



INSTITUTO TECNOLÓGICO
“CORDILLERA”

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN EN BANCARIA Y FINANCIERA

OFRECER UNA NUEVA ALTERNATIVA DE REPARACIÓN VEHICULAR
MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
TALLER AUTOMOTRIZ MULTI MARCA UBICADO EN EL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO SECTOR COTOCOLLAO AÑO 2017

Proyecto de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración Bancaria y Financiera

Autor: Manosalvas Lema Edison Eduardo

Tutor: Ing. Andrés Analuisa

Quito, Octubre 2017



ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 22 de Septiembre del 2017

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. (Srta.) **MANOSALVAS LEMA EDISON EDUARDO** de la carrera de Administración Bancaria y Financiera cuyo tema de investigación fue: **OFRECER UNA NUEVA ALTERNATIVA DE REPARACIÓN VEHICULAR MEDIANTE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN TALLER AUTOMOTRIZ MULTI MARCA UBICADO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO SECTOR COTOCOLLAO AÑO 2017.** Una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: **APROBAR** el proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.


Ing. Andrés Analuisa
Tutor del Proyecto


Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación


Ing. Henry Cerón
Lector del Proyecto


INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA
Adm. Bancaria y Producción
Ing. Fernando Buitrón
Director de Escuela

Matríz:
Av. de la Prensa N45-203 y Logroño
Teléfono: 2255460 / 2260900
E-mail: esituito@cordillera.edu.ec
Pág. Web: www.cordillera.edu.ec
Quito - Ecuador

Campus 1:
Calle Logroño Ce 2-84 y
Av. de la Prensa (esq.)
Edif. Cordillera
Teléfono: 2430443 / Fax: 2430649

Campus 2:
Braceros N15-163 y
Yacumbi (esq.)
Tel: 2262041

Campus 3:
Av. Brasil N46-45 y
Zamora
Tel: 2248000

Campus 4:
Yacumbi
Crd/35 y
Braceros

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado directamente de las fuentes originales y que en sus elaboraciones, se respetaron las disposiciones legales que dan seguridad a los derechos de autor vigente las ideas, resultados y conclusiones que se ha llegado después del estudio son de mi completa responsabilidad.



Manosalvas Lema Edison Eduardo

C.I. 1003575824

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Edison Eduardo Manosalvas Lema portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 1003575824 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado. “ofrecer una nueva alternativa de reparación vehicular mediante un estudio de factibilidad para la creación de una taller automotriz multi marca ubicado en el distrito metropolitano de quito sector cotocollao año 2017”, con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



FIRMA

NOMBRE Edison Eduardo Manosalvas Lema

CEDULA 1003575824

Quito, a Septiembre 2017

AGRADECIMIENTOS

Al creador que me ha dado la salud y protegerme para no desviarme del camino para poder llegar a culminar mis estudios

A mi madre que es la que más me ha apoyado psicológicamente para no dejar y seguir en cada obstáculo que se me ha presentado

A mi padre que en base a su ejemplo sus consejos me ha llenado de fuerzas para para seguir adelante y no ir por el camino del mal

A mi hermana que me ha ayudado académicamente en todas las dificultades que se presentaron a largo de mi carrera

A todos mis compañeros, amigos que estuvieron ahí cada vez que los necesitaba para darme su opinión en base a las decisiones que iba a tomar

Al Ing. Andrés Analuisa tutor de tesis quien fue que en base a sus conocimientos fue quien me ayudó en finalización de mi carrera

DEDICATORIA

Mencionar a todas las personas que me ayudaron de una u otra manera a realizar este proyecto no sería fácil a Dios que me regalo la vida y la salud para poder culminar esta etapa importante de mi formación profesional. A mis padres que a pesar de estar lejos de ellos me han apoyado a la distancia para poder seguir por demostrarme su cariño y esas ganas de salir adelante a mis hermanos que me han apoyado y compartir momentos muy significantes y a mi familia en general que han sido un pilar tan importante y brindarme su apoyo incondicional para lograr llegar al final de mi carrera

ÍNDICE GENERAL

DECLARATORIA	i
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL	ii
AGRADECIMIENTOS	iii
DEDICATORIA	iv
ÍNDICE GENERAL	v
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
TABLA DE ANEXOS.....	xii
RESUMEN EJECUTIVO	xiii
ABSTRACT.....	xv
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Justificación	1
1.2 Antecedentes	2
CAPÍTULO II: ANÁLISIS SITUACIONAL	4
2.1. AMBIENTE EXTERNO	4
2.1.1. Factor Económico	4
2.1.1.1. Producto Interno Bruto.	4
2.1.1.1.1. Producto Interno Bruto Sectorial	6
2.1.1.2. Inflación.	7
2.1.1.2.1. Inflación por Ciudades.....	8
2.1.1.3. Riesgo País.....	9
2.1.1.4. Tasa de interés.....	10
2.1.1.4.1. Tasa de Interés Activa.....	10
2.1.1.4.2. Tasa de Interés Pasiva.....	11
2.1.2. Factor Social.	12
2.1.2.1. Empleo.	13
2.1.2.1.1. Desempleo.....	14
2.1.3. Factor Legal.	17
2.1.3.1. Registro Único de Contribuyente.....	18
2.1.3.2. Patente Municipal	19
2.1.3.3. Cuerpo de Bomberos.....	19
2.1.3.4. Certificado de Salud.....	19
2.1.3.5. Habilitación de Establecimientos Nuevos.....	19
2.1.4. Factor Tecnológico.	20

2.2. ENTORNO LOCAL	21
2.2.1. Cliente	21
2.2.2. Proveedor	22
2.2.3. Competidores	22
2.3. ANÁLISIS INTERNO.....	23
2.3.1. Propuesta Estratégica.....	23
2.3.1.1. Misión.....	24
2.3.1.2. Visión.....	24
2.3.1.3. Objetivos.....	24
2.3.2. Gestión Administrativa.....	25
2.3.3. Gestión Operacional.....	26
2.3.4. Gestión Comercial	28
2.3.4.2. Marketing Mix	28
CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO.....	34
3.1. ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR.....	34
3.1.1 Determinación de la Población y Muestra	35
3.1.1.1 Población.....	35
3.1.1.2 Muestra	35
3.2.1. Técnicas De Obtención De Información.....	37
3.2.2.1 Encuesta	37
3.2.2.2 Observación.....	37
3.2.2.3 Entrevista	38
3.2.3. Análisis De La Información.....	38
3.2 DEMANDA	46
3.2.1 Demanda Histórica.....	46
3.2.2 Demanda Actual.....	46
3.2.3 Demanda Proyectada	47
3.3. OFERTA.....	48
3.3.1 Oferta Histórica.....	48
3.3.2 Oferta Actual.....	48
3.3.3 Oferta Proyectada.....	49
3.4. PRODUCTOS SUSTITUTOS.....	50
3.5. BALANCE OFERTA – DEMANDA.....	50
3.5.1 Balance Actual	50
3.5.2 Balance Proyectado.....	51
CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO.....	52

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	52
4.1.1 Capacidad Instalada	52
4.1.2 Capacidad Óptima.....	53
4.2. LOCALIZACIÓN.....	54
4.2.1 Macro – Localización	54
2.2.2. Micro – Localización	55
2.2.3. Localización Óptima	56
4.3 INGENIERÍA DEL PRODUCTO	57
4.3.1 Definición Bien y Servicio.....	57
4.3.2 Distribución de la planta.	58
4.3.3 Proceso de producción	59
4.3.4 Equipos y Maquinaria	59
CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO ..	61
5.1. INGRESOS OPERACIONALES NO OPERACIONALES.....	61
5.1.1. Ingresos Operacionales	61
5.1.2 Ingresos no Operacionales	61
5.2. COSTOS	62
5.2.1. Costos Directos.	62
5.2.1.1. Materia prima e Insumos.....	62
5.2.1.2. Mano de Obra por servicio.....	63
5.2.2. Costes no Directos	64
5.2.3. Gastos Administrativos	64
5.2.4. Gasto de Venta.....	65
5.2.5. Costo Financiero	66
5.2.6. Costo Fijo.....	66
5.2.7. Costo variable	67
5.3. INVERSIONES	67
5.3.1. Inversión Fija	67
5.3.2. Activo Fijo	67
5.3.3. Los Activos Nominales (AN)	68
5.3.4. Capital de Trabajo.....	69
5.3.5. Fuentes de Financiamiento.....	70
5.3.6. Amortización Financiera.....	70
5.3.7. Depreciación	72
5.3.8. Estado de Situación Inicial.....	73
5.3.9. Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)	74

