



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

EL SECTOR INDUSTRIAL AUTOMOTRIZ Y LA COMERCIALIZACIÓN DE
PERNOS DE RUEDA Y SUS DERIVADOS, ASÍ COMO LA
IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA UBICADA EN LA CIUDAD
DE QUITO

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración de Banca y Finanzas

Autora: GUERRA Endara, Andrea Estefanía

Tutor: MSc. Jacqueline Torres Bueno

Quito, Noviembre

2013-2014



DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD-

Quien suscribe el presente documento, ANDREA ESTEFANIA GUERRA ENDARA, portadora de la cédula de ciudadanía N. 172372136-9; libre y voluntariamente declaro que el siguiente Proyecto: “El Sector Industrial Automotriz y la Comercialización de Pernos de Rueda y sus Derivados así como la Implementación de una Microempresa ubicada en la Ciudad de Quito.” es auténtico, original, y personal.

En tal virtud, y según el conocimiento de las autoridades respectivas, se declarará que el proyecto será de mi responsabilidad para los efectos legales y académicos.

ANDREA ESTEFANIA GUERRA ENDARA

CI. 172372136-9

CONTRATO DE CESIÓN SOBRE DERECHOS PROPIEDAD INTELECTUAL

Comparecen a la celebración del presente contrato de cesión y transferencia de derechos de propiedad intelectual, por una parte, la estudiante **Guerra Endara Andrea Estefanía**, por sus propios y personales derechos, a quien en lo posterior se le denominará el “CEDENTE”; y, por otra parte, el INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO CORDILLERA, representado por su Rector el Ingeniero Ernesto Flores Córdova, a quien en lo posterior se lo denominará el “CESIONARIO”. Los comparecientes son mayores de edad, domiciliados en esta ciudad de Quito Distrito Metropolitano, hábiles y capaces para contraer derechos y obligaciones, quienes acuerdan al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTE.- a) El Cedente dentro del pensum de estudio en la carrera de Administración de Empresas que imparte el Instituto Superior Tecnológico Cordillera, y con el objetivo de obtener el título de Tecnólogo en Administración de Empresas, el estudiante participara en el proyecto de grado denominado **“El Sector Industrial Automotriz y la Comercialización de Pernos de Rueda y sus Derivados, así como la Implementación de una Microempresa ubicada en la Ciudad de Quito”**, para lo cual ha implementado los conocimientos adquiridos en su calidad de alumna. **b)** Por iniciativa y responsabilidad del Instituto Superior Tecnológico Cordillera se desarrolla dicho proyecto, motivo por el cual se regula de forma clara la cesión de los derechos de autor que genera la obra literaria y que es producto del proyecto de grado, el mismo que culminado es de plena aplicación técnica, administrativa.

SEGUNDA: CESION Y TRANSFERENCIA.- Con el antecedente indicado, el Cedente libre y voluntariamente cede y transfiere de manera perpetua y gratuita todos los derechos patrimoniales de este proyecto descrito en la cláusula anterior a favor del Cesionario, sin reservarse para así ningún privilegio especial (código fuente, código objeto, diagramas de flujo, planos, manuales de uso, etc.) El Cesionario podrá explotar este proyecto por cualquier medio o procedimiento tal cual lo establece el Artículo 20 de la Ley de Propiedad Intelectual, esto es, realizar,

autorizar o prohibir, entre otros: a) La reproducción del proyecto por cualquier forma o procedimiento; b) La comunicación pública del proyecto; c) La distribución pública de ejemplares o copias, la comercialización arrendamiento o del mismo d) Cualquier transformación o modificación del proyecto; e) La protección y registro en el IEPI; f) Ejercer la protección jurídica del proyecto; g) Los demás derechos establecidos en la Ley de Propiedad Intelectual y otros cuerpos legales que normen sobre la cesión de derechos de autor y derechos patrimoniales.

TERCERA: OBLIGACION DEL CEDENTE.- El cedente no podrá transferir a ningún tercero los derechos que conforman la estructura, secuencia y organización proyecto que es objeto del presente contrato, como tampoco emplearlo o utilizarlo a título personal, ya que siempre se deberá guardar la exclusividad del proyecto a favor del Cesionario.

CUARTA: CUANTIA.- La cesión objeto del presente contrato, se realiza a título gratuito y por ende el Cesionario ni sus administradores deben cancelar valor alguno o regalías por este contrato y por los derechos que se derivan del mismo.

QUINTA: PLAZO.- La vigencia del presente contrato es indefinida.

SEXTA: DOMICILIO, JURISDICCION Y COMPETENCIA.- Las partes fijan como su domicilio la ciudad de Quito. Toda controversia o diferencia derivada de este, será resuelta directamente entre las partes y, si esto no fuere factible, se solicitará la asistencia de un Mediador del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito. En el evento que el conflicto no fuere resuelto mediante este procedimiento, en el plazo de diez días calendario desde su inicio, pudiendo prorrogarse por mutuo acuerdo este plazo, las partes someterán sus controversias a la resolución de un árbitro, que se sujetará a lo dispuesto en la Ley de Arbitraje y Mediación, al Reglamento del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Quito, y a las siguientes normas: a) El árbitro será seleccionado conforme a lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación; b) Las partes renuncian a la jurisdicción ordinaria, se obligan a acatar el laudo arbitral y se comprometen a no interponer ningún tipo de recurso en contra del laudo arbitral; c) Para la ejecución de medidas cautelares, el árbitro está facultado para solicitar el auxilio de los funcionarios públicos, judiciales, policiales y administrativos, sin que



sea necesario recurrir a juez ordinario alguno; d) El procedimiento será confidencial y en derecho; e) El lugar de arbitraje serán las instalaciones del centro de arbitraje y mediación de la Cámara de Comercio de Quito; f) El idioma del arbitraje será el español; y, g) La reconvencción, caso de haberla, seguirá los mismos procedimientos antes indicados para el juicio principal.

SEPTIMA: ACEPTACION.- Las partes contratantes aceptan el contenido del presente contrato, por ser hecho en seguridad de sus respectivos intereses.

En aceptación firman a los 27 días del mes de Noviembre del dos mil trece.

f) _____
Andrea Guerra
Cordillera
C.C. N° 172372136-9
CESIONARIO

f) _____
Instituto Superior Tecnológico
CEDENTE



DEDICATORIA

A MI HIJA

NAOMI

Por ser lo más grande y valioso que Dios me ha regalado, por ser la inspiración que me impulsa a salir adelante ante cualquier dificultad que se me presente.

A MI ESPOSO

DAVID

Por ser un excelente compañero, por su comprensión, paciencia, amor y por su apoyo para poder lograr culminar con mis sueños y metas.

A MIS PADRES

MARCELO Y MYRIAM

Por su apoyo incondicional, moral y económico, gracias por siempre guiarme por el camino del bien.

A MIS HERMANAS

MARITZA Y LISETH

Quienes me han apoyado en todo momento, y han estado conmigo siempre.



AGRADECIMIENTO

A DIOS TODOPODEROSO

Por haberme dado la vida, haberme guiado a lo largo de mi existencia

AL ITSCO

Por abrirme sus puertas al conocimiento, a todos los profes por aportar su sabiduría y conocimiento diariamente y formarnos como damas y caballeros, gracias por motivarnos a ser profesionales de éxito.



ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO

CAPÍTULO I	1
INTRODUCCIÓN	1
1.02 Antecedentes	2
CAPÍTULO II	3
ANÁLISIS SITUACIONAL	3
2.01 AMBIENTE EXTERNO	3
INFLACIÓN	3
Tasas de Interés	6
Tasade Interés Activa	6
Tasade Interés Pasiva	7
Producto Interno Bruto (PIB)	9
Balanza Comercial	12
Riesgo País	13
2.02.02 Proveedores	27
2.02.03 Competidores	28
2.03 ANÁLISIS INTERNO	29
2.03.01 Propuesta Estratégica	29
2.03.02 Misión	30
2.03.03 Visión	30



2.03.04	Objetivos	30
2.03.04.01	Objetivo General	30
2.03.04.02	Objetivos Específicos.....	30
2.03.04.03	Principios y/o valores.....	31
2.03.05	Gestión Administrativa	32
2.03.06	Gestión Operativa	34
2.03.07	Gestión Comercial	34
2.04	Análisis FODA.....	40
CAPÍTULO III.....		41
ESTUDIO DE MERCADO		41
3.01.01	Determinación de la Población y Muestra	42
3.01.02	Técnicas de obtención de la información.....	43
3.01.03	Análisis de la información	47
TABULACIÓN DE LA ENCUESTA		47
3.02	OFERTA.....	55
3.02.01	Análisis de la oferta.....	55
3.02.02	Proyección de la oferta.....	55
3.03	PRODUCTOS SUSTITUTOS.....	56
3.04	DEMANDA	57
3.04.01	Análisis de la demanda pasada y actual	57
3.04.02	Proyección de la demanda.....	57



3.04.03	Establecimiento de la demanda insatisfecha	59
CAPÍTULO IV.....		60
ESTUDIO TÉCNICO		60
4.01.01	Capacidad Instalada	61
4.01.02	Capacidad Óptima.....	62
4.01	LOCALIZACIÓN.....	62
4.01.01	Macro	63
4.01.02	Micro localización	64
4.01.03	Localización óptima.....	65
4.02	INGENIERÍA DEL PRODUCTO	65
4.02.01	Definición del ByS.....	66
4.02.02	Distribución del Almacén	68
4.02.03	Organigrama Funcional.....	69
4.02.04	Equipos	71
CAPÍTULO V		72
ESTUDIO FINANCIERO		72
5.01	Ingresos Operacionales y No Operacionales.....	72
5.02.01	Gastos Administrativos	73
5.2.1	Costo de Ventas	74
5.02.02	Costos Financieros	75
5.02.03	Costos Fijos y Variables	75

5.02.04	Inversión Fija	76
5.02.05	Activos Fijos	77
5.02.05.01	Activos Nominales	78
5.02.06	Fuentes de Financiamiento y Fuentes de Uso	79
5.02.07	Amortización de Financiamiento	79
5.02.08	Estado de Situación Inicial	81
5.02.09	Estado de Resultados Proyectado	82
5.02.10	Flujo de Caja	83
5.03	EVALUACIÓN	84
5.03.01	Tasa de Descuento	84
5.03.02	VAN	85
5.03.03	TIR	86
5.03.04	PRI	87
5.03.05	RCB	89
5.03.06	Punto de Equilibrio	89
5.03.07	Análisis de Índices Financieros	91
CAPÍTULO VI		93
ANÁLISIS DE IMPACTOS		93
6.01	Impacto Ambiental	93
6.02	Impacto Económico	93
6.03	Impacto Productivo	94



6.04	Impacto Social	94
CAPÍTULO VII		95
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....		95
7.01	Conclusiones.....	95
7.02	Recomendaciones	96
BIBLIOGRAFÍA.....		97
ANEXOS.....		99



ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

CONTENIDO

Ilustración1	Inflación	5
Ilustración 2	Tasa de Interés Activa.....	7
Ilustración 3	Tasa de Interés Pasiva.....	8
Ilustración 4	Producto Interno Bruto	11
Ilustración 5	Variación del PIB.....	11
Ilustración 6	Balanza Comercial	13
Ilustración 7	Riesgo País.....	14
Ilustración 8	Riesgo País.....	15
Ilustración 9	Encuesta (Pregunta 1)	47
Ilustración 10	Encuesta (Pregunta 2)	48
Ilustración11	Encuesta (Pregunta 3)	49
Ilustración12	Encuesta (Pregunta 4)	50
Ilustración13	Encuesta (Pregunta 5)	51
Ilustración14	Encuesta (Pregunta 6)	52
Ilustración15	Encuesta (Pregunta 7)	53
Ilustración16	Encuesta (Pregunta 8)	54
Ilustración17	Macrolocalización.....	63
Ilustración18	Microlocalización	64



Ilustración19	Distribución del Almacén	68
Ilustración20	Organigrama Funcional	69
Ilustración 21	Gráfico del Punto de Equilibrio	91



ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO

Tabla 1	Inflación.....	5
Tabla 2	Tasa de Interés Activa.....	7
Tabla 3	Tasa de Interés Pasiva.....	8
Tabla 4	Producto Interno Bruto	11
Tabla 5	Riesgo País.....	15
Tabla 6	Análisis FODA	40
Tabla 7	Encuesta (Pregunta 1)	47
Tabla 8	Encuesta (Pregunta 2)	48
Tabla 9	Encuesta (Pregunta 3)	49
Tabla 10	Encuesta (Pregunta 4)	50
Tabla 11	Encuesta (Pregunta 5)	51
Tabla 12	Encuesta (Pregunta 6)	52
Tabla 13	Encuesta (Pregunta 7)	53
Tabla 14	Encuesta (Pregunta 8)	54
Tabla 15	Proyección de la Oferta.....	56
Tabla 16	Proyección de la Demanda.....	58
Tabla 17	Demanda Insatisfecha	58
Tabla 18	Establecimiento de la Demanda Insatisfecha.....	59



Tabla 19	Orgamigrama Funcional	70
Tabla20	Equipos	71
Tabla21	Ingresos Operacionles y No Operacionales	72
Tabla22	Costos.....	73
Tabla 23	Gastos Administrativos.....	74
Tabla 24	Costo de Venta.....	74
Tabla25	Costos Financieros	75
Tabla 26	Costos Fijos y Variables	76
Tabla 27	Inversión Fija	77
Tabla 28	Activos Fijos	78
Tabla 29	Activos Nominale.....	78
Tabla 30	Fuentes y Usos	79
Tabla 31	Amortización	80
Tabla 32	Depreciaciones.....	81
Tabla 33	Estado de Situacion Inicial.....	82
Tabla 34	Estado de Resultados	83
Tabla 35	Flujo de Caja.....	84
Tabla 36	Tasa de Descuento	85
Tabla 37	VAN.....	86
Tabla 38	TIR.....	87



Tabla 39	PRI	88
Tabla 40	RBC	89
Tabla 41	Punto de Equilibrio.....	90
Tabla 42	ROA Y ROE	92



RESUMEN EJECUTIVO

El perno es un tornillo de tipo cilíndrico que trabaja en conjunto con una tuerca, cuyo objetivo es aplicar y mantener la presión o fuerza de apriete entre dos o más piezas unidas.

El perno de rueda es un tipo de perno prisionero que tiene una cabeza en forma de botón en lugar de rosca en uno de los extremos, se caracterizan por tener estrías, también se les conoce como pernos de cabeza.

Tales pernos tienen la función de fijar los tambores a la llanta de cualquier transporte terrestre como los autos, camiones, autobuses.



ABSTRACT

The bolt is a cylindrical screw that works together with a nut, which aims to implement and maintain pressure or maintaining clamping force between two or mass pieces together.

Wheel bolt is a stud type having a button-shaped head instead of thread on one end, are characterized by grooves, also referred to as head bolts.

These bolts have the function to set the drums to the rim of any ground transportation such as cars, trucks, buses.



INTRODUCCIÓN

Es evidente como en todas industrias y también el medio domestico vemos casi siempre con naturalidad, elementos de ajuste, entre ellos los más comunes son los pernos, tuercas y sus derivados, elementos de los cuales se puede asegurar que su uso se da en forma masiva, existiendo productos de diferentes tipos de acuerdo a la utilización que se les quiera dar.

La industria del perno pertenece a la metalmecánica, tiene como materia prima principal el alambreon; tanto para los pernos como para las tuercas y se producen por deformación en frio y las varillas redondas para la conformación de pernos y tuercas mediante el forjado en sus diferentes medidas y calidades.

Por lo tanto resulta interesante conocer que el sector industrial automotriz como el metalmecánico son parte importante en el desarrollo del presente proyecto



CAPÍTULO I

INTRODUCCION

1.01 Justificación

En la actualidad el hombre ha requerido usar vehículos tanto para trasladarse así mismo, como para transportar herramientas necesarias para realizar un trabajo específico.

Se sabe que cualquier material puede fallar antes de alcanzar su vida útil, si se le somete a factores que sobrepasen su límite de carga.

Por lo que si una parte del vehículo falla, aunque sea de tamaño pequeño puede ser que la estructura no llegue a su destino y se retrase, provocando que tanto los pasajeros como terceros sufran accidentes; por lo que es necesario realizar un análisis para conocer cuáles son las cargas máximas a las que deben sujetarse los pernos de rueda.

Lo anterior se complica aún más cuando el elemento mecánico falla sin que se hayan alcanzado los límites estimados de diseño. Por lo que el estudio que aquí se presenta está enfocado en esta área.

En este presente estudio se realizara la comercialización de diferentes pernos de rueda, que a pesar de ser un componente muy pequeño de transporte liviano y pesado, en comparación con el chasis, no es menos importante, ya que cuando falla no va a ser solo uno, sino todos los que estén en la misma llanta.

1.02 Antecedentes

La investigación sobre la factibilidad de constituir una empresa dedicada a la comercialización de pernos de rueda y sus derivados en la ciudad de Quito, y Después de indagar información en textos, páginas web de las principales universidades e institutos educativos de esta ciudad y conversaciones con expertos sobre este tema se ha obtenido la siguiente información:

Tema: Análisis macro y micro estructural de esfuerzos en birlos de transporte pesado

Fuente: Instituto Politécnico Nación pesado al (México)

Autor: Ing. Alicia Mayorga Benítez

Año: 2009 (México)

Este trabajo tiene la finalidad de estudiar la macro estructura y la micro estructura (fases y tamaños) de 4 birlos métricos M22 x 1.5 (que se designan ante el proveedor como 9065), fabricados por 4 compañías diferentes, que de acuerdo a la norma SAE J1199-2001, el grado de estos birlos son 10.9, el acero especificado para estos birlos debe ser acero de bajo carbón martensítico, templado y revenido con una resistencia a la cedencia de 940 MN/M²(Mpa) de esfuerzos de tensión.



