de compra.....	52
Tabla 17 Análisis FODA.	53
Tabla 18 Precio	54
Tabla 19 Ingresos mensuales por venta de autoparte y servicios prestados.	56
Tabla 20 Distribución del terreno.	58
Tabla 21 Maquinarias requeridas.	60
Tabla 22 Herramientas requeridas.	61
Tabla 23 Mano de obra requerida	61
Tabla 24 Activos requeridos.....	62
Tabla 25 Datos generales del taller.....	63
Tabla 26 Nómina administrativa.....	69
Tabla 27 Impacto ambiental.	77
Tabla 28 Inversión requerida.....	80
Tabla 29 Estructura de financiamiento.	81
Tabla 30 Cuadro de amortización.	81
Tabla 31 Precio proyectado.	83
Tabla 32 Proyección ingresos promedios.	84
Tabla 33 Mano de obra operativa.	84
Tabla 34 Costos indirectos del centro	85
Tabla 35 Nomina administrativa.....	85
Tabla 36 Otros gastos administrativos.	85
Tabla 37 Costos variables.....	86
Tabla 38 Costos fijos.....	86
Tabla 39 Estado de pérdidas y ganancias proyectado.....	87

Tabla 40 Flujo de caja.....	88
Tabla 41 Estado de situación financiera (Balance General).....	89
Tabla 42 Indicadores de evaluación financiera.....	90
Tabla 43 Calculo del PAYBACK.....	90
Tabla 44 Resumen de factibilidad.....	91

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Frecuencia en la solicitud del servicio automotriz.....	28
Gráfico 2 Motivos para escoger el servicio automotriz.....	29
Gráfico 3 Tipos de partes que requieren el servicio automotriz.....	31
Gráfico 4 Tipo de repuestos de mayor frecuencia para el mantenimiento.....	32
Gráfico 5 Grado de contaminación en un taller automotriz.....	34
Gráfico 6 Centro comerciales de repuestos y servicios automotrices.....	35
Gráfico 7 Motivo para cambiarse de proveedor de servicio automotriz.....	37
Gráfico 8 Frecuencia de compra de repuestos.....	38
Gráfico 9 Valor destinado para el mantenimiento o reparación y compra de repuestos.....	39
Gráfico 10 Cuadro de Porter.....	50
Gráfico 11 Ubicación del taller.....	57
Gráfico 12 Plano de distribución del espacio físico.....	59
Gráfico 13 Ingeniería del proyecto.....	60
Gráfico 14 Organigrama del taller.....	64
Gráfico 15 Plan de implementación.....	76

RESUMEN EJECUTIVO.

El presente trabajo de titulación se basa en la factibilidad de la creación de un Centro Comercial de Repuestos y Servicios Automotrices en el sector “Los Esteros” de la ciudad de Manta. Las condiciones de constante evolución socio - económica que presenta el mercado mantense, lo convierten en una vitrina importante para este tipo de servicios.

En el transcurso del proyecto, se planteó objetivos de acuerdo a cada uno de los estudios que conforman el trabajo de titulación, donde se determinaron los aspectos relativos e importantes para su desarrollo.

Los datos obtenidos demostraron que para la implementación del centro comercial es necesaria una inversión de USD \$ 136,949.00 donde la autora del proyecto aporta con un 30% de capital propio, equivalentes a USD \$ 41,084.7 y el 70%, equivalente a USD \$ 95,864.30 financiado por un préstamo.

Los indicadores de evaluación financiera demuestran un VAN positivo de USD \$ 94,878.62, con una Tasa Interna de Retorno del 15.81% mayor que la tasa de descuento del inversionista, demostrando la viabilidad del proyecto.

Por otra parte, la rentabilidad fue demostrada en el los diferentes estados contables realizados, donde se obtuvo utilidad neta durante los cinco primeros años de la empresa, y el PAYBACK demostró que la inversión es recuperable en el cuarto año de operaciones.

Finalmente, el proyecto termina con las conclusiones y recomendaciones, demostrando el cumplimiento de cada uno de los objetivos de los diversos estudios del proyecto.

CAPÍTULO I

GENERALIDADES DEL PROYECTO.

1.1. Tema.

Estudio de factibilidad para la creación de un Centro Comercial de Repuestos y Servicios Automotrices en el sector Los Esteros de la ciudad de Manta.

1.2. Justificación.

La inclinación hacia la investigación sobre la creación de un Centro Comercial de Repuestos y Servicios Automotrices en el sector Los Esteros de la ciudad de Manta, nace de la experiencia de observar el mecanismo de comercialización de repuestos y autopartes junto con los servicios de mecánica automotriz en el negocio familiar. Notando que la modalidad de atención al cliente se ha mantenido estática por mucho tiempo, olvidando la búsqueda de mejorar los procesos de atención al cliente con el fin de aumentar su grado de satisfacción y a la vez del aumento de rentabilidad económica percibida en este negocio.

Otro factor que impulsó al desarrollo de esta investigación, es el continuo crecimiento del parque automotor de la ciudad de Manta, el cual ha influido de forma simétrica, en el aumento de la demanda de repuestos, autopartes y servicios para mantenimiento de los mismos. Esto a su vez, ha repercutido en la fluctuación de microempresas, cuya actividad principal se centran en la comercialización de autopartes y repuestos, ò en la oferta de servicios de mecánica. Estas dos actividades, son complementarias para cumplir con el proceso de reparación o mantenimiento de un vehículo; pero se encuentran separadas la una de la otra.

Es esta asimetría de ubicaciones geográficas, la que origina que al momento de adquirirlos, el cliente deba buscar un establecimiento que satisfaga sus

necesidades, sin poder encontrar ambas cosas en un lugar distinto a la casa original del automotor.

Esta propuesta, a más de estar enfocada en satisfacer las expectativas del cliente sin la necesidad de que éste acuda a una casa comercial, la cual implica una inversión económica voluminosa, se enfoca en el ahorro y buen uso de recursos muy preciados y limitados para el cliente: tiempo y dinero; evitando la fatiga de buscar diferentes lugares para darle mantenimiento o reparar un vehículo. Y a su vez, también se orienta en determinar los beneficios de rentabilidad sobre inversión que representaría el desarrollo de este estudio.

1.3 Planteamiento del problema.

La ciudad de Manta, es un sitio geográfico que se caracteriza por su continuo desarrollo y crecimiento socio – económico, este factor es la razón que determina la demanda de eficiencia y eficacia que todo producto y servicio debe tener antes de llegar al consumidor final.

El mercado automotriz no está exento de esta regla, el continuo crecimiento de este sector en la ciudad, hace que también crezca de forma simétrica la demanda de repuestos y servicios que necesita el mantenimiento o reparación de un vehículo, independientemente de la marca, tiempo de uso, etc.

Como se mencionó antes, se puede divisar un notable grado de descuido en el nivel de confort, que los clientes finales de los productos y servicios automotrices, perciben a la hora de necesitarlos. Haciendo que al experiencia de tener acceso a ellos sea despegada y en ciertas ocasiones irritantes.

Las causas de las incomodidades antes mencionadas, para los clientes finales, es la demanda de tiempo y dinero a invertir para la reparación o mantenimiento de un vehículo; proceso al cual se someten la mayoría de los

propietarios de automóviles, por los elevados precios que éstos registran en una casa original del automotor.

El mecanismo que el mercado ofrece a los clientes propietarios de vehículos, es un proceso molesto, dado a que el cliente debe asesorarse con su mecánico para que este diagnostique los daños del automotor e identifique los repuestos a reemplazar o reparar; para que después sea el mismo cliente, quien los busque y adquiera en un comercial de repuestos automotrices; y por último volver al taller mecánico para que se complete el proceso de reparación o mantenimiento de su vehículo.

Esta es la razón de ser de esta propuesta de inversión, donde se ha detectado una problemática en el sector de reparación y mantenimiento del parque automotor. A su vez, orienta la solución a la problemática a la búsqueda de rentabilidad en la inversión de dicha propuesta. Como se expresó al inicio del proyecto, el estudio de factibilidad, por medio de los análisis de mercado, técnico y financiero; la TIR es mayor a la tasa de descuento, por lo cual es viable invertir en éste proyecto.

1.4 Objetivos.

1.4.1 Objetivo general.

Evaluar la factibilidad de la implementación de un centro comercial de repuestos y servicios automotrices en el sector Los Esteros de la ciudad de Manta.

1.4.2 Objetivos específicos.

- Realizar el estudio de mercado que permita determinar la viabilidad comercial del proyecto.
- Identificar el proceso óptimo de estudio técnico con el que debe contar esta investigación, para que los objetivos sean cumplidos a cabalidad.

- Definir una estructura organizacional, orientada al manejo responsable y oportuno de los recursos e información relacionada con el proceso investigativo.
- Puntualizar la viabilidad financiera para la aplicación del estudio en un proyecto.

1.5. Aspectos generales del proyecto.

A nivel mundial la industria automotriz es considerada como uno de los sectores más importantes en la economía de una nación, siendo considerado como un referente del crecimiento o contracción de la economía industrial de los mismos. La razón, es la casi interminable cadena de negocios y servicios que están asociados a ésta compleja industria. El automotor demanda un gran número de ítems, lo que provoca importantes encadenamientos de manufactura, genera gran demanda para una amplia variedad de sectores productivos: metalurgia, plásticos, cauchos, textil, electrónica, talleres de reparación, etc. Además crea empleos directos e indirectos y es uno de los mayores contribuyentes a los ingresos gubernamentales alrededor del mundo.

En el contexto mundial, la industria automotriz sufrió una fuerte crisis en el 2008, derivada de la crisis hipotecaria en los Estados Unidos. La fuerte crisis trastocó a los tres gigantes de la industria: General Motor, Ford y Chrysler; llevándoles al borde de la quiebra. Ésta crisis se resume en la fabricación de vehículos altamente demandantes de combustible, el alza continua del precio del petróleo desde el 2004 lo que provocó el alza del precio del combustible, la medida preventiva de limitar los créditos por parte de las entidades bancarias para la adquisición de vehículos grandes; todo esto desembocó en una severa crisis para el parque automotor. La línea más afectada del parque automotor fueron los autos

deportivos, SUV`s (Todoterrenos) y los Pickup (camionetas), dado a que los clientes evadían adquirir dichos automotores, por la gran cantidad de combustible que los mismos demandaban,

Todo este dilema causo grandes críticas hacia los tres gigante de la industria automotriz, puesto que no tomaban medidas para un menor consumo de combustible en los automóviles deportivos, SUV`s y Pickup. Los productores de automóviles estadounidenses, detectaron a la alianza con el gobierno, como una medida de subsanación a la crisis que los mismos atravesaban, por la crisis mundial, pero se enfocaron en aspectos desapegados a los que los clientes finales buscaban, que eran rendimiento y eficacia en los automotores. Esta debilidad fue aprovechada por el mercado Japonés, quienes diseñaron automóviles que cumplieran con esas condiciones de los clientes finales. Así, como se contrajo el sector de producción industrial, también se registró la caída en las adquisidores en los productos y servicios que los mismos demandan.

Actualmente, se puede sostener que la industria automotriz ha empezado a registrar una estabilidad, lo cual se refleja en el crecimiento sostenido del 30% desde la crisis del 2008. Según la Organización Mundial de Fabricantes de Autos, por cada empleo directo en la industria, se generan otros 5; lo cual supone que al menos 60 millones de personas trabajan en la industria en todo el mundo. La OICA (Organisation Internationale des Constructeurs Automobiles), por sus siglas en francés, publicó un listado de los mayores productores de automotores en el 2016, los cuales se definen en el siguiente cuadro.

Nº	País	Vehículos pasajeros	Vehículos comerciales	Total	% Change vs. 2015
1	China	11,099,405	1,792,749	12,892,154	6.5%
2	Estados Unidos	2,047,937	4,207,539	6,255,476	2.1%
3	Japón	3,818,162	676,421	4,494,583	-3.4%
4	Alemania	3,028,351	165,624	3,193,975	3.5%
5	Corea del Sur	2,001,127	194,716	2,195,843	-5.4%
6	India	1,752,403	434,252	2,186,655	6.5%
7	México	968,267	769,046	1,737,313	-4.2%
11	Brasil	833,694	182,986	1,016,680	-21.2%

Fuente: OICA

Elaborado Por: Villegas Jahaira (Autora)

En el contexto nacional, la AEDE, en Ecuador el sector está clasificada de la siguiente forma:

- 4 empresas ensambladoras,
- 92 firmas de autopartes;
- 1,271 empresas de venta de vehículos nuevos y usados y 137 establecimientos de venta de motocicletas;
- 81 empresas de carrocería y;
- 3,126 empresas dedicadas a otras actividades de comercio automotor (mantenimiento, reparación, venta de partes, etc.).

Se resalta un aumento de importaciones de productos relacionados a la industria; el Comité de Comercio Exterior (Comex) determinó que el cupo global establecido para el año 2016 fuese de USD 280 millones. Ese cupo se dividió de la siguiente forma: 23,285 vehículos completamente armados (CBU); USD 359 millones para 58,800 vehículos por ensamblar (CKD) y 15`8 millones para la importación de 2,403 unidades CKD de chasis. En el caso de las importaciones de CKDs, se dispuso distribuir la cuota entre las cuatro empresas ensambladoras que se registran en el país, esto, según el COMEX, se restableció con el fin de

mantener las operaciones y asegurar el empleo. En el 2016, se impuso dicho cupo para importaciones, pero el mismo no fue suficiente dado a que el cupo no cubría la demanda del mercado; dado a esto para el 2017, se eliminó el cupo de importaciones de vehículos.

En cuanto al financiamiento para la adquisición de un vehículo, se presentaron dos resoluciones 357-2017 y 358-2017, que establecen que se debe presentar una garantía del 125% para adquirir dichos bienes. Según el análisis del presidente de la AEADE, se identifican tres afectados: las entidades financieras que deben prácticamente duplicar su patrimonio, se afecta la empresa comercializadora que deberá presentar 150% de garantías para obtener créditos, y finalmente, el 70% de los consumidores que compran vehículos de gama más económica serán los más afectados.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO.

2.1 Objetivo del estudio de mercado.

Realizar el estudio de mercado que permita determinar la viabilidad comercial del proyecto.

2.2. Determinación del mercado.

Para las estadísticas del sector automotriz, existen dos fuentes de información muy acertadas, por un lado está la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador y, por otro están el INEC. En la primer fuente de información se puede encontrar datos comerciales, donde se detallan las cantidades de vehículos exactas que existen en el país, dado a que toman en cuenta los vehículos que constan dentro de los registros oficiales de matrícula y revisión, y los que no. Caso contrario a los organismos oficiales de control, como la Agencia Nacional de Tránsito y sus delegados, que toman en cuenta solo las unidades que cumplen el proceso de matrícula y revisado estipulados por la ley.

Para el desarrollo de la presente propuesta, se tomara en cuenta la información proporcionada por portal Ecuador en Cifras, del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, mismo que por medio de una publicación determino que en el 2015 se matricularon 1`925,368 vehículos, registrando un crecimiento del 57%, del parque automotor, con relación al 2010. Siendo la provincia de Pichincha la que alberga el 25,58% (492.568 unidades) del parque vehicular, seguido por Guayas con el 18.33% (362.857 unidades) y Manabí con el 8.61% (165,783 unidades).

De las unidades vehiculares registradas en la Provincia de Manabí, se calcula que, 137,650 (83,03%) vehículos aproximadamente, tienen 5 o más años de antigüedad, y que por ende están dentro del nicho de mercado de ésta propuesta.

En la ciudad de Manta se concentra el 21,20% (29,176) del parque vehicular de la provincia, lo que se considera, para ésta investigación, como el universo.

2.2.1 Población.

La población de ésta propuesta está determinada en la proyección de vehículos que forman parte del nicho de mercado, es decir, que está conformada por las unidades vehiculares que hacen uso de un taller mecánica, y que por lo general registra 5 o más años de antigüedad.

Como dato referencial se toma el 21,19% del universo automotriz de la provincia de Manabí.

Tabla 1 Población vehicular Manta

DETALLE	POBLACIÓN
Vehículos en Manabí	137,650
Vehículos en Manta	29176

Fuente: Agencia Nacional de Tránsito.

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

2.2.2 Muestra.

Para el cálculo de la muestra del estudio de mercado, se usará la fórmula de muestreo aplicable en poblaciones finitas, misma que ha sido expuesta por Antonio Morillas Raya, quien es Doctor En Ciencias Económicas y Estadística por la Universidad de Málaga. Esta fórmula permite la recolección de datos investigativo, utilizando solo una fracción de la población presentada, es decir, cuando se conoce el número más cercano a la cantidad real de la población. Con el resultado obtenido se conoce la cantidad de encuestas a realizar en pro del estudio de mercado.

Fórmula para muestra.

$$n = \frac{z^2 P Q N}{z^2 P Q + N e^2} \text{ Corresponde a poblaciones finitas}$$

Dónde:

Tabla 2 Cálculo de muestra

DATOS	VALORES	
n	Muestra	?
N	Población	29176
P	Probabilidad de ocurrencia	0.5
Q	Probabilidad de no ocurrencia	0.5
e	Margen de error	0.05
z	Nivel de confiabilidad	1.96

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Resolviendo, se obtiene:

$$n = \frac{(1.96)^2(0,50)(0,50)29176}{(1.96)^2(0,50)(0,50) + (29176) (0,05)^2}$$

$$n = \frac{(3.8416)(0,25)29176}{(0,9604) + (72.94)}$$

$$n = \frac{28020,6304}{73,90}$$

$$\mathbf{n = 379= Muestra.}$$

El número total de encuestas a realizar es de 379, destinadas a los propietarios de vehículos en la ciudad de Manta.

2.2.3. Diseño de la investigación.

La base para el desarrollo de la investigación de mercado, fue la Quinta Edición (2008) del libro Investigación de Mercado, de Naresh K. Molhotra, del cual se dedujo la aplicación de la siguiente metodología:

Investigación exploratoria, dado a que se desea determinar la factibilidad de implementar un “Centro comercial de repuestos y servicios automotrices en el sector los Esteros de la ciudad de Manta”

Se basa en el uso de las estadísticas y matemáticas como ciencias auxiliares en la recolección de los datos y su posterior presentación y análisis. Esto permite de manera cuantitativa respaldar la información obtenida en el estudio de mercado, y a la vez obtener el cálculo de las ponderaciones de los aspectos críticos de la propuesta, mismas que determinan la viabilidad de la ejecución de la misma.

Investigación descriptiva, dado a que a factibilidad del proyecto está dado en base a los posibles futuros clientes del proyecto.

Investigación de campo; porque se realizará en el lugar de los hechos, es decir, se tendrá contacto directo con los dueños de vehículos, y de comerciantes de repuestos con el fin de obtener información consistente y mucho más real. Se aplican las técnicas de la observación directa y la aplicación de encuestas.

Investigación bibliográfica; indispensable para el desarrollo del proyecto, debido a que es necesario basarse en investigaciones existentes, teorías, hipótesis, experimentos, instrumentos y técnicas usadas por otros autores en relación al tema planteado. Para dar el grado de seriedad y veracidad del presente estudio, se utilizará fuentes primarias y secundarias con sus respectivas referencias y citas. A su vez, se extrajo información de la mayoría de las asociaciones, gremios y demás relacionados con el sector investigado.

2.3.4. Técnicas de investigación.

Tomando como base el sexto capítulo del libro base: Investigación de Mercado, de Naresh K. Molhotra, se decidió tomar las siguientes técnicas para la recolección de datos:

Encuestas personales; mismas que fueron realizadas a la muestra seleccionada, y que forman parte del nicho de mercado del proyecto, es decir, a los

propietarios de vehículos que registren de 5 a más años de antigüedad, en la ciudad de Manta.