5.3.10. El Flujo de Caja	74
5.3.11. Balance general proyectado	76
5.4. EVALUACIONES.....	77
5.4.1. La Tasa de Descuento	77
5.4.3. TIR (Tasa de interna de retorno).....	78
5.4.4. PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	79
5.4.6. RBC (Relación, Costo Beneficio).....	80
5.4.7. Punto de Equilibrio	81
5.4.8. Análisis de Índices Financieros.....	83
CAPÍTULO VI: ANÁLISIS DE IMPACTOS	86
6.1. Impacto Ambiental.....	86
6.2. Impacto Económico	87
6.3. Impacto Productivo.....	87
6.4. Impacto Social	88
CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	89
7.1. Conclusiones	89
7.2. Recomendaciones	90
Bibliografía	95

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 PIB General.....	5
Tabla 2 PIB real	6
Tabla 3 PIB por sector.....	6
Tabla 4. Inflación	7
Tabla 5 Inflación por ciudades	8
Tabla 6. Riesgo País	9
Tabla 7. Tasa Activa Pymes.....	11
Tabla 8.Tasa Pasiva.....	12
Tabla 9 PEA, Empleo.....	13
Tabla 10. Desempleo.....	14
Tabla 11. Empleo por Género	15
Tabla 12. Desempleo por Género.....	16
Tabla 13. Desempleo por Ciudad.....	17
Tabla 14 clientes.	22
Tabla 15. Proveedores.....	22
Tabla 16. Competidores	23
Tabla 17. Perfiles Profesionales	26
Tabla 18 funciones	27
Tabla 19 Funciones	28
Tabla 20 Población.....	35
Tabla 21 Tiene usted auto	38
Tabla 22 Donde realiza el servicio	39
Tabla 23 Servicio que realiza.....	40
Tabla 24 Con qué frecuencia realiza el servicio	41
Tabla 25 Cuanto gasta.....	42
Tabla 26 Que considera al elegir un taller	43
Tabla 27 Le interesaría un taller en el sector	44
Tabla 28 Se encuentra satisfecho con el servicio actual	45
Tabla 29 Demanda actual.....	47
Tabla 30 Demanda proyectada.....	47
Tabla 31 Oferta actual.....	49
Tabla 32 Oferta proyectada.....	50
Tabla 33 Balance actual	51
Tabla 34 Balance proyectado	51
Tabla 35 Tipos de servicios.....	53
Tabla 36 Conceptos empleados Áreas	53
Tabla 37 Por tiempos	53
Tabla 38 Clientes por tiempo	54
Tabla 39 Ponderación.....	56
Tabla 40 Calificación de alternativas.....	56
Tabla 41 Maquinarias y equipos	60
Tabla 42 Insumos ABC.....	62
Tabla 43 Insumos Mantenimiento.....	62

Tabla 44 Insumos cambio de aceite	63
Tabla 45 Insumos servicio express	63
Tabla 46 Valor por servicio	63
Tabla 47 Costos indirectos de fabricación por servicio	64
Tabla 48 Gastos de sueldo gerente, contador.....	65
Tabla 50 Gastos de ventas.....	65
Tabla 51 Cooperativas y Bancos.....	66
Tabla 52 Herramientas e equipos.....	68
Tabla 53 Activos diferidos.....	69
Tabla 54 Capital de trabajo	69
Tabla 55 Recursos.....	70
Tabla 56 Financiamiento.....	71
Tabla 57 Activos fijos.....	72
Tabla 58 Estado de Situación Inicial	73
Tabla 59 Resultados proyectados.....	74
Tabla 60 Flujo de caja.....	75
Tabla 61 Balance general proyectado	76
Tabla 62 Tasa de descuento	77
Tabla 64 Punto de equilibrio.....	82
Tabla 65 General.....	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. PIB General	5
Figura 2 PIB Real.....	6
Figura 3. Inflación.....	7
Figura 4 Inflación por Ciudades.....	8
Figura 5. Riesgo País	10
Figura 6. Tasa Activa Pymes	11
Figura 7. Tasa Pasiva	12
Figura 8. PEA Nacional, Urbano y Rural	13
Figura 9. Desempleo	14
Figura 10. Empleo por Género.....	15
Figura 11. Desempleo por Género	16
Figura 12. Desempleo por Ciudad	17
Figura 13. Organigrama	26
Figura 14. Organigrama.	27
Figura 15 Logotipo.....	30
Figura 16 Formula muestra	36
Figura 17 Posee autos	38
Figura 18 Donde realiza el servicio	39
Figura 19 Tipo de servicio	40
Figura 20 Con qué frecuencia	41
Figura 21 Cuanto gasta.....	42
Figura 22 Que considera al elegir un taller	43
Figura 23 Le interesara un taller en el sector	44
Figura 24 Se encuentra satisfecho con el servicio actual.....	45
Figura 25 Mapa cotocollao.....	55
Figura 26 Localización.....	55
Figura 27 Planta	58
Figura 28 Flujo grama.....	59
Figura 29 Punto de equilibrio.....	83

TABLA DE ANEXOS

Anexos 1 Modelo De Encuesta.....	92
Anexos 2 Metodología De Pago De Préstamo Modelo Francés.....	94

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto consiste en la implementación de un taller automotriz que estará ubicado en el sector de Cotocollao Quito y brindará servicios de mantenimientos, ABC, cambio de aceite y servicio express ya que estos son los servicios más comunes y necesarios para las personas que poseen autos, por lo que se realizó una encuesta para saber cuál es el servicio que la población más necesita y también estudios de mercado para saber cuál es el lugar más indicado donde puede ir ubicado el taller así como también un estudio financiero y conocer la inversión que necesitará el proyecto y como será financiado

El proyecto proporcionará servicios que satisfacen las necesidades de los usuarios en cuanto a rapidez, disponibilidad y facilidad en el mantenimiento de su herramienta de trabajo o transporte y ayudará al crecimiento del país dado que emprenderá acciones de trabajo.

Se estudia las variaciones tanto económicas como sociales que afectarán directa o indirectamente al proyecto. Investigando indicadores como son: Producto Interno Bruto, Inflación, Riesgo país, Empleo, Desempleo etc. y factor legal para la implementación correcta del proyecto en base a requisitos de la ley del Ecuador

Se realizará un estudio de mercado para saber cuáles son los posibles clientes del taller, para lo que se investigará la población total de Cotocollao y la tasa de crecimiento, y obtener una muestra representativa en base a la encuesta obtener la demanda insatisfecha y la oferta y cubrir la demanda.

El estudio técnico ayudará a determinar cuál es la mejor ubicación del taller dentro del sector de Cotocollao, así como la capacidad instalada que es la producción

más óptima de brindar el servicio, pero optimizando recursos como son: maquinarias y equipos necesarios para poner en marcha el proyecto

El estudio financiero dará conocer cuál será la inversión que necesitará el proyecto, para su funcionamiento, como será financiado, los ingresos que se estima obtener, los movimientos del efectivo del proyecto. También se calculará los indicadores financieros como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Rendimiento, Periodo de Recuperación de la Inversión y los índices financieros para tener un claro panorama del valor que tendrá el proyecto en el mercado.

La naturaleza y la población son los que más sufren los impactos químicos por lo que el proyecto realizará sus tratamientos adecuados para el aceite, guipes, filtros que se utilizaran en la prestación del servicio

El proyecto promete ser una buena fuente de ingresos en base a los resultados arrojados por los indicadores financieros como son los más importantes: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, etc. Claro está que también se existe una gran competencia que brindan los mismos servicios que el taller por lo que la ventaja del taller será su calidad, rapidez, y garantía.

ABSTRACT

The project consists of the implementation of an automotive workshop that will be located in the sector of Cotocollao Quito and will provide maintenance services, ABC, oil change and express service as these are the most common and necessary services for people who own cars, so a survey was conducted to find out which service the population most needs and also market studies to know the most appropriate place where the workshop can be located as well as a financial study and know the investment that will need the project and how it will be

The project will provide services that meet the needs of users in terms of speed, availability and ease in maintaining their work tool or transport and will help the country's growth as it will undertake work actions.

We study the economic and social variations that directly or indirectly affect the project. Investigating indicators such as: Gross Domestic Product, Inflation, Country Risk, Employment, Unemployment etc. and legal factor for the correct implementation of the project based on requirements of the law of Ecuador

A market study will be carried out to find out the potential customers of the workshop, for which the total population of Cotocollao and the growth rate will be investigated, and a representative sample will be obtained based on the survey to obtain the unsatisfied demand and supply and cover the demand.

The technical study will help determine the best location of the workshop within the Cotocollao sector, as well as the installed capacity that is the most optimal production of the service, but optimizing resources such as: machinery and equipment necessary to start up the draft

The financial study will indicate what the investment will be needed by the project, its operation, how it will be financed, the estimated income, the cash flows

of the project. It will also calculate the financial indicators such as: Net Present Value, Internal Rate of Return, Investment Recovery Period and financial indexes to have a clear picture of the value that the project will have in the market.

The nature and population are the ones that suffer the most chemical impacts so that the project will perform its appropriate treatments for the oil, guipes, filters to be used in the provision of the service

The project promises to be a good source of income based on the results of the financial indicators as they are the most important: Net Present Value, Internal Rate of Return, etc. Of course there is also a great competition that provide the same services as the workshop so the advantage of the workshop will be its quality, speed, and guarantee.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.