CAPÍTULO II

ANÁLISIS SITUACIONAL

2.01 AMBIENTE EXTERNO

La organización no existe ni puede existir fuera de un ambiente, fuera de ese entorno que le rodea; así que el análisis externo permite establecer las oportunidades y amenazas que el contexto puede presentarle a una organización.

2.01.01 Factor Económico

INFLACIÓN

Definición.-

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico.



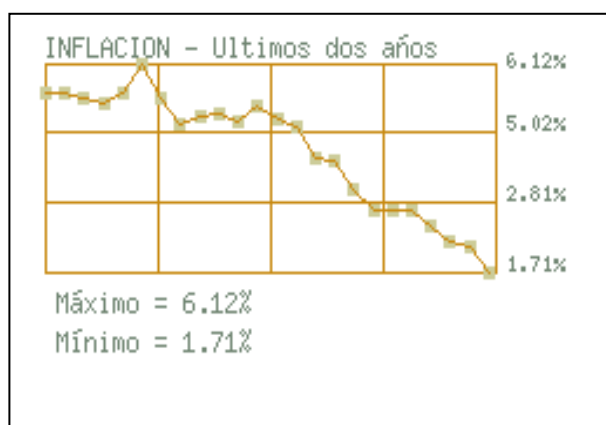
La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales) constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficit fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales, y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia).

Una vez que la inflación se propaga, resulta difícil que se pueda atribuir una causa bien definida. Adicionalmente, no se trata sólo de establecer simultaneidad entre el fenómeno inflacionario y sus probables causas, sino también de incorporar en el análisis adelantos o rezagos episódicos que permiten comprender de mejor manera el carácter errático de la fijación de precios.^(ecuador, 2011)

ILUSTRACIÓN 1

INFLACIÓN



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.
ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

TABLA 1

INFLACIÓN

FECHA	VALOR
Septiembre-30-2013	1.71 %
Agosto-31-2013	2.27 %
Julio-31-2013	2.39 %
Junio-30-2013	2.68 %
Mayo-31-2013	3.01 %
Abril-30-2013	3.03 %
Marzo-31-2013	3.01 %
Febrero-28-2013	3.48 %
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Análisis de la Inflación al proyecto.

La inflación para enero 2013 fue de 4.10%, esta cifra ha cambiado de forma ascendente hasta el mes de mayo donde se situó en 3,01%, a partir de esa fecha los niveles de inflación fueron cambiando hasta llegar a 4.88% para agosto 2012.



Estas cifras también fueron mayores en comparación al año anterior (2011), además hay que mencionar que en el 2011 los porcentajes de inflación tuvieron comportamiento ascendente constante y para este año se experimentaron pequeñas reducciones en meses como mayo y agosto.

Tasas de Interés

Definición.-

La tasa de interés es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero". En general, la tasa de interés expresada en porcentajes representa el costo de oportunidad de la utilización de una suma determinada de dinero. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar o cobrar por tomar prestado o ceder el préstamo. Es decir, el poseedor de una suma de dinero deseará obtener la máxima rentabilidad posible para su capital, conforme a las oportunidades de inversión del mismo. (monografias.com)

TASA DE INTERÉS ACTIVA

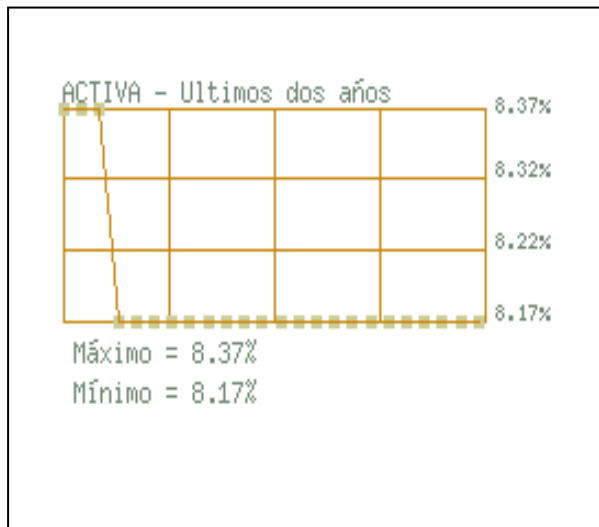
Es el porcentaje al que se está invertido un capital en un determinado tiempo, se refiere a cómo el precio del dinero va evolucionando en el mercado financiero. Además; de buscar beneficios por el uso del capital.

ILUSTRACIÓN 2

TABLA 2

TASA DE INTERÉS ACTIVA

TASA DE INTERÉS ACTIVA



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.
ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

FECHA	VALOR
Julio-31-2013	8.17 %
Junio-30-2013	8.17 %
Mayo-31-2013	8.17 %
Abril-30-2013	8.17 %
Marzo-31-2013	8.17 %
Febrero-28-2013	8.17 %
Enero-31-2013	8.17 %
Diciembre-31-2012	8.17 %
Noviembre-30-2012	8.17 %
Octubre-31-2012	8.17 %
Septiembre-30-2012	8.17 %
Agosto-31-2012	8.17 %
Julio-31-2012	8.17 %
Junio-30-2012	8.17 %
Mayo-31-2012	8.17 %
Abril-30-2012	8.17 %
Marzo-31-2012	8.17 %
Febrero-29-2012	8.17 %
Enero-31-2012	8.17 %
Diciembre-31-2011	8.17 %
Noviembre-30-2011	8.17 %
Octubre-31-2011	8.17 %
Septiembre-30-2011	8.37 %
Agosto-31-2011	8.37 %

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

TASA DE INTERÉS PASIVA

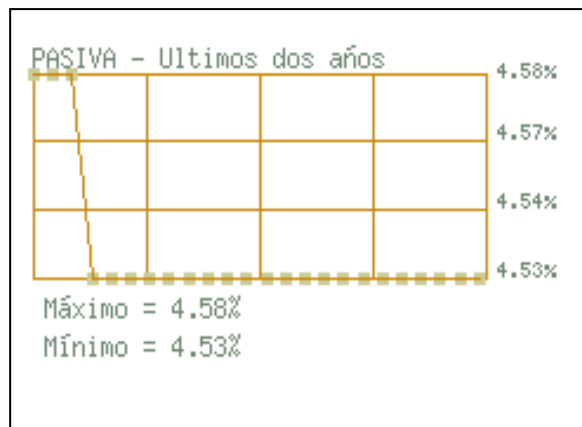
Corresponde al promedio ponderado de las tasas de interés suministradas por los intermediarios financieros al Banco Central. Los ponderadores son los saldos de depósitos de cada intermediario.

TABLA 3

TASA DE INTERÉS PASIVA

ILUSTRACIÓN 3

TASA DE INTERÉS PASIVA



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

FECHA	VALOR
Julio-31-2013	4.53 %
Junio-30-2013	4.53 %
Mayo-31-2013	4.53 %
Abril-30-2013	4.53 %
Marzo-31-2013	4.53 %
Febrero-28-2013	4.53 %
Enero-31-2013	4.53 %
Diciembre-31-2012	4.53 %
Noviembre-30-2012	4.53 %
Octubre-31-2012	4.53 %
Septiembre-30-2012	4.53 %
Agosto-31-2012	4.53 %
Julio-31-2012	4.53 %
Junio-30-2012	4.53 %
Mayo-31-2012	4.53 %
Abril-30-2012	4.53 %
Marzo-31-2012	4.53 %
Febrero-29-2012	4.53 %
Enero-31-2012	4.53 %
Diciembre-31-2011	4.53 %
Noviembre-30-2011	4.53 %
Octubre-31-2011	4.53 %
Septiembre-30-2011	4.58 %
Agosto-31-2011	4.58 %

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Análisis:

En Octubre 2012 la tasa en referencia cerró en 4.53 %, porcentaje menor a

Noviembre 2010, lo cual indica que el capital disponible se debe pensar en invertir.

Para el presente proyecto se tomará en cuenta la tasa de interés de las entidades financieras, ya que se buscará el financiamiento de la microempresa.

PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB).

El PIB corresponde a una sigla que resume la expresión de Producto Interno Bruto (PIB), un concepto extendido en numerosos países como PBI (Producto Bruto Interno).

Se trata de una noción que engloba a la producción total de servicios y bienes de una nación durante un determinado periodo de tiempo, expresada en un monto o precio monetario.

Al profundizar acerca de la importancia del PIB, se advierte que éste está contemplado por la contabilidad nacional y sólo engloba los productos y servicios surgidos en el marco de la economía formal (es decir, deja de lado lo que se conoce como trabajo en negro, los intercambios de servicios entre amigos, los negocios ilícitos)

Es importante tener en cuenta que el PIB está vinculado a la producción dentro de un determinado territorio, más allá del origen de las empresas.

Una compañía francesa con producción en Chile aporta al PIB chileno, por citar un caso concreto a modo de referencia.

La valoración monetaria del PIB puede realizarse según el precio de mercado (incluyendo las subvenciones y los impuestos indirectos) o de acuerdo al costo de los factores.

Existen diversas clasificaciones del PIB.

El que se conoce como PIB nominal, por ejemplo, representa el valor financiero que se obtiene al sumar los servicios y bienes producidos por un sistema económico a valores corrientes del año en que fueron fabricados o generados.

Esto permite, en mediciones del PIB a lo largo del tiempo, evitar las distorsiones producidas a partir de la inflación.

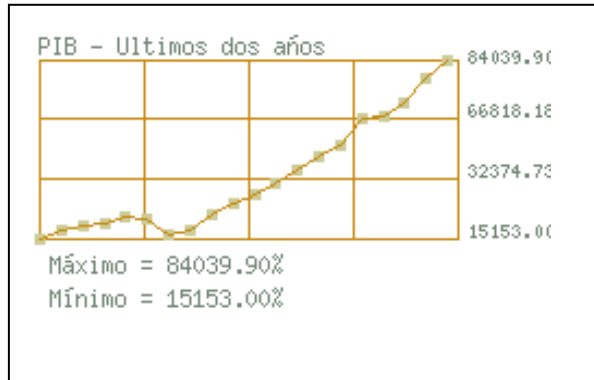
El PIB de carácter real, en cambio, es la valoración monetaria absoluta a valores constantes (de acuerdo a los precios de un periodo anual tomado como punto de referencia).

El PIB Per-Cápita, por último, intenta medir la riqueza material existente en un país a partir de la división del PIB total por el número de habitantes.

El resultado, por supuesto, no refleja la realidad de cada persona, ya que existen enormes diferencias en la distribución de la riqueza. (definicion.de/pib)

ILUSTRACIÓN 4

PRODUCTO INTERNO BRUTO

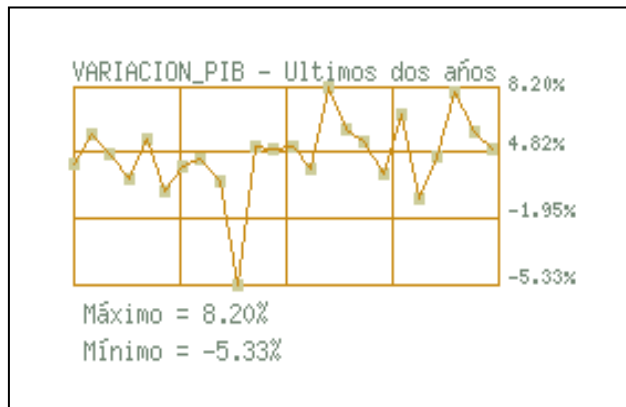


FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ILUSTRACIÓN 5

VARIACIÓN DEL PIB



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

TABLA 4

PRODUCTO INTERNO BRUTO

FECHA	VALOR
Enero-31-2012	84682.30 millones de USD
Enero-31-2011	77831.60 millones de USD
Enero-31-2010	67812.30 millones de USD
Enero-31-2009	62519.70 millones de USD
Enero-31-2008	61762.60 millones de USD
Enero-31-2007	51007.80 millones de USD
Enero-31-2006	46802.00 millones de USD
Enero-31-2005	41507.10 millones de USD
Enero-31-2004	36591.70 millones de USD
Enero-31-2003	32432.90 millones de USD
Enero-31-2002	28548.90 millones de USD
Enero-31-2001	24468.30 millones de USD
Enero-31-2000	18318.60 millones de USD
Enero-31-1999	16896.00 millones de USD
Enero-31-1998	23290.00 millones de USD
Enero-31-1997	23715.00 millones de USD
Enero-31-1996	21483.00 millones de USD
Enero-31-1995	20288.00 millones de USD
Enero-31-1994	18662.00 millones de USD
Enero-31-1993	15153.00 millones de USD

ANÁLISIS

En el gráfico observado, en el 2012 se registra (84682.30 millones de usd), superior al registrado en el año 2007 (51.007,80 millones de usd).

Como se puede observar en los gráficos este indicador ha tenido un incremento desde años anteriores hasta la actualidad a pesar de que no han sido aumentos representativos pero se puede visualizar que hay un incremento, por lo que podríamos considerarlo como una oportunidad baja.

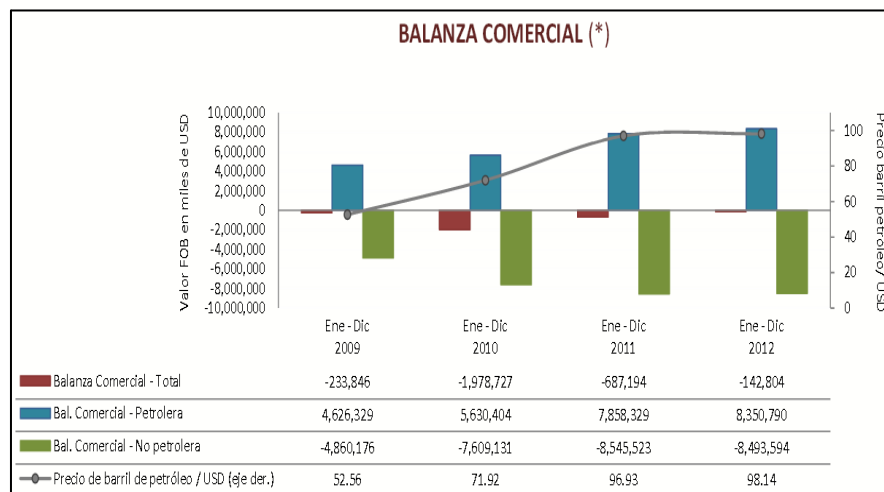
BALANZA COMERCIAL.

Definición

La balanza comercial es el registro de las importaciones y exportaciones de un país durante un período. El saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones. Es la diferencia entre los bienes que un país vende al exterior y los que compra a otros países. Hay dos tipos: Positiva: Cuando el valor de las compras es menor que el de las ventas. Negativa: Cuando el valor de las ventas es menor que el de las compras. (fes.ec)

ILUSTRACIÓN 6

BALANZA COMERCIAL



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ANÁLISIS

La balanza comercial petrolera del año 2012 registro un saldo favorable (51.7%) más que el registrado en el 2011, y la balanza comercial no petrolera en el año del 2012 presentó un déficit (47.9%) respecto al 2011

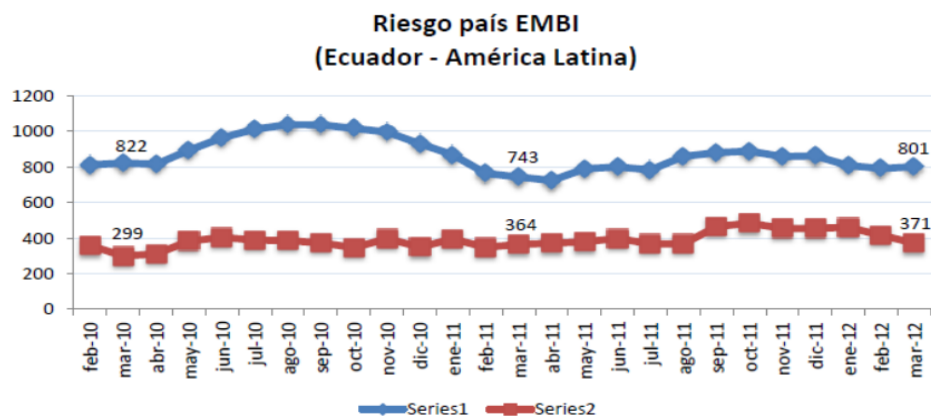
RIESGO PAÍS

El riesgo país es un concepto económico que ha sido abordado académica y empíricamente mediante la aplicación de metodologías de la más variada índole:

desde la utilización de índices de mercado como el índice EMBI de países emergentes de Chase-JPorgan hasta sistemas que incorpora variables económicas, políticas y financieras. El Embi se define como un índice de bonos de mercados emergentes, el cual refleja el movimiento en los precios de sus títulos negociados en moneda extranjera. Se la expresa como un índice o como un margen de rentabilidad sobre aquella implícita en bonos del tesoro de los Estados Unidos.

ILUSTRACIÓN 7

RIESGO PAÍS



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.

ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Riesgo País en el Ecuador

A Marzo de 2012, el riesgo país promedio del Ecuador se ubicó en 801 puntos; incrementándose en un 1% con respecto al mes anterior, lo que se traduce en un

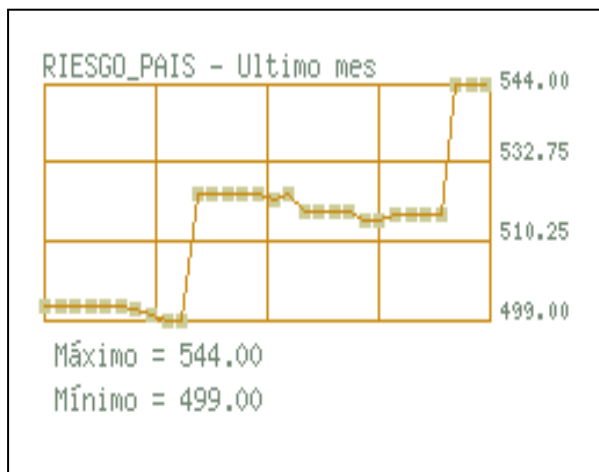
incremento de 10 puntos. Al contrastar con el promedio de América Latina, que para marzo del 2012 fue de 371, se observa que nuestro índice se encuentra por encima de este, en 430 puntos

TABLA 5

RIESGO PAÍS

ILUSTRACIÓN 8

RIESGO PAÍS



FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

FECHA	VALOR
Junio-17-2013	636.00
Junio-16-2013	636.00
Junio-15-2013	636.00
Junio-14-2013	636.00
Junio-13-2013	631.00
Junio-12-2013	651.00
Junio-11-2013	654.00
Junio-10-2013	623.00
Junio-09-2013	625.00
Junio-06-2013	628.00
Junio-05-2013	628.00
Junio-04-2013	628.00
Junio-03-2013	628.00
Junio-02-2013	626.00
Junio-01-2013	626.00
Mayo-31-2013	626.00
Mayo-30-2013	628.00
Mayo-29-2013	627.00
Mayo-28-2013	629.00
Mayo-27-2013	634.00
Mayo-26-2013	634.00
Mayo-25-2013	634.00
Mayo-24-2013	634.00
Mayo-23-2013	635.00
Mayo-22-2013	635.00
Mayo-21-2013	637.00
Mayo-20-2013	637.00
Mayo-19-2013	637.00
Mayo-18-2013	637.00
Mayo-17-2013	637.00

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

ELABORADO POR: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Amenaza

El riesgo país siempre va a ser una amenaza para todo proyecto o para toda empresa, ya que siembra una incertidumbre al no saber en qué momento van a cambiar las políticas del gobierno y estas a su vez podrían afectar a la inversión, los precios de las materias primas y de los productos importados lo que repercutiría directamente en el proyecto que se pretende implantar con el presente estudio.

2.01.02 Factor Social

Es evidente como en todas las industrias y también en el medio vemos casi siempre con naturalidad, elementos de ajuste, entre ellos los más comunes son los pernos, tuercas y sus derivados; elementos de los cuales se puede asegurar que su uso se da en forma masiva, existiendo productos de diferentes tipos de acuerdo a la utilización que se les quiera dar.

2.01.03 Factor Legal

Toda empresa debe constituirse bajo los preceptos de la Ley de Compañías. El proyecto para la creación de una comercializadora de pernos de rueda y sus derivados ubicados en la ciudad de Quito, está sujeto dentro de las leyes establecidas.

El fenómeno asociativo tiene en la actualidad mucha importancia, de tal forma que las personas naturales como jurídicas se reúnen para alcanzar los más diversos fines, así por ejemplo: las personas se agrupan con finalidades políticas, religiosas, culturales, económicas.

Este asociativo aparece justificado por nuestra propia Constitución en el Capítulo VI Derechos de Libertad, Art. 66, numeral 15 el cual manifiesta: “El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental”; reconociendo así, el derecho a la libre asociación para alcanzar un fin común.

En el Art. 319 del Capítulo Sexto, sección primera de la Constitución de la República del Ecuador reconoce diversas formas de organización de la producción de la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresas públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas.

Existen dos clases de sociedades, las de hecho y las de derecho, una y otra instituyen una asociación de individuos que colocan sus capitales o industrias para emprender y comenzar una actividad legal y legítima para obtener utilidades; pero que hay diferencias sustanciales entre las mismas.

La sociedad de hecho no tiene personalidad jurídica, y por lo tanto, no puede ejercer derechos ni adquirir obligaciones como sociedad y no están tipificadas por la Ley; se constituyen mediante contrato; en cambio, las sociedades de derecho son personas jurídicas y como tales pueden ejercer derechos y contraer obligaciones a través del representante legal y están tipificadas por la Ley, es decir la Ley determina las

características de las mismas y que por tanto alinean una decretada especie de compañía.

DEFINICIÓN DE COMPAÑÍA

El Código Civil en su Art. 1957 define a la sociedad o compañía como el “contrato en el cual dos o más personas estipulan poner algo en común (dinero, bienes servicios, industria o trabajo apreciables en diner), con el fin de dividir entre sí los beneficios que de ello provengan”.

La Ley de Compañías es el ordenamiento jurídico principal que regula a las sociedades mercantiles y cuya normativa define a la compañía como el “contrato mediante el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades”.

CUÁL ES LA ENTIDAD QUE CONTROLA Y VIGILA LAS COMPAÑÍAS

En el Ecuador, la entidad o institución encargada del Control y Vigilancia de la Compañías, es la Superintendencia de Compañías, entidad que por mandato constitucional y legal controla: las sociedades anónimas, compañías de responsabilidad limitada, de economía mixta y compañías en comandita por acciones, además es quien dicta los reglamentos para la aplicación tanto de la Ley de Compañías, así como los acuerdos de las partes derivadas del contrato o convención mercantil; la compañía en nombre colectivo y la de comandita simple corresponde su aprobación al Juez de lo Civil del domicilio en que se constituyan.

CLASES DE COMPAÑÍAS

- * La compañía de responsabilidad limitada;
- * La compañía anónima;
- * La compañía de economía mixta;
- * La compañía en nombre colectivo; y,
- * La compañía en comandita simple y dividida por acciones.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Es una persona jurídica, de derecho privado, con patrimonio propio distinto al de su titular, que se constituye para el desarrollo de actividades económicas de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por ley. Como podemos deducir su responsabilidad es limitada al capital social de la organización, no existe libre negociación de sus participaciones y es una compañía personalista de carácter cerrado. Se constituye sólo en forma simultánea e intervendrán un mínimo de dos socios con un máximo de quince personas.

Ventajas

- No demanda capital mínimo para su constitución.
- Cada socio participa directamente en los beneficios.

- La posibilidad de reunir un mayor capital para la empresa.

COMPAÑÍA ANÓNIMA

Es una sociedad de capitales, en la que el capital social se encuentra representado por títulos negociables y que poseen un mecanismo jurídico propio y dinámico; por lo cual, la acción es la parte alícuota del capital de una compañía anónima. Es una sociedad cuyo capital está dividido en acciones negociables y cuyos accionistas no responden personalmente de las deudas sociales, sino únicamente por el monto de sus acciones. Se puede constituir mediante dos procedimientos: constitución simultánea y constitución sucesiva.

La compañía anónima es típicamente capitalista, el capital se puede constituir o aumentar mediante suscripción pública, además es considerada una sociedad; por lo referido, existe una pluralidad de personas con ánimo de asociarse, unir sus capitales para emprender en operaciones y participar de sus utilidades.

Ventajas

- Se pueden transmitir las acciones mediante su venta.
- Los acreedores tienen derecho sobre los activos de la compañía, no sobre los bienes de los accionistas.
- El dinero que los accionistas arriesgan al invertir en una Soc. Anónima se limita al valor de su inversión.
- Obtención de crédito.

- Cada socio participa directamente en los beneficios.

COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA

Las compañías de economía mixta tienen como función la participación del Estado para promover la inversión en áreas en las cuales el sector privado no pueda hacerlo sin el sector público.

Para constituir estas compañías es indispensable que contraten personas jurídicas de derecho público o personas jurídicas semipúblicas con personas jurídicas o naturales de derecho privado. Son empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura y la industria; prestación de servicios públicos y potenciación de los ya existentes; y, satisfacción de necesidades de naturaleza social.

Ventajas

- Son empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura, industria, prestación de servicios públicos.
- Aporte económico del sector público y privado.
- Sector privado participa en el capital y gestión social.

COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO

La compañía colectiva es una compañía típicamente personalista; por lo tanto, rige en la compañía el principio de conocimiento y confianza entre los socios; no admite suscripción pública de capital, los aportes no están representados por títulos

negociables, la administración está ligada a los socios. Las Sociedades en nombre colectivo es la más antigua, de naturaleza familiar en donde se basaba la unión por consideraciones de confianza y éste en realidad en estos tiempos tienden a desaparecer.

Ventajas

- La posibilidad de reunir un mayor capital para la empresa.
- Todos los socios responden de manera subsidiaria, solidaria e ilimitadamente a las obligaciones de la Sociedad.
- Cada socio participa directamente en los beneficios.
- Cada socio tiene derecho a un voto salvo pactado en lo contrario.

COMPAÑÍA EN COMANDITA SIMPLE:

Es una Sociedad Mercantil Personalista, con razón social y capital social representado por partes sociales nominativas; suscritas por uno o más socios comanditados, estos son aquellos que se proyectan simplemente a la administración de los fondos sociales, que responden de las obligaciones sociales de una manera subsidiaria, solidaria e ilimitada; y, de uno o más socios comanditarios, estos últimos son aquellos que se proyectan de forma exclusiva a suministrar y sustanciar con ello la concurrencia de capital social.

COMPAÑÍA EN COMANDITA POR ACCIONES:

El capital de esta compañía se dividirá en acciones nominativas de un valor nominal igual (al decir acciones nominativas esta es una sociedad típicamente de capital). La décima parte del capital social por lo menos, debe ser aportada por los socios solidariamente responsable (comanditados), a quienes por sus acciones se entregarán certificados nominativos intransferibles. La única diferencia que existe entre la comanditaria simple y la en comandita por acciones, es que la una está dividida por acciones y la otra no.

Ventajas de las Compañías en Comandita

- No requiere capital mínimo para su constitución.
- Cada socio participa directamente en los beneficios.
- La posibilidad de reunir un mayor capital para la empresa.
- Las responsabilidades ante las obligaciones sociales de la empresa son establecidas según el tipo de socios, Comanditarios o comanditados.

LAS ASOCIACIONES O CUENTAS EN PARTICIPACIÓN

La asociación o cuentas en participación es aquella en que un comerciante o no, da a una o más personas la capacidad para que intervenga de forma directa en la participación de las utilidades o pérdidas de una o más operaciones o de todo su comercio. No hay responsabilidad solidaria aunque conceptualmente se considere a

este tipo de asociación como equitativa e intervencionista, tanto en las pérdidas como en las ganancias o utilidades.

Ventajas

- Se rige por las convenciones de las partes.
- Exenta de las formalidades establecidas para las compañías con personalidad jurídica.
- Pueden constituirse por escritura pública o privada.

EMPRESA UNIPERSONAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es la organización jurídica constituida por una persona natural para emprender en una actividad económica exclusiva, en la que ésta persona no responde por las obligaciones de la empresa ni viceversa, por cuanto su responsabilidad civil por las operaciones empresariales se limita al monto de capital que hubiere destinado para ello.

Además es persona jurídica; y, por lo tanto, es una entidad capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, conforme a Ley.

Ventajas

- No se divide los beneficios con socios.
- Libertad para decidir.
- Puede elegir cualquier denominación social

- No profusos trámites para su constitución.

2.01.04 Factor Tecnológico

Los avances tecnológicos que se pretende realizar en este proyecto son esenciales para todas aquellas actividades que se llevan a cabo dentro de la organización a través de sistemas de información, y el uso de sistemas operativos para el registro y actualización de datos, adicionalmente el equipamiento tecnológico acorde a la actividad del personal ayuda a disminuir tiempos muertos.

2.02 ENTORNO LOCAL

2.02.01 Clientes

El éxito de una empresa depende fundamentalmente de la demanda de sus clientes. Ellos son los protagonistas principales y el factor más importante que interviene en el juego de los negocios.

Si la empresa no satisface las necesidades y deseos de sus clientes tendrá una existencia muy corta. Todos los esfuerzos deben estar orientados hacia el cliente, porque él es el verdadero impulsor de todas las actividades de la empresa. De nada sirve que el producto o el servicio sea de buena calidad, a precio competitivo o esté bien presentado si no existen compradores.



El mercado ya no se asemeja en nada al de los años pasados, que era tan previsible y entendible. La preocupación era producir más y mejor, porque había suficiente demanda para atender

El cliente:

- * Es la persona más importante de nuestro negocio.
- * No depende de nosotros, nosotros dependemos de ella.
- * Nos estará comprando un producto o servicio y no haciéndonos un favor.
- * Es la parte más importante de nuestro negocio y no alguien ajeno al mismo.
- * Es una persona que nos trae sus necesidades y deseos y es nuestra misión satisfacerlo.
- * Es merecedor del trato más cordial y atento que le podemos brindar.
- * Es alguien a quien debemos complacer y no alguien con quien discutir o confrontar.
- * Es la fuente de vida del negocio y de cualquier otro.

¿Por qué se pierden los clientes?

Debemos conocer qué requiere un cliente de nuestra empresa. El siguiente listado enumera una serie de valores apreciados por los consumidores a la hora de realizar una compra. Pensemos por un momento en nosotros mismos, ocupando el rol de consumidores, para verificar si estamos o no de acuerdo con los mismos.

¿Qué busca obtener el cliente cuando compra?

- *Un precio razonable
- * Una adecuada calidad por lo que paga
- * Una atención amable y personalizada
- * Un horario cómodo para ir a comprar (corrido o tener abierto también el fin de semana)
- *Cierta proximidad geográfica, si fuera posible
- * Posibilidad de comprar a crédito (tarjeta o cheques)
- * Una razonable variedad de oferta, (marcas poco conocidas junto a las líderes)
- * Un local cómodo y limpio

2.02.02 Proveedores

Se debe conocer a nuestros proveedores, para lo cual es necesario un análisis cualitativo y cuantitativo, esto permitirá determinar variables e indicadores. Estos a su vez dan lugar al análisis de la importancia o la incidencia del proveedor y sus características globales, permitiendo calificar y obtener un resultado, el mismo que indica que proveedor sobresale.



BIRLOS INTERNACIONALES



LAS ATSA (TOTAL FORGING)

SCH ECOMEX

TOPESA

Los proveedores mencionados llevan en el mercado Ecuatoriano aproximadamente 20 años, lo que nos garantiza la adquisición del producto necesario para el presente proyecto.

2.02.03 Competidores

La competencia actual es la siguiente:

REINDAUTO CIA. LTDA. : 10 años aproximadamente en el mercado.

IMPORPERNOS: 10 años aproximadamente en el mercado.

CASTILLO HERMANOS: 70 años aproximadamente en el mercado.

Microempresa que cubren los nichos de mercado que las demás empresas no la perciben (Alrededor de unas 30 microempresas)

En consecuencia se puede decir que la competencia directa en el mercado actual son las microempresas.

Competencia Directa.

Debemos conocer a nuestra competencia, para lo cual es necesario un análisis cualitativo y cuantitativo que nos permita determinar variables e indicadores.

Estos a su vez dan lugar al análisis de la importancia o la incidencia del competidor y sus características globales, permitiendo calificar y obtener un resultado, el mismo que indica que competidor sobresale.

Competencia latente.

Existe una gran competitividad actual y para poder hacerle frente se deberá planear estrategias que permitan desarrollar al proyecto mientras el mercado evoluciona.

Estas estrategias están basadas en:

Calidad de producto.

Ocupar nichos.

Expandir el mercado total.

Proteger y expandir la cuota de mercado.

Especialistas en calidad-precio.

2.03 ANÁLISIS INTERNO

2.03.01 Propuesta Estratégica

Calidad de productos y servicios, Es muy importante brindar servicios y productos de calidad que satisfagan las expectativas de clientes, empleados y empleadas de la organización.

2.03.02 Misión

Comercializar y distribuir pernos de calidad destacando nuestro profesionalismo, agilidad y servicio que superen las expectativas de clientes y consumidores.

2.03.03 Visión

Consolidarse como una empresa comercializadora de alto nivel, logrando la plena satisfacción del cliente poniendo a disposición productos de alta calidad y usando tecnología de punta para un mejor servicio.

2.03.04 Objetivos

2.03.04.01 Objetivo General

Realizar un estudio técnico de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de pernos de rueda y sus derivados que permita el desarrollo del sector para satisfacer las necesidades, tanto del cliente externo como interno.

2.03.04.02 Objetivos Específicos

* Realizar un estudio de mercado para identificar la demanda insatisfecha y determinar la oferta y precios aceptados por el consumidor.

- * Estudiar el comportamiento de los clientes que permita determinar la acogida que tendrá el producto.
- * Realizar un estudio de mercado en el cual permitirá tener una visión clara de hacia dónde quiere llegar la empresa.

2.03.04.03 Principios y/o valores

En el período actual se pretende focalizar la atención en aquellos valores que se ha considerado que son trascendentes en su vivencia como pauta de comportamiento generalizada.

Entre estos tenemos:

TRABAJO EN EQUIPO

Buscar la práctica de la mutua ayuda entre las personas, apoyando a los grupos menos favorecidos para que puedan mejorar su calidad de servicio.