Las encuestas fueron diseñadas para los propietarios de automotores; un 90% de las encuestas fueron realizadas en la parroquia los esterios, dado a que es el espacio geográfico donde se desarrollara el proyecto, el 10% restante, se realizó de forma aleatoria en las zonas próximas a la parroquia los esterios, principalmente el sector de Tarqui, en la av. 4 de noviembre, la cual aglomera negocios relacionados al proyecto.



https://www.google.com.ec/search?q=mapa+de+manta&tbm=isch&source=iu&pf=m&ictx=1&fir=UMelH59np5_MIM%253A%252CvrbfRHLoEnmSM%252C_&usg=__idKCekfr-Z0PbrKdsOEBa3stO_4%3D&sa=X&ved=0ahUKewjEyZmQkfHWAhXHPiYKHQizDYAQ9QEIQjAH#imgrc=CPgiF4XPIF2OfM:

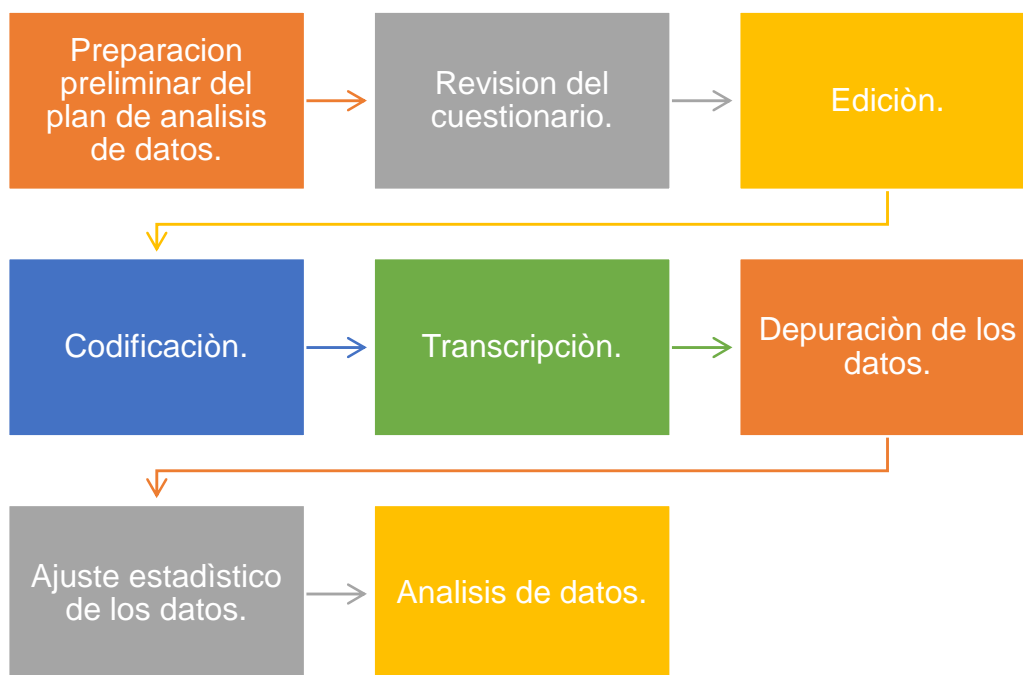
Observación personal; la cual se describe como una estrategia para observar ciertos fenómenos en el momento en el que ocurren, y a su vez permite identificar la problemática real del fenómeno investigativo, por medio de la vinculación directa con los actores principales de la misma. La aplicación de dicha estrategia se realizó al momento de encuestar a los dueños de vehículos; es decir, que aparte de realizar el levantamiento de la información, se indagaba el criterio que

los usuarios finales tienen hacia el desempeño y aspectos generales de los tecnicentros, talleres de mecánicas automotrices y comerciales de repuestos y autopartes.; logrando obtener un panorama más transparente de las necesidades y exigencias de los propietarios vehiculares.

2.3. Preparación de los datos

Con base a lo expuesto en la Quinta Edición (2008) del libro Investigación de Mercado, de Naresh K. Molhotra, en cuanto al diseño de la encuesta y manejo de la información recolectada, se estableció el siguiente proceso para el análisis de la misma:

2.3.1. Proceso tratamiento de datos.



2.3.1.1. Preparación preliminar del plan de análisis de datos.

Se diseñó un banco de preguntas con la intención de abarcar los puntos críticos de la investigación, con el fin de que garanticen la confiabilidad de los resultados obtenidos y a su vez la decisión asertiva de determinar si es factible o no la aplicación del estudio realizado.

2.3.1.2. Revisión del cuestionario.

Se realizó el análisis de las preguntas preliminarmente formuladas, con el fin de establecer si por medio de las mismas se puede conocer a información crítica para determinar la viabilidad del proyecto.

2.3.1.3. Edición.

Una vez seleccionadas las interrogantes más acertadas para formular las encuestas, se procedió a editar y replantear algunas de ellas, con el fin de aumentar el grado de eficiencia de las mismas, todo esto con el fin de obtener la información más real posible.

2.3.1.4. Codificación.

El proceso de codificación permite obtener información más detallada por medio de cada interrogante, es decir, que a más de conocer la respuesta a la encuesta, se establecen otros parámetros que permiten tener una visión más transparente en el desarrollo de la tesis.

A continuación se detalla la información adicional que se obtuvo por medio de cada pregunta que forma parte de la encuesta final.

1.- ¿Qué tan a menudo solicita el servicio automotriz para su vehículo?	
1 a 3 veces por mes.	**
6 a 12 veces por año.	***
Cada quince días.	*

*** Mercado dinámico y en crecimiento.

** Mercado medianamente activo.

* Mercado con bajo dinamismo.

2.- De las siguientes opciones, ¿Cuáles considera usted, uno de los principales motivos para escoger el servicio automotriz?	
Ofrece satisfacción a las necesidades del cliente.	Servicio
Venta de repuestos dentro del mismo local.	Comodidad
Economía.	Ahorro
Lujos.	Exclusividad

Criterios consciente e inconsciente de fidelidad por parte de los usuarios y consumidores finales.

3.- Califique del 1 al 5 (siendo 1 el más importante y el 5 el menos importante) ¿A qué tipos de partes requiere dar mantenimiento cuando solicita el servicio?

Mantenimiento genera (BC, motor).	<u>3</u>
Servicio de enderezada y pintura.	<u>5</u>
Electricidad Automotriz.	<u>4</u>
Reparación de motores a gasolina y diésel.	<u>2</u>
Todas las anteriores.	<u>1</u>

1 y 2 Los clientes buscan todo en un solo lugar.

3 y 4 Diversidad de servicios.

5 Los usuarios no priorizan dicho servicios.

4.- ¿Cuáles son los tipos de repuestos que utiliza con mayor frecuencia en los servicios de mantenimiento de su vehículo?

Motor.	<u>Alto</u>
Dirección.	<u>Alto</u>
Suspensión.	<u>Alto</u>
Frenos y embrague.	<u>Medio</u>
Ruedas.	<u>Medio</u>

Alto. Sugiere una inversión alta y oportunidad de ofrecer servicios especializados.

Medio. Sugiere una inversión menor y oportunidad de ofrecer servicios de mecánica básica.

5.- ¿Qué opina usted acerca del grado de contaminación al realizar el proceso de mantenimiento de su vehículo en su taller automotriz?

No es contaminante.	<u>Aceptable</u>
Es poco contaminante.	<u>Aceptable</u>
Produce mucha contaminación.	<u>No aceptable</u>
Es un extremo contaminante, peligroso para la salud.	<u>Rechazado</u>

Aceptable. El proyecto es aceptado sin rehúso por el mercado.

No Aceptable. El proyecto puede o no ser aceptado en el mercado.

Rechazado. El proyecto es visto como una amenaza a la integridad de la salud.

6.- ¿Cuántos centros comerciales de repuestos y servicios automotrices, en la ciudad de Manta conoce usted y a cuántas solicita el servicio?

No conoce.	<u>Fortaleza</u>
Uno.	<u>Oportunidad</u>
Dos o más.	<u>Amenaza</u>

Fortaleza. Pioneros en el mercado.

Oportunidad. Crear nuevas tendencias.

Amenaza Competidores posicionados en el mercado.

7.- Elija una razón para la que cambiaría de proveedor de servicio automotriz.	
Atención al cliente.	<u>Servicio</u>
Precio.	<u>Competitividad</u>
Calidad.	<u>Confianza</u>

Servicio. El cliente se siente a gusto con el trato recibido.
 Competitividad. El mejor precio es el factor decisivo.
 Confianza. El cliente siente seguridad en el trabajo que se le brinda y/o en la procedencia del repuesto.

8.- ¿Con qué frecuencia compra repuestos para su vehículo?	
2 veces al mes.	<u>**</u>
1 ve cada mes.	<u>*</u>
1 vez cada o 3 meses.	<u>***</u>
Cuando se le daña.	<u>****</u>

**** Dinamismo en el comercio de repuesto y autopartes.
 *** Dinamismo moderado, pero aceptable en el comercio de repuestos y autopartes.
 ** Dinamismo poco afluente en el comercio de repuestos y autopartes.
 * Dinamismo no aceptable en el comercio de repuestos y autopartes.

9.- ¿Cuándo realiza mantenimiento o reparación a su vehículo y compra de repuesto, cuál es el valor destinado a gastar?	
De \$300 a \$500	<u>Aceptable</u>
De \$501 a \$1000	<u>Aceptable</u>
De \$1001 a \$1500	<u>Aceptable</u>
\$1501 o más.	<u>Aceptable</u>

Aceptable. Rangos promedio de inversión que representan rentabilidad al proyecto.

2.3.1.5. Transcripción.

Después de haber realizado el levantamiento de la información por medio de las encuestas, se procedió a transcribir la misma en un programa computarizado (Excel) para ordenar la información recolectada a fin de crear una base de datos preliminar.

2.3.1.6. Depuración de los datos.

Se verificar de forma más minuciosa la información ingresada, comprobando que las encuestas estén completas y que aporten a la elaboración de estudio de mercado confiable.

2.3.1.7. Ajuste estadístico de los datos.

En este proceso se centra en la tabulación de la información ingresada, con la cual se definen los cuadros de salida en los que se resumen los resultados obtenidos.

2.3.2.8. Análisis e interpretación de los resultados

Los resultados de las encuestas, han sido posible gracias a la colaboración de los propietarios de vehículos en la ciudad de Manta, y cuyo objetivo es conocer la situación actual del mercado automotriz y la frecuencia de servicio que requieren las personas.

En las siguientes tablas se detalla por pregunta, la tabulación, análisis e interpretación de los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas a la muestra seleccionada.

Pregunta N° 1

1.- ¿Qué tan a menudo solicita el servicio automotriz para su vehículo?

Tabla 3 Frecuencia en la solicitud del servicio automotriz.

Variable	Frecuencia	Porcentaje de frecuencia
1 a 3 veces por mes	134	35%
6 a 12 veces por año	245	65%
Cada quince días	0	0%
TOTAL	379	100%

Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Gráfico 1 Frecuencia en la solicitud del servicio automotriz.



Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Análisis e interpretación.

Del total de la muestra seleccionada, un 65%, de manera mayoritaria, ha mencionado que la frecuencia con la que adquiere de un servicio automotriz para sus vehículos es de 6 a 12 veces por año, mientras que un 35% restante lo adquiere de 1 a 3 veces por mes. Entre las personas encuestadas ninguna mencionó requerir el servicio cada quince días.

Esta pregunta hace hincapié en la necesidad de conocer la frecuencia de solicitud del servicio automotriz en la ciudad de Manta, para ello se ha encuestado a los dueños de vehículos de acuerdo a la muestra seleccionada. Donde resulta importante resaltar que la opción mayor escogida es de 6 a 12 veces por año, lo que la empresa debe considerar para realizar las proyecciones respectivas en cuanto a la frecuencia del servicio.

Pregunta N° 2

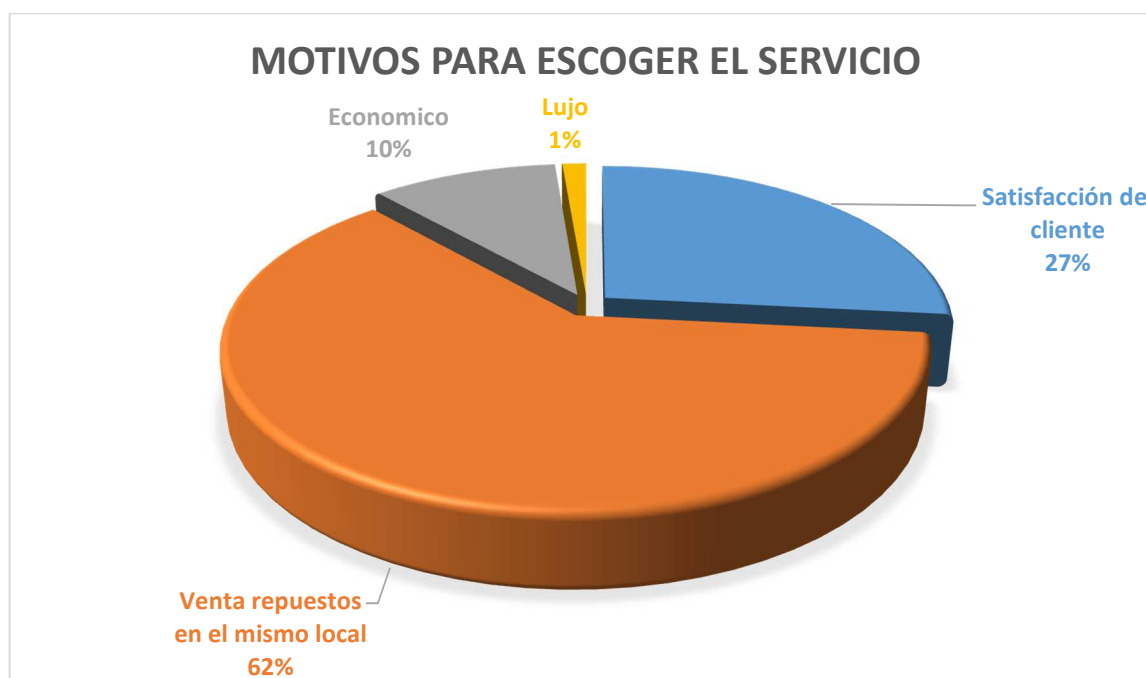
2.- De las siguientes opciones ¿Cuál considera usted, uno de los principales motivos para escoger el servicio automotriz?

Tabla 4 Motivos para escoger el servicio automotriz

Variable	Frecuencia	Porcentaje de frecuencia
Ofrece satisfacción a las necesidades del cliente.	101	27%
Venta de repuestos dentro del mismo local	234	62%
Economía	39	10%
Lujos	5	1%
TOTAL	379	100%

Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)
Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Gráfico 2 Motivos para escoger el servicio automotriz.



Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)
Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Análisis e interpretación.

En la pregunta n° 2, del total de la muestra seleccionada, el 62% refiere a la opción de que escogerían un servicio automotriz para sus vehículos, si este tuviera la opción de comprar en ese mismo lugar los repuestos. Otro 27% se declina porque este logre cubrir las necesidades del cliente. El 10% y el 1%, con las opciones de que sea económico y lujoso, respectivamente.

El motivo de esta pregunta es conocer la razón por la cual los dueños de los vehículos preferirían usar el servicio automotriz. Entre la respuesta con mayor frecuencia, se encuentra la posibilidad de comprar los repuestos necesarios, lo que resulta en un dato valioso para la empresa, puesto que se puede utilizar en la forma de promoción de la misma. Por otra parte esta información permite conocer el comportamiento del consumidor ante un servicio que resulta indispensable en su labor.

Pregunta N° 3

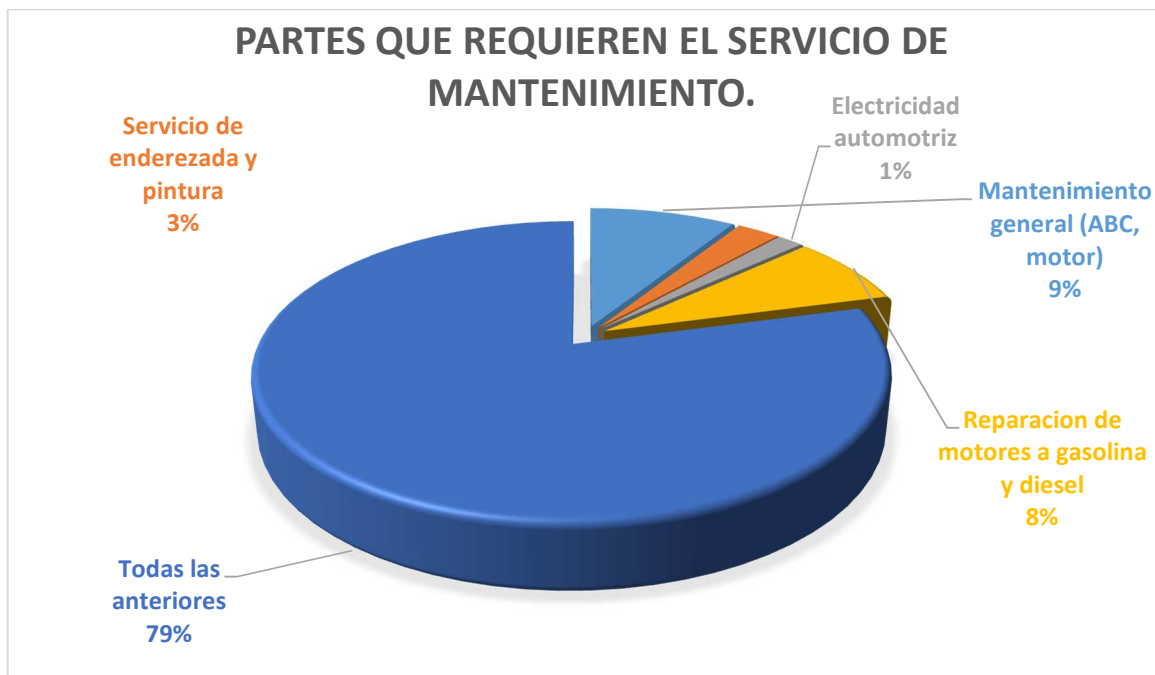
3.- Califique del 1 al 5 (siendo el 1 el más importante y el 5 el menos importante) ¿A qué tipos de partes requiere dar mantenimiento cuando solicita el servicio?

Tabla 5 Tipos de partes que requieren el servicio automotriz

Variable	Frecuencia	Porcentaje de frecuencia
Mantenimiento general (ABC, motor)	34	9%
Servicio de enderezada y pintura	10	3%
Electricidad Automotriz	6	1%
Reparación de motores a gasolina y diesel	29	8%
Todas las anteriores	300	79%
TOTAL	379	100%

Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)
Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Gráfico 3 Tipos de partes que requieren el servicio automotriz.



Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Análisis e interpretación.

El 79% de los propietarios de vehículos, respondió que todos los servicios detallados en esta pregunta, son requeridos dentro del servicio automotriz. El 9% menciona que en primer lugar está el mantenimiento general. Otro 3% escogió los servicios de pintura. Finalmente, un 1% dijo que la parte más importante es la electricidad automotriz.

Estos datos permiten que la empresa conozca cual es el rango de las partes que mayor importancia presentan para los dueños en cuanto al servicio automotriz requerido. Con esto se debe considerar todos los servicios detallados deben ser la principal opción que los clientes solicitarán en la empresa. Por lo tanto, las estrategias deben estar enfocadas en resaltar estos servicio dentro de la cartera de la empresa, con ello se podrá atraer la mayor cantidad posible de potenciales clientes.

Pregunta N° 4

4.- ¿Cuáles son los tipos de repuestos que utiliza con mayor frecuencia en los servicios de mantenimiento de su vehículo?

Tabla 6 Tipo de repuestos de mayor frecuencia para el mantenimiento.

Variable	Frecuencia	Porcentaje de frecuencia
Motor	101	27%
Dirección	72	17%
Suspensión	76	20%
Frenos y embrague	66	19%
Ruedas	63	17%
TOTAL	379	100%

Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Gráfico 4 Tipo de repuestos de mayor frecuencia para el mantenimiento.



Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Análisis e interpretación.

Los tipos de repuestos que se utilizan con mayor frecuencia en el mantenimiento de los vehículos, con un 27% de las respuestas, fueron para las partes que pertenecen al motor. Otro 20% para la suspensión, un 19% para los frenos y el embrague, el 17% para la dirección y finalmente otro 17% para las ruedas.

Esta pregunta hace referencia al tipo de repuestos utilizado para el mantenimiento de los vehículos, esto refiere en los productos que ofrecerá el centro comercial, teniendo a consideración que tipo de repuestos es el mayor usado por parte de los clientes. Esto permite que la empresa maneje una estrategia en cuanto a la cantidad de repuestos que va a ser requerida para los diferentes servicios que pretender ofrecer.

Pregunta N° 5

5.- ¿Qué opina usted acerca del grado de contaminación al realizar el proceso de mantenimiento de su vehículo en un taller automotriz?

Tabla 7. Grado de contaminación en un taller automotriz.

Variable	Frecuencia	Porcentaje de frecuencia
No es contaminante	80	21%
Es poco contaminante	298	79%
Produce mucha contaminación	1	0%
Es en extremo contaminante, peligroso para la salud.	0	0%
TOTAL	379	100%

Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Gráfico 5 Grado de contaminación en un taller automotriz.



Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Análisis e interpretación.

De manera mayoritaria el 79% menciona que el grado de contaminación en un taller automotriz es poco contaminante. Otro 21% refiere que no presenta ninguna contaminación, un 1% contestó que produce mucha contaminación, mientras que ninguna de las personas encuestadas considera que sea en extremo contaminante.

Esta pregunta da la pauta para el desarrollo del estudio ambiental del presente proyecto, conociendo que la mayoría casi de manera unánime considera que un taller automotriz presenta poca contaminación. Se deben concentrar todas las estrategias para mitigar esta respuesta, aunque a simple vista parezca de menor importancia. Uno de los aspectos mencionado por parte de los encuestados, fuera de la encuesta realizada, es que en parte la contaminación es auditiva debido al ruido que provocan las diversas herramientas utilizadas.