1.1. Justificación

El desarrollo del presente proyecto proporcionará un servicio que cubra las necesidades de los usuarios en cuanto a rapidez, disponibilidad y facilidad en el mantenimiento de sus herramientas de trabajo o transporte, esto permite promover el desarrollo del país, debido a que su actividad fortalece a la economía, genera plaza de empleos. Además, la creación del Centro de Mantenimiento Automotriz, busca facilitar al usuario los servicios básicos para su vehículo, otorgando un servicio técnico profesional en el área, con instalaciones cómodas, seguras, y con herramientas tecnológicas adecuadas.

Dado que, el país necesita emprender acciones que: promuevan el trabajo y la especialización en áreas técnicas, se propone este proyecto que abrirá varias fuentes de empleo para personas con perfil técnico especializado. La implementación de este proyecto en la ciudad de Quito es justificable ya que pese al aumento de las mecánicas, el crecimiento en la adquisición y uso de autos ha generado una demanda insatisfecha que pretende cumplir con el proyecto.

La necesidad de la creación del proyecto se da al momento que los concesionarios recurren a otras mecánicas externas para abastecer la demanda, además las mecánicas tienen costos exagerados que no presentan congruencia para los daños que realmente tiene los autos.

Por la saturación de clientes en concesionarios y mecánicas, existen muchos autos en espera con daños leves los cuales deberían tener un tiempo de espera más corto, sin embargo, las mecánicas dan preferencia a daños más significativos como reparación totales de motores, ABC completos de autos, lo que genera mayores ingresos, causando la insatisfacción de los clientes quienes al no tener otras alternativas tienen que aceptar dichas condiciones o tratos.

1.2 Antecedentes.

“Desde la más remota antigüedad, el hombre ha aspirado a poseer un vehículo dotado de movimiento propio: Homero hablaba ya de un carro de tales características creado por el dios Vulcano” (Torres, 2012).

“Con el descubrimiento del motor de combustión interna, en el cual el trabajo no lo hace la presión del vapor de agua, sino la combustión de una mezcla (combustible- aire) a continuación su construcción y su origen” (Muñoz, 2010).

“El boom de la producción automotriz en Ecuador empezó en la década de los años 50, cuando empresas del sector metalmeccánico y del sector textil comenzaron la fabricación de carrocerías, asientos para buses, algunas partes y piezas metálicas”(Valle & Calderon, 2016).

“En Ecuador, se han ensamblado vehículos por más de cuatro décadas, en el año 1973 comenzó la fabricación de vehículos, con un total de 144 unidades de un solo modelo, conocido en aquel entonces como el Andino, ensamblado por AYMESA hasta el año 1980(Taipe, 2010)

En el año 1992 se perfeccionó la Zona de Libre Comercio entre Colombia, Ecuador y Venezuela, abriendo las importaciones de vehículos con las marcas

Chevrolet, Kia y Mazda que conforman la cadena productiva ecuatoriana de al menos 14 ramas de actividad económica, de acuerdo con la clasificación CIU” (Muñoz, 2010, Pag, 13).

Las ensambladoras presentes en el país, General Motors Ómnibus BB GM-OBB, MARESA, AYMESA, y CIAUTO productoras de vehículos de las marcas Chevrolet, Mazda, Kia y Great Wall respectivamente, debido a su alto grado de tecnificación, han logrado ser reconocidos por sus productos de alta calidad, reconocida en el mercado nacional e inclusive en sus destinos de exportación: Colombia, Venezuela, Perú, Centro América y el Caribe (Taípe, 2010)

Actualmente el disponer de un vehículo no constituye un lujo, sino por el contrario un bien indispensable usado como una herramienta de trabajo ya sea para movilización o para carga, es por ello que se vuelve ineludible el hecho de mantenerse en óptimas condiciones de operación, no solo por cuestiones de seguridad de sus ocupantes sino también por razones netamente económicas dada su utilización laboral.

El sector automovilístico de Quito se compone de una gran variedad de marcas que avanzan aceleradamente en su funcionamiento, mismos que sumado a su perfil geográfico provoca intensos tráficos, según datos de la Dirección Metropolitana de Transporte (DMT), en Quito circulan alrededor de 340 mil vehículos y se prevé que esta cifra se sumen 30 mil más, es decir existirán 370 mil vehículos, y que se encuentran en el rango de modelos de 1990 al 2010, los mismos que ya cuentan con dispositivos electrónicos y necesitan de mano de obra y equipos especializados, caso contrario pueden provocar accidentes de tránsito leves, graves y pérdidas humanas (Taípe, 2010)

CAPÍTULO II: ANÁLISIS SITUACIONAL

2.1. AMBIENTE EXTERNO

Son todas las variaciones económicas y sociales que pueden afectar el proyecto ya sea en forma positiva o negativa.

2.1.1. Factor Económico

“Los factores económicos son actividades que tienden a incrementar la capacidad productiva de bienes y servicios de una economía, para satisfacer las necesidades socialmente humanas”(Ortiz, 2014).

Es importante analizar cada uno de los factores económicos en donde se va a desarrollar el proyecto ya que de una u otra manera estos podrían afectar su funcionamiento y puesta en marcha, entre los principales factores económicos a mencionar encontramos al PIB, inflación, etc. mismos que se mencionan a continuación.

2.1.1.1. Producto Interno Bruto.

Valor total de los bienes y servicios finales producidos en un año en un país. No incluye, por tanto, a los productos producidos por las personas del país residentes en el extranjero y si incorpora los producidos por extranjeros residentes en el país (Arthur, 1999, Pág, 524)

Tabla 1
PIB General

Años	PIB	Variación
2012	87623	
2013	94776	8,16%
2014	102292	7,93%
2015	100177	-2,07%
2016	97802	-2,37%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Elaborado por: Edison Manosalvas

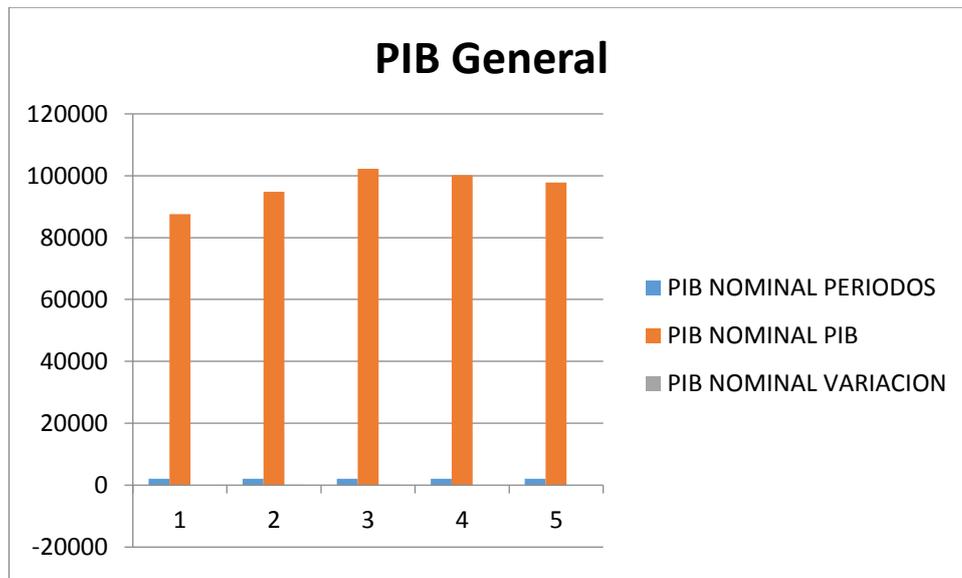


Figura 1. PIB General

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

Ecuador, desde el año 2012 ha venido conduciendo graves problemas respecto al PIB ya que en lugar de ir aumentando ha ido decreciendo, hasta llegar a un porcentaje negativo -2.37%. Este efecto alarmante se debe a la caída del precio del petróleo desde el año 2009, a la desaceleración productiva y sobre todo por segunda ocasión el precio de los bienes básicos internacionales afecto la macroeconomía ecuatoriana.