PUNTUALIDAD

Saber la importancia de hacer las cosas a tiempo y en el lugar conveniente. La eficacia y la calidad de los servicios es la meta teniendo como labor la garantía de satisfacción de los clientes

SERVICIO

Saber que el cliente es lo primero, por eso se debe lograr mantener las buenas relaciones brindando un excelente servicio y así responder de manera oportuna a las

necesidades de los clientes internos y externos, propiciando una relación continua y duradera.

2.03.05 Gestión Administrativa

La Gestión a nivel administrativo consiste en brindar un soporte administrativo a los procesos empresariales de las diferentes áreas funcionales de una entidad, a fin de lograr resultados efectivos y con una gran ventaja competitiva revelada en los estados financieros.

Planeación

La planeación incluye la selección de misiones, objetivos y las acciones para lograrlos; además requiere la toma de decisiones, esto significa seleccionar cursos futuros de acción entre varias opciones. La tarea más importante del microempresario es asegurarse que todos comprendan a dónde quiere llegar como negocio y la forma de hacerlo. Existen varios tipos de planes que van desde propósitos y objetivos generales hasta las acciones más detalladas a llevar a cabo. No existe un plan real hasta que se haya tomado una decisión, pues antes de tomar una respuesta todo lo que existe es un estudio de planeación o una propuesta.

Organización

La organización es una parte de la administración que implica establecer una estructura en la que se asegura que se asignen todas las tareas necesarias para cumplir las metas.

El propósito de la estructura de la organización es ayudar a crear un ambiente propicio para la actividad humana, es decir constituye una herramienta administrativa que permite definir las tareas con base en las capacidades de las personas. El diseño de una estructura de este tipo es compleja, pues se encuentran muchos problemas para hacer que las estructuras se adapten a la situación real del negocio, tanto la definición de la clase de trabajo que se va a ejecutar como la persona que efectivamente la ejecute.

Dirección

La herramienta de dirección consiste en influir sobre las personas para que contribuyan a la obtención de las metas propuestas en la planeación, es decir todos los aspectos interpersonales de la administración.

La gran mayoría de microempresarios concuerdan en que la parte más difícil del negocio es el manejo de la gente, ya sea por su actitud, deseos y comportamiento para lo cual los dueños del negocio deben poseer características de un líder eficaz. Puesto que el liderazgo implica seguidores y las personas tienden a seguir a quienes ofrecen un medio de satisfacer sus propias necesidades y deseos; además es comprensible que para la dirección se incluya cierta motivación y comunicación.

Control

El control facilita el logro de los planes, aunque la planeación precede al control, los planes no se cumplen por sí solos, pues el control implica medir y corregir el

desempeño individual y organizacional para asegurar que los hechos reales se ajusten a lo planeado.

Por lo general las actividades de control se relacionan con la medición del logro, así por ejemplo, medios como los presupuestos o registros, cada uno mide y muestra si los planes funcionan bien, por tanto si existen desviaciones frecuentes se aplican las correcciones a las actividades.

En otras palabras es forzar los acontecimientos para que se ajusten a los planes mediante la identificación de las personas que tienen la responsabilidad de los resultados y mejorar el desempeño de los mismos.

En resumen, el microempresario deberá conocer la importancia que tiene hoy en día la herramienta administrativa para el desarrollo de un negocio y la influencia que tiene el medio ambiente en la gestión de la misma. (repositorio.uasb.edu.ec)

2.03.06 Gestión Operativa

La gestión operativa es un conjunto muy amplio de conceptos y herramientas que permiten modelar y optimizar los procesos y los sistemas productivos.

PASOS PARA LEGALIZAR UN NEGOCIO

PASO 1: Obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) en el SRI

- ✓ Original y copia a color de la Cédula de Identidad vigente
- ✓ Original y copia del certificado de votación



- ✓ Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos que indique la dirección del lugar en el que se realizará la actividad:
- ✓ Planilla de servicios básicos (agua, luz, teléfono). Debe corresponder a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- ✓ Estado de cuenta bancario o del servicio de televisión pagada, o de telefonía celular, o de tarjeta de crédito. Debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. Únicamente los estados de cuenta bancario y de tarjeta de crédito deberán encontrarse a su nombre.
- ✓ Contrato de arrendamiento (puede estar vigente o no) conjuntamente con el comprobante de venta válido emitido por el arrendador correspondiente a uno de los tres meses anteriores a la fecha de inscripción. El emisor del comprobante deberá tener registrado en el RUC la actividad de arriendo de bienes inmuebles.
- ✓ Escritura de propiedad o de compra y venta del inmueble, debidamente inscrita en el Registro de la Propiedad, o certificado del registrador de la
- ✓ propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.(www.sri.gov.ec)

PASO 2: Obtener la Licencia Metropolitana de Funcionamiento otorgada por el Municipio de Quito

- ✓ Formulario Único de Licencia Metropolitana de Funcionamiento
- ✓ Copia del RUC



- ✓ Copia de la Cédula de Identidad del Representante Legal
- ✓ Copia de la Papeleta de Votación del Representante Legal
- ✓ Informe de Compatibilidad de uso de suelo
- ✓ Para establecimientos que requieren control sanitario: Carné de salud del personal que manipula alimentos
- ✓ Persona Jurídica: Copia de Escritura de Constitución (primera vez)
- ✓ Artesanos: Calificación artesanal
- ✓ Requisitos adicionales para los establecimientos que deseen colocar publicidad exterior:
- ✓ Autorización notariada del dueño del predio (en caso de no ser local propio)
- ✓ En caso de propiedad horizontal: Autorización notariada de la Asamblea de Copropietarios o del Administrador como representante legal
- ✓ Dimensiones y fotografía de la fachada del local (ESTABLECIMIENTOS CON PUBLICIDAD EXISTENTE)
- ✓ Dimensiones y bosquejo de cómo quedará la publicidad (PUBLICIDAD NUEVA) (quito.gov.ec)

PASÓ 3: Obtener el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

- ✓ Informe de Inspección
- ✓ Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
- ✓ Copia de RUC
- ✓ Copia del permiso del año anterior

- ✓ Copia de la patente municipal

(emprendedores.blogspot)

2.03.07 Gestión Comercial

En la actualidad la ciudad de Quito se ha ido desarrollando, su infraestructura se ha perfeccionado en todos los sectores de crecimiento, lo cual aporta a los nuevos microempresarios a formar o constituir organizaciones en el desempeño del trabajo. La investigación se la realizó con la finalidad de que todos los agentes de trabajo mejoren sus condiciones y les permita trabajar con conocimiento real de sus posibilidades dentro de su entorno.

LOGOTIPO DE LA EMPRESA

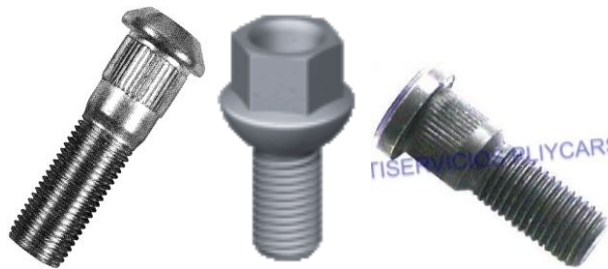


COMERCIALIZACIÓN DE LOS PRODUCTOS

Es la disponibilidad de productos o servicios que se ofrece al consumidor para cubrir la necesidad en el momento adecuado. Esta actividad se la realiza directamente al cliente para mayor facilidad.

El presente proyecto llegara al consumidor final a través de publicidad creada para el caso, los productos que “ANDYPERNOS.” ofrece son:

- Pernos de Rueda (Para Vehículos: Aveo, Nissan Sentra, Vitara entre otros)



- Tuercas (De Seguridad, Castillo, Lujo para todo tipo de Vehículos)



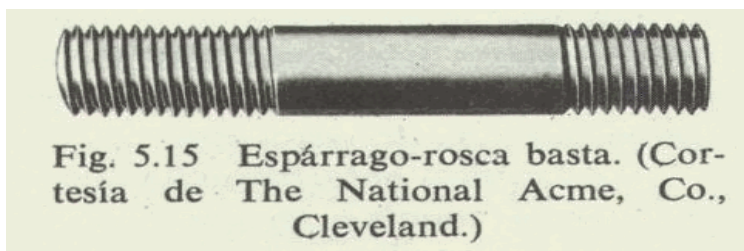
- Pernos (Hexagonales, Allen, Galvanizados, Carrocería, Inoxidables)



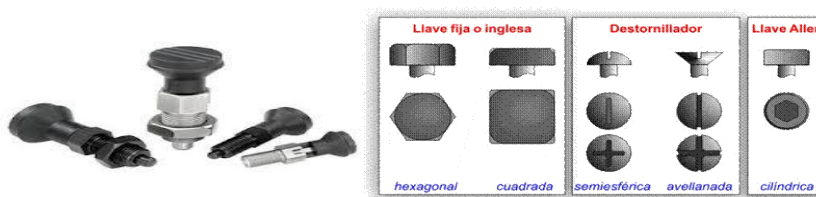
- Arandelas (Planas, Presión, Galvanizadas, Inoxidables)



- Esparragos (Artilleros y Mixtos)



- Pernos Allen Cabeza Cilindrica y Avellana (En Pulgadas y Milímetros en Acero Negro y Inox.)



Todos los artículos que se comercializarán serán de la más alta calidad, siempre a precios sumamente competitivos y con el valor agregado del servicio que superen las expectativas de clientes y consumidores.

2.04 ANÁLISIS FODA

TABLA 6 (ANÁLISIS FODA)

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
Personal altamente calificado.	Mejor calidad, al momento de entregar el producto a los clientes finales.
Producto terminado de excelente calidad.	Necesidad del cliente por obtener los insumos.
Efectividad en el servicio.	Mayor cantidad de consumidores interesados por los materiales terminados.
DEBILIDADES	AMENAZAS
Dificultad al momento de conseguir la materia prima.	Fabricación de un producto igual al nuestro.
Falta de conocimiento en los procesos.	Preferencia a la competencia con presencia en el mercado.
Segmento de mercado limitado.	Aumento en precio de proveedores.

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Previamente a llevar a cabo cualquier proyecto convendrá desarrollar un estudio, en el cual deberán ser situadas las condiciones económicas y sociales en el cual se desenvolverá.

OBJETIVOS

- Comprobar la existencia de un mercado potencial insatisfecho desde el punto de vista comercial, introducir en ese mercado el producto base del presente proyecto
- Verificar que se puede llegar a ser competitivo frente al mercado, tomando en cuenta su demanda actual.
- Demostrar que la realización del presente proyecto será económicamente rentable.

3.01 ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

El estudio del comportamiento del consumidor permite que los mercadólogos entiendan y prevean el comportamiento del consumidor en el mercado, no solamente se ocupa de lo que compran los individuos, sino también de por qué, cuándo, dónde, cómo y con cuanta frecuencia lo hacen.

La investigación acerca del consumidor constituye la metodología que se utiliza para estudiar el comportamiento del consumidor, se lleva a cabo en cada fase del proceso del consumo: antes, durante y después de la compra. (books.google)

3.01.01 Determinación de la Población y Muestra

Población

Población en estadística, también llamada universo o colectivo, es el conjunto de elementos de referencia sobre el que se realizan unas de las observaciones.

Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones (wikipedia)

La población para el presente proyecto es de 31263 Habitantes, según los resultados oficiales del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) del 28 de Noviembre del 2010.

Muestra

En estadística una muestra es (también llamada muestra aleatoria o simplemente muestra) es un subconjunto de casos o individuos de una población estadística. Una muestra es una colección de algunos elementos de la población, pero no de todos(wikipedia)

Para obtener el tamaño de la muestra se aplica la siguiente fórmula:

$$\begin{aligned} \text{Formula Muestra} &= \frac{N}{(N-1) * \text{margen de error } 0,05^2 + 1} \\ \text{Formula Muestra} &= \frac{31263,00}{(31263-1) * 0,05^2 + 1} \\ \text{Formula Muestra} &= \frac{31263,00}{(31263-1) * 0,0025 + 1} \\ \text{Formula Muestra} &= \frac{31263,00}{79,16} \\ \text{Formula Muestra} &= 395 \end{aligned}$$

La muestra para el presente proyecto será de 395, cifra que tendremos que tomar en cuenta al momento de aplicar nuestras herramientas de recopilación de datos.

3.01.02 Técnicas de obtención de la información

Se utiliza el método de la encuesta para poder obtener información principal, inconvenientes, contratiempos, errores y su posible solución con este presente proyecto.

El procesamiento, recopilación, análisis de la información se realizara mediante las siguientes herramientas:

Tabulación de Datos

Gráficos Porcentuales

Cuadros Cuantitativos

Esto ayudara al informe final y determinara si existen importantes diferencias y necesidades del mercado actual para una toma de decisiones acertada.

Para el presente proyecto se ha determinado que la mejor opción para el efecto, se realizara la encuesta para lo cual es la siguiente:

OBJETIVO DE LA ENCUESTA

Obtener información estadística respecto a la comercialización de pernos de rueda con fines académicos.

Genero. F____ M____

INSTRUCCIONES: Llenar con la mayor seriedad posible, ya que esto ayudara a obtener datos precisos sobre la investigación, por favor poner una (x) en una solo respuesta.

1.- ¿Qué tipo de vehículo tiene?

Liviano ____

Pesado____

2.- ¿En algún momento usted adquirido pernos para su vehículo?

SI____

NO____



3.- Para qué los ha comprado?

Carter de Aceite_____

Manzanas_____

Suspensiones_____

Motores_____

4.- ¿Qué marca de vehículo posee?

Vitara_____

Nissan Sentra_____

Aveo_____

Hyundai_____

5.- ¿En los últimos 3 meses adquirido pernos de rueda?

Si_____

No_____

6.- ¿Qué tipo de pernos adquiere más usted?

Pernos Hexagonales_____

Pernos Allen_____



Pernos de Hierro_____

7.- ¿De qué grado de acero adquiere los pernos?

Grado 2_____

Grado 5_____

Grado 8.8_____

Grado 10.9_____

8.- ¿Cuándo requiere este producto que busca?

Calidad_____

Servicio_____

Precios_____

Todos_____

Agradecemos su tiempo, gracias por su colaboración

3.01.03 Análisis de la información

TABULACIÓN DE LA ENCUESTA

Pregunta 1: ¿Qué tipo de vehículo tiene?

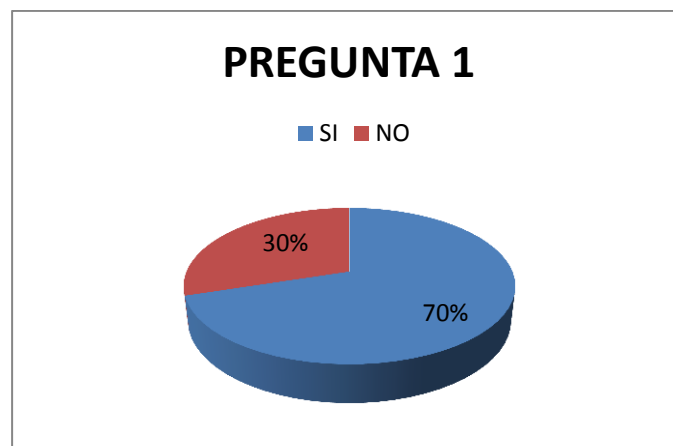
TABLA 7 ENCUESTA (PREGUNTA 1)

PREGUNTA 1	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
LIVIANO	367	92,91%
PESADO	28	7,09%
Total	395	100%

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

ILUSTRACIÓN 9 ENCUESTA (PREGUNTA 1)



FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

Según el gráfico indica que el 92,91% de los encuestados tienen vehículo liviano y un 7,09% tiene vehículo pesado

Pregunta 2.- ¿En algún momento usted adquirido pernos para su vehículo?

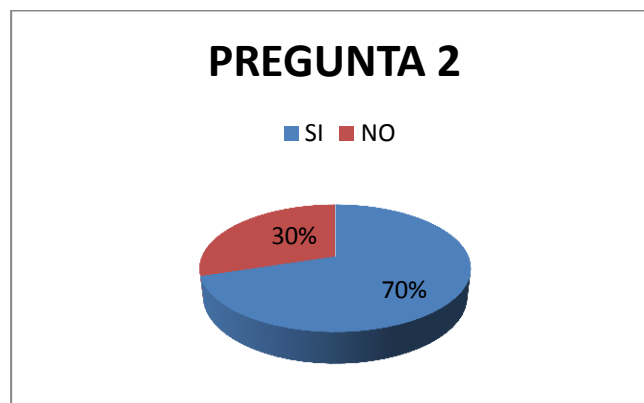
TABLA 8 ENCUESTA (PREGUNTA 2)

PREGUNTA 2	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	258	65,32%
NO	137	34,68%
Total	395	100%

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

ILUSTRACIÓN 10 ENCUESTA (PREGUNTA 2)



FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

Se puede apreciar en el gráfico que el 65,32% de los encuestados si han comprado pernos de rueda y el 34,68% no lo han hecho.

Pregunta 3: ¿Para qué los ha comprado?