Pregunta N° 6

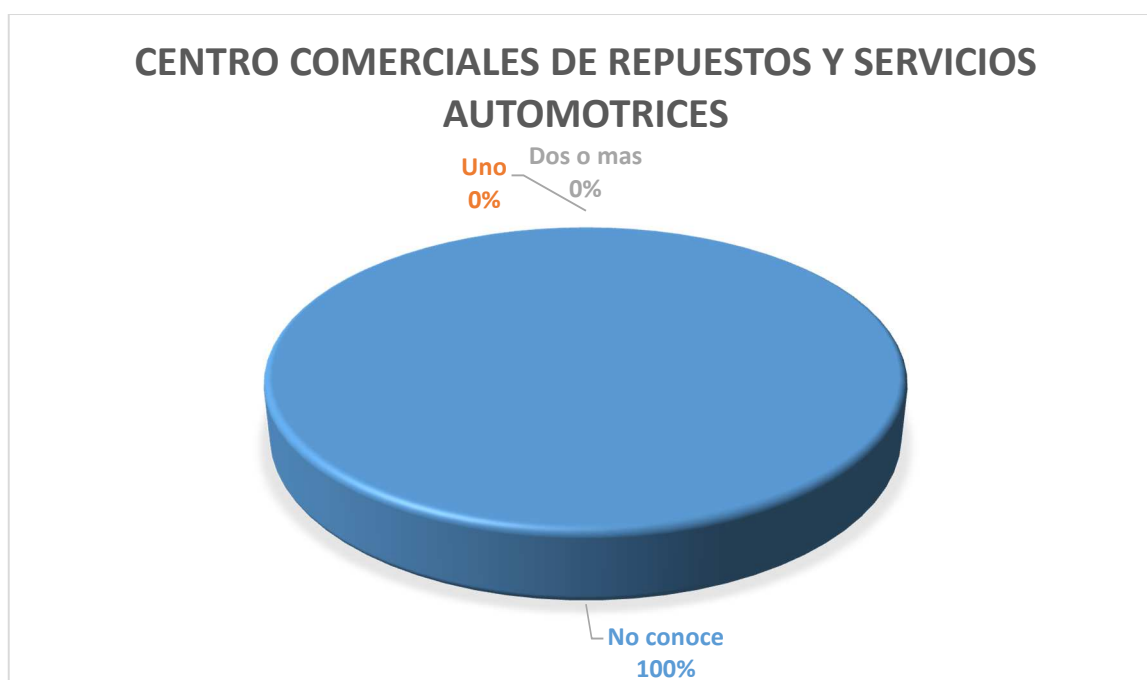
6.- ¿Cuántos centros comerciales de repuestos y servicios automotrices, en la ciudad de Manta conoce usted y a cuántas solicita el servicio?

Tabla 8 Centro comerciales de repuestos y servicios automotrices.

Variable	Frecuencia	Porcentaje de frecuencia
No conoce	379	100%
Uno	0	0%
Dos o más.	0	0%
TOTAL	379	100%

Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)
Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Gráfico 6 Centro comerciales de repuestos y servicios automotrices.



Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)
Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Análisis e interpretación.

El 100% de los encuestados refieren que en la ciudad de Manta no conocen un centro comercial de repuestos y servicios automotriz, por ende el mercado se encuentra aun sin participación.

Esta pregunta permite tener una noción de cómo se encuentra el mercado en los actuales momentos, a sabiendas de que existe gran demanda por los automotriz en la ciudad de Manta, pero a su vez que ninguna cumple con las dos funciones de vender los repuestos y ofrecer los diferentes servicios, y con base en las respuestas dadas por los dueños de vehículos, la oferta existente no cubre la cantidad de servicio que se demanda. Esta pregunta permite ir moldando la pauta para el desarrollo del siguiente estudio. Considerando que el mercado aún se encuentra en expansión y requiere de buenas estrategias para poder incursionarlo.

Pregunta N° 7

7.- Elija una razón por la que cambiaría de proveedor de servicio automotriz.

Tabla 9 Cambio de proveedor

Variable	Frecuencia	Porcentaje de frecuencia
Atención al cliente	9	2%
Precio	290	77%
Calidad	80	21%
TOTAL	379	100%

Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Gráfico 7 Motivo para cambiarse de proveedor de servicio automotriz



Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Análisis e interpretación.

De manera mayoritaria el 77% de los encuestados menciono que el precio sería uno de los principales motivos para cambiarse de proveedor del servicio automotriz. Otro 21% selecciono la calidad y tan solo el 2% la atención al cliente.

Con los datos obtenidos en esta pregunta, se puede interpretar que la mayoría de dueños de vehículos, buscan economizar en el mantenimiento. Esto conlleva a que la empresa analice los costos y gastos que se requerirán para con ella realizar ajustes en relación al precio de cada uno de los servicios que se ofertarán en el centro comercial de repuestos y servicios automotrices. Con esta opción se prioriza tratar de acaparar la mayor atención de clientes posibles sin descuidar la parte financiera de la empresa.

Pregunta N° 8

8.- ¿Con qué frecuencia compra repuestos para su vehículo?

Tabla 10. Frecuencia de compra de repuestos

Variable	Frecuencia	Porcentaje de frecuencia
2 veces al mes	85	22%
1 vez cada mes	10	3%
1 vez cada 2 o 3 meses	0	0%
Cuando se le daña	284	75%
TOTAL	379	100%

Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Gráfico 8 Frecuencia de compra de repuestos.



Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Análisis e interpretación.

Del total de la muestra seleccionada, el 75% declino por la opción de comprar repuestos para sus vehículos, cuando este se le daña. Seguido de un 22% que lo realiza dos veces por mes, otro 3% manifestó realizarlo una vez cada mes y ninguno de los encuestados escogió la opción una vez cada dos o tres meses.

En la búsqueda de los datos que permitan, el número de veces que los dueños de vehículos compran repuestos, se pudo conocer que la opción mayoritaria

tiene que ver con la frecuencia del daño de su carro, es decir, que cada que el automotor presente algún daño se da la compra del repuesto requerido. Esto refleja que existe disponibilidad de trabajo para el centro comercial en determinadas temporadas del año.

Pregunta N° 9

10.- ¿Cuándo realiza mantenimiento o reparación a su vehículo y compra de repuestos, cual es el valor destinado a gastar?

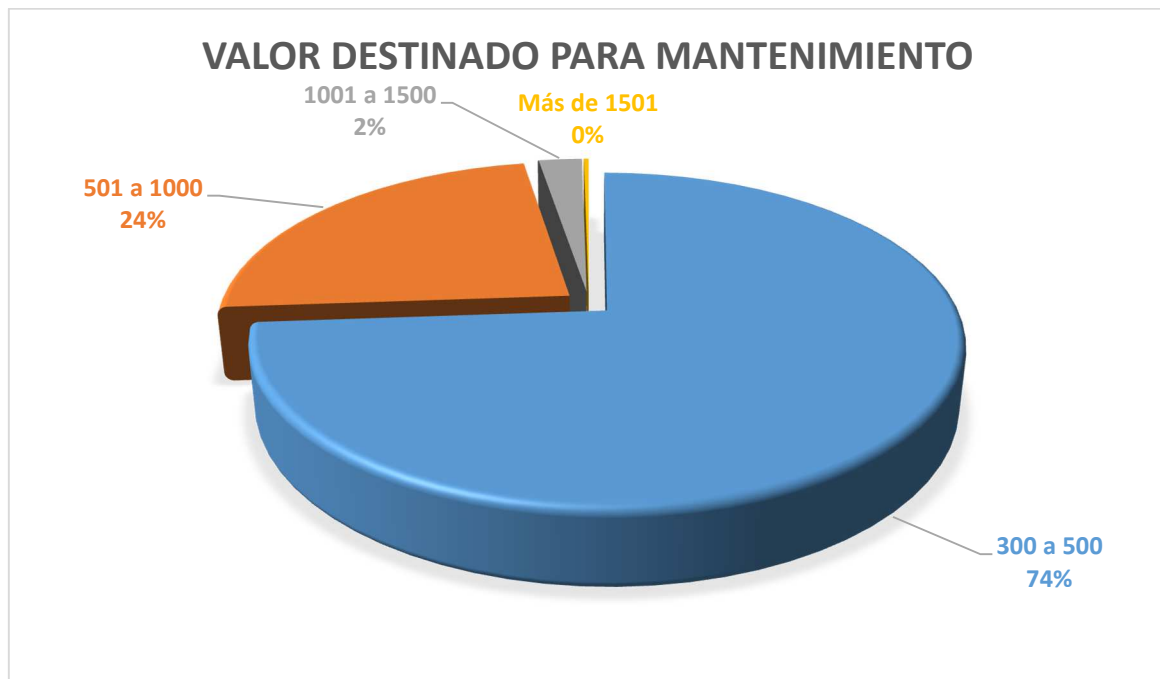
Tabla 11 Valor destinado para el mantenimiento o reparación y compra de repuestos.

Variable	Frecuencia	Porcentaje de frecuencia
De \$300 a \$500	280	74%
De \$501 a \$1000	89	24%
De \$1001 a \$1500	9	2%
\$1501 o más.	1	0%
TOTAL	379	100%

Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Gráfico 9 Valor destinado para el mantenimiento o reparación y compra de repuestos.



Fuente: Muestra seleccionada. (Propietarios de vehículos)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Análisis e interpretación.

Un 74% del total de los encuestados, mencionó que el valor destinado a gastar para el mantenimiento o reparación de su vehículo es de \$300 a \$500. El 24% se inclinó por la opción de \$501 a \$1,000. Otro 2% dijo de \$1,001 a \$1,500. Y tan solo el 1% restante escogió más de \$1,501.

En el desglose de los precios de cada uno de los servicios que ofertará el centro comercial de repuestos y servicios automotrices, es necesario considerar que los propietarios de los vehículos en promedio, sumando las dos opciones con mayor escogimiento, gastan entre \$300 a \$1,000 para el mantenimiento o reparación y compra de repuestos. Por lo que es necesario realizar las estimaciones de costos y gastos para diseñar las respectivas estrategias de mercadeo. Con el fin que esto no represente pérdidas para la empresa.

2.4 Análisis del mercado.

Se determina la existencia real de clientes para el centro comercial de repuestos y servicios automotrices, tomando a consideración tres aspectos importantes como lo son, el análisis del sector, el análisis del mercado propiamente dicho y el plan de mercadeo.

2.4.1 Análisis del sector.

Basándose en el libro Proyecto de Inversión: Formulación y evaluación (Segunda Edición 2011) de Nassir Sapag, se recomienda que se debe tener un amplio conocimiento de las características del sector, es decir, que se debe conocer el comportamiento económico del mercado del proyecto (demanda, oferta, costos); de la información económica del sector (competencia, proveedores, distribuidores, consumidor). Es por aquello que se considera necesario la construcción de un

detalle informativo del sector que está inmerso en el proceso investigativo, en este caso el del sector automotriz.

2.4.1.1 Diagnostico de la estructura actual.

En términos generales, la industria automotriz abarca desde la fabricación de elementos menores como repuestos, piezas y demás partes, hasta la fabricación de vehículos que implican tecnología sofisticada.

Es a su vez de gran potencial integrador, dado que la producción de bienes de mayor valor agregado requiere en medida de partes producidas por la misma industria automotriz. Forman parte de esta industria aquellas manufactureras dedicadas a la fabricación, reparación, ensamble y transformación de partes automotrices, dentro de las cuales se encuentra incluida el centro comercial de repuestos y servicios.

En la siguiente tabla, se presenta la estructura general de la industria automotriz en el Ecuador.

Tabla 12. Estructura general del sector automotriz en Ecuador.

Variable	Datos relativos.
Promedio de empresas	20.500
Empleo directo	63.600 personas
Empleo indirecto	100.000 personas
Porcentaje de generación de empleo	55%
Representación en el PIB	25%
Crecimiento promedio anual	7%
Ubicación geográfica del sector.	Pichincha, Tungurahua, Guayas, Manabí, Azuay y Loja
Principales organizaciones gremiales del sector	Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana. AEADE (Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador). Ciudad del Auto (CIAUTO) Ambato
Mercados principales internos	Construcción, Ensamblaje, Talleres mecánicos, Mantenimientos, etc.

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC); Banco Central del Ecuador (BCE); ProEcuador 2015.

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

El sector automotriz está compuesto principalmente por los subsectores: importadores, empresas ensambladoras, firmas de auto partes y distribuidoras.

Es importante tomar en cuenta que en este sector no se limitaría solo a la venta de vehículos nuevos, sino además a la actividad de ventas de llantas, lubricantes, financiamiento automotriz y otros negocios relacionados como: seguros, dispositivos de rastreos, venta de combustibles entre otros.

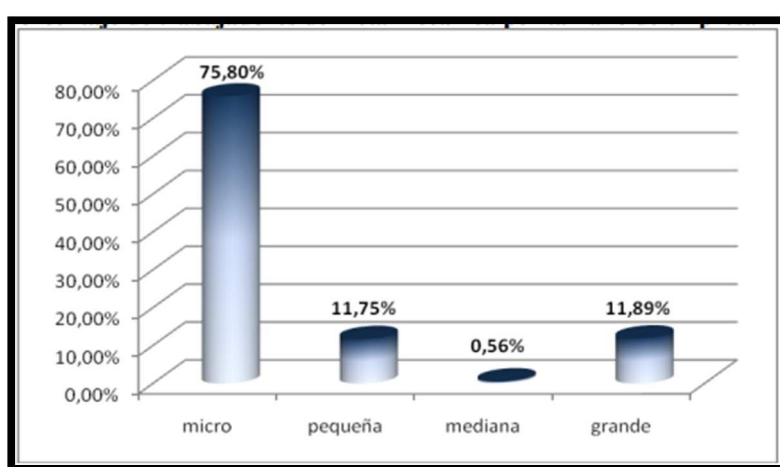
En la actividad automotriz se suman sectores afines a modo de cadenas directas como son los talleres de servicios, neumáticos y repuestos, entre otros. Por estar relacionados de manera directa en la actividad automotriz del taller consiste en ofrecer un servicio de calidad con mano de obra calificada para garantizar los trabajos realizados y así obtener la confianza de los potenciales clientes.

Con pleno conocimiento se conoce que la mecánica automotriz es muy dinámica, continuamente surgen nuevos sistemas y tecnologías que hay que dominar para mantenerse en el negocio automotriz. Por lo tanto el centro comercial va ir de la mano con la innovación en busca de atender a sus clientes y usuarios directos e indirectos con responsabilidad, eficiencia y eficacia.

2.4.1.2 Estado del sector.

El sector industrial automotriz del Ecuador, ha tenido un gran avance en los últimos años en el aspecto laboral, de acuerdo a una investigación de ProEcuador, según el censo de 2010, el total de trabajadores del sector industrial automotriz suma 63.600 obreros, de los cuales el 87,55% labora en micro y pequeñas empresas, lo que significa que el sector industrial se compone mayoritariamente de Mipymes (Micro y pequeñas empresas). (Flacso, 2010)

Las remuneraciones de los obreros de este sector industrial se ubican en promedio de \$501 mensuales y, además, emplea mayoritariamente a hombres, lo que representa el 90% de los trabajadores. De acuerdo a la Encuesta de Manufactura de 2007 elaborada por el INEC, las pymes automotrices poseen una gran participación de obreros, los cuales representan el 71% del total de trabajadores, mientras que los empleados y dueños de las empresas corresponden al 27% y 2% respectivamente.



Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC).

En el cuadro anterior, se observa que el 75.8% de la población que labora dentro del sector automotriz, pertenece a la micro-empresa. A su vez se resalta que la mayoría de la mano de obra del sector automotriz se concentra en la micro, pequeña y grande empresa.

Tabla 13 Promedio de montos en USD \$ empleados en materia prima, inversión y pago de impuestos.

	PYMES de automotrices	PYMES resto de sectores industriales
Promedio de consumo de materias primas (US\$)	855.731,83	986.106,22
Promedio de inversión (US\$)	70.259,77	73.085,85
Promedio de impuestos pagados (US\$)	187.434,64	150.709,55

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) – Encuesta de Manufactura y Minería.

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

De acuerdo a los datos presentados, el sector industrial automotriz en el Ecuador se encuentra en una etapa de desarrollo, pues no existen cantidades importantes de empresas grandes que se dediquen a esta actividad como fabricantes directamente, pero si como importadoras y ensambladoras; sin embargo, la gran cantidad de pymes presentes en el sector industrial puede ser una importante oportunidad en lo que respecta a la creación de nuevas fuentes de trabajo para los ecuatorianos.

2.4.1.3 Tendencias económicas, sociales o culturales.

El centro comercial de repuestos y servicios automotrices estará ubicado en el cantón Manta, parroquia “Los Esteros”, de la provincia de Manabí, el cual presenta una serie de indicadores detallados en la siguiente tabla:

Tabla 14 Tendencias económicas y sociales de la parroquia “Los Esteros”

INDICADORES ECONÓMICOS.	PEA	42,6% (1,2% de la PEA de la provincia de Manabí)
	Población ocupada por rama de actividad.	Agricultura, pesca (40,7%) Comercio al por mayor y menor (11,7%) Industrias manufactureras (11,2%) Construcción (5,4%) Enseñanza (2,8%) Alojamiento y servicio de comida (2,0%) Talleres mecánicos (0,05%) Otras ocupaciones (8,0%)
	Recaudación del impuesto a la renta	4.034,70 miles de dólares. Representa el 5,2% de la provincia de Manabí.
	Establecimientos económicos	0.4 mil establecimientos (1.3% de la provincia de Manabí)
	Ingresos por ventas	126 millones (2.6% de la provincia de Manabí)
	Personal ocupado	1.3 mil personas (1.0% de la provincia de Manabí)
	INDICADORES SOCIALES Y CULTURALES	Pobreza en el cantón
Analfabetismo		8,7% para los hombres y 10.6% para las mujeres.
Programas sociales		Bono de desarrollo humano (2795 beneficiarios)

Fuente: Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES), del sitio web: http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1321_PARROQUIA_LOS_ESTEROS_MANTA.pdf

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Tal como lo muestra la tabla, la parroquia “Los Esteros” presenta tendencias económicas idóneas para la implementación del centro comercial de repuestos y servicios automotrices, basado en el crecimiento que ha tenido esta parroquia desde su creación hasta la actualidad y aprovechando que cerca del 50% de la población laboral se dedica a labores de pesca, se potencializa un mercado para los diferentes servicios al medio de transporte utilizado por estas personas.

A más de las bondades del sector, el espacio geográfico de la parroquia Los Esteros, es considerado como una zona comercial, a la cual todos los mantenses tienen acceso.

2.4.1.4 Barreras de entrada y salida.

Cuando una empresa decide entrar en un mercado, debe determinar qué tan fácil será entrar y que tan difícil será salir. Si es fácil entrar a un mercado muchos competidores entrarán todo el tiempo, por lo que el mercado tendrá una fuerte competencia. Si es difícil salir de un mercado, esto también aumentará la competencia, ya que la empresa tendría que asumir una pérdida para salir. (Novinson, s.f.)

La principal barrera de entrada es la alta inversión que se necesita para instalar un centro comercial de repuestos y servicios automotrices, dado el precio de las maquinarias y equipos en general.

La principal barrera de salida es la baja liquidez que se puede obtener al momento de vender las maquinarias, dado el poco conocimiento del mercado sobre estos valores.

2.4.1.5 Rivalidades existentes entre los competidores.

Para el análisis de la competencia del Centro Comercial Automotriz en la parroquia Los Esteros, dividiremos la competencia de acuerdo a nuestras actividades; es decir que por un lado analizaremos la competencia que tendrá el taller de mecánica, y por otro lado la competencia que tendrá el comercial de los repuestos automotrices. Se aplica esta técnica, dado a que son actividades que se realizan de forma independiente, en casi la totalidad de los casos, y a la vez para identificar los desfases que presenta el mercado; todo esto con la finalidad de poder extraer los factores críticos con los que debe cumplir el proyecto para garantizar la viabilidad del mismo en un negocio que homologue ambas actividades.

Por el lado de los talleres de servicio de mecánica automotriz, se resalta que existen establecimientos que han surgido con una actividad principal, como el de electricidad, mantenimiento, reparación, entre otros; pero al paso del tiempo, se han involucrado con otras actividades, aun a pesar de no contar con las instalaciones adecuadas. De aquí nace la falta de equipamiento e infraestructura que presentan algunos establecimientos, demostrando informalidad en la actividad.