Tabla 2
PIB Real

Años	PIB	Variación
2012	64106	4,88%
2013	67293	4,97%
2014	70243	4,38%
2015	70354	0,16%
2016	69321	-1,47%

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2017)

Elaborado por: Edison Manosalvas

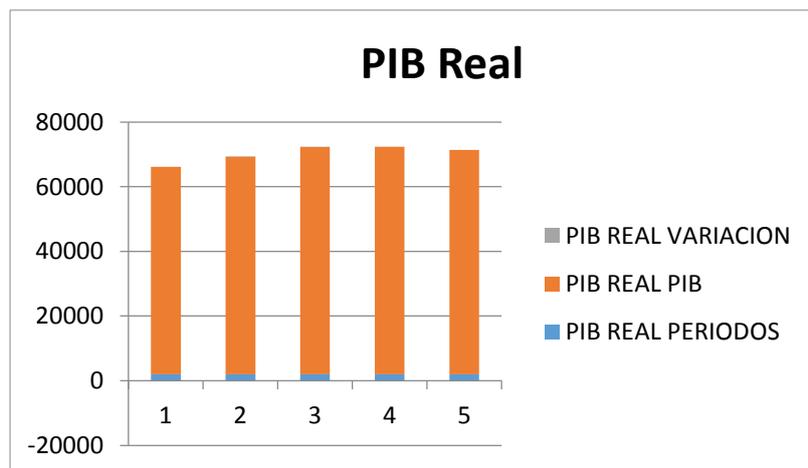


Figura 2 PIB Real

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

2.1.1.1.1. Producto Interno Bruto Sectorial

Tabla 3
PIB por sector

Año	2012	2013	2014	2015	2016
Explotación de minas y canteras	2,30%	4,10%	0,30%	-0,40%	0,04%
Administración Pública	5,20%	0,70%	2,80%	-1,90%	-0,20%
Comercio al por mayor y menor	0,60%	0,50%	2,10%	-1,40%	1,12%
Industria manuf.(refinación de petróleo)	0,40%	0,40%	-0,90%	2,30%	0,03%
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	0,40%	-0,50%	0,00%	-0,30%	-0,05%
Construcción	2,70%	1,00%	2,70%	-0,50%	-2,20%
Otras Ramas(+++)	1,10%	1,60%	1,20%	0,00%	0,20%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

2.1.1.2. Inflación.

Elevación general del nivel de precios que normalmente es medida con el índice de precios al consumo. Produce una disminución del poder adquisitivo del dinero, y no afecta a todos los sectores o personas por igual, pues los precios o las rentas no crecen en igual proporción para unos u otros (Arthur, 1999, Pág. 328).

Tabla 4.
Inflación

Año	Inflación anual acumulada
2012	4,16%
2013	2,70%
014	3,67%
2015	3,38%
2016	1,12%
Abril del 2017	1,09%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

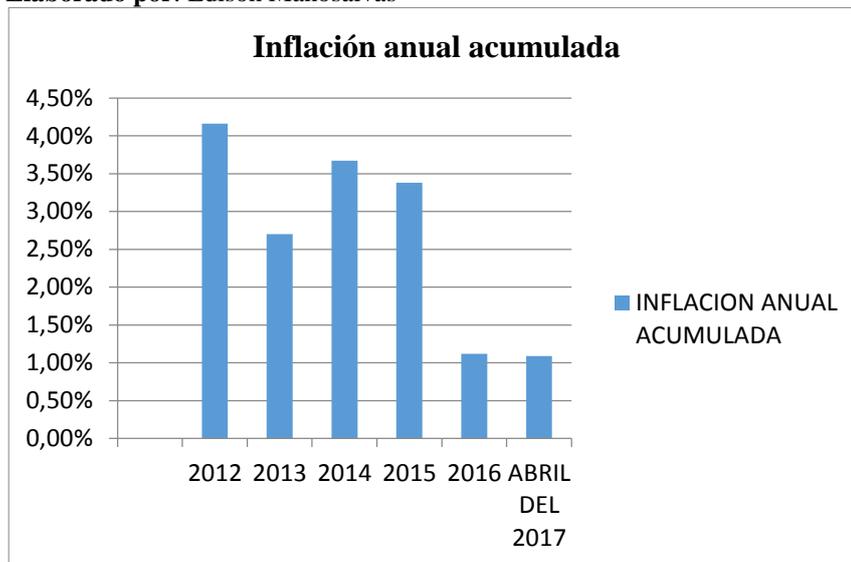


Figura 3. Inflación

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

Como se puede observar la inflación más alta en los últimos seis años fue en el 2012 alcanzando un porcentaje de 4.67%, y la más baja en el 2016 por todas las regulaciones del Gobierno.

La inflación tiene una variación en especial en los alimentos, bebidas alcohólicas, educación y transporte, por los cambios climáticos, por las afectaciones en las vías
Aloag- Santo domingo

2.1.1.2.1. Inflación por Ciudades

Tabla 5
Inflación por ciudades

Inflación por ciudades	Guayaquil	Quito	Cuenca	Ambato	Manta	Esmeraldas	Machala	Loja
2012	3,92%	4,24%	3,93%	5,10%	5,71%	4,24%	3,85%	2,29%
2013	2,94%	2,99%	3,46%	1,98%	2,24%	1,14%	3,74%	3,25%
2014	3,40%	3,89%	3,57%	4,57%	2,83%	3,97%	3,74%	3,30%
2015	3,30%	3,20%	4,29%	3,62%	3,02%	3,91%	3,48%	3,58%
2016	1,12%	1,07%	1,06%	1,12%	0,96%	2,49%	2,41%	0,06%
abril del 2017	1,76%	0,50%	1,38%	1,30%	1,07%	0,88%	0,79%	0,23%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

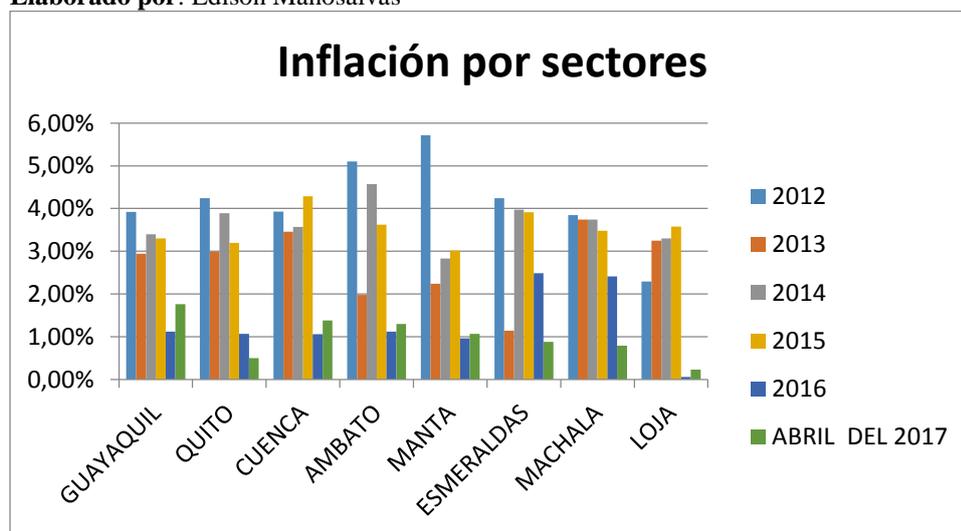


Figura 4 Inflación por Ciudades

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

En la ciudad de Quito existe un decremento en la inflación en el 2016 y es el que más influye en el proyecto, ya que la población tendrá un menor costo al adquirir productos y es una ventaja porque tendrá una mayor posibilidad de acudir a realizar los trabajos en sus autos.

2.1.1.3. Riesgo País.

Riesgo que asumen las entidades financieras, las empresas o el Estado, por el posible impago por operaciones comerciales que realizan con el sector público o privado de otro país. Viene determinado por unos índices elaborados por las revistas Euromoney e Institutional Investor, que proporcionan una clasificación política y económica (Arthur, 1999, Pág. 600)

Tabla 6.
Riesgo País

Año	Mes	Puntos
2016	JUNIO	913
	JULIO	877
	AGOSTO	863
	SEPTIEMBRE	845
	OCTUBRE	743
	NOVIEMBRE	736
	DICIEMBRE	647
2017	ENERO	590
	28-feb	572
	MARZO	666
	ABRIL	667
	25-may	658

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

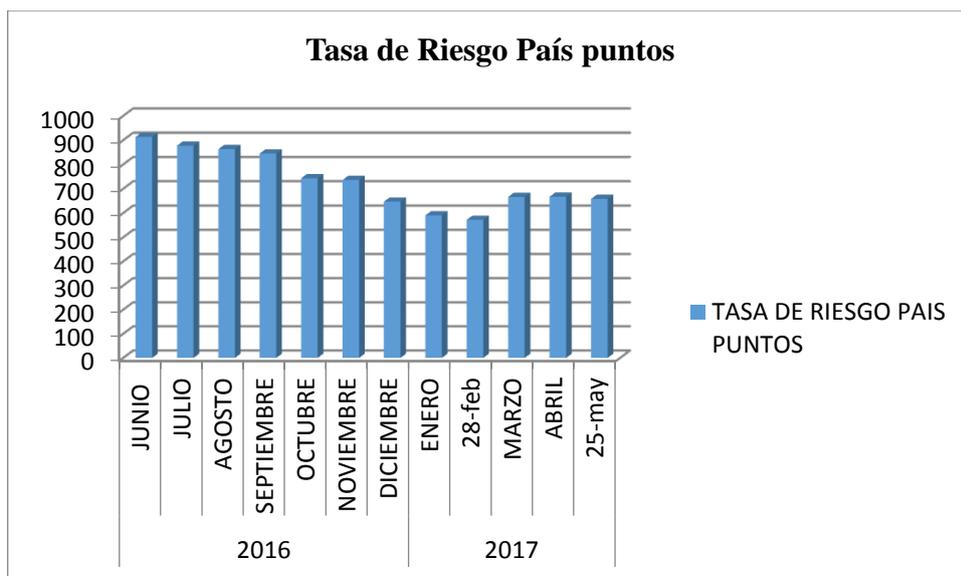


Figura 5. Riesgo País

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

En los últimos meses el riesgo país ha ido decreciendo lo que conviene al proyecto. Ya que el país podrá obtener una mayor credibilidad para la inversión extranjera y por ende el país podrá crecer y ayudará que el proyecto pueda tener una mayor probabilidad que tenga un mayor crecimiento.