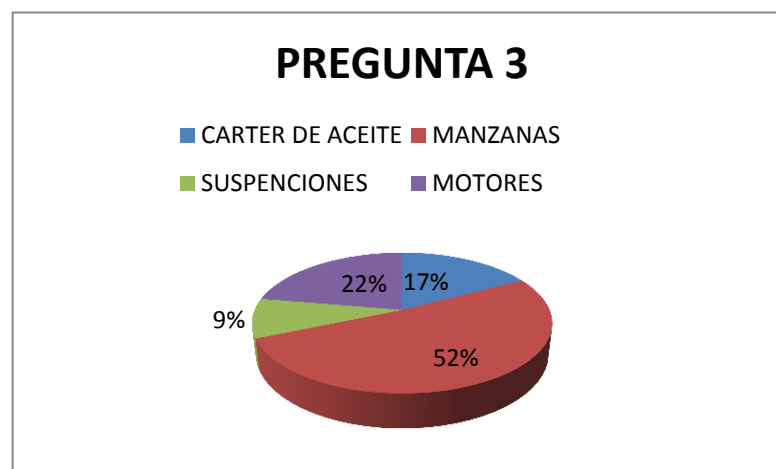
TABLA 9 ENCUESTA (PREGUNTA 3)

PREGUNTA 3	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
CARTER DE ACEITE	68	17,22%
MANZANAS	203	51,39%
SUSPENSIONES	36	9,11%
MOTORES	88	22,28%
Total	395	100%

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

ILUSTRACIÓN 11 ENCUESTA (PREGUNTA 3)



FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

Se puede apreciar en el gráfico que el 51,39% de los encuestados compran pernos para la manzana, el 22,28% compra para los motores, el 17,22% compra para carter de aceite y el 9,11% compran para la suspensión.

Pregunta 4: ¿Qué marca de vehículo posee?

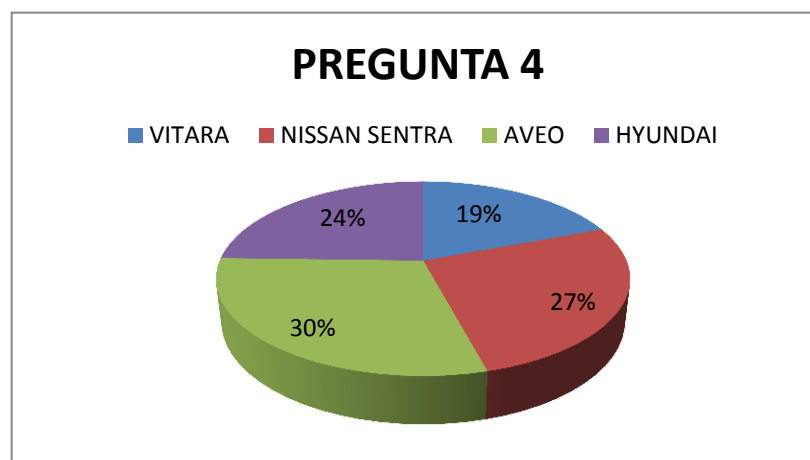
TABLA 10 ENCUESTA (PREGUNTA 4)

PREGUNTA 4	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
VITARA	76	19,24%
NISSAN SENTRA	105	26,58%
AVEO	117	29,62%
HYUNDAI	97	24,56%
Total	395	100%

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

ILUSTRACIÓN 12 ENCUESTA (PREGUNTA 4)



FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

Esta información indica que el 29,62% de los encuestados tiene un aveo, el 26,58% nissansentra, el 24,56% tienen Hyundai y el 19,24% tiene vitara.

Pregunta 5: ¿En los últimos 3 meses adquirido pernos de rueda?

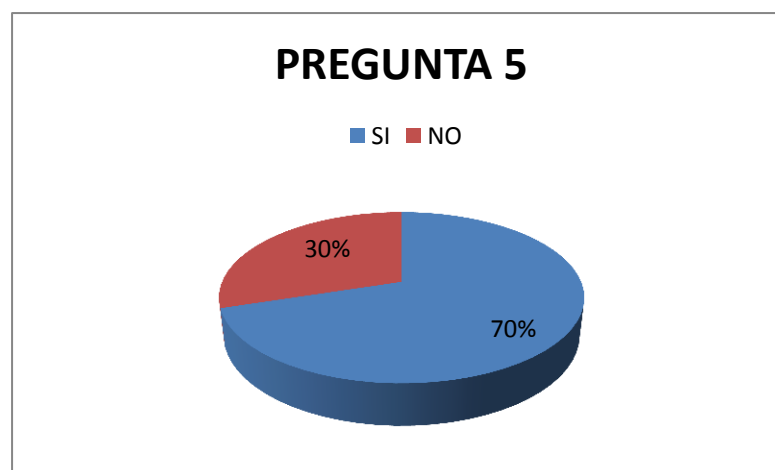
TABLA 11 ENCUESTA (PREGUNTA 5)

PREGUNTA 5	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	277	70,13%
NO	118	29.87%
Total	395	100%

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

ILUSTRACIÓN 13 ENCUESTA (PREGUNTA 5)



FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

Del total de los encuestados el 70,13% han adquirido pernos y el 29,87% no hay adquirido pernos en los últimos 3 meses.

Pregunta 6: ¿Qué tipo de pernos adquiere más usted?

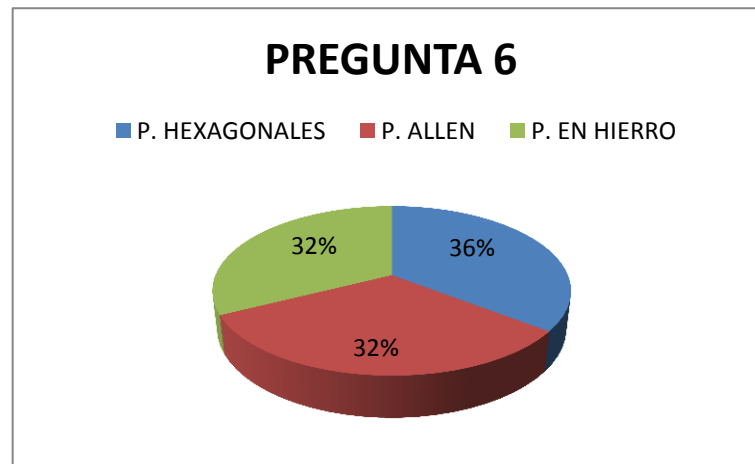
TABLA 12 ENCUESTA (PREGUNTA 6)

PREGUNTA 6	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
P. HEXAGONALES	140	35,44%
P. ALLEN	127	32,15%
P. EN HIERRO	128	32,41%
Total	395	100%

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

ILUSTRACIÓN 14 ENCUESTA (PREGUNTA 6)



FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

En el gráfico se observa que el 35,44% de los encuestados compran perno hexagonal, el 32,41% pernos en hierro, y el 32,15% compran pernos Allen

Pregunta 7: ¿De qué grado de acero adquiere los pernos?

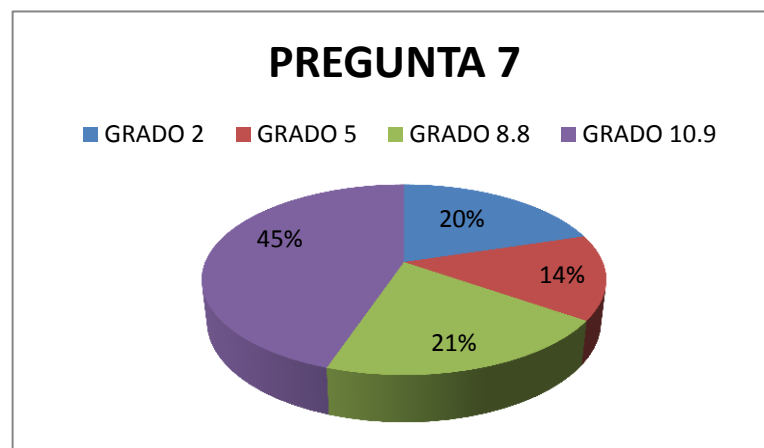
TABLA 13 ENCUESTA (PREGUNTA 7)

PREGUNTA 7	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
GRADO 2	80	20.25%
GRADO 5	57	14.43%
GRADO 8.8	81	20.51%
GRADO 10.9	177	44.81%
Total	395	100%

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

ILUSTRACIÓN 15 ENCUESTA (PREGUNTA 6)



FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

Se observa que el 44,81% de encuetados prefieren el grado 10.9, el grado 8.8 el 20.51% , el grado 2 el 20,25% y el grado 5 14,43%

Pregunta 8: ¿Cuándo requiere este producto que busca?

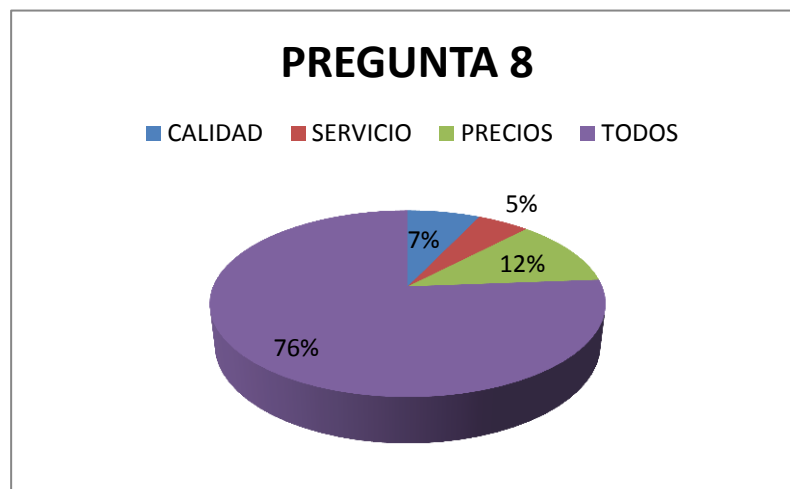
TABLA 14 ENCUESTA (PREGUNTA 8)

PREGUNTA 8	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
CALIDAD	28	7.09%
SERVICIO	20	5.06%
PRECIOS	46	11.65%
TODOS	301	76.20%
Total	395	100%

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

ILUSTRACIÓN 16 ENCUESTA (PREGUNTA 8)



FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

En esta pregunta podemos observar que el 76,20% de los encuestados prefieren todas las alternativas, el 11,65% los precios, el 7,09% la calidad del producto y el 5,06% el servicio que se le da al cliente.

3.02 OFERTA

Es la cantidad de bienes y servicios o factores que un vendedor puede ofrecer y desea hacerlo, en un periodo dado de tiempo y a diferentes precios, suponiendo que otras cosas, tales como la tecnología, la disponibilidad de recursos, los precios de las materias primas y la regulación del estado, permanecer constantes.^(www133)

Al revisar los datos obtenidos sobre satisfacción del cliente con la competencia actual, de permite clasificar oferta que interviene en el proyecto, luego de multiplicarla con la demanda da como resultado el número de personas que contemplan la oferta actual.

$$\text{OFERTA} = \text{Demanda} \times \% \text{ Satisfacción (totalmente)}$$

$$\text{OFERTA} = 32588 \times 70.13 \%$$

$$\text{OFERTA} = 22854$$

3.02.01 Análisis de la oferta

Después de la obtención de la información y de los datos necesarios para la proyección se clasifican y se analizan estos para definir criterios y parámetros los cuales ayuda para la proyección.

Los análisis se realizan de forma estadística buscando principalmente las tendencias históricas y los puntos fuertes y débiles que permitan la proyección más exacta y confiable.

3.02.02 Proyección de la oferta

Para proyectar la oferta es necesario datos históricos, sin embargo se utilizará como tasa la variación del PIB del sector en el que se encuentra este proyecto (sector

industrial). Esto permitirá observar el alcance de la oferta en un futuro y así la empresa puede realizar planes de acción.

PROYECCIÓN OFERTA

$$VF = V * (1 + r)^t$$

v= oferta

r= variación del pib 6%

t=tiempo

TABLA 15PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑO	N	OFERTA
2013	0	22854
2014	1	22868
2015	2	22882
2016	3	22896
2017	4	22909
2018	5	22923
2019	6	22937
2020	7	22981
2021	8	22995
2022	9	23009
2023	10	23023

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

3.03 PRODUCTOS SUSTITUTOS

Son bienes o servicios que compiten en el mismo mercado, es decir son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad. (Santillán)

3.04 DEMANDA

Es la cantidad de bienes y servicios(o factores) que un comprador puede adquirir y desea hacerlo en un periodo de tiempo dado y a diferentes precios, suponiendo que otras cosas, tales como el ingreso del comprador, la publicidad y los precios de otros bienes, la permanecen constantes. (monografias.com)

En este punto se tomara información de la encuesta realizada a nuestra muestra, haciendo hincapié en la pregunta sobre la aceptación del proyecto

3.04.01 Análisis de la demanda pasada y actual

A partir del conocimiento de los consumidores y de ubicar el área de influencia, se procede a obtener y procesar los datos que permitan calcular su respectiva proyección.

Total población	=	31263
Mercado bruto	=	TP * % Aceptación
Mercado bruto	=	20421

3.04.02 Proyección de la demanda

Para proyectar la demanda es necesario datos históricos, sin embargo se utilizará como tasa la variación del PIB del sector en el que se encuentra este proyecto (sector industrial). Esto permitirá observar el alcance de la demanda en un futuro y así la empresa prevé planes de acción.

$$VF=V*(1+r)^t$$

V= Demanda

$r = 6\%$ (variación del PIB sector)

$t =$ Tiempo

TABLA 16 PROYECCIÓN DEMANDA

AÑO	N	DEMANDA
2013	0	20421
2014	1	21646
2015	2	22945
2016	3	24322
2017	4	25781
2018	5	27328
2019	6	28968
2020	7	30707
2021	8	30725
2022	9	30743
2023	10	32588

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

Demanda insatisfecha

Es el resultado de la diferencia entre la oferta y la demanda proyectada, la misma que debe cubrir el proyecto a lo largo del tiempo o por lo menos una parte

TABLA 17 (DEMANDA INSATISFECHA)

AÑO	N	OFERTA
2012	0	9565
2013	1	123462
2014	2	129907
2015	3	136688
2016	4	143823
2017	5	151331
2018	6	159230
2019	7	167542
2020	8	176287
2021	9	185490
2022	10	195172

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

3.04.03 Establecimiento de la demanda insatisfecha

TABLA 18

AÑO	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2012	23411	140748	117337
2013	24633	148095	123462
2014	25919	155826	129907
2015	27272	163960	136688
2016	28695	172518	143823
2017	30193	181524	151331
2018	31769	190999	159230
2019	33428	200970	167542
2020	35173	211460	176287
2021	37009	222498	185490
2022	38941	234113	195172

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

PROYECCIÓN DEMANDA

$DI = DI\ 2012 * \% \text{ SATISFACION (NO)} * \% \text{ DEMANDA QUE ACEPTARA}$

EL PROYECTO

DI 117337 90,00% 52,03%

DI 54942 Productos

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO

La capacidad productiva de la empresa que se pretende implementar con el presente proyecto dependerá en un principio de cuánto se invierta en su planta y la demanda insatisfecha calculada en el capítulo anterior. Esto también arrojará el dato sobre el tamaño de la empresa; micro, mediana o grande.

Este proyecto se ubica dentro de las microempresas por el número de trabajadores, por el capital y la inversión que se utilizará.

Objetivos del tamaño.

Identificar los factores de viabilidad que influyen en el presente proyecto.

Considerar la capacidad productiva de este estudio.

Variables de Optimización.

Espacio.- Permitirá definir la existencia de las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación de la empresa, tanto en lo estructural como en lo funcional.

Mercado.- Muestra si el mercado es o no sensible al canal de distribución y el nivel de aceptación que tendría, permitiendo de esta forma, decretar la postergación o rechazo del proyecto, sin tener que adjudicarse los costos que involucra un estudio económico completo.

4.01.01 Capacidad Instalada

Término que se usa para hacer referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un período determinado en una cierta rama de actividad.

Se relaciona estrechamente con las inversiones realizadas: la Capacidad Instalada depende del conjunto de bienes de Capital que la Industria posee, determinando por lo tanto un límite a la Oferta que existe en un momento dado.

Normalmente la capacidad instalada no se usa en su totalidad: hay algunos Bienes que se emplean sólo en forma limitada puesto que ellos tienen un potencial superior al de otros bienes de Capital que intervienen en forma conjunta en la producción de un Bien determinado.

Este último término se usa equivocadamente para hacer referencia a los Recursos Naturales que las empresas, por razones de Costos o por causas de la estrechez del Mercado, no están en condiciones de explotar en un momento dado: así hay tierras que no conviene utilizar porque sus rendimientos son muy pobres y producirían Bienes a un Costo mayor que puede aceptar el Mercado.

Es un error frecuente pensar que la producción puede siempre utilizar por completo todos los Recursos Naturales y de Capital disponibles: la utilización o no de un Factor Productivo depende, en última instancia, de consideraciones económicas y no puramente técnicas, por lo cual no tiene sentido incorporar a la producción aquellos elementos que darían por resultado un Precio más alto que el del Mercado.

(eco-finanzas.com)

4.01.02 Capacidad Óptima

Permite conocer en qué punto del proyecto se puede desarrollar de forma eficiente. La determinación del tamaño de la empresa, está dado por la capacidad instalada de producción de bienes y/o servicios de la misma, dicha capacidad de producción es expresada en términos de productos elaborados por ciclo, turno, año según el sistema adoptado para trabajar. (es.scribd.com)

4.01 LOCALIZACIÓN

El presente proyecto de factibilidad se concentrará en el sector norte de Quito, Parroquia de Cotacollao por estar rodeado de varios talleres mecánicos. Por lo cual la micro empresa físicamente comenzará sus funciones en Cotacollao.

*Factores generales de localización

*Cercanía a los clientes potenciales.

*Disponibilidad de agua, energía y otros suministros.

*Fácil acceso al sector.

*Poca oferta del servicio.