Se resalta que a nivel de talleres automotrices con tecnología de punta son muy pocos los que se ubica en el sector debido que obtener maquinarias y equipos sofisticados tienen un alto costo, pero existe una competencia inmediata por parte de los talleres de mecaniza automotriz ya establecidos en el mercado, entre ello:

- TALLER CEDEÑO. Servicio de reparación de motor, enderezado de carrocería.
- SERVITALLER. Ubicado en la calle 109 y av. 214. Su actividad principal es pintura, pero también realizan servicios de mecánica, enderezado, tapizado, etc.
- TECNOMOTOR. Establecido en la Av. 25 y Flavio Reyes, cuya actividad principal es la reparación y mantenimiento vehicular.
- TALLER AUTOMOTRIZ "ROSERO". Ubicado en el Barrio 15 de Septiembre, su especialidad es la inyección, electrónica, mantenimiento de automotores a gasolina y diésel.
- TALLER AUTOMOTRIZ CHAVEZ & ASOCIADOS, establecido en la calle 307 y Av. 213, en el Barrio San Pedro.
- TALLER AUTOMOTRIZ SOZA, en la Av. 113 y Calle 105, Barrio La Pochita. Realiza servicios de pintura de forma especializada.
- TALLER MECANICO ECUADOR, en el Barrio La Ensenadita Av. 4. La especialización de esta es la soldadura eléctrica, pero también realiza servicios de mecánica.

Por el lado de las casas comerciales y comerciales de repuestos y autopartes, existen tres unidades de negocio claramente posicionadas en el mercado, dado a que se han convertido en importadores directos permitiéndoles gozar de un poder de mercado muy notable, entre estos tenemos:

- CEDEPA SA. Av. 113 y calle Las Acacias. Ofertan todo tipo de repuestos para vehículos de diferentes marcas.
- ALCEMI. Av. 4 de Noviembre.

- AUTOMOTRISA. Ubicada en la Calle Oliva Miranda.
- COMERCIAL BELLO. Av. 4 de Noviembre.
- AUTOREPUESTOS MENDOZA. Av. 4 de Noviembre J-5 y J-6.
- MARRASQUIN. Av. 4 de Noviembre, 162 y calle J-8.
- AUTOCAR. Calle 1 y av. 24 de mayo.

Pero se destaca que ninguno de estos centros comerciales de repuestos, ofrecen el servicio de taller automotriz.

Como dato relevante, se resalta que las concesionarias conforman la competencia inmediata y directa para ésta propuesta, dado a que son las únicas que abarcan la actividad del servicio y venta de autopartes y repuestos. En la ciudad destacan casas automotrices, originales de fábrica, como Chevrolet, Mazda, Nissan, Toyota, Renault, entre otras.

2.4.1.6 Amenaza de nuevos competidores.

Debido a la contracción del sistema financiero en la actualidad, que conlleva a que la inversión para la formación de nuevos centros comerciales de repuestos y servicios automotrices sea restringida, y basado en los datos recopilados de la encuesta realizada, se llega a la conclusión de que la amenaza a nuevos competidores es baja, puesto que aquellos que desean diseñar una propuesta similar, o los talleres de mecánica que desean expandir sus actividades hacia el comercio de repuestos y autopartes, necesitaran de una inversión considerable lo que conlleva a que de llegar a darse, se cumpliría en el largo plazo.

2.4.1.7 Poder de negociación de clientes y proveedores.

El poder de negociación de los clientes es mediano, dado a que el cliente se adhiere a las propuestas del mercado. Al ser un negocio relativamente nuevo en el

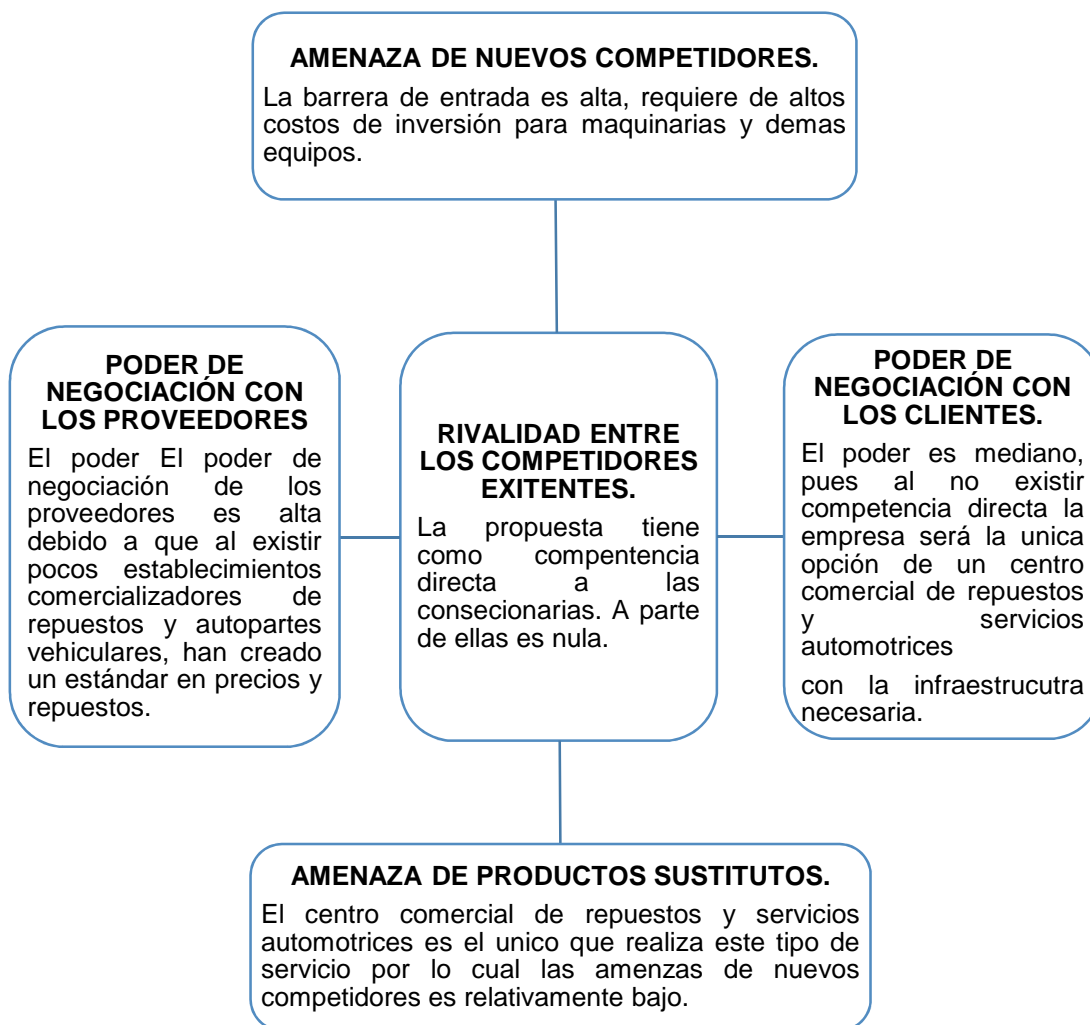
mercado, se puede establecer un nuevo mecanismo mucho más exacto y eficiente, al momento de satisfacer las necesidades del mercado. Esto conllevaría a una captación de mercado muy beneficiosa para la viabilidad del proyecto, y a su vez impondría una nueva barrera de entrada para los futuros competidores.

El poder de negociación de los proveedores es alta debido a que al existir pocos establecimientos comercializadores de repuestos y autopartes vehiculares, han creado un estándar en precios y repuestos. Por ejemplo, se registran precios económicos pero los accesorios comercializados son genéricos y de mala calidad, provocando un descontento en el cliente final.

2.4.1.8 Resumen análisis de 5 fuerzas de Porter.

A modo de resumen de lo ya expresado, se presenta el cuadro de las 5 F Porter donde se detalla cada una de las 5 fuerzas analizadas.

Gráfico 10 Cuadro de Porter.



Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

2.4.2 Análisis del mercado.

2.4.2.1 Servicio.

Basado en el análisis del sector automotriz, se presenta la iniciativa de brindar el servicio de un centro comercial de repuestos y servicios automotrices en la parroquia “Los Esteros” de la ciudad de Manta.

Los servicios automotrices a ofertar dentro del centro comercial, se fundamentan en las siguientes actividades, siendo estas

- Mecánica Automotriz
- Mantenimiento General (ABC, el motor).
- Reparación de frenos.
- Reparación de suspensión y dirección.
- Reparación de motores de gasolina y diesel.
- Reparación de transmisiones manuales y automáticas.
- Limpieza de inyectores.
- Electricidad Automotriz
- Diagnóstico Electrónico.
- Reparaciones del sistema de inyección.
- Reparación de instalaciones eléctrica (cableado y circuito).
- Reparaciones de motores de arranque y alternadores.
- Mantenimiento y reparación de AC.
- Alineación de Faros.

Sección de Servicios Express:

- Mantenimiento preventivo (Cambio de aceite, filtros, etc.).
- Lubricación y lavado completo.
- Alineación, balanceo computarizado y enllantaje.
- Reparación de sistema de escape.
- Venta de repuestos.
- Servicio de grúa plataforma.

2.4.2.2 Clientes.

El mercado potencial para el centro comercial de repuestos y servicios automotrices corresponde a los propietarios de vehículos de la ciudad de Manta. Según las fuentes oficiales, ya antes mencionadas, en la actualidad circulan 29176 vehículos aproximadamente.

Se aplicó una encuesta para los potenciales clientes, donde se mostró una predisposición a optar por el servicio de acuerdo a los siguientes parámetros.

Tabla 15 Clientes potenciales.

VARIABLE	DETALLE
Edad	Rango comprendido entre los 18 – 64 años, perteneciente a la edad económicamente activa.
Sector	Manta.
Ingresos	Los ingresos oscilan entre los \$500 a \$2000 mensuales.
Cantidad máxima de clientes potenciales	29126 personas aproximadamente dueños de vehículos en la ciudad de Manta.

Fuente: Subsecretaría de Transporte y obras públicas.

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

En cuanto a la **base de decisión de compra** de los potenciales clientes, estas se encuentran basada en las diversas preguntas realizadas en la encuesta, donde se recopiló la siguiente información.

Tabla 16 Decisión de compra.

VARIABLE	DETALLE
Principal motivo para escoger el servicio	La pregunta N° 2, presenta como principal motivo que el centro comercial vende repuestos y ofrece los servicios automotrices directamente.
Motivo para cambiar de proveedor	La pregunta N° 7, presenta como principal motivo para cambiar de proveedor del servicio al precio.
Precio	La pregunta N° 10, presenta que el precio estimado oscila entre los \$300 a \$500 para el mantenimiento o reparación de su vehículo, situando este punto en una de las principales decisiones de compra.

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Por otra parte, para las formas posibles de evitar la falta de interés, va de la mano con el plan de mercadeo, donde de manera general se procurará presentar facilidades de pago, precios cómodos con garantía, y presentar cupones de mantenimiento para su acumulación y obtención de diversos beneficios.

2.4.2.3 Competencia.

La competencia para el Centro Comercial de repuestos y servicios automotrices, a implementar en la ciudad de Manta, es casi inexistente, pues en las encuestas realizadas se pudo determinar la existencia de muchos talleres

automotrices y de venta de repuestos, pero de ninguno que oferte los dos servicios en conjunto a la vez.

2.4.2.4 Análisis FODA

El servicio presenta un análisis FODA, detallado en la siguiente tabla:

Tabla 17 Análisis FODA.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Calidad en cada uno de los servicios que ofrecerá el establecimiento, promedio de una mano de obra calificada y maquinarias – equipos de punta. • Diversidad de servicios relativos al sector automotriz para satisfacer las necesidades de los clientes. • Accesibilidad a los bienes y servicios de mantenimiento por los cómodos precios definidos en el estudio financiero. • Optimiza el tiempo de entrega del servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Captar fiel competencia debido al escaso número de tecnicentros que existen en el mercado la ciudad de Manta. • Crecimiento comercial y económico por medio del posicionamiento de mercado • En la actualidad un mercado donde existe pocos ofertantes ante una gran demanda de servicio en conjunto con la venta de repuestos.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de conocimiento de los propietarios de vehículos sobre el mantenimiento preventivo y correctivo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Talleres con experiencia en la ciudad de Manta.

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

2.4.3 Plan de mercadeo.

2.4.3.1 Estrategia de precio.

A partir de las encuestas aplicadas a los clientes potenciales, se tiene como característica importante que los mismos tienen como prioridad para escoger el servicio de un centro comercial de repuestos y servicios automotrices al precio. Considerando esto se utilizara una estrategia de introducción del servicio a un precio Benchmarking, el cual no está basado en los costos operativos, sino en la

escala de precios de los servicios automotrices similares ubicados en la ciudad de Manta.

De acuerdo a los diferentes servicios que se ofertaran en el centro comercial, se estableció el precio con base a la estrategia a aplicar.

Tabla 18 Precio

DETALLDE DEL SERVICIO	VALOR UNITARIO PROMEDIO POR SERVICIO
Reparación de motor a diésel y gasolina	\$ 500,00
Dirección	\$ 30,00
Suspensión	\$ 50,00
Pernos	\$ 5,00
Guías	\$ 10,00
Lubricantes	\$ 45,00
Venta repuestos	\$ 250,00
Frenos	\$ 30,00
Embrague	\$ 80,00
Revisión	\$ 10,00

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

2.4.3.2 Estrategia de venta.

Una de las estrategias de venta es la difusión de los diferentes servicios que se ofertarán en el centro comercial a los distintos propietarios de vehículos del cantón Manta.

Uno de los principales motivos para la visita por parte de los clientes al centro es por el arreglo de alguna parte de su vehículo, sin embargo la empresa dentro de su estrategia fomentará informar sobre el mantenimiento preventivo cuyo fin sea la mayor captación de clientes posibles.

2.4.3.3 Estrategia de promoción.

En una primera instancia se establecerán catálogos donde se detalla cada uno de los servicios existentes en el centro comercial, donde como estrategia de promoción se brindaran descuentos o precios especiales por clientes referidos de esta manera se aprovechara a los propios clientes como un medio para la difusión de los servicios automotrices.

2.4.3.4 Ingresos por servicios.

En la siguiente tabla se muestra los ingresos promedios por la venta de repuestos y autopartes, y por los servicios que brindará el centro comercial: al ser este un negocio que se determina de acuerdo a la cantidad de trabajo que se realice, resulta un poco complejo el realizar una proyección anual de estos ingresos, por lo cual se ha tomado como referencia la cantidad máxima de servicios que se realizarán mensualmente de acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta realizada y la venta de repuestos.

Tabla 19 Ingresos mensuales por venta de autoparte y servicios prestados.

DETALLE DEL SERVICIO	VALOR UNITARIO PROMEDIO POR SERVICIO	TIEMPO DE DURACIÓN DEL SERVICIO	FRECUENCIA DEL SERVICIO	CAPACIDAD MENSUAL DE ACUERDO AL TAMAÑO DE MI MERCADO	INGRESO MENSUAL	INGRESO ANUAL
Reparación de motor a diésel y gasolina	\$ 500,00	32 horas	1 cada día y medio	4	\$ 2.000,00	\$ 24.000,00
Dirección	\$ 30,00	3 a 4 horas	1 al día	15	\$ 450,00	\$ 5.400,00
Suspensión	\$ 50,00	3 a 4 horas	1 al día	15	\$ 750,00	\$ 9.000,00
Pernos	\$ 5,00	5 minutos	3 al día	15	\$ 75,00	\$ 900,00
Guías	\$ 10,00	20 minutos	3 al día	15	\$ 150,00	\$ 1.800,00
Lubricantes	\$ 45,00	20 minutos	3 al día	15	\$ 675,00	\$ 8.100,00
Venta repuestos	\$ 250,00	1 a 2 horas	1 al día	20	\$ 5.000,00	\$ 60.000,00
Frenos	\$ 30,00	2 horas	1 al día	13	\$ 390,00	\$ 4.680,00
Embrague	\$ 80,00	4 a 5 horas	1 al día	13	\$ 1.040,00	\$ 12.480,00
Revisión	\$ 10,00	20 minutos	2 al día	13	\$ 130,00	\$ 1.560,00
TOTALES DE INGRESOS					\$ 10.660,00	\$ 127.920,00

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO.

3.1. Generalidades del estudio técnico.

3.1.1 Objetivo.

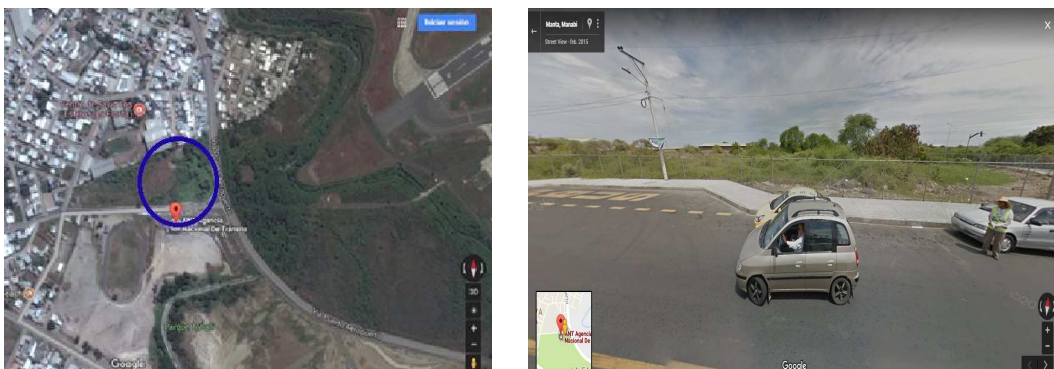
Identificar el mejor proceso de estudio técnico con el que debe contar esta investigación, para que los objetivos sean cumplidos a cabalidad.

3.1.2 Localización del proyecto.

La implementación del Centro Comercial de Repuestos y Servicios Automotrices, tendrá su ubicación en el cantón Manta, parroquia “Los Esteros” para lo cual se basa en la suma de criterios para escoger un sitio específico, donde se realice la construcción del centro y la diversa distribución de las instalaciones.

La ubicación geográfica exacta del Centro Comercial de Repuestos y Servicios Automotrices, es en la Av. 108 y Vía Puerto Aeropuerto, frente a la Agencia Nacional De Tránsito de la ciudad de Manta.

Gráfico 11 Ubicación del taller.



Fuente:

<https://www.google.com.ec/maps/place/ANT+Agencia+Nacional+De+Tr%C3%A1nsito/@-0.9566801,-80.6946459,125a,35y,45t/data=!3m1!1e3!4m2!1m15!4m14!1m6!1m2!1s0x902be69dc74ab8f5:0x4e6be376b25a22c1!2sAltagracia,+Manta,+Manab%C3%AD!2m2!1d-80.6923312!2d-0.9679603!1m6!1m2!1s0x902be6914cd7cee1:0x4aca849d77a98f64!2sANT+Agencia+Nacional+De+Tr%C3%A1nsito,+Manta+130204!2m2!1d-80.6947044!2d-0.9559685!3m4!1s0x902be6914cd7cee1:0x4aca849d77a98f64!8m2!3d-0.9559685!4d-80.6947044>

En el sector donde se encontrará ubicado el taller se ha concretado por parte de la autora la adquisición de un terreno con medidas de 40 de largo por 20 de ancho, obteniendo un total de 800 metros cuadrados, el mismo que se encuentra en un sector que cuenta con los servicios básicos, y en donde es común la presencia de terrenos vacíos, lo cual constituye el sitio ideal para mitigar la contaminación auditiva que pueda provocar el centro.