2.1.1.4. Tasa de interés

“Tasa de interés hace referencia al costo que tiene un crédito o bien a la rentabilidad de los ahorros. Se trata de un término que, por lo tanto permite describir al provecho, utilidad, valor o la ganancia de una determinada cosa o actividad”(Porto & Merino, 2012).

2.1.1.4.1. Tasa de Interés Activa.

“Es el porcentaje que cobran todas las instituciones financieras por todos los servicios de crédito que ofrecen, basadas en las disposiciones del Banco Central y condiciones vigentes del mercado”(Banco Central del Ecuador, 2017).

Tabla 7.
Tasa Activa Pymes

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
%	11,20%	11,20%	11,20%	11,18%	11,80%	11,83%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

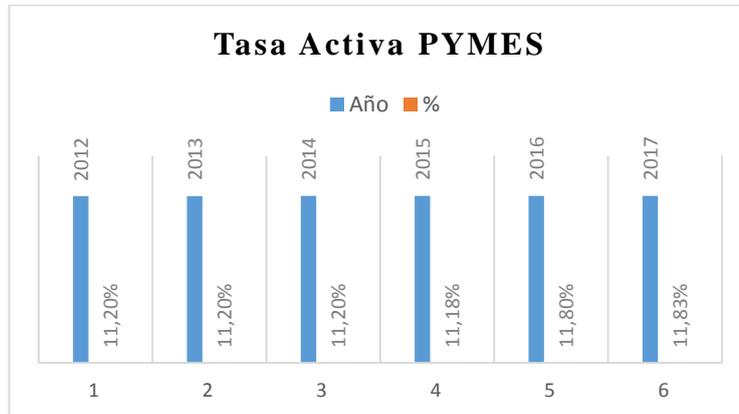


Figura 6. Tasa Activa Pymes

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

Los datos estadísticos muestra claramente los porcentajes anuales de los últimos años lo cual se ve reflejado entre los años 2012 a 2015 no hay una variación considerable para las pymes mientras que en el año 2016 con relación al 2015 existe un incremento de 0.62 puntos lo cual no es conveniente para las pequeñas empresas, el panorama es similar en el primer trimestre del año 2017 el cual tiene un incremento de 0.03 puntos. Lo cual al necesitar un crédito las microempresas es un punto débil para poner en marcha sus actividades económicas.

2.1.1.4.2. Tasa de Interés Pasiva.

Se puede decir en términos generales que es el “porcentaje que los intermediarios financieros pagan a sus depositantes por captar sus recursos”(Banco Central del Ecuador, 2017).

Tabla 8.
Tasa Pasiva

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
%	4,53%	4,35%	4,53%	5,22%	5,62%	4,81%

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

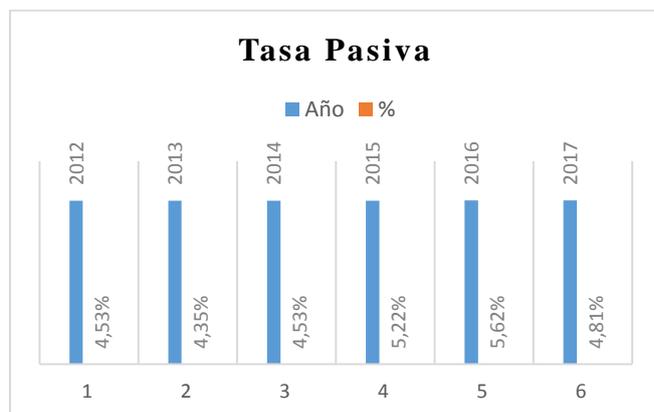


Figura 7. Tasa Pasiva

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Manosalvas

El cuadro estadístico muestra la tasa pasiva de los últimos años en el cual no existe variedad en los porcentajes entre los años 2012 a 2015, en cuanto a los dos últimos años se observa que la tasa pasiva del 2016 es de 5.62% y el primer trimestre del 2017 ha disminuido 0.81 puntos con referencia al año anterior, esto ahuyenta a los clientes de las entidades financieras a invertir en las mismas como puede ser los cuenta ahorristas o inversionistas.

2.1.2. Factor Social.

“El medio ambiente natural es la base físico-espacial donde se desarrolla la sociedad y donde se llevan a cabo las relaciones de esta con otras sociedades. Estas relaciones constituyen sistemas abiertos que componen un todo” (Ordaz, 2003).

Son todas las actividades externas que afectan a todo el conjunto de personas o empresas y pueden beneficiar o perjudicar ya que afectan directamente o indirectamente.

2.1.2.1. Empleo.

“Conjunto de población activa que posee puesto un trabajo y que, por consiguiente no está en paro” (Arthur, 1999, Pág. 221)

Tabla 9.
PEA, Empleo

Años	Empleo
2012	95,88%
2013	95,85%
2014	96,20%
2015	95,23%
2016	94,79%
Marzo 2017	95,60%

Fuente: Encuestas Nacionales de Empleo, Desempleo y Subempleo, año 2017

Elaborado por: Edison Manosalvas

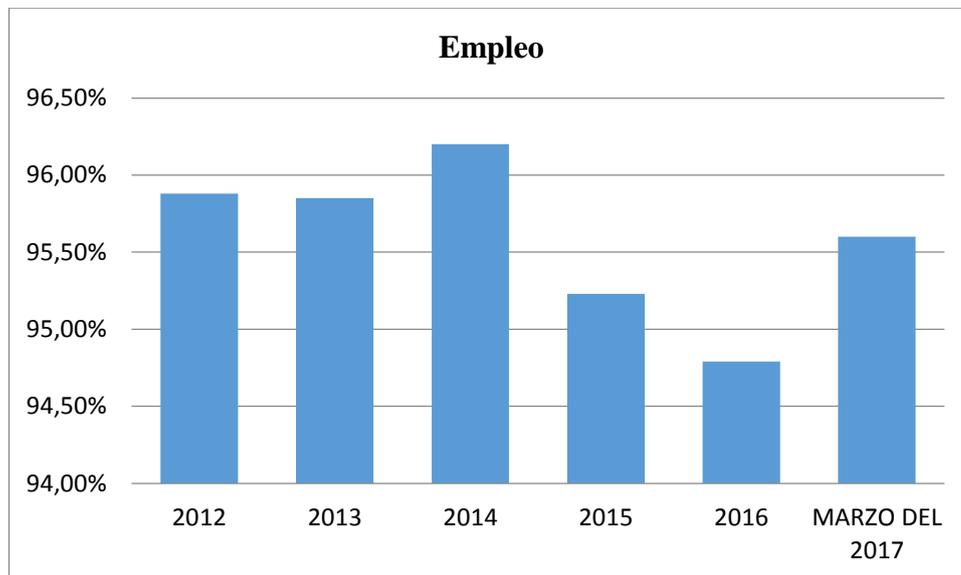


Figura 8. PEA Nacional, Urbano y Rural

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017

Elaborado por: Edison Manosalvas

El empleo ha ido creciendo a marzo del 2017 lo que es una ventaja para el proyecto ya que muchas de las personas podrán mantener sus autos y recurrir a sus mantenimientos respectivos

2.1.2.1.1. Desempleo.

“Situación en la que se encuentran las personas que teniendo edad, capacidad y deseo de trabajar no pueden conseguir un puesto de trabajo viéndose sometidos a una situación de paro forzoso” (Arthur, 1999, Pág. 181).