4.01.01 Macro

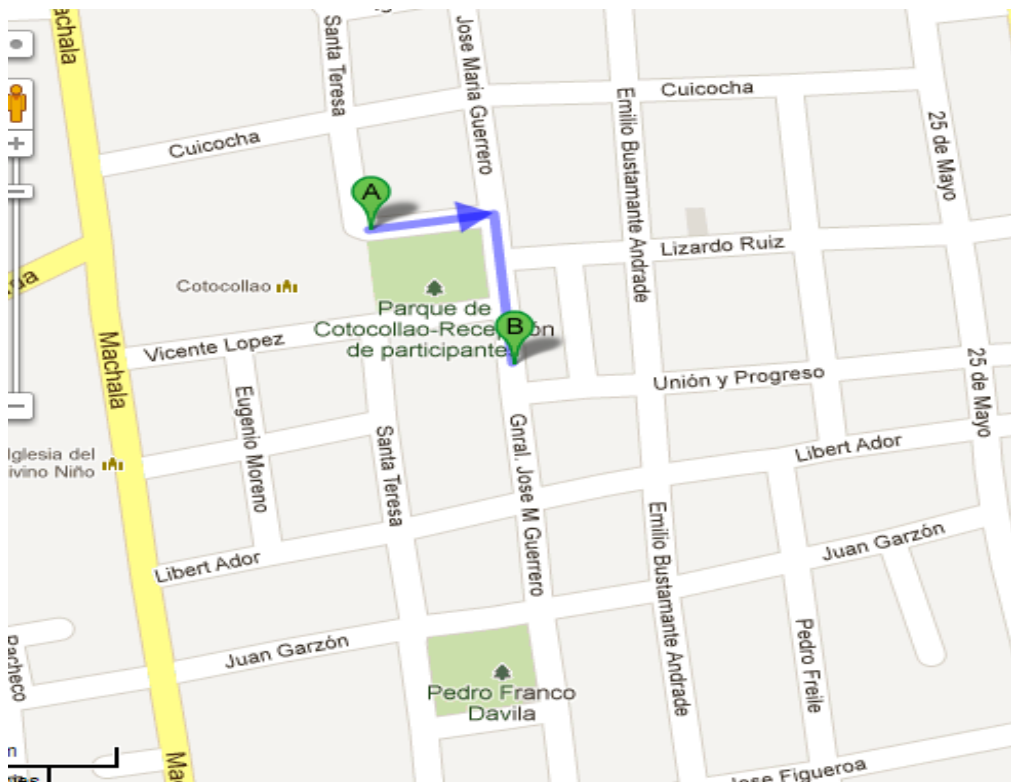
Se refiere a la ubicación en la cual se establecerá el proyecto.

En este caso la microempresa de pernos de rueda quedara comprendido en el

Ecuador, en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, Parroquia de Cotocollao por ser

un lugar que está rodeado de varios talleres mecánicos.

ILUSTRACIÓN 17 MACRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.



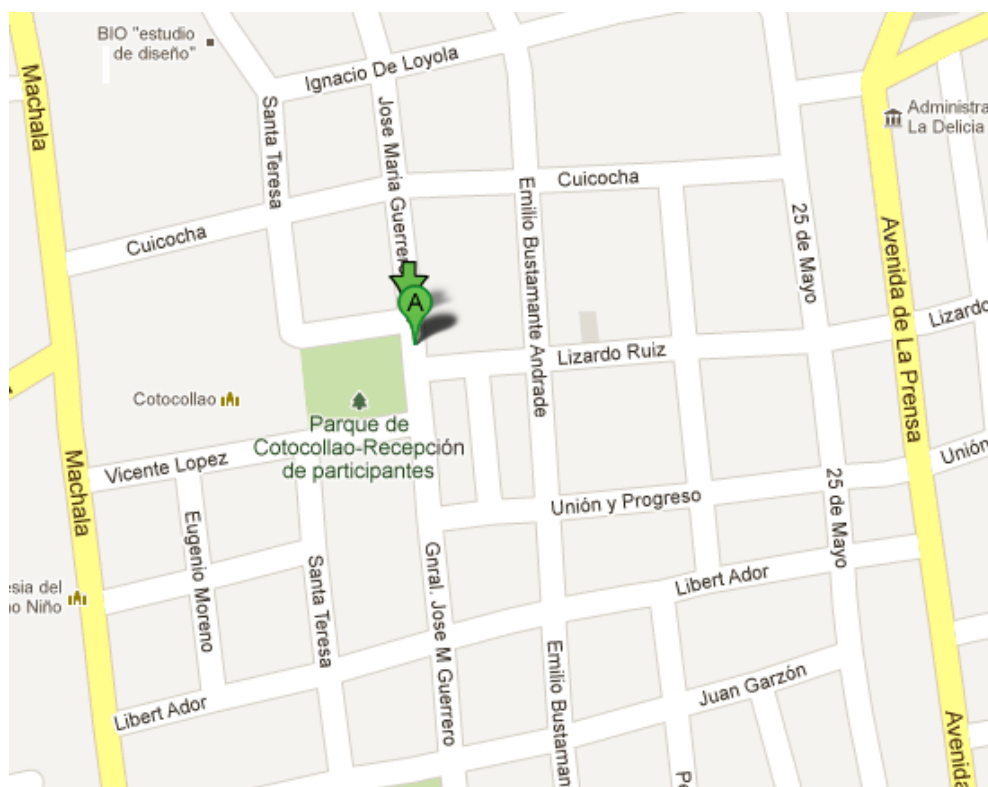
(FUENTE: GOOGLE MAPS)

4.01.02 Micro localización

Indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida.

Para llevar a cabo la instalación de la microempresa de pernos de rueda y sus derivados se ha considerado el barrio de Cotocollao, y este va a estar situado cerca del parque en el sector.

ILUSTRACIÓN 18 MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.



(FUENTE: GOOGLE MAPS)

4.01.03 Localización óptima

El presente proyecto tiene la necesidad de estar ubicado en un sector estratégico de la ciudad, en donde pueda aprovechar la concentración de los posibles clientes, así de sus proveedores, tomando en cuenta los análisis cuantitativo y cualitativo realizados anteriormente. Además se deberá contar con una infraestructura adecuada al giro del negocio y que permita la obtención de los objetivos planteados.

4.02 INGENIERÍA DEL PRODUCTO

Procesos de comercializar los pernos de rueda y sus derivados:

- Compra de los productos a los proveedores
- Organización de los productos
- Clasificación de los productos
- Comercialización de los productos



Pernos Hexagonales

Son los más frecuentes.

Según la forma del extremo de la espiga, se utilizan como tornillos de montaje, de presión o de fijación. Pueden estar total o parcialmente roscados.

Nombre	Utilidad	Imagen
Cabeza de Arandela o de Reborde	Incrementa el área de contacto de la cabeza y protege el acabado del material durante el montaje.	
Cabeza Segmentada	Se emplea cuando es necesario aplicar una fuerza adicional y el tamaño de los agujeros es mayor al requerido o el material es suave.	
Cabeza Hexagonal y Cuadrada	Este tipo de cabeza permite un gran apriete, también son utilizadas en los pernos [16].	
Cabeza Plana	Proporciona una superficie embutida y está disponible en varios ángulos.	
Cabeza Redonda o de Botón	Este tipo de cabeza se utiliza para algunos tipos de pernos.	

4.02.01 Definición del ByS

¿Qué son bienes y servicios? Los bienes y servicios económicos o escasos son aquellos generados en las distintas actividades económicas con el fin de suplir una necesidad o un deseo. Se comercializan en el mercado y sus precios son definidos por la oferta y la demanda, a una mayor oferta el precio del bien disminuye, y a una mayor demanda aumenta.

Los precios no son definidos por la cantidad de trabajo que implican sino por la importancia de estos para los agentes, sus preferencias son expresadas a través de la oferta y la demanda. Así el intercambio de bienes y servicios se da a un precio que es mutuamente beneficioso para ambas partes, vendedor y comprador.

Los Bienes son mercancías producidas con el fin de satisfacer una necesidad latente, son fabricados en las distintas actividades primarias o en las secundarias.

Pueden ser clasificados como:

Bienes de consumo: aquellos que satisfacen directamente las necesidades de las personas y que han sido transformados para su consumo final.

Bienes intermedios: bienes que al transformarlos se obtienen bienes de consumo final, son producidos en el sector primario.

Bienes de capital: bienes usados como medios de producción de otros bienes o servicios.

Los bienes también se pueden clasificar de acuerdo a su comportamiento ante cambios en los precios y la renta (ingreso) de las personas. Así se considera que:

Un bien es normal si al subir el precio se disminuye su consumo y si al subir la renta del sujeto se aumenta su consumo. (La mayoría de los bienes)

Un bien es inferior si al aumentar la renta del sujeto se disminuye su consumo y aumenta si baja su precio. (transporte público, alimentos baratos)

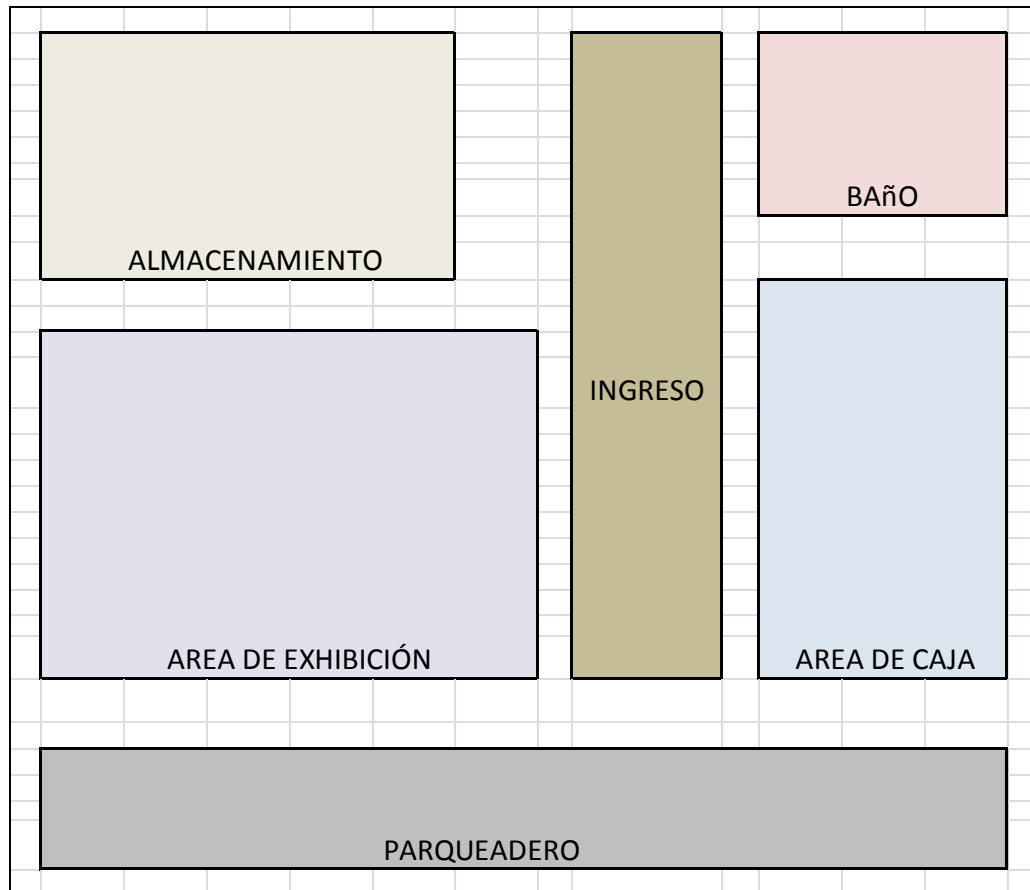
Hacen parte de la actividad económica del sector terciario de la economía en donde se brindan diferentes servicios como: educación, banca, seguros, salud, comunicaciones, transporte, seguridad entre otros.

Se considera a los servicios como bienes intangibles, es decir, el equivalente no material de un bien.

También se consideran heterogéneos, así dos servicios nunca serán iguales. En la actualidad la venta y compra de servicios representa la mayor parte de las actividades de una economía y es el desarrollo de estos lo que más impulsa el crecimiento de las distintas economías en el mundo. (actividadeseconomicas.org)

4.02.02 Distribución del Almacén

ILUSTRACIÓN 19 ALMACÉN



FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

*Área de Exhibición (Mostradores)

*Área de recepción clientes. (Atención al cliente)

*Área de recepción/ caja (Emisión y cobro de facturas)

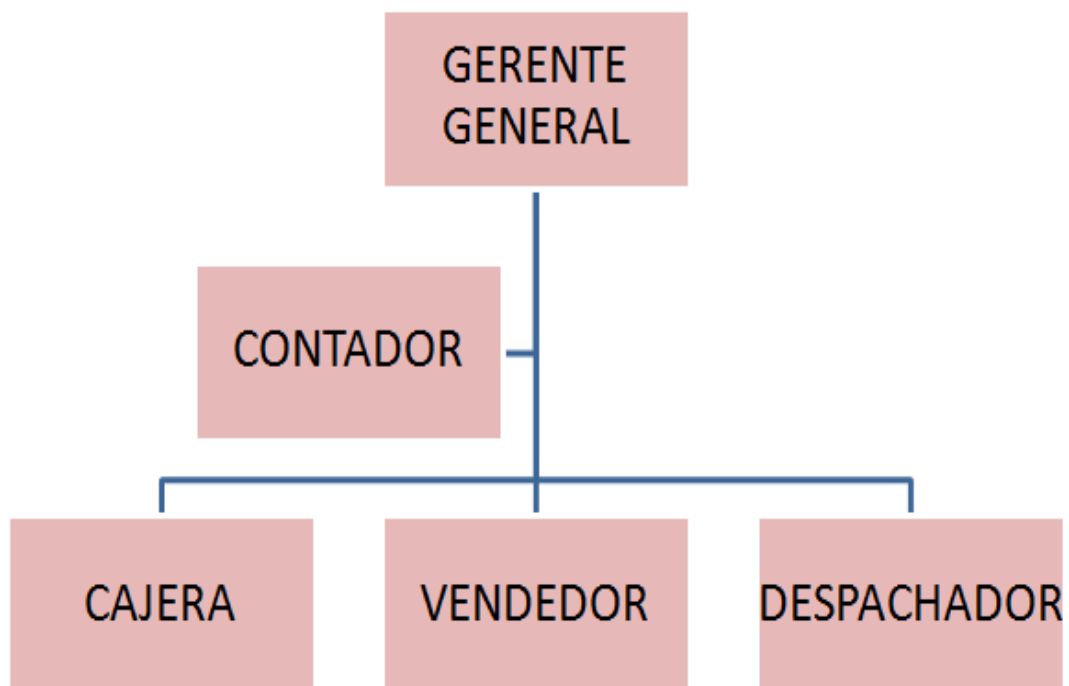
*Perchas y Estanterías (Almacenamiento y venta del producto)

*Baño

*Parqueadero.

4.02.03 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

ILUSTRACIÓN 20 (ORGANIGRAMA)



FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DE CARGO

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

TABLA 19 (ORGANIGRAMA)

GERENTE
Coordinar aspectos organizacionales
Solicitar estados financieros para análisis
Controlar al personal de la empresa
Elaborar cheques para pago a proveedores y empleados
CONTADOR
Registrar las transacciones diarias
Mantener actualizado el libro diario
Realizar estados de Flujo de Efectivo
Presentar informes mensuales
Declaraciones de impuestos mensuales, anuales (IVA-RENTA-MUNICIPALES)
Manejo de roles de personal
CAJERA
Contestar el teléfono cordialmente con el respectivo saludo que corresponda
Tomar pedidos de los clientes
Cobrar la factura por la totalidad de la venta
Realizar arqueo y cierre de caja
VENDEDOR
Brindar un buen servicio al cliente para que satisfaga sus necesidades
Mantener las perchas en total orden y llenas de mercadería además de realizar la limpieza del local las veces que sean necesarias.

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

4.02.04 Equipos

El equipo necesario para que se inicie las actividades como micro empresa se detalla en los siguientes cuadros:

TABLA 20 (EQUIPOS)

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora	1	650,00	650,00
Impresora	1	130,00	130,00
TOTAL	2	780,00	780,00

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

TABLA 20 (EQUIPOS)

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Sumadora	1	25,00	25,00
Teléfono	1	35,00	35,00
Perforadora	1	1,50	1,50
Agenda	2	5,00	10,00
Grapadora	2	2,50	5,00
Caja de Grapas	3	2,00	6,00
Caja de lápiz	5	2,00	10,00
Resmas de hojas	20	5,00	100,00
Esferos	20	0,40	8,00
TOTAL	55	78,40	200,50

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

5.01 Ingresos Operacionales y No Operacionales

Valor aproximado para tener ingresos del proyecto

TABLA 21 (INGRESOS)

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

INGRESOS (Crecimiento del PIB)	5 %	0.05
GASTOS (Inflación)	1.71 %	0.02

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	133,740.00	140,427.00	147,448.35	154,820.77	162,561.81
(-) Costo de Servicio	75,480.00	79,254.00	83,216.70	87,377.54	91,746.41
(=) Utilidad Bruta en Ventas	58,260.00	61,173.00	64,231.65	67,443.23	70,815.39
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	45,321.60	46,096.60	46,884.85	47,686.59	48,502.03
Gastos de Ventas	1,320.00	1,342.57	1,365.53	1,388.88	1,412.63
Gastos Financieros	1,651.78	1,072.75	401.96	0.00	0.00
(=) Utilidad Operacional	9,966.62	12,661.08	15,579.31	18,367.77	20,900.74
(+) Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Otros Egresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) Utilidad A.P.E.I.	9,966.62	12,661.08	15,579.31	18,367.77	20,900.74
(-) 15 % Participación Laboral	1,494.99	1,899.16	2,336.90	2,755.16	3,135.11
(=) Utilidad Antes de I.R.	8,471.62	10,761.92	13,242.41	15,612.60	17,765.63
(-) 22 % Impuesto a la Renta	1,863.76	2,367.62	2,913.33	3,434.77	3,908.44
(=) Utilidad Neta	6,607.87	8,394.29	10,329.08	12,177.83	13,857.19
(+) Depreciaciones	2,030.24	2,030.24	2,030.24	2,030.24	2,030.24
(+) Amortizaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) EXCEDENTE OPERACIONAL	8,638.11	10,424.54	12,359.32	14,208.07	15,887.43

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02 COSTOS

Es importante determinar los costos ya que se podrá estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales y unitarios con los cuales se determinara la cantidad de recursos monetarios, así también es indispensable calcular costos unitarios para saber cuánto nos cuesta producir cada unidad.