3.1.3 Tamaño del proyecto.

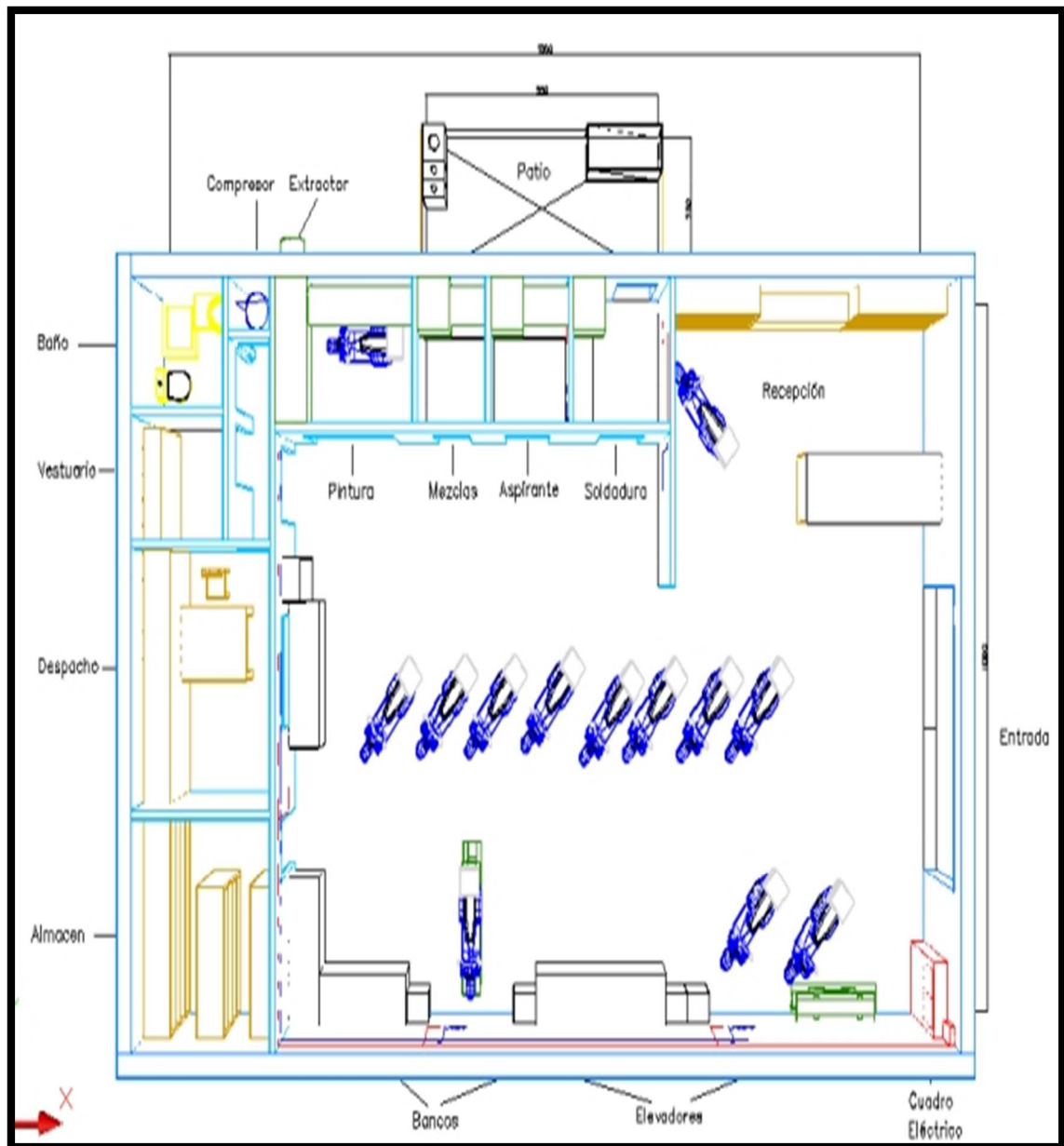
El funcionamiento de la empresa se dará en un espacio de 800 metros cuadrados, los cuales estarán distribuidos de la siguiente manera.

Tabla 20 Distribución del terreno.

SUPERFICIE TOTAL DE LA CONSTRUCCIÓN DE LA EMPRESA.						
Descripción	Largo (m)	Ancho (m)	Cantidad	Área (m ²)	Valor Unitario	Valor Total
Cerramiento total	22	16	1	350	\$ 20,00	\$ 7.000,00
Área de Taller	27	20	1	540	\$ 20,00	\$ 10.800,00
Área de mantenimiento	5	10	1	50	\$ 20,00	\$ 1.000,00
Bodega	4	4	1	16	\$ 20,00	\$ 320,00
Área Administrativa	10	10	1	100	\$ 20,00	\$ 2.000,00
Servicios higiénicos	2	3	4	24	\$ 20,00	\$ 480,00
Área de almacenamiento	10	6	1	60	\$ 20,00	\$ 1.200,00
Guardianía	3	3	1	9	\$ 20,00	\$ 180,00
Áreas verdes	2	2	1	3	\$ 20,00	\$ 60,00
Construcción de galpón	20	20	1	400	\$ 20,00	\$ 8.000,00
TOTAL				800	\$ 200,00	\$31.040,00

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Gráfico 12 Plano de distribución del espacio físico.

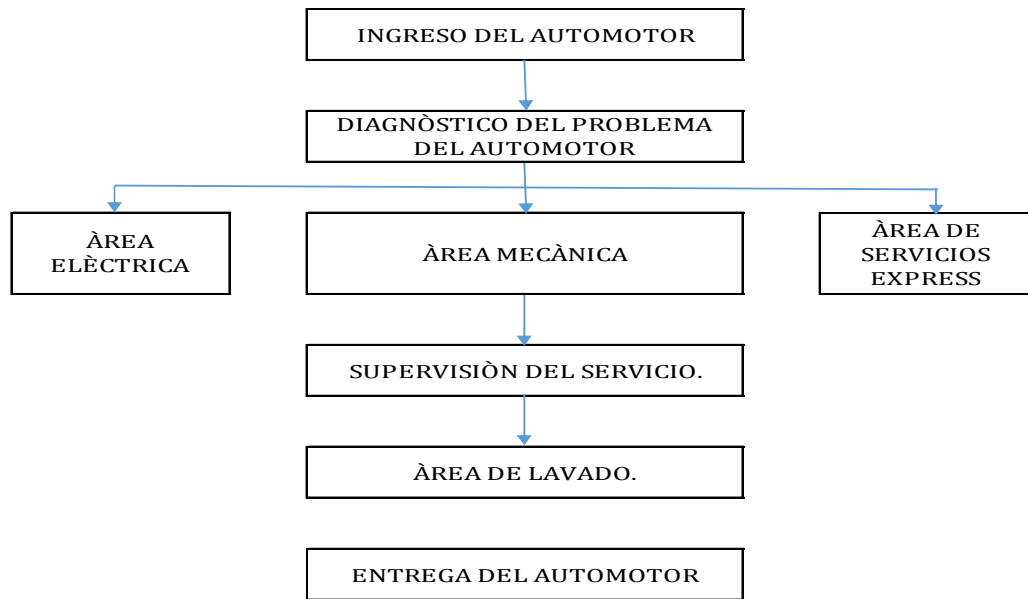


Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

3.1.4 Ingeniería del proyecto.

Hace referencia al servicio que en este caso se va a ofertar a los clientes potenciales. Siguiendo la secuencia que se detalla a continuación.

Gráfico 13 Ingeniería del proyecto.



Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

3.1.5 Balance de equipos.

A continuación se muestra todas las maquinarias y equipos con sus respectivos valores unitarios que se utilizarán al momento de iniciar las distintas actividades dentro del taller.

Tabla 21 Maquinarias requeridas.

EQUIPOS				
#	CONCEPTO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL
1	Kit de equipos para mantenimiento de AC	\$ 1.172,00	\$ 1.172,00	5
2	Gata Hidráulica Fija 50Tn Bacco	\$ 2.128,00	\$ 4.256,00	8
2	Recolector de aceite Cap. 80 gal	\$ 380,00	\$ 760,00	5
1	Prensa Hidráulica de 50Tn Bosch	\$ 1.420,00	\$ 1.420,00	8
1	Pistola Hidráulica Regulable Multiuso de 2Tn	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	5
1	Teclé Eléctrico Wincha Montacargas 1000kg 110v 220v Cód.	\$ 330,00	\$ 330,00	5
2	Teclé Manual Americano De 3t TKY	\$ 320,00	\$ 640,00	3
TOTAL			\$ 9.778,00	

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

3.1.6 Requerimiento de herramientas.

El siguiente detalle, hace referencia a las herramientas indispensable que el Centro Comercial de Repuestos y Servicios, necesita para su operación diaria.

Tabla 22 Herramientas requeridas.

HERRAMIENTAS			
#	CONCEPTO	VALOR	VALOR
2	Kit completos de llaves y desarmadores Bacco	\$ 550,00	\$ 1.100,00
4	Kit de seguridad industrial (Mascarillas, Gafas Industriales, Overoles, etc.)	\$ 200,00	\$ 800,00
1	Gata del Purga 10Tn	\$ 225,00	\$ 225,00
2	Gata de Purga 5Tn	\$ 108,00	\$ 216,00
1	Kit completo para mecánica automotriz STANLEY	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00
TOTAL		\$ 3.883,00	\$ 5.141,00

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

3.1.7 Requerimiento de mano de obra Operativa.

La mano de obra requerida para la parte operativa, está formada por 1 jefe de taller y 3 operarios de las distintas maquinarias y herramientas. En la siguiente tabla se detalla la remuneración recibida mensualmente con los distintos beneficios de ley que recibirán.

Tabla 23 Mano de obra requerida

Nº	CARGO	SUELDO POR PERSONA	TOTAL DE SUELDOS	APORTE PATRONAL MENSUAL	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SUELDOS OPERATIVO
				12,15%			8,33%		
1	Jefe de Taller	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 85,05	\$ 58,33	\$ 31,25	\$ 58,31	\$ 29,17	\$ 962,11
3	Operarios	\$ 400,00	\$ 1.200,00	\$ 145,80	\$ 100,00	\$ 31,25	\$ 99,96	\$ 50,00	\$ 1.627,01
TOTAL		\$1.100,00	\$ 1.900,00	\$ 230,85	\$158,33	\$ 62,50	\$ 158,27	\$ 79,17	\$ 2.589,12

Elaborado por: Villegas Jahaira (La autora)

3.1.8 Requerimiento de activos.

Los activos fundamentales para el inicio de las operaciones del negocio son:

Tabla 24 Activos requeridos.

Cant.	DETALLES DEL ACTIVO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Terreno		\$ 60.000,00
	Lote de 40x20 (800 m2)	\$ 60.000,00	
1	Edificio	\$31.040,00	\$ 31.040,00
2	Vehículo		\$ 27.000,00
	Camión pequeño 4x2 Diésel	\$ 13.500,00	
1	Equipos y Herramientas	\$14.919,00	\$ 14.919,00
1	Equipo de Oficina		\$ 1.220,00
	1 Central A/C	\$ 800,00	
	3 Juegos de muebles para oficina (3 sillas + 1 escritorio en "L")	\$ 420,00	
1	Equipo de Computación.		\$ 1.770,00
	3 Computadoras de escritorio compactas	\$ 1.560,00	
	1 Impresora láser + wifi	\$ 210,00	
1	Gastos Diferidos		\$ 1.000,00
	Trámites reglamentarios demandado por el proyecto.	\$ 500,00	
	Gastos Varios	\$ 500,00	
TOTAL INVERSIÓN INICIAL			\$136.949,00

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

3.2. Estudio administrativo.

3.2.1. Objetivo.

Definir una estructura organizacional, orientada a el manejo responsable y oportuno de los recursos e información relacionada con el proceso investigativo.

3.2.2 Datos generales.

Los diversos datos, se detallan a continuación.

Tabla 25 Datos generales del taller.

Razón social	Comercial y Tecnicentro Automotriz “Eduardo”
RUC	1316613494001
Dirección	Av. 108 y Vía Puerto Aeropuerto – Frente a la Agencia Nacional de Transito – Manta.
Personal de contacto	Econ. Jahaira Villegas Rodríguez
Teléfono de contacto	0968221265
Correo electrónico.	ventas_centroytaller@gmail.com

Elaborado por: Villegas Jahaira (La autora)

3.2.3 Base filosófica del taller.

3.2.3.1 Misión.

Implementar procesos de operatividad de acuerdo a la vanguardia de los automotores, por medio de la renovación e innovación de las herramientas y equipos, así como la capacitación del personal, tanto operativo como administrativo; con el fin de brindar un servicio de alta calidad hacia los clientes y cumplir con los objetivos de éste proyecto.

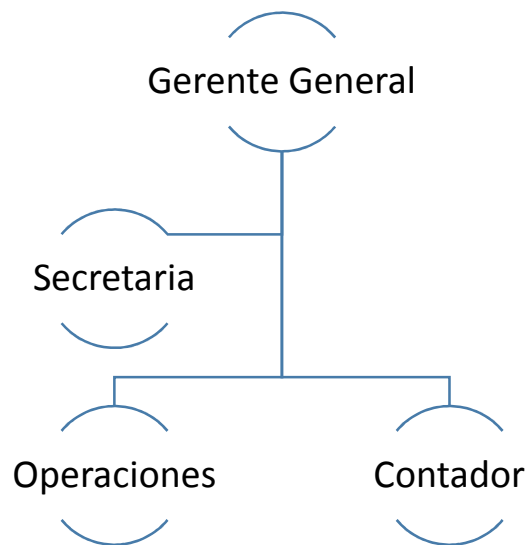
3.2.3.2. Visión.

Ser líder el mercado de ventas y servicios automotrices en la provincia de Manabí, procurando siempre la excelencia, seguridad, garantía y compromiso con el bienestar social y el cuidado del medio ambiente.

3.2.4 Arquitectura organizacional.

El centro comercial y de servicios automotrices presenta una arquitectura de orden jerárquico, donde se determina de acuerdo al tipo de función y las líneas de mando que existirán.

Gráfico 14 Organigrama del taller.



Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

3.2.5 Distribución de funciones y responsabilidades.

Con base en la arquitectura organizacional de la empresa, se han estructurado los cargos según el perfil que se necesita para el correcto desempeño de cada una de las funciones mencionadas.

→ **NOMBRE DEL CARGO:** GERENTE

Personal a cargo: todos

Funciones y responsabilidades

- Es el encargado de comunicar la visión y misión de la empresa.
- Establecer lineamientos a los empleados para el correcto funcionamiento de las operaciones.
- Dar solución a los problemas originados dentro de la empresa
- Verificar el óptimo funcionamiento de las operaciones
- Manejar efectivamente los recursos de la empresa.

- Organizar toda la administración de la empresa.
- Ejercer total responsabilidad sobre el funcionamiento de todos los departamentos
- Realizar proyectos que conlleven al desarrollo tanto productivo como financiero de toda la empresa
- Elaboración de calendarios de reuniones con los jefes departamentales
- Buscar nuevas alternativas para mejorar los procesos.

Formación:

- Tener cualidades de liderazgo, capacidad para negociar, hábil comunicación, creatividad, estabilidad emocional, flexibilidad al trabajar en equipo, valores éticos y morales.
- Instrucción superior en, Administración de empresas y/o carreras afines.
- Experiencia tres años en labores afines.

NOMBRE DE PUESTO: SECRETARÍA - RECEPCIONISTA

A quien reporta: Gerencia

Funciones y responsabilidades:

- Organizar y mantener archivos de documentos y cartas generalmente confidenciales, agenda y registros, determinando su localización, cuando sea necesario

- Prevenir oportunamente necesidades básicas del componente como: material de escritorio, servicios generales, facilidades, requisitos.
- Atender al público, personal y telefónicamente, para proporcionar información de la compañía.
- Concretar entrevistas y organizar la agenda del gerente.
- Atender las llamadas telefónicas.
- Preparar la correspondencia de la empresa solicitada por el gerente.
- Revisar que la documentación de los diferentes trámites esté completa antes de despacharlos.
- Atender, brindar información y entrega de documentos a clientes.
- Operar fax, copiadoras, computadoras para el uso de la gerencia.
- Realizar otras actividades dispuestas por la gerencia u organismos directivos, dentro del ámbito de su competencia.

Formación:

- Secretariado Computarizado.
- Nuevos programas de computación.
- Técnicas actualizadas de ortografía y redacción.
- Actualización en el área secretarial.
- Relaciones Humanas.

→ **NOMBRE DEL CARGO:** CONTADOR

A quien reporta: Gerente

Funciones y responsabilidades

- Desarrollar la contabilidad de la empresa según el sistema contable.
- Presentar balances mensuales.
- Realizar los pagos mensuales y beneficios según nómina del personal de la empresa.
- Estudiar los valores que constituyen capital o que intervendrán en las operaciones diarias.
- Fijar el sistema adecuado para calcular los costos y precios de compra y venta, según corresponda.
- Pago de impuestos y tributos.
- Presentar información oportunamente cuando el Gerente General lo requiera.
- Establecer calendarios de pagos tanto a proveedores como a empleados.
- Llevar y mantener actualizada la contabilidad de todas las actividades de la empresa con sus respectivos registros.
- Recibir y revisar facturas, guías de emisión, órdenes de pago, compra, ingresos y egresos de la empresa.

- Presentar los estados financieros anuales a la Junta General de Socios para su aprobación.
- Organizar y mantener actualizado el archivo de la documentación sustentadora de los registros contables.
- Realizar la toma física de inventarios cada tres meses por muestreo y a fin de año total, para cierre del ejercicio.

Formación:

- Responsabilidad en el orden de la contabilidad de la compañía y de la elaboración de estados financieros.
- Sólidos conocimientos de contabilidad, leyes tributarias, laborales y otras normas legales.
- Estudios profesionales en contaduría pública o carreras afines.
- Experiencia mínima de dos años
- Criterio y ética profesional.

3.2.6 Requerimiento de personal para áreas administrativas.

Con base en el organigrama de la empresa, se detalla en la siguiente tabla, la remuneración que recibirá cada integrante conjuntamente con los diversos beneficios de ley.

Tabla 26 Nómina administrativa.

Nº	CARGO	SUELDO POR PERSONA	TOTAL DE SUELDOS	APORTE PATRONAL MENSUAL 12,15%	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDO DE RESERVA 8,33%	VACACIONES	TOTAL SUELDOS OPERATIVO
1	Gerente General	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 121,50	\$ 83,33	\$ 31,25	\$ 83,30	\$ 41,67	\$ 1.361,05
1	Secretaria	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 54,68	\$ 37,50	\$ 31,25	\$ 37,49	\$ 18,75	\$ 629,66
1	Contador	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 41,65	\$ 20,83	\$ 696,15
TOTAL		\$ 1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 236,93	\$162,50	\$ 93,75	\$ 162,44	\$ 81,25	\$ 2.686,86

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

3.2.7 Marco legal relacionado al taller.

La investigación se fundamenta en los siguientes sustentos legales:

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR.

Capítulo quinto - Recursos económicos

Art. 278.- Para la consecución del buen vivir, a las personas y a las colectividades, y sus diversas formas organizativas, les corresponde:

1. Participar en todas las fases y espacios de la gestión pública y de la planificación del desarrollo nacional y local, y en la ejecución y control del cumplimiento de los planes de desarrollo en todos sus niveles.
2. Producir, intercambiar y consumir bienes y servicios con responsabilidad social y ambiental.

Capítulo cuarto - Soberanía económica

Sección séptima – Política comercial

Art. 306.- El Estado promoverá las exportaciones ambientalmente responsables, con preferencia de aquellas que generen mayor empleo y valor agregado, y en particular las exportaciones de los pequeños y medianos productores y del sector artesanal.

El Estado propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo y desincentivará aquellas que afecten negativamente a la producción nacional, a la población y a la naturaleza.

Capítulo sexto -Trabajo y producción

Sección primera - Formas de organización de la producción y su gestión

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

El Estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

LEY DE COMPAÑÍA

Art. 1.- Contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

Art. 3.- Se prohíbe la formación y funcionamiento de compañías contrarias al orden público, a las leyes mercantiles y a las buenas costumbres; de las que no

tengan un objeto real y de lícita negociación y de las que tienden al monopolio de las subsistencias o de algún ramo de cualquier industria, mediante prácticas comerciales orientadas a esa finalidad.

Art. 4.- El domicilio de la compañía estará en el lugar que se determine en el contrato constitutivo de la misma.

Si las compañías tuvieren sucursales o establecimientos administrados por un factor, los lugares en que funcionen éstas o éstos se considerarán como domicilio de tales compañías para los efectos judiciales o extrajudiciales derivados de los actos o contratos realizados por los mismos.

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

LEY DEL RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO

Art. 4.- Sujetos pasivos.- Son sujetos pasivos del impuesto a la renta las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados de conformidad con las disposiciones de esta Ley.

Los sujetos pasivos obligados a llevar contabilidad, pagarán el impuesto a la renta en base de los resultados que arroje la misma.

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma todas las sociedades. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas que al primero de enero operen con un capital o cuyos ingresos brutos o gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso se establezcan en el Reglamento, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares.

LEY DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

Art. 3.- De la Inscripción Obligatoria.- (Reformado por el Art. 4 de la Ley 63, R.O. 366, 30-I-90).- Todas las personas naturales y jurídicas entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez, en el Registro Único de Contribuyentes.

Si un obligado a inscribirse no lo hiciere, en el plazo que se señala en el artículo siguiente, sin perjuicio a las sanciones a que se hiciere acreedor por tal omisión, el Director General de Rentas asignará de oficio el correspondiente número de inscripción.

Art. 4.- De la inscripción.- La inscripción a que se refiere el artículo anterior será solicitada por las personas naturales, por los mandatarios, representantes legales o apoderados de entidades, organismos y empresas, sujetas a esta Ley, en las Oficinas o dependencias que señale la administración preferentemente del domicilio fiscal del obligado.

Art. 5.- Del Número de Registro.- La Dirección General de Rentas, establecerá, el sistema de numeración que estime más conveniente para identificar a las personas jurídicas, entes sin personalidad jurídica, empresas unipersonales, nacionales y extranjeras, públicas o privadas.

3.2.8. Proceso para la constitución de una compañía.

3.2.8.1. Estructura legal.

La denominación de la empresa será Sociedad Anónima.