Tabla 10.
Desempleo

Años	Desempleo
2012	4,12%
2013	4,15%
2014	3,80%
2015	4,77%
2016	5,21%
Marzo del 2017	4,40%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017

Elaborado por: Edison Manosalvas

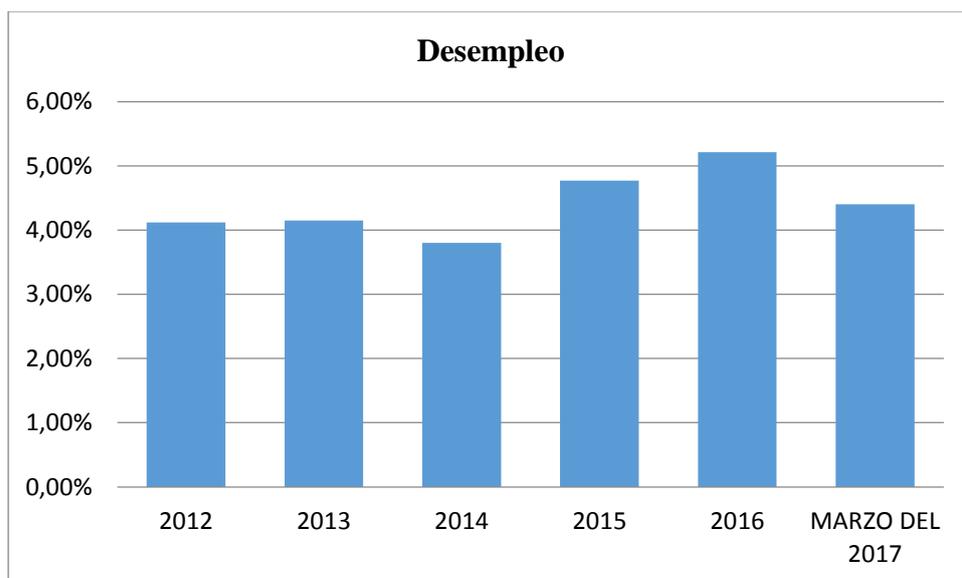


Figura 9. Desempleo

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017

Elaborado por: Edison Manosalvas

Como se puede observar en la figura entre los años 2012 al 2014 fueron los años que no tuvo mucha variación en porcentaje de desempleo, mientras que en el 2016 el porcentaje es de 5.21% a 2017 tuvo una baja de 0.81% puntos esto significa que se

está estableciendo en traspaso del primer semestre, se espera que con el nuevo gobierno se pueda reducir el índice del desempleo nacional.

Tabla 11.
Empleo por Género

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Hombre	51,60%	53,50%	56,20%	53,10%	47,90%	45,30%
Mujeres	38,90%	39,10%	39,00%	36,90%	31,90%	29,50%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017

Elaborado por: Edison Manosalvas

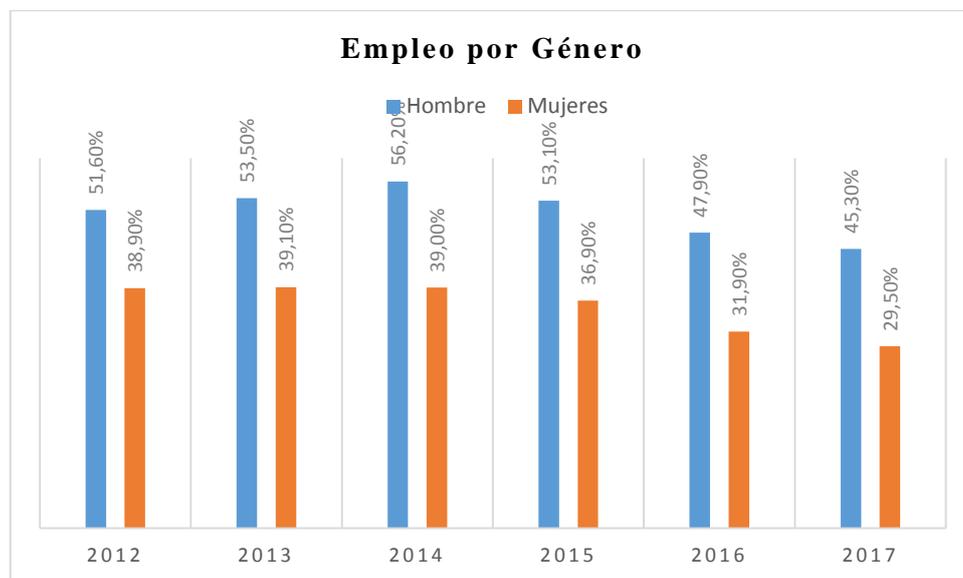


Figura 10. Empleo por Género.

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017

Elaborado por: Edison Manosalvas

En la figura se observa cómo ha ido variando en traspaso de los años en relación entre hombres y mujeres los niveles en proporción entre los años 2015 a 2016 ha tenido un declive del porcentaje de los hombre de 2.60 puntos al igual que de las mujeres en 2.40 puntos, con el incremento de la microempresa se pretende incrementar el índice de trabajo de los dos géneros.

Tabla 12.
Desempleo por Género

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
HOMBRES	3,70%	3,40%	3,10%	3,90%	4,50%	3,60%
MUJERES	4,80%	5,40%	4,90%	6,10%	6,20%	5,50%

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017

Elaborado por: Edison Manosalvas

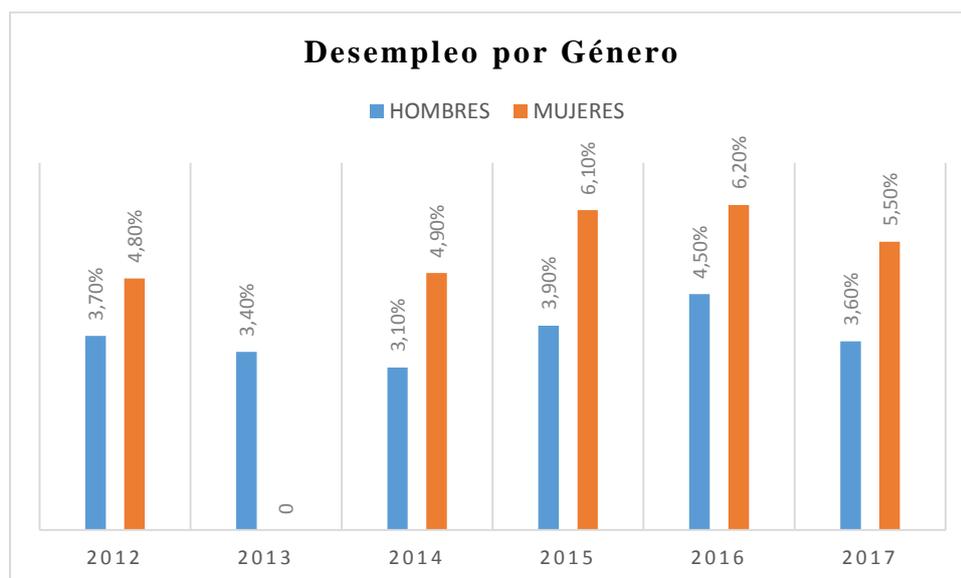


Figura 11. Desempleo por Género

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017

Elaborado por: Edison Manosalvas

Como se puede observar en el gráfico se deduce que el nivel de personas con mayor desempleo son las mujeres siendo el año 2016 cuyo número ha ido aumentando, no obstante, lo hombres han corrido con mejor suerte que las damas, pero eso no quiere decir que no haya hombres desempleados pues igual en el año 2017 ha tenido una baja con referencia con el año anterior de los hombres en 0.90 puntos y mientras que el de las mujeres también ha bajado el índice de 0.70 puntos.

Tabla 13.
Desempleo por Ciudad

Año	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Quito	4,40%	4,00%	3,20%	4,90%	9,10%	9,10%

Fuente: Encuestas Nacionales de Empleo, Desempleo y Subempleo, año 2017

Elaborado por: Edison Manosalvas

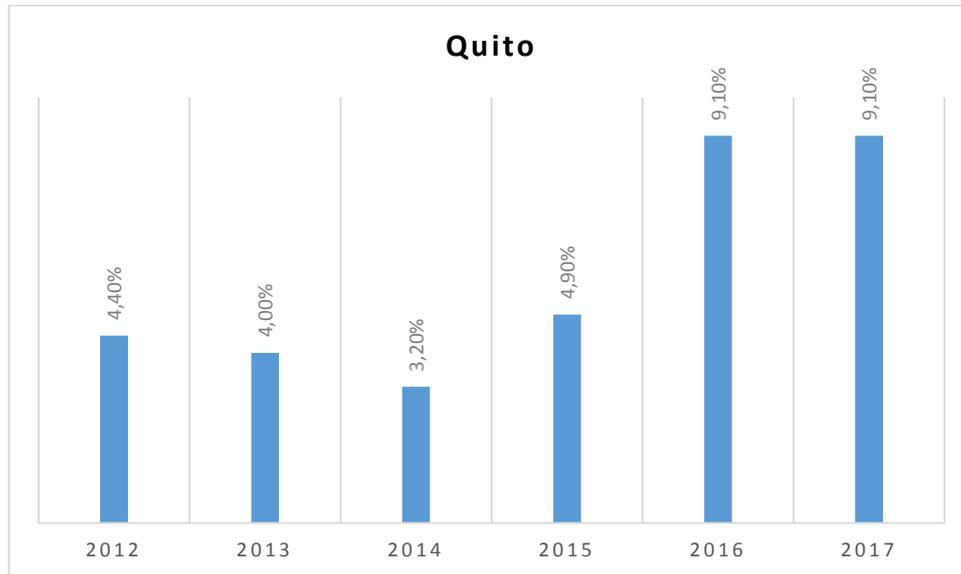


Figura 12. Desempleo por Ciudad

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017

Elaborado por: Edison Manosalvas

En los dos últimos años el desempleo aumentado en la ciudad de QUITO por lo que afectará al proyecto porque la población ya no podrá adquirir vehículos. O tendrían que venderlos a futuro, afectando la demanda del servicio.