TABLA 22 (COSTOS)

CAPACIDAD DE COMERCIALIZACIÓN MENSUAL Y ANUAL

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Precio de Venta	Ventas Mensual Proyectadas	INGRESOS ANUALES	Costo Mercadería	COSTO DE VENTAS ANUALES
Perno Rueda Aveo M12 1.5 X 46	300.00	0.55	0.90	270.00	3,240.00	165.00	1,980.00
Perno Rueda Vitara M12 1.25 x 40	200.00	0.55	0.90	180.00	2,160.00	110.00	1,320.00
Perno Rueda Hyundai M12 1.5 X 46	300.00	0.55	0.90	270.00	3,240.00	165.00	1,980.00
Perno Rueda Mazda M12 1.5 X 42	200.00	0.55	0.90	180.00	2,160.00	110.00	1,320.00
Perno Rueda Datsun M12 1.25 x 38	100.00	0.55	0.90	90.00	1,080.00	55.00	660.00
Perno Rueda Nissan Sentra M12 1.25 X 42	200.00	0.55	0.90	180.00	2,160.00	110.00	1,320.00
Perno Rueda Toyota 1600 M12 1.5 X 45	100.00	0.55	0.90	90.00	1,080.00	55.00	660.00
Perno Rueda Corsa M12 1.5 X 23	300.00	0.55	0.90	270.00	3,240.00	165.00	1,980.00
Perno Rueda Fiat M12 1.25 X 32	100.00	0.55	0.90	90.00	1,080.00	55.00	660.00
Tuerca Lujo M12 1.5	3,000.00	0.35	0.65	1,950.00	23,400.00	1,050.00	12,600.00
Tuerca Lujo M12 1.25	3,000.00	0.35	0.65	1,950.00	23,400.00	1,050.00	12,600.00
Arandelas Planas M12	5,000.00	0.05	0.12	600.00	7,200.00	250.00	3,000.00
Arandelas Presion M12	5,000.00	0.05	0.12	600.00	7,200.00	250.00	3,000.00
Perno Hexagonal M12 1.25	1,000.00	0.25	0.50	500.00	6,000.00	250.00	3,000.00
Perno Hexagonal M12 1.5	1,000.00	0.25	0.50	500.00	6,000.00	250.00	3,000.00
Perno Hexagonal M12 1.75	1,000.00	0.25	0.50	500.00	6,000.00	250.00	3,000.00
Tuerca Flange M12 1.25	3,000.00	0.15	0.25	750.00	9,000.00	450.00	5,400.00
Tuerca Flange M12 1.5	3,000.00	0.15	0.25	750.00	9,000.00	450.00	5,400.00
Tuerca Flange M12 1.75	3,000.00	0.15	0.25	750.00	9,000.00	450.00	5,400.00
Perno Allen M12 1.5	500.00	0.80	0.65	325.00	3,900.00	400.00	4,800.00
Perno Hierro 1/2	1,000.00	0.15	0.25	250.00	3,000.00	150.00	1,800.00
Tuerca Hierro 1/2	1,000.00	0.05	0.10	100.00	1,200.00	50.00	600.00
TOTAL	32,300.00	7.95	12.89	11,145.00	133,740.00	6,290.00	75,480.00

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02.01 Gastos Administrativos

Detalle los gastos incurridos en la dirección de una empresa, para lo cual se detalla los siguientes gastos para el presente estudio.

TABLA 23 (GASTOS ADMINISTRATIVOS)

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Sueldo Personal Administración	6		3,159.61	37,915.36
Suministros de Oficina (Facturas y papelería)	1		60.00	720.00
Arriendo			300.00	3,600.00
Depreciación de Activos Fijos			169.19	2,030.24
Agua Potable	1		15.00	180.00
Luz Eléctrica	1		25.00	300.00
Teléfono	1		30.00	360.00
Internet	1		18.00	216.00
TOTAL			3,776.80	45,321.60

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.2.1 Costo de Ventas

Son todos los Costos generados por la venta de Bienes y Servicios o el manejo y operación en el servicio.

TABLA 24 (COSTO DE VENTA)

Descripción	Cantidad	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Publicidad		40.00	480.00
Combustible		70.00	840.00
TOTAL		110.00	1,320.00

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02.02 Costos Financieros

El costo de actividades del proyecto o actividad sectorial directamente relacionada y limitada a su implementación a corto plazo. Éstos incluyen los costos de planeación, capacitación, administración, monitoreo, etc.

A continuación se detalla los intereses mensuales que repercuten en el préstamo financiado

TABLA 25(COSTOS FINANCIERO)

CONCEPTO	% PARTICIPACIÓN	VALOR	TASA DE INTERES	COSTO DE CAPITAL
Crédito Bancario	40 %	9,344.13	14.80 %	6 %
Capital Propio	60 %	14,016.20	15.74 %	9 %
TOTAL INVERSIÓN		23,360.33		15 %

DETALLE	VALORES	
	COBRAN	BASE
Tasa Referencial Activ	8.17 %	8.17 %
Inflación	1.71 %	1.71 %
Tasa Int. Pasivo	4.53 %	4.53 %
Tasa Int. Préstamo	16.00 %	1.33 %
TASA DESCUENTO CAPITAL		15.74 %

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02.03 Costos Fijos y Variables

Son los gastos que tiene una empresa sin importar la cantidad de productos que se vendan.

Algunos costos fijos son: el pago de alquiler, servicios de agua, luz, teléfono, sueldos del personal.

TABLA 26 (COSTOS FIJOS)

SUELDOS								
No.	CARGO	CANTIDAD	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO 13er.Sueldo	DÉCIMO 14to.Sueldo	FONDOS RESERVA	APORTE PATRONAL 12.15%	Total Mensual Provisionar
1	Gerente General	1	600.00	50.00	26.50	49.98	72.90	799.38
2	Contador	1	550.00	45.83	26.50	45.82	66.83	734.97
3	Cajera	1	400.00	33.33	26.50	33.32	48.60	541.75
4	Vendedor	1	400.00	33.33	26.50	33.32	48.60	541.75
5	Despachador	1	400.00	33.33	26.50	33.32	48.60	541.75
TOTAL MENSUAL			2350.00	195.83	132.50	195.76	285.53	3159.61
TOTAL ANUAL			28200.00	2350.00	1590.00	2349.06	3426.30	37915.36

TOTAL SUELDOS DEL PERSONAL 3159.61

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02.04 Inversión Fija

Surge de la necesidad de algunos individuos o empresas para aumentar las ventas de productos o servicios, cuando se evalúa un gasto de capital.

TABLA 27 (INVERSIÓN FIJA)

ESTRUCTURA DE CAPITAL

DESCRIPCIÓN	PROPIO	FINANCIADO
Equipo y maquinaria	282.00	
Infraestructura		700.00
Muebles y enseres		911.10
Equipos de Oficina		58.00
Vehículo		7,300.00
Equipos de Computación	1,210.00	
Sueldos personal	6,319.23	
Servicios básicos	190.00	
Arriendo	600.00	
Gastos de Constitución	-500.00	
TOTAL	8,101.23	8,969.10
TOTAL INVERSIÓN	17,070.33	

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02.05 Activos Fijos

Los activos fijos son aquellos que no varían durante el ciclo de explotación de la empresa (o el año fiscal), Los activos fijos son poco líquidos, dado que se tardaría mucho en venderlos para conseguir dinero. Lo normal es que perduren durante mucho tiempo en la empresa.

TABLA 28 (ACTIVOS FIJOS)

Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Infraestructura	700.00	20	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
Equipo y maquinaria	282.00	10	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
Muebles y Enseres	911.10	10	91.11	91.11	91.11	91.11	91.11
Vehículo	7,300.00	5	1,460.00	1,460.00	1,460.00	1,460.00	1,460.00
Equipos de Oficina	58.00	10	5.80	5.80	5.80	5.80	5.80
Equipos de Computación	1,210.00	3	403.33	403.33	403.33	403.33	403.33
TOTAL	10,461.10		2,030.24	2,030.24	2,030.24	2,030.24	2,030.24

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02.05.01 Activos Nominales

Son aquellos gastos pagados por anticipado y que no son susceptibles de ser recuperados, por la empresa, en ningún momento. Se deben amortizar durante el período en que se reciben los servicios o se causen los costos o gastos.

TABLA 29 (ACTIVOS NOMINALES)

DETALLE	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONSTITUCIÓN						
Tramites con SRL y Municipio	500.00					
Total constitución	500.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02.06 Fuentes de Financiamiento y Fuentes de Uso

Es el detalle global de las inversiones tanto fijas como nominal es capital de trabajo, activos fijo y financiamiento.

TABLA 30 (FUENTES Y USOS)

DESCRIPCIÓN	PROPIO	FINANCIADO
Equipo y maquinaria	282.00	
Infraestructura		700.00
Muebles y enseres		911.10
Equipos de Oficina		58.00
Vehículo		7,300.00
Equipos de Computación	1,210.00	
Sueldos personal	6,319.23	
Servicios básicos	190.00	
Arriendo	600.00	
Gastos de Constitución	-500.00	
TOTAL	8,101.23	8,969.10

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02.07 Amortización de Financiamiento

La amortización es un término económico y contable, referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero. Adicionalmente se utiliza como sinónimo de depreciación en cualquiera de sus métodos.

TABLA 31 (AMORTIZACIÓN)

Nº. CUOTA	AMORTIZACIÓN	INTERES	VALOR TOTAL	SALDO INSOLUTO
0	PAGO PRIN	PAGO INT	PAGO	12790.99
1	\$ 284.40	\$ 157.76	\$ 442.15	\$ 12,506.59
2	\$ 287.90	\$ 154.25	\$ 442.15	\$ 12,218.69
3	\$ 291.45	\$ 150.70	\$ 442.15	\$ 11,927.23
4	\$ 295.05	\$ 147.10	\$ 442.15	\$ 11,632.18
5	\$ 298.69	\$ 143.46	\$ 442.15	\$ 11,333.50
6	\$ 302.37	\$ 139.78	\$ 442.15	\$ 11,031.12
7	\$ 306.10	\$ 136.05	\$ 442.15	\$ 10,725.02
8	\$ 309.88	\$ 132.28	\$ 442.15	\$ 10,415.15
9	\$ 313.70	\$ 128.45	\$ 442.15	\$ 10,101.45
10	\$ 317.57	\$ 124.58	\$ 442.15	\$ 9,783.88
11	\$ 321.48	\$ 120.67	\$ 442.15	\$ 9,462.39
12	\$ 325.45	\$ 116.70	\$ 442.15	\$ 9,136.95
13	\$ 329.46	\$ 112.69	\$ 442.15	\$ 8,807.48
14	\$ 333.53	\$ 108.63	\$ 442.15	\$ 8,473.96
15	\$ 337.64	\$ 104.51	\$ 442.15	\$ 8,136.32
16	\$ 341.80	\$ 100.35	\$ 442.15	\$ 7,794.51
17	\$ 346.02	\$ 96.13	\$ 442.15	\$ 7,448.49
18	\$ 350.29	\$ 91.86	\$ 442.15	\$ 7,098.20
19	\$ 354.61	\$ 87.54	\$ 442.15	\$ 6,743.60
20	\$ 358.98	\$ 83.17	\$ 442.15	\$ 6,384.62
21	\$ 363.41	\$ 78.74	\$ 442.15	\$ 6,021.21
22	\$ 367.89	\$ 74.26	\$ 442.15	\$ 5,653.32
23	\$ 372.43	\$ 69.72	\$ 442.15	\$ 5,280.89
24	\$ 377.02	\$ 65.13	\$ 442.15	\$ 4,903.87
25	\$ 381.67	\$ 60.48	\$ 442.15	\$ 4,522.20
26	\$ 386.38	\$ 55.77	\$ 442.15	\$ 4,135.82
27	\$ 391.14	\$ 51.01	\$ 442.15	\$ 3,744.67
28	\$ 395.97	\$ 46.18	\$ 442.15	\$ 3,348.71
29	\$ 400.85	\$ 41.30	\$ 442.15	\$ 2,947.86
30	\$ 405.80	\$ 36.36	\$ 442.15	\$ 2,542.06
31	\$ 410.80	\$ 31.35	\$ 442.15	\$ 2,131.26
32	\$ 415.87	\$ 26.29	\$ 442.15	\$ 1,715.39
33	\$ 421.00	\$ 21.16	\$ 442.15	\$ 1,294.40
34	\$ 426.19	\$ 15.96	\$ 442.15	\$ 868.21
35	\$ 431.44	\$ 10.71	\$ 442.15	\$ 436.77
36	\$ 436.77	\$ 5.39	\$ 442.15	\$ 0.00
666	\$ 12,790.99	\$ 3,126.49	\$ 15,917.48	

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

EL SECTOR INDUSTRIAL AUTOMOTRIZ Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PERNO DE RUEDA Y SUS DERIVADOS ASÍ COMO LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO.

5.2.1 Depreciaciones

Todos los bienes tienen una vida útil estimada como resultado de la utilización o el desgaste por su uso.

TABLA 32 (DEPRECIACIONES)

CUADRO DE DEPRECIACIONES

Descripción	Año 0	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Infraestructura	700.00	20	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
Equipo y maquinaria	282.00	10	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
Muebles y Enseres	911.10	10	91.11	91.11	91.11	91.11	91.11
Vehículo	7,300.00	5	1,460.00	1,460.00	1,460.00	1,460.00	1,460.00
Equipos de Oficina	58.00	10	5.80	5.80	5.80	5.80	5.80
Equipos de Computación	1,210.00	3	403.33	403.33	403.33	403.33	403.33
TOTAL	10,461.10		2,030.24	2,030.24	2,030.24	2,030.24	2,030.24

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02.08 Estado de Situación Inicial

Este estado de situación inicial refleja los activos, pasivos y patrimonio que tiene la empresa

TABLA 33(ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL)

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVOS		PASIVOS	
CORRIENTES		CORRIENTE	
Efectivo	7,109.23	Cuentas por pagar	
NO CORRIENTE		NO CORRIENTES	
Activos fijos		Créditos bancarios	
Infraestructura	700.00	9,344.13	
Equipo y maquinaria	282.00	PATRIMONIO	
Muebles y enseres	911.10	Capital	
Equipos de computación	1,210.00	14,016.20	
Equipos de Oficina	58.00		
Vehículo	7,300.00		
Mercadería	6,290.00		
Activos Diferidos	-500.00		
TOTAL ACTIVOS	23,360.33	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	23,360.33

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02.09 Estado de Resultados Proyectado

El estado de resultados refleja los ingresos, costos fijos, costos variables; así también la utilidad que va a tener el presente proyecto

TABLA 34 (ESTADO DE RESULTADOS)

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

INGRESOS (Crecimiento del PIB)	5 %	0.05
GASTOS (Inflación)	1.71 %	0.02

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	133,740.00	140,427.00	147,448.35	154,820.77	162,561.81
(-) Costo de Servicio	75,480.00	79,254.00	83,216.70	87,377.54	91,746.41
(=) Utilidad Bruta en Ventas	58,260.00	61,173.00	64,231.65	67,443.23	70,815.39
(-) Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	45,321.60	46,096.60	46,884.85	47,686.59	48,502.03
Gastos de Ventas	1,320.00	1,342.57	1,365.53	1,388.88	1,412.63
Gastos Financieros	1,651.78	1,072.75	401.96	0.00	0.00
(=) Utilidad Operacional	9,966.62	12,661.08	15,579.31	18,367.77	20,900.74
(+) Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Otros Egresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) Utilidad A.P.E.I.	9,966.62	12,661.08	15,579.31	18,367.77	20,900.74
(-) 15 % Participación Laboral	1,494.99	1,899.16	2,336.90	2,755.16	3,135.11
(=) Utilidad Antes de I.R.	8,471.62	10,761.92	13,242.41	15,612.60	17,765.63
(-) 22 % Impuesto a la Renta	1,863.76	2,367.62	2,913.33	3,434.77	3,908.44
(=) Utilidad Neta	6,607.87	8,394.29	10,329.08	12,177.83	13,857.19
(+) Depreciaciones	2,030.24	2,030.24	2,030.24	2,030.24	2,030.24
(+) Amortizaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) EXCEDENTE OPERACIONAL	8,638.11	10,424.54	12,359.32	14,208.07	15,887.43

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.02.10 Flujo de Caja

Es la acumulación neta de los flujos de efectivo dentro de un periodo determinado, es un indicador alto de liquidez de una empresa.