3.2.8.2. Proceso de constitución de una empresa.

- **Reservar un nombre. (Superintendencia de Compañías).**

Confirmar si no existe una empresa con el mismo nombre que la del proyecto.

- **Elaborar el estatuto social (Abogado).**

El estatuto social se registrará a la sociedad y debe ser validado por medio de un abogado.

- **Apertura de una cuenta de integración de capital. (Banco).**

Se requiere la apertura de una cuenta bancaria por medio de la cual se realizarán las transacciones comerciales de la empresa. El monto para la apertura de la cuenta va desde los USD\$400.00 hasta los USD \$800.00, dependiendo de las políticas internas de cada entidad bancaria.

- **Elevar a escritura pública el estatuto social. (Notario).**

Consiste en acudir a un notario público para entregarle la reserva del nombre, el certificado de la cuenta de integración de capital y la minuta de los estatutos.

- **Aprobar del estatuto. (Superintendencia de Compañías).**

Hacer llegar a la Superintendencia de Compañías la escritura pública, misma que deberá ser revisada y aprobada por medio de una resolución.

- **Publicar la resolución aprobada. (Diario nacional)**

La Superintendencia de Compañías entregará 4 copias de la resolución y un extracto de la misma que deberá ser publicado en un diario de circulación nacional.

- **Obtención de permisos. (Municipalidad de Manta).**

<http://www.manta.gob.ec/>

Se deberá acreditar al Municipio el pago de la patente municipal y gestionar el certificado de cumplimiento de obligaciones.

- Aprobación de planos, costo USD \$3.00 por gastos administrativos y el tiempo de entrega es de 4 días laborable.
- Certificado de avalúo, costo de USD \$1.25 y tiempo de entrega de 4 horas
- Legalización, costo de USD \$25.00 aproximadamente y tiempo de 3 días laborables.
- Sello de escritura, no tiene costo y toma 1 día labora en ser procesado.
- Licencia de funcionamiento, con un precio de y 1 hora.
- Patente con un costo basado en la ordenanza vigente y toma 1 hora.

- **Inscripción de la compañía. (Registro Mercantil.)**

Una vez cumplidos los puntos anteriores, se debe acudir al Registro Mercantil del lugar donde es constituida la empresa, en este caso la ciudad de Manta, para la respectiva inscripción de la sociedad.

- **Realizar la Junta General de Accionistas.**

Se definirán los nombramientos de los miembros de la junta, como presidente, gerente, según las definiciones de los estatutos.

- **Obtención de documentos habilitantes.**

Una vez inscritos en el Registro Mercantil, la Superintendencia de Compañías emitirá los respectivos documentos para la apertura del RUC (Registro Único de Contribuyente), de la empresa.

- **Inscripción del nombramiento del representante.**

Se dispone de 30 días a partir de la designación del administrador de la empresa, para que dicho nombramiento sea registrado en el Registro Mercantil.

- **Obtención del RUC.**

Tramite a realizar en el SRI (Servicio de Rentas Internas), el tramite toma 1 día laboral en ser llevado a cabo y no tiene precio.

- **Obtención de la carta para el banco.**

Una vez obtenido el RUC, la Superintendencia de Compañías emitirá una carta al banco para autorizar el acceso al monto de apertura y a su vez determinar la legibilidad de la constitución de la empresa.

3.2.8 Plan de implementación.

La empresa a implementar será unipersonal la cual se dará por medio de un crédito bancario obtenido por una sola persona jurídica o natural para poder implementarla siguiendo reglamentos y estatutos legales en este tipo de empresas. (Inostroza, 2005)

La empresa se constituirá como un centro comercial de repuestos y servicios automotrices ubicado en la ciudad de Manta, sector “Los Esteros”, para lo cual es

necesario cumplir con las disposiciones, permisos y reglamentos que demanda la ley ecuatoriana para este tipo de empresas.

Con base a este contexto, resulta imperioso que el centro cuente con los trámites respectivos para obtener el permiso de funcionamiento, en cuyo caso este deberá cumplir con una secuencia de documentos que se detallan en la siguiente tabla.

Gráfico 15 Plan de implementación.



Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

3.3. Estudio de impacto ambiental.

3.3.1 Objetivo

Generar un estudio de impacto ambiental como consecuencia de la implementación de un centro comercial de repuestos y servicios automotrices ubicado en la ciudad de Manta, sector “Los Esteros”.

3.3.2 Impacto ambiental.

Dada las características del centro, este presenta condiciones que afectan al medio ambiente, de manera especial a los moradores de los sectores aledaños cercanos al él.

Es necesario contar con un estudio de impacto ambiental, donde se determine la forma y manera de controlar la contaminación ruidosa que será emitida por el centro implementado.

En este aspecto la empresa deberá definir en una primera instancia que tipo de contaminación ambiental serán producto del centro comercial.

Tabla 27 Impacto ambiental.

CAUSAS DE LA CONTAMINACIÓN	MECANISMOS A IMPLEMENTAR PARA CONTRARESTAR
Lavado de partes, en la mayoría de casos se utilizan solventes de limpieza, como éter, petróleo, nafta, solventes, etc. Que pueden ser inflamables y/tóxicos por lo que son considerados residuos peligrosos.	Tener un programa de manejos de desechos peligrosos, donde se deben tomar medidas, almacenando estos en condiciones ambientales seguras, contratando los servicios de un prestador de manejo de desechos peligrosos legalmente autorizado por el Ministerio del Ambiente. Por otra parte destinar a la persona que realiza esta labor, un uniforme adecuado con todas las normas de Seguridad industrial vigentes en el país, dictando un seminario donde se explique el uso y la obligatoriedad del equipo necesario al momento de la limpieza de las partes.
Manejo del ruido de las máquinas, el taller utilizará ciertas herramientas que emiten ruidos que afectan la parte auditiva de las personas que laboran en el taller y los vecinos en los	El taller proporcionará una charla informativa a los trabajadores para determinar el uso obligatorio de audífonos y demás ropa necesaria para realizar este tipo de actividades; por otra parte se

alrededores.	procurará que el uso de esta maquinaria se la realice en un sitio donde el ruido pueda ser opacado solo al interior del taller y evitar en lo posible que este aumente la frecuencia de su sonido.
Desecho de partes mecánicas y de tornería en general, el taller contará con muchos repuestos y demás partes que serán cambiadas constantemente.	Para este punto, es necesario que el taller destino un área de almacenaje de desechos de partes mecánicas y de tornería en general, para que realizando un convenio con alguna empresa reciclable, se pueda planificar quincenalmente o mensualmente el manejo de estos desechos, de esta manera eliminado residuos y basura innecesaria para el taller.

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Por otra parte, se procurará la gestión de charlas informativas sobre el cuidado que se le puede dar al medio ambiente si se respetan las normas de protección y el uso adecuado de los desechos metálicos y de soldadura, se mantendrá una constante capacitación al personal para reducir en lo posible la emisión de gases contaminantes en los trabajos realizados, así como el incentivo al reciclaje.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

Para el desarrollo del estudio financiero de éste proyecto de inversión, se tomaron como bases los textos: La elaboración de presupuestos en empresas manufactureras por autoría de Milton Rivadeneira Unda (2014), y Presupuestos: Planificación y Control de Welsch Hilton Gordon (Sexta Edición 2005).

Ambos textos aportaron al diseño de la estructura financiera del proyecto por medio de las sugerencias expuestas por sus respectivos autores.

4.1 Objetivo del estudio.

Puntualizar la viabilidad financiera para la aplicación del estudio en un proyecto.

4.1.1. Generalidades

Para una mejor comprensión del estudio financiero del Centro Comercial de Repuestos y Servicios, se definen los siguientes parámetros:

- Se establece un crecimiento en los ingresos operacionales del 7% (2018); 9% (2019); 12% (2020); y 15% (2021).
- Se prevé que costos por sueldos y salarios se incrementarán en un 3% en el 2020 y en un 4.86% para el 2021, esto de acuerdo a la media del aumento del SBU, según datos del Banco Central.
- Se proyecta que los costos y gastos operacionales, a excepción de los sueldos y salarios, se incrementaran una media del 5% anual
- Se establece la tasa de descuento en un 10%.
- El proyecto establece que se usará la totalidad de su capacidad operativa.

4.2 Inversión.

El centro comercial para dar inicio a las operaciones, requiere de una serie de activos que se detallan a continuación.

Tabla 28 Inversión requerida.

Cant.	DETALLES DEL ACTIVO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Terreno		\$ 60.000,00
	Lote de 40x20 (800 m2)	\$ 60.000,00	
1	Edificio	\$31.040,00	\$ 31.040,00
2	Vehículo		\$ 27.000,00
	Camión pequeño 4x2 Diésel	\$ 13.500,00	
1	Equipos y Herramientas	\$14.919,00	\$ 14.919,00
1	Equipo de Oficina		\$ 1.220,00
	1 Central A/C	\$ 800,00	
	3 Juegos de muebles para oficina (3 sillas + 1 escritorio en "L")	\$ 420,00	
1	Equipo de Computación.		\$ 1.770,00
	3 Computadoras de escritorio compactas	\$ 1.560,00	
	1 Impresora láser + wifi	\$ 210,00	
1	Gastos Diferidos		\$ 1.000,00
	Trámites reglamentarios demandado por el proyecto.	\$ 500,00	
	Gastos Varios	\$ 500,00	
TOTAL INVERSIÓN INICIAL			\$136.949,00

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

4.3 Financiamiento.

4.3.1 Estrategia de financiamiento.

Al conocer el valor total de la inversión, el centro comercial, ha optado como estrategia de financiamiento, el solicitar un préstamo bancario correspondiente al 70% del total, puesto que el 30% restante, será aportado por la autora del proyecto.

Se consideraron a tres entidades financieras como opciones de financiamiento: Banco Pichincha S.A., Banco del Pacífico y BanEcuador, pero una vez hecho el análisis de los pros y contras de cada una de ellas, se resolvió que el

préstamo sea proporcionado por la entidad financiera pública BanEcuador, quien emite créditos con una tasa de interés efectiva del 11.83% anual y cuyo plazo será de 60 meses. Siendo la variable fundamental de decisión, los altos gastos por seguros degravamen y contribuciones obligatorias que las otras entidades presentaban, lo que disminuía el capital neto a recibir.

Tabla 29 Estructura de financiamiento.

DETALLE	PORCENTAJE DE APORTACIÓN	VALOR APORTADO
Jahaira Villegas (Accionista)	30%	\$ 41.084,70
Préstamo bancario (BanEcuador)	70%	\$ 95.864,30
TOTALES	100%	\$ 136.949,00

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

4.3.2 Tabla de amortización.

El préstamo bancario, presenta una estructura financiera con un plazo de 60 meses, detallando en la tabla de amortización los valores por intereses y capital, obteniendo pagos mensuales de \$1656.06

DATOS DEL FINANCIAMIENTO		
Tasa Efectiva Anual	0,1183%	
Plazo	60	meses
Monto	95.864,30	

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Tabla 30 Cuadro de amortización.

N°	CUOTA MENSUAL	INTERESES	VALOR CAPITAL	SALDO AL VALOR CAPITAL
0				\$ 95.864,30
1	\$ 1.656,06	\$ 113,41	\$ 1.542,65	\$ 94.321,65
2	\$ 1.656,06	\$ 111,58	\$ 1.544,47	\$ 92.777,18
3	\$ 1.656,06	\$ 109,76	\$ 1.546,30	\$ 91.230,87
4	\$ 1.656,06	\$ 107,93	\$ 1.548,13	\$ 89.682,74

5	\$	1.656,06	\$	106,09	\$	1.549,96	\$	88.132,78
6	\$	1.656,06	\$	104,26	\$	1.551,80	\$	86.580,98
7	\$	1.656,06	\$	102,43	\$	1.553,63	\$	85.027,35
8	\$	1.656,06	\$	100,59	\$	1.555,47	\$	83.471,88
9	\$	1.656,06	\$	98,75	\$	1.557,31	\$	81.914,57
10	\$	1.656,06	\$	96,90	\$	1.559,15	\$	80.355,42
11	\$	1.656,06	\$	95,06	\$	1.561,00	\$	78.794,42
12	\$	1.656,06	\$	93,21	\$	1.562,84	\$	77.231,58
13	\$	1.656,06	\$	91,36	\$	1.564,69	\$	75.666,89
14	\$	1.656,06	\$	89,51	\$	1.566,54	\$	74.100,34
15	\$	1.656,06	\$	87,66	\$	1.568,40	\$	72.531,95
16	\$	1.656,06	\$	85,81	\$	1.570,25	\$	70.961,69
17	\$	1.656,06	\$	83,95	\$	1.572,11	\$	69.389,58
18	\$	1.656,06	\$	82,09	\$	1.573,97	\$	67.815,62
19	\$	1.656,06	\$	80,23	\$	1.575,83	\$	66.239,78
20	\$	1.656,06	\$	78,36	\$	1.577,70	\$	64.662,09
21	\$	1.656,06	\$	76,50	\$	1.579,56	\$	63.082,53
22	\$	1.656,06	\$	74,63	\$	1.581,43	\$	61.501,10
23	\$	1.656,06	\$	72,76	\$	1.583,30	\$	59.917,79
24	\$	1.656,06	\$	70,88	\$	1.585,17	\$	58.332,62
25	\$	1.656,06	\$	69,01	\$	1.587,05	\$	56.745,57
26	\$	1.656,06	\$	67,13	\$	1.588,93	\$	55.156,64
27	\$	1.656,06	\$	65,25	\$	1.590,81	\$	53.565,84
28	\$	1.656,06	\$	63,37	\$	1.592,69	\$	51.973,15
29	\$	1.656,06	\$	61,48	\$	1.594,57	\$	50.378,57
30	\$	1.656,06	\$	59,60	\$	1.596,46	\$	48.782,11
31	\$	1.656,06	\$	57,71	\$	1.598,35	\$	47.183,77
32	\$	1.656,06	\$	55,82	\$	1.600,24	\$	45.583,53
33	\$	1.656,06	\$	53,93	\$	1.602,13	\$	43.981,40
34	\$	1.656,06	\$	52,03	\$	1.604,03	\$	42.377,37
35	\$	1.656,06	\$	50,13	\$	1.605,92	\$	40.771,44
36	\$	1.656,06	\$	48,23	\$	1.607,82	\$	39.163,62
37	\$	1.656,06	\$	46,33	\$	1.609,73	\$	37.553,89
38	\$	1.656,06	\$	44,43	\$	1.611,63	\$	35.942,26
39	\$	1.656,06	\$	42,52	\$	1.613,54	\$	34.328,72
40	\$	1.656,06	\$	40,61	\$	1.615,45	\$	32.713,28
41	\$	1.656,06	\$	38,70	\$	1.617,36	\$	31.095,92
42	\$	1.656,06	\$	36,79	\$	1.619,27	\$	29.476,65
43	\$	1.656,06	\$	34,87	\$	1.621,19	\$	27.855,46
44	\$	1.656,06	\$	32,95	\$	1.623,10	\$	26.232,36
45	\$	1.656,06	\$	31,03	\$	1.625,02	\$	24.607,33

46	\$	1.656,06	\$	29,11	\$	1.626,95	\$	22.980,39
47	\$	1.656,06	\$	27,19	\$	1.628,87	\$	21.351,51
48	\$	1.656,06	\$	25,26	\$	1.630,80	\$	19.720,72
49	\$	1.656,06	\$	23,33	\$	1.632,73	\$	18.087,99
50	\$	1.656,06	\$	21,40	\$	1.634,66	\$	16.453,33
51	\$	1.656,06	\$	19,46	\$	1.636,59	\$	14.816,74
52	\$	1.656,06	\$	17,53	\$	1.638,53	\$	13.178,21
53	\$	1.656,06	\$	15,59	\$	1.640,47	\$	11.537,74
54	\$	1.656,06	\$	13,65	\$	1.642,41	\$	9.895,33
55	\$	1.656,06	\$	11,71	\$	1.644,35	\$	8.250,98
56	\$	1.656,06	\$	9,76	\$	1.646,30	\$	6.604,68
57	\$	1.656,06	\$	7,81	\$	1.648,24	\$	4.956,44
58	\$	1.656,06	\$	5,86	\$	1.650,19	\$	3.306,25
59	\$	1.656,06	\$	3,91	\$	1.652,15	\$	1.654,10
60	\$	1.656,06	\$	1,96	\$	1.654,10	\$	-
	\$	99.363,44	\$	3.499,14	\$	95.864,30		

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

4.4 Precio proyectado.

Para el cálculo de la proyección del precio promedio anual del proyecto, se recurrió a un método estadístico promedio en el cual la suma de los ingresos totales del proyecto, tanto por servicios como venta de repuestos y autopartes, se dividió para el número de operaciones que se realizará en el año; dando como resultado un precio promedio global por la suma de las dos operaciones (venta y servicios).

Tabla 31 Precio proyectado.

PRECIO PROMEDIO ANUAL				
2017	2018	2019	2020	2021
0%	7%	9%	12%	15%
\$ 205,43	\$ 219,81	\$ 239,60	\$ 268,35	\$ 308,60

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

4.5 Proyección de los ingresos.

Se proyecta un crecimiento de la capacidad operativa en los próximos 5 años, con un estimado del 5% promedio anual, en relación al año anterior, por lo que al realizar los cálculos se presenta en la siguiente tabla el total de los ingresos obtenidos por los diferentes servicios brindados en el centro comercial

Tabla 32 Proyección ingresos promedios.

PROYECCION DE INGRESOS					
	2017	2018	2019	2020	2021
PPA	\$ 205,43	\$ 219,81	\$ 239,60	\$ 268,35	\$ 308,60
CO	1281	1345	1439	1569	1757
INGRESOS	\$ 263.160,12	\$ 295.660,39	\$ 344.828,71	\$ 420.966,89	\$ 542.205,36

*PPA (Precio Promedio Anual)

*CO (Capacidad Operativa)

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

4.6 Proyecciones de Costos y Gastos.

4.6.1. Proyección de costos.

4.6.1.2 Proyección de mano de obra operativa del taller.

Se detalla la proyección de los costos anuales de la mano de obra directa en los próximos 5 años para la parte operacional de la empresa.

Tabla 33 Mano de obra operativa.

Nº	CARGO	SUELDO POR PERSONA	TOTAL DE SUELDOS	APORTE PATRONAL MENSUAL	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SUELDOS OPERATIVO
				12,15%			8,33%		
1	Jefe de Taller	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 85,05	\$ 58,33	\$ 31,25	\$ 58,31	\$ 29,17	\$ 962,11
3	Operarios	\$ 400,00	\$ 1.200,00	\$ 145,80	\$ 100,00	\$ 31,25	\$ 99,96	\$ 50,00	\$ 1.627,01
TOTAL		\$1.100,00	\$ 1.900,00	\$ 230,85	\$158,33	\$ 62,50	\$ 158,27	\$ 79,17	\$ 2.589,12

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

4.6.1.3 Proyección de costos indirectos.

Los costos indirectos del centro comercial se resumen en la siguiente tabla:

Tabla 34 Costos indirectos del centro

COSTOS INDIRECTOS					
Energía Eléctrica	\$ 980,00	\$ 1.029,00	\$ 1.080,45	\$ 1.134,47	\$ 1.191,20
Depreciación	\$ 8.842,90	\$ 8.842,90	\$ 8.842,90	\$ 8.842,90	\$ 8.842,90
Agua	\$ 1.140,00	\$ 1.197,00	\$ 1.256,85	\$ 1.319,69	\$ 1.385,68
	\$ 10.962,90	\$ 11.068,90	\$ 11.180,20	\$ 11.297,07	\$ 11.419,77

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

4.6.2 Proyecciones de gastos.

4.6.2.1 Gastos administrativos.

Tabla 35 Nomina administrativa.

Nº	CARGO	SUELDO POR PERSONA	TOTAL DE SUELDOS	APORTE PATRONAL MENSUAL	DECIMO TERCER SUELDO	DECIMO CUARTO SUELDO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL SUELDOS OPERATIVO
				12,15%			8,33%		
1	Gerente General	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 121,50	\$ 83,33	\$ 31,25	\$ 83,30	\$ 41,67	\$ 1.361,05
1	Secretaria	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 54,68	\$ 37,50	\$ 31,25	\$ 37,49	\$ 18,75	\$ 629,66
1	Contador	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,67	\$ 31,25	\$ 41,65	\$ 20,83	\$ 696,15
	TOTAL	\$1.950,00	\$ 1.950,00	\$ 236,93	\$162,50	\$ 93,75	\$ 162,44	\$ 81,25	\$ 2.686,86

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

4.6.2.2 Otros gastos administrativos.

Tabla 36 Otros gastos administrativos.