2.1.3. Factor Legal.

Se encuentran los factores legales, los cuales hacen referencia a todas las normas que las empresas nacionales como las internacionales tienen que pasar para entrar en operaciones. Son distintos los mecanismos de normatividad en cada país ya que son influenciados por el tipo de gobierno que prevalece en ese momento, es decir a la ideología política que tenga (Hernández, 2008).

El proyecto debe cumplir con todos los requisitos legales para un correcto funcionamiento ya que podría tener problemas legales lo que daría una mala imagen.

El proyecto se constituirá como Persona Natural con Contabilidad porque es una forma rápida y sencilla sin la necesidad de realizar pagos altos y sin tanta documentación para la obtención de los requisitos necesarios.

La razón social del presente proyecto será el mismo que el de la persona que apertura el RUC, sin embargo, se permite un nombre de fantasía. En este caso serán:

Razón social: Edison Eduardo Manosalvas Lema

Nombre de Fantasía: Quick Service

Dentro de los aspectos legales se cumplirá con las leyes, reglamentos y normas en el que se desenvuelve y rige al sector automotriz en el Ecuador, como:

- Ley de Tránsito.
- Ley Orgánica de Regulación y control del poder de Mercado.
- Ley de Régimen Tributario Interno.
- Reglamento a la Ordenanza 305 Pico y Placa.
- Constitución Política del Ecuador
- Código Tributario
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y su Reglamento
- Código de Trabajo
- Ley de Seguridad Social
- Resoluciones Municipales y de las entidades controladoras
- Ley de compañías

2.1.3.1. Registro Único de Contribuyente

- Cédula original del solicitante.
- Papeleta de votación original del solicitante.

- Contrato de arrendamiento (de ser el caso).
- Registro del contrato de arriendo ante el inquilinato.
- Formato de registro emitido por el SRI.

Con la documentación anterior se obtiene el RUC en un tiempo estimado de 1 hora dependiendo la afluencia de personas que exista en la agencia.

2.1.3.2. Patente Municipal

Para obtener la patente se necesitan los siguientes documentos:

- Formulario de inscripción
- Copia de cédula y papeleta de votación
- Copia del RUC
- Dirección de correo electrónico

2.1.3.3. Cuerpo de Bomberos

- Informe del inspector
- Copia de cédula del propietario
- Copia de la patente municipal
- Copia del RUC

Copia contrato de arriendo

2.1.3.4. Certificado de Salud

- Cédula y papeleta de votación

2.1.3.5. Habilitación de Establecimientos Nuevos

- Solicitud para Permiso de Funcionamiento
- Planilla de Inspección
- Certificado de Capacitación en manipulación de Alimentos

- Copia del RUC
- Copia del certificado de salud
- Copia de cédula y papeleta de votación

2.1.4. Factor Tecnológico.

El parque automotor en Quito se compone de una gran variedad de marcas que avanzan aceleradamente en su funcionamiento, los automóviles antes de los años 80 eran muy mecánicos, ya que no poseían ningún control electrónico, pero hoy en día los vehículos tienen implementado en su estructura varios componentes eléctricos y computarizados que hacen del automóvil una herramienta más eficiente y segura, pero también hace que su mantenimiento sea especializado con equipos de diagnóstico modernos. La velocidad con la que se producen los progresos en el campo de la automoción ha aumentado durante este siglo considerablemente y todo apunta a que los próximos años continuarán por esta línea(Taipe, 2010).

Para la creación de este centro de mantenimiento automotriz, es necesario disponer de varios equipos electrónicos de diagnóstico de alta tecnología, sin embargo, se tratará de optimizar recursos.

El país cuenta con toda la tecnología que se necesita para brindar un correcto servicio lo que facilitará la adquisición de todos los equipos.

2.2. ENTORNO LOCAL

2.2.1. Cliente

“Persona física o jurídica que regularmente o bien de manera ocasional solicita los productos o servicios de una empresa o sociedad” (Arthur, 1999, Pág. 93).

Las preferencias de los clientes en las mecánicas hacen hincapié en la calidad y sobre todo la prontitud y garantía de los servicios que se ofrezca, ya que no solo quieren que su auto sea arreglado, sino que tenga un periodo razonable de garantía. Esto tiene una relación directa con la ética profesional de los colaboradores del proyecto

Se ha analizado el sector de Cotocollao de la ciudad de Quito, puesto que se ha evidenciado con experiencias laborales anteriores, que lo que más existe en el sector son camiones, taxis y en general todo tipo de transporte utilizado especialmente para fines comerciales que constantemente se encuentran en reparación y mantenimiento, cabe recalcar que existe un gran número de mecánicas existentes en el sector, esto no es obstáculo para que otro proyecto inicie con un servicio de calidad y sobre todo de garantía que es lo que más buscan los clientes dada la gran demanda.

- A nivel nacional: Ecuador
- A nivel regional: Sierra
- A nivel provincial: Pichincha (AREA URBANA)
- A nivel Parroquial: Cotocollao

El mercado al cual va dirigido el proyecto, es la ciudad de Quito, específicamente el sector norte Parroquia Cotocollao ya que ahí se ha evidenciado que se concentran clientes por el movimiento comercial del sector.

Objetivo: Quito, especialmente, el barrio de Cotocollao.

Tabla 14.
Clientes.

Población	Clientes
Transportes Públicos	Cooperativas de taxis, de instituciones, cooperativas de camionetas.
Privados	Autos particulares en general

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

2.2.2. Proveedor

“Persona o empresa que suministra los bienes y servicios necesarios para el proceso productivo de otra empresa, o las mercancías que esta necesita para realizar su actividad comercial” (Arthur, 1999, Pág. 533).

En la implementación del presente proyecto, los materiales y herramientas necesarios para su funcionamiento es amplio puesto que va desde, guaipes a una de mayor magnitud, en este sentido se mencionan a los siguientes proveedores:

Tabla 15.
Proveedores.

Nombre	Dirección	Insumos
Ferretería arguello S.A	Galo Plaza Lasso y Bellavista Subida al centro	Guaipes, grasa
Distribuidora M.C	comercial el Bosque	Aceites
CECUAMAQ	10 de agosto y bellavista	Filtros

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

2.2.3. Competidores

“Persona física o jurídica, o producto con similares características que lucha por conseguir un mismo mercado”(Arthur, 1999, Pág. 106).

Se realizó un análisis in situ en los alrededores de la ubicación potencial del proyecto y mediante la técnica de la observación se determinó que si existe competencia directa. Estos son:

Tabla 16.
Competidores

Nombre	Producto	Dirección	Teléfono
MC TALLER	Mecánica en general	Huachi y José Figuroa (Cotacollao)	2591730
MECANIC ARS	Mantenimiento automotriz y asesoramiento	José Figuroa y Occidental (Cotacollao)	2295461
D&D	Ingeniería Automotriz y mantenimiento	Alberto Bastidas y la prensa (Cotacollao)	0999948 1554
MACTELL	Mecánica automotriz, Suspensión Reparación de motores Caja de cambios, etc.	Sabanilla y Francisco Pacheco (Cotacollao)	9987940 21

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

2.3. ANÁLISIS INTERNO.

2.3.1. Propuesta Estratégica.

La propuesta estratégica es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo (Pérez & Gardey., 2008).

Al tener un una filosofía organizacional contribuirá a tener un mayor desarrollo del proyecto, y tener más ventaja con los competidores ya que todos los integrantes tendrán claras las actividades a realizar.

2.3.1.1. Misión.

Ofrecer el servicio de mantenimiento automotriz, cuyo valor agregado es la calidad, rapidez y garantía de los servicios prestados a nuestros clientes, haciendo hincapié en la especialización y disposición a horarios extendidos.

2.3.1.2. Visión.

Llegar hacer para el año 2022 un taller de prestigio y excelencia en el sector basado en la calidad de nuestro de servicio y con los mejores precios del mercado.

2.3.1.3. Objetivos.

2.3.1.3.1. Objetivo General.

Posicionar en el mercado al taller automotriz con mejor calidad de servicio y los precios más bajos para así obtener una rentabilidad.

2.3.1.3.2. Objetivos Específicos.

- Incrementar la cartera de clientes en base a medios publicitarios.
- Prestación de servicios de asesoría técnica en el mantenimiento y reparación de vehículos, camiones, buses, con precios bajos.
- Contratar el personal capacitado.