TABLA 35 (FLUJO DE CAJA)

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Total	-23,360.33			-1,210.00		5,203.88
Excedente Operacional		8,638.11	10,424.54	12,359.32	14,208.07	15,887.43
FLUJOS DE EFECTIVO	-23,360.33	8,638.11	10,424.54	11,149.32	14,208.07	21,091.32

FUENTE: ESTUDIO PROPIO**ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA**

5.03 EVALUACIÓN

5.03.01 Tasa de Descuento

Tasa mínima aceptable de rendimiento que se aplica para llevar a valor presente las proyecciones de los flujos del proyecto.

TABLA 36 (TASA DE DESCUENTO)

$$T M A R = i + f + (i \times f)$$

i = inflación

f = costo de oportunidad

Inflación = 1.71 %

Costo de Oportunidad = 8.75 %

$$T M A R = 0.0171 + 0.088 + (0.0171 \times 0.088)$$

$$T M A R = 0.1046 + 0.001$$

$$T M A R = 0.1061$$

$$T M A R = 10.61 \%$$

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.03.02 VAN

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá el proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión

inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

TABLA 37(VAN)

V A N =	- P	+	$\frac{FNE\ 1}{(1 + i)^1}$	+	$\frac{FNE\ 2}{(1 + i)^2}$	+	$\frac{FNE\ 3}{(1 + i)^3}$	+	$\frac{FNE\ 4}{(1 + i)^4}$	+	$\frac{FNE\ 5}{(1 + i)^5}$
V A N =	-23,360.33	+	$\frac{8,638.11}{1.10609625}$	+	$\frac{10,424.54}{1.223448914}$	+	$\frac{11,149.32}{1.353252256}$	+	$\frac{14,208.07}{1.496827246}$	+	$\frac{21,091.32}{1.655635003}$
V A N =	-23,360.33	+	7,809.55	+	8,520.62	+	8,238.91	+	9,492.13	+	12,739.11
V A N =	-23,360.33	+	46,800.31								
V A N =	23,439.98										

VAN =	\$ 23,439.98
-------	--------------

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.03.03 TIR

La TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).

TABLA 38(TIR)

TIR =	39.59 %
-------	---------

VAN =	-23,360.33 + $\frac{8,638.11}{1.39587}$ + $\frac{10,424.54}{1.94845}$ + $\frac{11,149.32}{2.71978}$ + $\frac{14,208.07}{3.79645}$ + $\frac{21,091.32}{5.29934}$
VAN =	-23,360.33 + 6,188.34 + 5,350.18 + 4,099.35 + 3,742.46 + 3,979.99
VAN =	-23,360.33 + 23,360.33

VAN =	0.00
-------	------

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.03.04 PRI

El periodo de recuperación se define como el número esperado de años que se requieren para que se recupere una inversión original.

El proceso es muy sencillo, se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto de capital quede por lo menos cubierto.

TABLA 39 (PRI)

PERÍODO DE RECUPERACION

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-23,360.33	-23,360.33	1.00	-23,360.33	-23,360.33
1	8,638.11	-14,722.22	0.90	7,809.55	-15,550.78
2	10,424.54	-4,297.68	0.82	8,520.62	-7,030.17
3	11,149.32	6,851.64	0.74	8,238.91	1,208.75
4	14,208.07	21,059.72	0.67	9,492.13	10,700.87
5	21,091.32	42,151.03	0.60	12,739.11	23,439.98

**PERÍODO DE RECUPERACION A
VALORES CORRIENTES**

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	11,149.32	-4,297.68
1 mes	929.11	-3,368.57
2 mes	929.11	-2,439.46
3 mes	929.11	-1,510.35
4 mes	929.11	-581.24
5 mes	929.11	347.87
6 mes	929.11	1,276.98
7 mes	929.11	2,206.09
8 mes	929.11	3,135.20
9 mes	929.11	4,064.31
10 mes	929.11	4,993.42
11 mes	929.11	5,922.53
12 mes	929.11	6,851.64

**PERÍODO DE RECUPERACION A
VALORES ACTUALIZADOS**

	Ingresos	Inversión a Recuperar
AÑO 2	8,238.91	-7,030.17
1 mes	686.58	-6,343.59
2 mes	686.58	-5,657.01
3 mes	686.58	-4,970.44
4 mes	686.58	-4,283.86
5 mes	686.58	-3,597.29
6 mes	686.58	-2,910.71
7 mes	686.58	-2,224.13
8 mes	686.58	-1,537.56
9 mes	686.58	-850.98
10 mes	686.58	-164.41
11 mes	686.58	522.17
12 mes	686.58	1,208.75

PERÍODO DE RECUPERACIÓN:	2 AÑO Y 5 MESES	PRVC
--------------------------	-----------------	------

PERÍODO DE RECUPERACIÓN:	2 AÑOS Y 11 MESES	PRVA
--------------------------	-------------------	------

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

EL SECTOR INDUSTRIAL AUTOMOTRIZ Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PERNOS DERUEDA Y SUS DERIVADOS ASÍ COMO LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO.

5.03.05 RCB

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

TABLA 40 (RCB)

RELACIÓN COSTO BENEFICIO

Periodo	Valor	Annual	Inversión
Año 1	8,638.11	0.37	23,360.33
Año 2	10,424.54	0.45	
Año 3	11,149.32	0.48	
Año 4	14,208.07	0.61	
Año 5	21,091.32	0.90	
Suma	65,511.36		

Costo / Beneficio

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.03.06 Punto de Equilibrio

Este indicador financiero permite determinar las ventas exactas cubren los costos de inversión realizado.

Para el cálculo del punto de equilibrio se utilizó la siguiente formula.

TABLA 41 (PUNTO DE EQUILIBRIO)

PUNTO DE EQUILIBRIO

$$P.E. = \frac{C.F.}{p - C.vu}$$

DATOS

Costos Fijos:

Gastos Administrativos 45,321.60

Gastos de Ventas 1,320.00

Gasto Financiero 1,651.78

48,293.38

$$PE = \frac{48,293.38}{0.23} = 205,544.39 \text{ Unidades}$$

Costo Variable unitario

0.35

PRECIO

0.58

$$PE = \frac{48,293.38}{0.41} = 119,215.75 \text{ Dólares}$$

ESTADO DE RESULTADOS

Ventas 119,215.75

CVU 70,922.36

MC 48,293.38

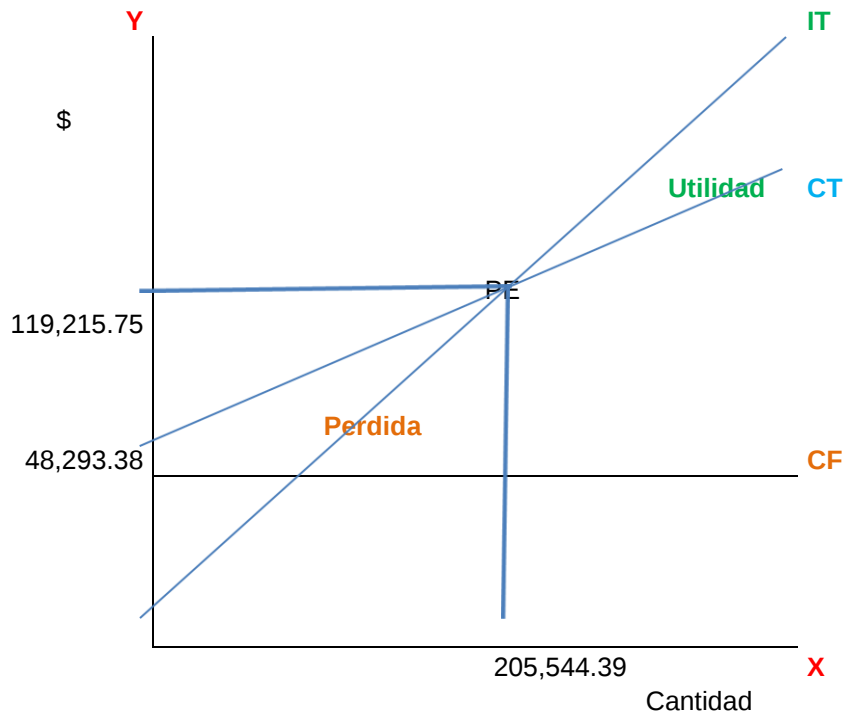
CF 48,293.38

Utilidad -

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

ILUSTRACIÓN 21 (GRAFICO PUNTO DEL EQUILIBRIO)



FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

5.03.07 Análisis de Índices Financieros

El resultado que muestra la fórmula del ROA es menor a 1, se debe considerar que las cifras relacionadas es en base al primer año en el cual la microempresa empieza su funcionamiento.

TABLA 42 (ROA Y ROE)

$R.O.E = \frac{Utilidad\ Neta}{Patrimonio}$	$Margen\ de\ Utilidad = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}$
$R.O.E = \frac{6,607.87}{14,016.20}$	$Margen\ de\ Utilidad = \frac{6,607.87}{133,740.00}$
$R.O.E = 0.47$	$Margen\ de\ Utilidad = 0.05$
$R.O.A = \frac{Utilidad\ Neta}{Total\ Activos}$	
$R.O.A = \frac{6,607.87}{23,360.33}$	
$R.O.A = 0.28$	

FUENTE: ESTUDIO PROPIO

ELABORACIÓN: ANDREA GUERRA

El resultado que muestra la fórmula del ROA es menor a 1, se debe considerar que las cifras relacionadas es en base al primer año en el cual la microempresa empieza su funcionamiento.

Este análisis indican que el presente estudio para la implementación de la micro empresa es viable y rentable.

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.01 Impacto Ambiental

El análisis del producto no impacta en el ambiente sólo cuando se usa, sino también cuando se fabrica o se desecha, pero además en su fabricación se ha empleado energía, materias primas, se han generado residuos sólidos y líquidos y se convierte en residuos que suponen también un impacto ambiental y que pueden afectar a los diversos componentes del ambiente en su área de influencia.

6.02 Impacto Económico

La identificación de actividades económicas de la población en estudio, indicadores de empleo, tasa de desempleo, de manera que se establezca que el requerimiento del proyecto puede ser satisfecha en la zona (o en su defecto indicar cómo se satisfacen éstas demandas del proyecto), condiciones de pobreza e ingreso de la población en estudio, así como otras características económicas de relevancia y la influencia del proyecto, obra o actividad en las condiciones económicas del área de influencia social.

6.03 Impacto Productivo

La seguridad y el medio ambiente son muy importantes porque nos permiten identificar y evaluar los peligros y riesgos de seguridad y salud ocupacionales, así mismo permiten preservar el medio ambiente, prevenir enfermedades ocupacionales, minimizar lesiones, daños a la persona y a la propiedad.

6.04 Impacto Social

Deben analizarse los impactos ambientales que se producen en cada uno de los componentes y factores ambientales del medio socioeconómico, señalando: la fuente del impacto (descripción y análisis), cuantificando esas fuentes dentro del contexto del Área de Influencia directa e indirecta definidas; cualificando y cuantificando la importancia del impacto de acuerdo a la metodología establecida, y definiendo el conjunto de medidas preventivas, correctivas, de mitigación, de compensación, si se trata de un impacto negativo, o bien de potenciación si se refiere de un impacto positivo

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 CONCLUSIONES

Una vez revisada la información recopilada durante la realización del presente proyecto “El Sector Industrial Automotriz y la Comercialización de Pernos de Rueda y sus Derivados así como la Implementación de una Microempresa ubicada en la Ciudad de Quito” se concluye lo siguiente:

- La elección en el tema expuesto tuvo origen en el interés de presentar como alternativa los pernos de rueda para vehículos automotrices, a partir de allí empezamos a trabajar en la investigación desarrollando un planteamiento concreto del problema, basándonos principalmente en el sector industrial automotriz, logrando llegar a satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- La certificación de la calidad se considera hoy en día un factor de competitividad ya que añade un valor agregado al mismo, aumenta la confianza de los clientes y facilita el acceso a los mercados potenciales.
- Lo que puedo mencionar por otro lado es que los tipos de roscas, los pernos de rueda y la eficiencia de los mismos eran desconocidos, al menos no de una manera tan profunda como la que se abordó durante este trabajo.

7.02 RECOMENDACIONES

- Para el desarrollo óptimo de este proyecto es necesario la implementación de varios procesos de estudio de mercado para determinar la aceptación del consumidor dentro del sector analizado.
- Además necesitamos fortalecer todas las normativas legales actualizadas en el presente año.
- Investigar nuevos procesos que nos ayuden a determinar el comportamiento del cliente y del mercado potencial aplicando continuamente métodos de creatividad que nos ayuden a sobresalir de los demás.

Esta investigación sirvió de mucho ya que aportó positivamente en el desarrollo de factibilidad para el presente estudio y aplicación de propios métodos de trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

- HALL y otros. Diseño de Máquinas. McGraw-Hill. 1971.
- HAMROCK y otros. Elementos de Máquinas. McGraw-Hill. 2000.
- FAIRES V. Diseño de Elementos de Máquinas. Montaner y Simon S.A. 1970.
- SHIGLEY J, Mitchell L. Manual de Diseño Mecánico, Tomo. II, McGraw-Hill. 1989.
- GENEVRO G, HEINEMAN S. Manual de Máquinas Herramientas, Tomo I.
- NORTON, Robert L.. Diseño de Máquinas. México: editorial Prentice-Hall (Pearson), 1999.
- BUDYNAS, R. y NISBETT, K.. Diseño en Ingeniería Mecánica de Shigley. México: McGraw- Hill, 2008. 8ª edición.
- FAIRES, V. M.. Diseño de Elementos de Máquinas. México: Editorial Limusa, 1995. 4ª Reimpresión.

- MANEY, G. A.. Predicting Bolt Tension. Fasteners Data Book.
- AISC. Steel Construction. 6a. edition.

NETGRAFÍA

- http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflacion
- www.monografias.com/trabajos52/tasa-de-interes/tasa-de-interes.shtml
- Instituto Latinoamericano de Ciencias Sociales. www.fes.ec
- www.sri.gov.ec
- http://es.wikipedia.org/wiki/Poblaci%C3%B3n_estad%C3%ADstica
- http://es.wikipedia.org/wiki/Muestra_estad%C3%ADstica
- <http://articulo.mercadolibre.com.ec>



ANEXOS

Carritos- Coches Americanos Plegables De Carga **U\$S 5.99**



Lo que estabas buscando para tu hogar, oficina o negocio, prácticos carritos plegables de carga son útiles, versátiles, livianos y sobre todo no ocupan mucho espacio puedes abrirlos y cerrarlos en segundos. Fabricados en acero, aluminio y plástico de calidad bajo estándares Americanos.

No te preocupes si tu bodega no tiene espacio suficiente, estos carritos gracias a su versatilidad se plegan de manera plana y permiten un fácil almacenamiento, además puedes llevarlos en tu vehículo si necesitas trasladar artículos pesados, equipaje, mercadería, materiales, etc.

Aprovecha esta oportunidad, carritos con estas características son únicos en el mercado nacional, hay de diferentes modelos dependiendo del volumen de carga que necesitas transportar

Balanza Electrónica 100 Kg O 220 Lbs. U\$S 170.00



BALANZAS ELECTRÓNICAS DE 100Kg / 220 Lbs

- Capacidad máxima de 100 kg. O 220 libras
- Batería recargable con Autonomía de 10 horas.
- Modelo resistente y durable, Industrial
- Contiene 8 memorias.
- Suma acumulativa de importes, como calculadora.
- Sensibilidad de 50 gramos
- Suma hasta 99 operaciones, Cálculo de precio.
- Bandeja de Acero inoxidable.
- Luz indicadora de encendido.
- Visor cristal liquido Neón.
- Medidas: Plataforma 40 x 30 cm.

Mesa Para Contar U\$S 100.00



Tablero forrado con fórmica blanca cuadriculada.

Estructura metálica plegable.

Mesa de contar 120x80.

Teléfono Inalámbrico Motorola, Fox 1000ce, Con 2 Auriculares U\$S 58.00



CARACTERISTICAS:

- Dos auriculares
- Directorio: Memoria de 20 nombres y números
- Llamada en Espera
- Conferencia de 3-vias
- Dígitos máximo para remarcar: 20 dígitos
- Dígitos máximo para directorio: 20 dígitos
- Modo tono/pulso
- Traslado de Llamadas

Escritorio En L Estación De Trabajo En Melaminico Nuevos U\$S 200.56



La Estación de trabajo o Escritorio en L mide 1,50m x 1,50m x 0,60m, esta consta:

- Tableros en melaminico de 25mm con perfil tipo canto duro
- Cajonera de 3 gavetas (2 cajones y 1 archivador)
- Faldón metálico perforado decorativo
- Pedestal o pata metálica muy resistente
- Acabado en pintura electrostática texturizado
- Porta teclado corredizo con estructura metálica y tablero de melaminico
- Gran variedad de modelos y colores
- Pasa cables plástico
- Garantía real de 1 Año contra defectos de fabricación
- Precio por pago de contado.

EL SECTOR INDUSTRIAL AUTOMOTRIZ Y LA COMERCIALIZACIÓN DE PERNOS DERUEDA Y SUS DERIVADOS ASÍ COMO LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA UBICADA EN LA CIUDAD DE QUITO.

Fiat Fiorino 2007 U\$S 7.300.00



Año: 2007

Dirección: Mecánica

Kilómetros: 165000 km

Transmisión: Manual

Color: Blanco

Combustible: Diesel

Cant. de puertas: 3

Marca: Fiat

Silla Giratoria Secretaria Oficina/hogar U\$S 49.99



Sillas Secretaria Giratoria para el Hogar u oficina