GASTOS					
MOI	\$ 30.293,10	\$ 32.242,32	\$ 32.242,32	\$ 33.209,59	\$ 34.803,65
Insumos de Oficina	\$ 540,00	\$ 567,00	\$ 595,35	\$ 625,12	\$ 656,37
Teléfono	\$ 576,00	\$ 604,80	\$ 635,04	\$ 666,79	\$ 700,13
Internet	\$ 540,00	\$ 567,00	\$ 595,35	\$ 625,12	\$ 656,37
Publicidad	\$ 349,23	\$ 366,69	\$ 385,03	\$ 404,28	\$ 424,49
Energía Eléctrica	\$ 618,00	\$ 648,90	\$ 681,35	\$ 715,41	\$ 751,18
Agua	\$ 325,00	\$ 341,25	\$ 358,31	\$ 376,23	\$ 395,04
	\$ 33.241,33	\$ 35.337,96	\$ 35.492,74	\$ 36.622,53	\$ 38.387,24

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Tabla 37 Costos variables

COSTOS VARIABLES					
Materia Prima	\$ 105.129,29	\$ 107.231,88	\$ 109.376,52	\$ 111.564,05	\$ 113.795,33
Energía Eléctrica	\$ 980,00	\$ 1.029,00	\$ 1.080,45	\$ 1.134,47	\$ 1.191,20
Agua	\$ 1.140,00	\$ 1.197,00	\$ 1.256,85	\$ 1.319,69	\$ 1.385,68
	\$ 107.249,29	\$109.457,88	\$111.713,82	\$114.018,21	\$ 116.372,20

Tabla 38 Costos fijos.

COSTOS FIJOS					
MOD	\$ 29.170,20	\$ 31.069,44	\$ 31.069,44	\$ 32.001,52	\$ 33.537,60
MOI	\$ 30.293,10	\$ 32.242,32	\$ 32.242,32	\$ 33.209,59	\$ 34.803,65
Depreciación	\$ 8.842,90	\$ 8.842,90	\$ 8.842,90	\$ 8.842,90	\$ 8.842,90
Insumos de Oficina	\$ 540,00	\$ 567,00	\$ 595,35	\$ 625,12	\$ 656,37
Teléfono	\$ 576,00	\$ 604,80	\$ 635,04	\$ 666,79	\$ 700,13
Internet	\$ 540,00	\$ 567,00	\$ 595,35	\$ 625,12	\$ 656,37
Publicidad	\$ 349,23	\$ 366,69	\$ 385,03	\$ 404,28	\$ 424,49
Energía Eléctrica	\$ 618,00	\$ 648,90	\$ 681,35	\$ 715,41	\$ 751,18
Agua	\$ 325,00	\$ 341,25	\$ 358,31	\$ 376,23	\$ 395,04
	\$ 71.254,43	\$ 75.250,30	\$ 75.405,08	\$ 77.466,96	\$ 80.767,74

4.7 Estado de pérdidas y ganancias.

Tabla 39 Estado de pérdidas y ganancias proyectado.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
CENTRO COMERCIAL DE REPUESTOS Y SERVICIOS AUTOMOTRICES					
PROYECCION A 5 AÑOS					
	2017	2018	2019	2020	2021
Ingresos	\$ 263.160,12	\$ 281.581,33	\$ 306.923,64	\$ 343.754,48	\$ 395.317,65
Costos Variables	\$ 107.249,29	\$ 109.457,88	\$ 111.713,82	\$ 114.018,21	\$ 116.372,20
Costos Fijos	\$ 71.254,43	\$ 75.250,30	\$ 75.405,08	\$ 77.466,96	\$ 80.767,74
Utilidad Operacional	\$ 84.656,39	\$ 96.873,14	\$ 119.804,74	\$ 152.269,31	\$ 198.177,71
(-) 15% Participación de Utilidades	\$ 12.698,46	\$ 14.530,97	\$ 17.970,71	\$ 22.840,40	\$ 29.726,66
Utilidad antes de Impuestos	\$ 71.957,93	\$ 82.342,17	\$ 101.834,03	\$ 129.428,91	\$ 168.451,06
(-)35% de Impuesto a la Renta	\$ 25.185,28	\$ 28.819,76	\$ 35.641,91	\$ 45.300,12	\$ 58.957,87
Utilidad Neta	\$ 46.772,66	\$ 53.522,41	\$ 66.192,12	\$ 84.128,79	\$ 109.493,19

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

4.8 Flujo de caja.

Tabla 40 Flujo de caja.

		2017	2018	2019	2020	2021	
	0	1	2	3	4	5	
Ingresos		\$ 263,160.12	\$ 281,581.33	\$ 306,923.64	\$ 343,754.48	\$ 395,317.65	VAN \$ 94,878.62
Ingresos por Ventas		\$ 195,240.12	\$ 208,906.93	\$ 227,708.55	\$ 255,033.57	\$ 293,288.61	TIR 15.81%
Ingresos por Servicios		\$ 67,920.00	\$ 72,674.40	\$ 79,215.10	\$ 88,720.91	\$ 102,029.04	\$ 102,839.09
Costos Variables		\$-107,249.29	\$-109,457.88	\$-111,713.82	\$-114,018.21	\$-116,372.20	
Costos Fijos		\$ -71,254.43	\$ -75,250.30	\$ -75,405.08	\$ -77,466.96	\$ -80,767.74	
Interés		\$ -11,340.75	\$ -9,549.56	\$ -7,546.48	\$ -5,306.43	\$ -2,801.39	
Deprec. de Edificio		\$ -1,552.00	\$ -1,552.00	\$ -1,552.00	\$ -1,552.00	\$ -1,552.00	
Deprec. de Vehículo		\$ -5,400.00	\$ -5,400.00	\$ -5,400.00	\$ -5,400.00	\$ -5,400.00	
Deprec. de Maquinaria		\$ -1,491.90	\$ -1,491.90	\$ -1,491.90	\$ -1,491.90	\$ -1,491.90	
Deprec. de Eq. De Oficina		\$ -122.00	\$ -122.00	\$ -122.00	\$ -122.00	\$ -122.00	
Deprec. de Eq. De Computación		\$ -177.00	\$ -177.00	\$ -177.00	\$ -177.00	\$ -177.00	
Utilidad		\$ 64,572.75	\$ 78,580.68	\$ 103,515.36	\$ 138,219.98	\$ 186,633.42	
Impuesto		\$ -11,300.23	\$ -13,751.62	\$ -18,115.19	\$ -24,188.50	\$ -32,660.85	
Utilidad Neta		\$ 53,272.52	\$ 64,829.06	\$ 85,400.17	\$ 114,031.48	\$ 153,972.57	
Terreno	\$ -60,000.00						
Construcción	\$ -31,040.00						
Maquinaria	\$ -14,919.00						
Capital de trabajo	\$ -134,299.49	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Préstamo	\$ 95,864.30						
Amortización de la deuda		\$ -26,481.78	\$ -26,481.78	\$ -26,481.78	\$ -26,481.78	\$ -26,481.78	
Flujo del proyecto	\$ -144,394.19	\$ 26,790.73	\$ 38,347.28	\$ 58,918.39	\$ 87,549.70	\$ 127,490.79	
VA = VF/(1+i)^n	\$-144,394.19	\$ 24,355.21	\$ 31,691.97	\$ 44,266.26	\$ 59,797.62	\$ 79,161.75	

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

4.9 Estado de situación financiera

Tabla 41 Estado de situación financiera (Balance General).

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA						
CENTRO COMERCIAL DE REPUESTOS Y SERVICIOS AUTOMOTRICES						
PROYECCIÓN CINCO AÑOS						
CUENTAS	AÑOS					
	INICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja		\$ 8.216,94	\$ 8.627,79	\$ 9.231,73	\$ 10.062,59	\$ 11.270,10
Bancos		\$ 26.818,48	\$ 34.257,38	\$ 44.125,61	\$ 58.211,99	\$ 77.727,16
Inventario		\$ 40.227,72	\$ 51.386,08	\$ 66.188,41	\$ 87.317,99	\$ 116.590,74
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		\$ 75.263,14	\$ 94.271,25	\$ 119.545,75	\$ 155.592,57	\$ 205.588,00
ACTIVOS FIJOS						
Terreno	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 66.000,00	\$ 72.600,00	\$ 79.860,00	\$ 87.846,00
Edificio	\$ 31.040,00	\$ 29.488,00	\$ 27.936,00	\$ 26.384,00	\$ 24.832,00	\$ 23.280,00
Vehículos	\$ 27.000,00	\$ 21.600,00	\$ 16.200,00	\$ 10.800,00	\$ 5.400,00	\$ -
Maquinarias	14.919,00	\$ 13.427,10	\$ 11.935,20	\$ 10.443,30	\$ 8.951,40	\$ 7.459,50
Equipos de oficina	\$ 1.220,00	\$ 1.098,00	\$ 976,00	\$ 854,00	\$ 732,00	\$ 610,00
Equipos de computación	\$ 1.770,00	\$ 1.593,00	\$ 1.416,00	\$ 1.239,00	\$ 1.062,00	\$ 885,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS		\$ 127.206,10	\$ 124.463,20	\$ 122.320,30	\$ 120.837,40	\$ 120.080,50
ACTIVOS DIFERIDOS						
Gastos de constitución	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 400,00	\$ 200,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 1.000,00	\$ 800,00	\$ 600,00	\$ 400,00	\$ 200,00
TOTAL ACTIVOS		\$ 203.469,24	\$ 219.534,45	\$ 242.466,05	\$ 276.829,97	\$ 325.868,50
PASIVOS						
PAIVOS CORRIENTES						
Sueldos y Salarios		\$ 59.463,30	\$ 63.311,76	\$ 63.311,76	\$ 65.211,11	\$ 68.341,25
Participación de Trabajadores		\$ 12.698,46	\$ 14.530,97	\$ 17.970,71	\$ 22.840,40	\$ 29.726,66
Impuestos por Pagar		\$ 25.185,28	\$ 28.819,76	\$ 35.641,91	\$ 45.300,12	\$ 58.957,87
Préstamo Bancario a Largo Plazo	\$ 95.864,30	\$ 26.481,78	\$ 26.481,78	\$ 26.481,78	\$ 26.481,78	\$ 26.481,78
TOTAL PASIVOS		\$ 123.828,82	\$ 133.144,27	\$ 143.406,17	\$ 159.833,41	\$ 183.507,56
PATRIMONIO						
CAPITAL SUSCRITO	\$ 32.867,76	\$ 32.867,76	\$ 32.867,76	\$ 32.867,76	\$ 32.867,76	\$ 32.867,76
UTILIDAD RETENIDA ACUMULADA		\$ 46.772,66	\$ 53.522,41	\$ 66.192,12	\$ 84.128,79	\$ 109.493,19
TOTAL PATRIMONIO		\$ 79.640,42	\$ 86.390,17	\$ 99.059,88	\$ 116.996,55	\$ 142.360,95
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		\$ 203.469,24	\$ 219.534,45	\$ 242.466,05	\$ 276.829,97	\$ 325.868,50

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

4.10 Evaluación financiera y payback

Los principales indicadores de evaluación financiera, determinan la viabilidad del proyecto, estos han sido posibles gracias a la elaboración de los diversos estados contables ya presentados.

Tabla 42 Indicadores de evaluación financiera.

Razón Circulante	
$\frac{\text{activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$	= 0,61
Razón Ácida	
$\frac{\text{activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{pasivo corriente}}$	= 0,28
Razón de deuda o nivel de endeudamiento	
$\frac{\text{pasivo total}}{\text{activo total}} * 100$	= 97,35
Leverage total	
$\frac{\text{pasivo total}}{\text{patrimonio}}$	= 1,55
Margen de utilidad bruta	
$\frac{\text{utilidad bruta}}{\text{ventas netas}} * 100$	= 32,17

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Tabla 43 Calculo del PAYBACK.

PAYBACK						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de Efectivo	\$-144.394,19	\$ 24.355,21	\$ 31.691,97	\$ 44.266,26	\$ 59.797,62	\$ 79.161,75
Flujo de Efectivo Descontado Acumulado	\$-144.394,19	\$-120.038,98	\$ -88.347,02	\$ -44.080,76	\$ 15.716,87	\$ 94.878,62
El capital se recuperará en el cuarto año						

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Los datos obtenidos permiten determinar cómo factible el negocio, al obtener los indicadores de evaluación financiera cumpliendo las condiciones que se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 44 Resumen de factibilidad

INDICADOR	VALOR	CONDICIÓN	RESULTADO
Tasa de descuento	10,00%		
TIR	15,81%	TIR > tasa de descuento	Factible
VAN	\$ 94.878,62	VAN > 0	Factible
Payback	Cuarto año de operaciones		Factible

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

Los datos obtenidos reflejan un VAN positivo de \$94,878.62; una tasa interna de retorno del 15.81% mayor a la tasa de descuento del 10%; lo que determina que el proyecto es viable.

Por otra parte el PAYBACK, demuestra que la inversión como tal se recupera en el cuarto año de operaciones, aunque de acuerdo al estado de pérdidas y ganancias se prevé utilidad neta durante todos los primeros cinco años de funcionamiento del centro comercial.

CONCLUSIONES

1. Utilizando como base teórica el texto Investigación de Mercado de Naresh 2008, y aplicando una investigación exploratoria y descriptiva en el **estudio de mercado**, se pudo concluir que los usuarios y clientes finales de los servicios, repuestos y autopartes del sector Los Esteros, no se sienten satisfechos con algunas características que ofrece el mercado, como la comodidad, el ahorro, la calidad del servicio, la confianza en la procedencia de los repuestos, entre otros. Lo que sugiere que el cliente no tiene una información lo suficientemente transparente de los servicios bienes que está adquiriendo a la hora de realizar el mantenimiento de su vehículo.

Esta situación del mercado, crea una oportunidad de renovar la visión actual del sector, enfocándola en las exigencias y expectativas de los clientes finales, como la comodidad, confianza, ahorro.
2. En cuanto al **estudio técnico**, mismo que se basó en el texto NASSIR SAPAG CHAIN, *Proyectos de Inversión 2^{da} Edición Chile (2011)*, se demuestra que los recursos de talento humano, máquinas y equipos con los que el proyecto debe contar para el desarrollo de sus actividades y atención de sus clientes, deben cumplir ciertos requisitos con el fin de lograr la rentabilidad y sostenibilidad que el proyecto ofrece. Se concluye que las unidades de negocio, consideradas competencias para el proyecto, han descuidado el confort del cliente (ambiente del negocio, el trato y atención del cliente y/o usuario). Es decir que los espacios físicos, en la mayoría de los talleres de mecánica y en los comerciales de repuestos, han sido diseñados para las comodidades del negocio, pero se ha olvidado del confort del cliente final.

2. En el contexto del **estudio ambiental** se demuestra que la naturaleza del proyecto está dentro de las estipulaciones de las normas y leyes ambientales, a su vez se determinó que los desechos que la actividad natural del proyecto genera, se encuentran dentro de los rangos de tolerancia delimitados en estudios ambientales.

El desarrollo del proyecto se ha desarrollado dentro de los marcos legales, expuestos por la Constitución de la República del Ecuador, por autoridades competentes como Ministerio del Ambiente, Municipalidad de Manta, Cuerpo de Bomberos, y otras entidades.

3. Para el desarrollo de la **evaluación financiera** del proyecto, se basó en las recomendaciones y tácticas expuestas en los textos WELSCH HILTON GORDON: Presupuesto: Planificación y Control (2005) y MILTON RIVADENEIRA UNDA. La elaboración del presupuestos permiten concluir que la empresa es factible, permitiendo su implementación y cumpliendo a cabalidad con la exigencias nacionales y permisos municipales vigentes, otorgando de este manera brindar un servicio de acorde a los reglamentos y lineamientos suscritos en la ley de la economía popular y solidaria, aplicando estándares de calidad en los servicios ofrecidos, lo que permitirá como principio que la empresa descrita en el estudio, pueda cumplir con los objetivos propuestos.

A su vez se visualiza un atractivo incremento de los ingresos y rentabilidad por el desarrollo de las actividades de dicho proyecto, lo que sería una oportunidad para el crecimiento del negocio y a su vez en la retribución económica hacia los inversionistas.

RECOMENDACIONES

1. El estudio técnico sugiere realizar mantenimiento preventivo y correctivo a las distintas maquinarias y equipos, con el fin de evitar en lo mayor posible riesgos de contaminación por oxidación y demás situaciones que retrasen o impiden brindar los diferentes servicios.
2. Para lograr el alcance de los niveles de rentabilidad expuestos en la tesis, se recomienda seguir el detalle de los usos de los ingresos y egresos que se detallan el documento, o se deja a criterio del inversionista la aplicación de medidas más eficaces con relación a las expuestas en esta tesis.
3. El proyecto desarrollado es éste documento, recomienda ser usado como una guía para todas las personas o entidades que busquen invertir o emprender en temas relativos, siguiendo los lineamientos aquí desarrollados, se presenta un trabajo serio y real de la forma de implementar un negocio y más aún si este involucra diversos servicios automotrices.
4. Se recomienda a los diversos organismos educativos fomentar este tipo de investigaciones y de manera particular crear un banco de información, donde tanto alumnos como personas particulares puedan indagar sobre aspectos como la situación actual del mercado, análisis del mercado, frecuencias de servicios, etc., con el fin de que los datos permitan agilizar el levantamiento de información y las fuentes tanto primarias como secundarias presenten un mayor grado de confiabilidad.
5. Finalmente, de acuerdo a todo lo desarrollado, se recomienda la implementación del centro, como una sociedad anónima, con miras a expandir su crecimiento puesto que cada uno de los puntos desarrollados ha sido un trabajo serio, real y responsable.

ANEXOS

Anexos del Estudio de Mercado.

a. Encuesta.



**ENCUESTA PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DEL TEMA DE TESIS:
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREACIÓN DE UN CENTRO COMERCIAL DE
REPUESTOS Y SERVICIOS AUTOMOTRICES EN EL SECTOR LOS ESTEROS DE LA
CIUDAD DE MANTA.**

Elaborado Por. Villegas Jahaira (Autora de tesis)

1.- ¿Qué tan a menudo solicita el servicio automotriz para su vehículo?

1 a 3 veces por mes. _____
6 a 12 veces por año. _____
cada quince días. _____

2.- De las siguientes opciones, ¿Cuáles considera usted , uno de los principales motivos para escoger el servicio automotriz?

Ofrece satisfacción a las necesidades del cliente. _____
Venta de repuestos dentro del mismo local. _____
Economía. _____
Lujos. _____

3.- Califique del 1 al 5 (siendo 1 el más importante y el 5 el menos importante) ¿A qué tipos de partes requiere dar mantenimiento cuando solicita el servicio.?

Mantenimiento genera (BC, motor). _____
Servicio de enderezada y pintura. _____
Electricidad Automotriz. _____
Reparación de motores a gasolina y diésel. _____
Todas las anteriores. _____

4.- ¿Cuáles son los tipos de repuestos que utiliza con mayor frecuencia en los servicios de mantenimiento de su vehículo.?

Motor. _____
Dirección. _____
Suspensión. _____
Frenos y embrague. _____
Ruedas. _____

5.- ¿Qué opina usted acerca del grado de contaminación al realizar el proceso de mantenimiento de su vehículo en su taller automotriz.?

No es contaminante. _____
Es poco contaminante. _____
Produce mucha contaminación. _____
Es un extremo contaminante, peligroso para la salud. _____

6.- ¿Cuántos centros comerciales de repuestos y servicios automotrices, en la ciudad de Manta conoce usted y a cuántas solicita el servicio.?

No conoce. _____
Uno. _____
Dos o más. _____

7.- Elija una razón para la que cambiaría de proveedor de servicio automotriz?

Atención al cliente. _____
Precio. _____
Calidad. _____

8.- ¿Con qué frecuencia compra repuestos para su vehículo?

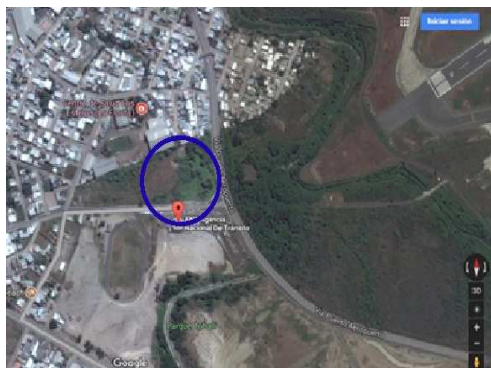
2 veces al mes. _____
1 ve cada mes. _____
1 vez cada o 3 meses. _____
cuando se le daña. _____

9.- ¿Cuándo realiza mantenimiento o reparación a su vehículo y compra de repuesto, cuál es el valor destinado a gastar?.

De \$300 a \$500 _____
De \$501 a \$1000 _____
De \$1001 a \$1500 _____
\$1501 o más. _____

Anexos del Estudio Técnico.

b. Ubicación del Proyecto.



Anexos del Estudio Financiero.

c. Opciones de Financiamiento.

i. Banco BanEcuador.

Requisitos

- Presentación de la cédula de ciudadanía o identidad y del certificado de votación del solicitante, cónyuge o conviviente.
- Presentación del RUC o RISE del solicitante.
- Copia de la planilla de cualquier servicio básico con una antigüedad no mayor a 2 meses de la fecha de presentación de la solicitud de crédito.
- Certificado laboral y/o rol de pagos que detalle cargo, tiempo de trabajo y monto líquido que recibes.
- Copia de carta de impuesto predial, escritura de inmueble y/o certificado de gravámenes.
- Copia de matrícula del vehículo (si aplica).
- Copia de la declaración del impuesto a la renta del último ejercicio fiscal.
- Copia de declaración del impuesto al valor agregado – IVA del último año.
- Plan de inversión del proyecto, con flujo de caja proyectado (para créditos superiores a \$50.000 y hasta \$100.000).
- Proyecto de factibilidad con flujo de caja proyectado (para créditos de más de \$100.000).
- Copia de escrituras, comodato, contrato o certificado de arrendamiento, o documentos que justifique el uso del lugar de inversión.
- Copia del contrato del compromiso de compra-venta del bien a adquirir. (específico para la compra de tierras productivas).
- Consulta a un oficial de negocios para más información sobre los requisitos ya que pueden variar de acuerdo al tipo de crédito.

Las personas jurídicas que aplican a este crédito también deberán presentar:

- Presentación de la cédula de ciudadanía o identidad y del certificado de votación del representante legal y presidente.
- Copia de la escritura de constitución y última reforma de estatutos de la empresa.
- Copia del nombramiento del representante legal de la empresa.
- Certificado de cumplimiento de obligaciones extendido por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
- Acta de la Junta de socios de la empresa en la que se aprueba solicitar el crédito, detallar garantías y autorizar al representante legal que lo tramite.
- Consulta a un oficial de negocios para más información sobre los requisitos ya que pueden variar de acuerdo al tipo de crédito.

<https://www.banecuador.fin.ec/simulador-de-credito/>

<https://www.banecuador.fin.ec/a-quien-financiara/credito-emprendimientos/>

Detalles del Financiamiento y Tabla de Amortización.

DATOS DEL FINANCIAMIENTO		
Tasa Efectiva Anual	0,1183%	
Plazo	60	meses
Monto	95.864,30	

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

CUADRO DE AMORTIZACIÓN.

N°	CUOTA MENSUAL	INTERESES	VALOR CAPITAL	SALDO AL VALOR CAPITAL
0				\$ 95.864,30
1	\$ 1.656,06	\$ 113,41	\$ 1.542,65	\$ 94.321,65
2	\$ 1.656,06	\$ 111,58	\$ 1.544,47	\$ 92.777,18
3	\$ 1.656,06	\$ 109,76	\$ 1.546,30	\$ 91.230,87
4	\$ 1.656,06	\$ 107,93	\$ 1.548,13	\$ 89.682,74
5	\$ 1.656,06	\$ 106,09	\$ 1.549,96	\$ 88.132,78
6	\$ 1.656,06	\$ 104,26	\$ 1.551,80	\$ 86.580,98
7	\$ 1.656,06	\$ 102,43	\$ 1.553,63	\$ 85.027,35
8	\$ 1.656,06	\$ 100,59	\$ 1.555,47	\$ 83.471,88
9	\$ 1.656,06	\$ 98,75	\$ 1.557,31	\$ 81.914,57
10	\$ 1.656,06	\$ 96,90	\$ 1.559,15	\$ 80.355,42
11	\$ 1.656,06	\$ 95,06	\$ 1.561,00	\$ 78.794,42
12	\$ 1.656,06	\$ 93,21	\$ 1.562,84	\$ 77.231,58
13	\$ 1.656,06	\$ 91,36	\$ 1.564,69	\$ 75.666,89
14	\$ 1.656,06	\$ 89,51	\$ 1.566,54	\$ 74.100,34
15	\$ 1.656,06	\$ 87,66	\$ 1.568,40	\$ 72.531,95
16	\$ 1.656,06	\$ 85,81	\$ 1.570,25	\$ 70.961,69
17	\$ 1.656,06	\$ 83,95	\$ 1.572,11	\$ 69.389,58
18	\$ 1.656,06	\$ 82,09	\$ 1.573,97	\$ 67.815,62
19	\$ 1.656,06	\$ 80,23	\$ 1.575,83	\$ 66.239,78
20	\$ 1.656,06	\$ 78,36	\$ 1.577,70	\$ 64.662,09
21	\$ 1.656,06	\$ 76,50	\$ 1.579,56	\$ 63.082,53
22	\$ 1.656,06	\$ 74,63	\$ 1.581,43	\$ 61.501,10
23	\$ 1.656,06	\$ 72,76	\$ 1.583,30	\$ 59.917,79
24	\$ 1.656,06	\$ 70,88	\$ 1.585,17	\$ 58.332,62
25	\$ 1.656,06	\$ 69,01	\$ 1.587,05	\$ 56.745,57
26	\$ 1.656,06	\$ 67,13	\$ 1.588,93	\$ 55.156,64
27	\$ 1.656,06	\$ 65,25	\$ 1.590,81	\$ 53.565,84
28	\$ 1.656,06	\$ 63,37	\$ 1.592,69	\$ 51.973,15
29	\$ 1.656,06	\$ 61,48	\$ 1.594,57	\$ 50.378,57
30	\$ 1.656,06	\$ 59,60	\$ 1.596,46	\$ 48.782,11
31	\$ 1.656,06	\$ 57,71	\$ 1.598,35	\$ 47.183,77

32	\$	1.656,06	\$	55,82	\$	1.600,24	\$	45.583,53
33	\$	1.656,06	\$	53,93	\$	1.602,13	\$	43.981,40
34	\$	1.656,06	\$	52,03	\$	1.604,03	\$	42.377,37
35	\$	1.656,06	\$	50,13	\$	1.605,92	\$	40.771,44
36	\$	1.656,06	\$	48,23	\$	1.607,82	\$	39.163,62
37	\$	1.656,06	\$	46,33	\$	1.609,73	\$	37.553,89
38	\$	1.656,06	\$	44,43	\$	1.611,63	\$	35.942,26
39	\$	1.656,06	\$	42,52	\$	1.613,54	\$	34.328,72
40	\$	1.656,06	\$	40,61	\$	1.615,45	\$	32.713,28
41	\$	1.656,06	\$	38,70	\$	1.617,36	\$	31.095,92
42	\$	1.656,06	\$	36,79	\$	1.619,27	\$	29.476,65
43	\$	1.656,06	\$	34,87	\$	1.621,19	\$	27.855,46
44	\$	1.656,06	\$	32,95	\$	1.623,10	\$	26.232,36
45	\$	1.656,06	\$	31,03	\$	1.625,02	\$	24.607,33
46	\$	1.656,06	\$	29,11	\$	1.626,95	\$	22.980,39
47	\$	1.656,06	\$	27,19	\$	1.628,87	\$	21.351,51
48	\$	1.656,06	\$	25,26	\$	1.630,80	\$	19.720,72
49	\$	1.656,06	\$	23,33	\$	1.632,73	\$	18.087,99
50	\$	1.656,06	\$	21,40	\$	1.634,66	\$	16.453,33
51	\$	1.656,06	\$	19,46	\$	1.636,59	\$	14.816,74
52	\$	1.656,06	\$	17,53	\$	1.638,53	\$	13.178,21
53	\$	1.656,06	\$	15,59	\$	1.640,47	\$	11.537,74
54	\$	1.656,06	\$	13,65	\$	1.642,41	\$	9.895,33
55	\$	1.656,06	\$	11,71	\$	1.644,35	\$	8.250,98
56	\$	1.656,06	\$	9,76	\$	1.646,30	\$	6.604,68
57	\$	1.656,06	\$	7,81	\$	1.648,24	\$	4.956,44
58	\$	1.656,06	\$	5,86	\$	1.650,19	\$	3.306,25
59	\$	1.656,06	\$	3,91	\$	1.652,15	\$	1.654,10
60	\$	1.656,06	\$	1,96	\$	1.654,10	\$	-
	\$	99.363,44	\$	3.499,14	\$	95.864,30		

Elaborado por: Jahaira Villegas (La autora)

ii. Banco Pichincha.

Datos Financiamiento	Valores	Periodicidad	Explicación
Monto Financiado (USD)	90000		Monto del crédito solicitado
Monto líquido (USD)	89550.0		Monto acreditado en la cuenta
Cuota Financiera (USD)	1951.59	Mensual	Valor correspondiente al capital e interés
Cuota Total (USD)	1989.33	Mensual	Valor cuota financiera
Plazo / Número de cuotas	60	Mensual	Número de cuotas a pagar por el cliente en todo el plazo del crédito
Tasa Interés Nominal (%)	11.23	Anual	Es la tasa de interés anual que iguala el valor presente de los flujos de los desembolsos con el valor presente de los flujos de servicio de crédito.
Tasa de Interés activa efectiva referencial para el segmento (%)	10.92	Anual	Es la tasa de interés anual que iguala el valor presente de los flujos de los desembolsos con el valor presente de los flujos de servicio del crédito del segmento
Tasa Interés efectiva anual (%)	11.83	Anual	(TEA) Es igual al interés anual efectivo, dividido para el capital inicial. Las tasas de interés nominal y efectiva difieren cuando el periodo de capitalización es distinto de un año. La tasa de interés efectiva es más alta mientras más corto es el periodo de capitalización
Suma de Cuotas (USD)	121046.45		Sumatoria de cuotas que paga el cliente
Carga Financiera (USD)	29739.25		Sumatoria de intereses y primas
Relación entre el valor total y monto de capital solicitado	1.34		Relación entre la suma de cuotas y el monto financiado.
Tasa efectiva anual del costo del financiamiento	11.83		Es la tasa efectiva anual de interés más los valores correspondientes a impuestos de ley, seguros obligatorios (desgravamen e incendios) y gastos directos e indirectos.

Seguros Obligatorio	Gasto	Periodicidad	Justificación
Desgravamen (USD)	37.74	Mensual	Seguro de Vida
Incendio (USD)	0.0	Mensual	Seguro contra incendio, terremoto y/o rayo

Gastos por cuenta de terceros	Valor en USD	Periodicidad	Explicación
Reconocimiento de firmas por intervinientes	12.83		
Certificación de documentos (anverso y reverso)	1.57		

Contribución Obligatoria	Costo	Periodicidad	Justificación
Contribución atención integral del cáncer (USD)	450.0	Única	Es la contribución para la atención integral del cáncer ordenada en la disposición general Décimo Cuarta del Código Orgánico Monetario y Financiero

Explicaciones	
Tipo de Tasa: FIJA / REAJUSTABLE	La tasa de interés fija es aquella que permanece igual durante la vigencia del préstamo en tanto la tasa de interés reajutable puede fluctuar durante la vigencia del mismo
Tipo de tabla de Amortización	<p><u>Francés</u> o dividendos iguales: Aquel que genera dividendos de pagos periódicos iguales, cuyos valores de amortización del capital son crecientes en cada periodo, y los valores de intereses sobre el capital adeudado son decrecientes.</p> <p><u>Alemán</u> o cuotas de capital iguales: Aquel que genera dividendos de pago periódicos decrecientes, cuyos valores de amortización del capital son iguales para cada periodo y los valores de intereses sobre el capital adeudado son decrecientes</p>

<https://www.pichincha.com/portal/Simulador>

<https://www.aplicacionesbp.com.ec:4443/simulador-credito-web/faces/TablaAmortizacion>

d. Maquinaria y Equipos Operativos.



EQUAIMCO / Hidrolavadoras

PTK **HIDROLAVADORA**

- 120V
- M 60Hz
- 1.4Kw
- 1450Psi
- 1400W
- 100Bar
- 10Mpa

CÓDIGO FABRICANTE	CÓDIGO SAP	INCLUYE
PW AA 14100M	06204	Rueda y Acople Americano



EQUAIMCO / Herramientas Eléctricas



Milwaukee **CARGADOR DE BATERÍA M12**

CÓDIGO FABRICANTE	CÓDIGO SAP	DETALLES
48592401	07263	12V LI-ION

Milwaukee **SET DE BROCAS COBALTO**

- (1) 1/16"
- (1) 3/32"
- (1) 7/64"
- (2) 1/8"
- (1) 9/64"
- (1) 5/32"
- (1) 3/16"
- (1) 1/4"
- (1) 5/16"
- (1) 3/8"
- (1) 1/2"
- (1) 5/64"
- (1) 7/32"

CÓDIGO FABRICANTE	CÓDIGO SAP	CARACTERÍSTICAS
48-89-0026	06032	14 piezas.



EQUAIMCO / Compresores

PTK **COMPRESOR PRO VERTICAL DE AIRE 2 CILINDROS**

CÓD. FABRICANTE	CÓDIGO SAP	VOLTAJE / FRECUENCIA	POTENCIA	VELOCIDAD EN VACÍO	CAUDAL	CAPACIDAD DE TANQUE	PRESIÓN MÁXIMA
AC220M/4/1824	01957	220V - 60Hz	3000W-4HP	2850/min	254L/min-9CFM	230L	10bar-145PSI



COMPRESOR DE AIRE

CÓD. FABRICANTE	CÓDIGO SAP	VOLTAJE / FRECUENCIA	POTENCIA	VELOCIDAD EN VACÍO	CAUDAL	CAPACIDAD DE TANQUE	PRESIÓN MÁXIMA
AC220M/4/1610	01956	220V - 60Hz	2200W-3HP	2850/min	448L/min-15.8CFM	100L	8bar-115PSI

48

TORRE DE LLAVES HEXAGONALES - 14 PIEZAS



- La agarradera de torsión, proporciona mayor capacidad de apalancamiento.
- Agarraderas pequeñas, permiten un movimiento giratorio más fácil.
- Extremo saliente de la agarradera, aumenta la torsión de 10 a 20 veces y permite el acceso a espacios estrechos.
- Agarradera funciona como palanca, para una acción más rápida.
- Botón de seguridad, mantiene las llaves en su lugar para fácil transporte y almacenamiento.

<http://ecuaimco.com.ec/wp-content/uploads/2017/06/Cata%CC%81logo-Digital-1.pdf>

DESTORNILLADOR 100 PLUS® PUNTA MIXTO DE 8 PIEZAS



- Mango 100% de acetato, soporta el uso industrial pesado.
- Puntas de precisión Phillips® formadas en frío, brindan alto desempeño de torque.
- Puntas Phillips con acabado en óxido negro, brindan resistencia a la corrosión y un agarre preciso.
- Mangos de fácil limpieza.
- Barra de aleación de acero al boro, para trabajo pesado.
- Punta maquinada de precisión, asegura un agarre fijo.
- Barras cromadas para mayor resistencia a la corrosión.

Contenido: 8 piezas

DADOS, RATCHETS Y ACCESORIOS



DADOS - MANDO 1/4"



DADOS/CUBOS - MANDO
3/8"



DADOS/CUBOS - MANDO
1/2"



DADOS/CUBOS - MANDO
3/4"



RATCHETS



DESATORNILLADOR
PARA DADOS/CUBOS



MANGO ARTICULADO



MANGO DESLIZANTE "T"



EXTENSIONES



JUNTAS UNIVERSALES



ADAPTADORES



MANGO BERBIQUÍ



MANGO "L"

JUEGOS DE DADOS, RACHETS Y ACCESORIOS



JUEGOS DE HERRAMIENTAS MECÁNICAS MULTI-ENCASTRE



JUEGOS DE DADOS DE 1/4"



JUEGOS DE DADOS DE 3/8"



JUEGOS DE DADOS DE 1/2"



JUEGOS DE DADOS DE 3/4"



JUEGOS DE DADOS DE IMPACTO

HERRAMIENTAS AUTOMOTRICES



COMPRESOR DE RESORTE DE VÁLVULA EN LA CULATA



COMPRESOR DE ANILLO DE PISTÓN



PINZA PARA INSTALAR ANILLOS DE PISTÓN



JUEGO DE RECTIFICADORES DE ROSCAS DE BUJÍAS DE 14MM



DADO PARA SENSOR DE OXÍGENO / VACÍO



DESCONECTOR DE LÍNEA DE COMBUSTIBLE



LLAVE DE IMPACTO - MANDO 1/2"



- Mango moldeado reduce la fatiga, la vibración, y el frío.
- Regulador de velocidad variable para óptimo control.
- Motor de 6 paletas desacelera la herramienta más rápido, reduciendo el tiempo sin usarla.
- Rodamientos sellados para mayor vida útil.
- El escape por el mango dirige el aire fuera de la zona de trabajo.
- Lubríque diariamente para óptimo desempeño.
- Peso de 5.5 lbs (2.5 kg).

GABINETE RODANTE - 5 GAVETAS



- Ruedas con freno.
- Mango ergonómico.
- Trabas para las gavetas y puerta.
- Sistema interno de bloqueo para extra seguridad.

<http://www.stanleytools.com.ec/es/>

e. Vehículos.



<http://www.kia.com/ec/showroom/k3000.html>

f. Equipos de Oficina y de Computación.

i. Equipos de Cómputo.

1 XTRATECH AMD A6 BLACK EDITION 3.5GHz DUAL CORE 4GB/500GB/DVDWR/UBUNTU e impresora.



<http://compu-tron.net/>

ii. Muebles de oficina.



<http://indumaster.com.ec/>

BIBLIOGRAFÍA

- BIBLIOTECA.UTEC.EDU. (2002).
- NARESH K. MALHOTRA: *Investigación de Mercados* (2008)
- WELSCH HILTON GORDON: *Presupuesto: Planificación y Control* (2005)
- MILTON RIVADENEIRA UNDA. *La elaboración de presupuestos en empresas manufacturera.*
- NASSIR SAPAG CHAIN, *Proyectos de Inversión 2^{da} Edición Chile* (2011).
- BRANDO, *La historia automotriz* (2010).
- INOSTROZA, I.W. *Tipos de empresas.* Santiago (2005).
- IDALBERTO CHIAVENATO, *Planeación Estratégica Fundamentos y Aplicaciones. 2^{da} Edición.* (2010)
<http://peregrinosdemaria.hol.es/libros-idalberto-chiavenato-planeacion-estrategica-segunda-edicion-pdf>
- Dávila, S. B. (2014). Flacso.com. Obtenido de <https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/frgexoqabz7gclf0nzkhs012x1yhhf.pdf>
- Definicionabc.com. (2002).
- Ecuador, B. C. (2014). Obtenido de www.bce.fin.ec
- Flacso. (Septiembre de 2010). Obtenido de <https://www.flacso.edu.ec/portal/pnTemp/PageMaster/frgexoqabz7gclf0nzkhs012x1yhhf.pdf>
- INEC. (2010). INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS Y CENSOS. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- Interempresas.net. (2004).
- MTOP. (2014). Ministerio de Transporte y Obras Públicas. Obtenido de <http://www.obraspublicas.gob.ec/>
- Novinson, E. (s.f.). Obtenido de http://www.ehowenespanol.com/ejemplos-barreras-entrada-salida-compania-info_462395/
- Ospina, I. C. (2006). Santiago de Cali.
- Superintendencia de Compañías
- http://www.aeade.net/wp-content/uploads/2017/01/Sector-en-cifras-4_enero-2017-1.pdf
- Organización Internacional de Constructores de Automóviles.
<http://www.oica.net/>
- Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador.
<http://www.aeade.net/>
- Ministerio de Comercio Exterior.
<http://www.comercioexterior.gob.ec/comex/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (INEC)
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/>
- Ecuador en Cifras.
<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/ecuador-en-cifras/>

- Agencia Nacional de Transito.
<http://www.ant.gob.ec/>
- Universidad de Málaga, España
<https://www.uma.es/departamento-de-estadistica-y-econometria/info/57843/antonio-morillas-raya/>
- Antonio Morilla Rayas (Economía Aplicada –Estadística y Econometría.)
https://www.uma.es/media/tinyimages/file/CV_ANTONIO_MORILLAS_RAYA.pdf
- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales – Ecuador.
<https://www.flacso.edu.ec/portal/>
- Ministerio de Industria Y Productividad.
<http://www.industrias.gob.ec/>
- Servicio de Rentas Internas – SRI
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>
- Constitución de la República del Ecuador
http://www.inocar.mil.ec/web/images/lotaip/2015/literal_a/base_legal/A_Constitucion_republica_ecuador_2008constitucion.pdf
- Superintendencia de Compañías.
<http://www.supercias.gob.ec/portalscv/>
- Código del Ambiente.
<http://www.eltelegrafo.com.ec/especiales/Documentos/Codigodelambiente.pdf>
- Registro Mercantil.
<http://registromercantil.gob.ec/tr%C3%A1mites-frecuentes-rm/89-inscripciones/385-constituciones.html>
- Servicio de Rentas Internas.
<http://www.sri.gob.ec/web/guest/home>
- Municipio de Manta.
<http://www.manta.gob.ec/>
- <https://cuidatufuturo.com/pasos-crear-empresa-ecuador/>