2.3.1.4. Principios y Valores.

Para un correcto desarrollo de las funciones la empresa, basará sus actividades en los siguientes principios y valores:

2.3.1.4.1. Principios.

- Responsabilidad ambiental
- Compromiso con clientes
- Eficiencia

- Trabajo en equipo

2.3.1.4.2. Valores.

- Compañerismo
- Aprendizaje
- Puntualidad
- Honestidad

2.3.2. Gestión Administrativa.

“El rasgo esencial es realizar los procesos de planeación, organización, dirección y control de una actividad. Los cuales asociados administran todos los recursos generados por una empresa para alcanzar las metas planteadas al comienzo de la misma” (Molano, 2005, Pag, 349).

El desarrollo de la Gestión Administrativa idónea permitirá que el proyecto alcance sus metas utilizando sus recursos al máximo, cabe señalar que esta gestión estará enfocada en los siguientes aspectos, mismos que serán considerados en cada fase del proyecto.

- Organización de funciones.
- Implementación de Promociones constantes.
- Servicio al cliente personalizado
- Control de calidad en los procesos desempeñado.

2.3.2.1. Organigrama estructural Administrativo.

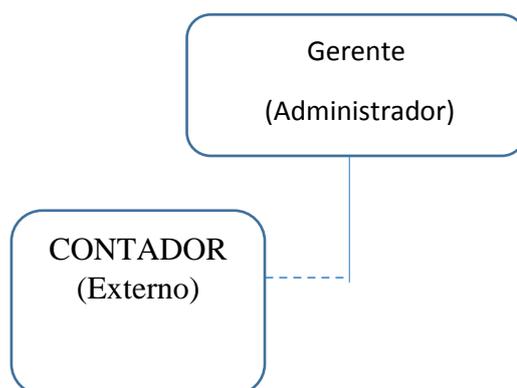


Figura 13. Organigrama

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

2.3.2.2. Descripción de Funciones.

Tabla 17. Perfiles Profesionales

Cargo	Gerente
Requisitos:	Tecnología en Administración 1 año de experiencia
Funciones	<input type="checkbox"/> Administrar recursos <input type="checkbox"/> Supervisar al personal <input type="checkbox"/> Toma de decisiones <input type="checkbox"/> Representante legal del taller
Cargo	Contador
Requisitos	Título de contador experiencia 2 años
Funciones	<input type="checkbox"/> Manejos económicos del taller <input type="checkbox"/> Realización de estados financieros <input type="checkbox"/> Declaración de impuestos

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

2.3.3. Gestión Operacional

Son guías para orientar la acción, previsión, visualización empleo de los recursos y esfuerzos a los fines que se desean alcanzar, la secuencia de actividades habrá de realizarse para lograr objetivos el tiempo requerido para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución (Torres, 2012).

Es un enfoque a todas las actividades que se realizaran para lograr los objetivos del proyecto en base a operaciones

2.3.3.1. Organigrama Estructural Operacional.

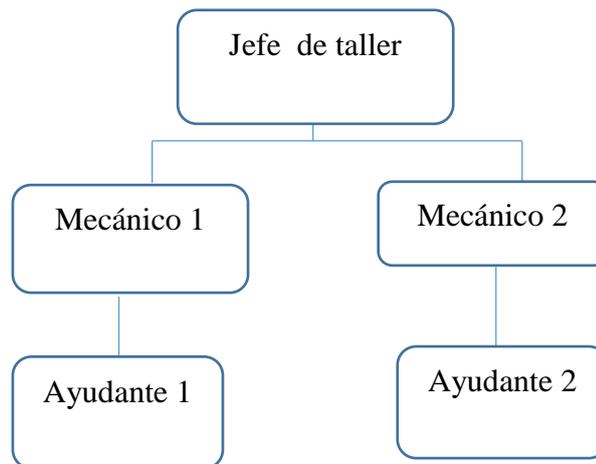


Figura 14. Organigrama.

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Tabla 18.

Funciones

Cargo	Jefe de taller
Requisitos:	Tecnólogo mecánico automotriz 4 año de experiencia
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisión de actividades del personal • Control de calidad • Designación de actividades
Cargo	Mecánicos
Requisitos	Mecánicos automotriz experiencia 2 años
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Mecánica general • Mantenimientos preventivos correctivos • Reparación de motores
Cargo	Ayudantes
Requisitos	Estudiante o aprendices
Funciones	Apoyar actividades a mecánicos

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

El área operacional serán los encargados de llevar a cabo en sí el servicio que prestará el Taller de Mecánica automotriz. A continuación, se reflejan las principales actividades:

2.3.4. Gestión Comercial

“Comprende las actividades relacionadas con la venta de los productos o servicios que comercializa, tales como el estudio de mercado, distribución del producto, promociones, entre otros” (Escudero, 2011, Pág. 2).

2.3.4.1. Organigrama



Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

Atravez de una correcta gestion comercial se dará a conocer los servicios que ofrecerá el taller.

Tabla 19.
Funciones

Cargo	Asesor de servicio
Requisitos:	Tecnólogo mecánico automotriz
	2 año de experiencia
Funciones	<input type="checkbox"/> Atención al cliente <input type="checkbox"/> Manejo de cartera de clientes <input type="checkbox"/> Vender los servicios del taller

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

2.3.4.2. Marketing Mix

“El marketing mix es uno de los elementos clásicos del marketing, es un término creado por McCarthy en 1960, el cual se utiliza para englobar a sus cuatro componentes básicos: producto, precio, distribución y comunicación” (Espinosa , 2014)

2.3.4.2.1. Producto/Servicio

El producto es la variable por excelencia del marketing mix ya que engloba tanto a los bienes como a los servicios que comercializa una empresa. Es el medio por el cual se satisfacen las necesidades de los consumidores. Por tanto el producto debe centrarse en resolver dichas necesidades y no en sus características tal y como se hacía años atrás (Espinosa , 2014).

Se ofrecerá al mercado un Servicio de mantenimiento y reparación de todo tipo de autos, así como también todo lo que se refiere a servicio exprés, todo esto con el objetivo de cubrir la demanda de hombres y mujeres propietarios de vehículos pequeños y medianos (Taxis, camionetas, camiones, etc.) cuyas principales necesidades son precio, costo y entrega inmediata del vehículo.

En el servicio de ABC se brindará en la revisión total del vehículo tales como son: cambio de bujías, cambio de filtro de combustible, frenos etc.

El servicio express al vehículo se revisará los 22 puntos básicos como son: revisión de niveles, revisión de luces, revisión de filtros, etc.

En los mantenimientos dependerá del kilometraje de cada vehículo que puede ir desde un cambio de aceite hasta una rectificación del motor.

El cambio de aceite se lo realizará según el requerimiento del cliente ya que el debe llevar un control de su vehículo y/o la información de algún inconveniente al realizar el cambio de aceite.

2.3.4.2.1.1. Slogan.

Es el Lema principal del servicio que presta el proyecto planteado servicio rápido este nombre se debe a que el taller prestará un servicio rápido e inteligente,

“CONSIENTE A TU VEHÍCULO”

2.3.4.2.1.2. Logotipo.

Es la figura o imagen que se mostrará comercialmente y publicitariamente para diferenciar de la competencia.



Figura 15 Logotipo

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Se escogió esa figura como se puede observar es un vehículo que representa el sector Automotriz del Ecuador.

En la parte superior se puede observar un piñón lo que representa la parte esencial de un auto, el motor.

2.3.4.2.2. Precio

“El precio es la variable por la cual entran los ingresos de una empresa. Antes de fijar los precios de nuestros productos debemos estudiar ciertos aspectos como el consumidor, mercado, costes, competencia”(Espinosa , 2014)

El precio determinado permitirá absorber los costos y gastos y obtener un beneficio, mismo que será razonable acorde a la economía del cliente y a la competencia respectiva, siempre tratando de priorizar tiempo y costo.

El valor del servicio variará en función de la actividad que se realice al vehículo y que sean necesarios para garantizar la calidad del servicio, con valor mínimo en relación a los actuales competidores, según como se refleje en las encuestas.

Se puede fijar el precio en base a dos metodologías como son precio sombra y costeo con margen de ganancia.

2.3.4.2.2.1. Precio Sombra

“Precio utilizado en sustitución del precio de mercado cuando éste no refleja de manera adecuada la valoración social, o cuando no es observable por no existir mercado para el producto correspondiente”(Arthur, 1999, Pág. 505).

2.3.4.2.2.2. Costeo y Margen de ganancia

“El precio del producto se calcula tomando en cuenta el costo unitario del producto, materiales, fabricación, costo de vender, etc. Y sumándole una cantidad adicional como margen de utilidad, generalmente expresada en porcentaje” (Cortés, 2015).

2.3.4.2.3. Plaza

“En términos generales es la distribución consiste en un conjunto de tareas o actividades necesarias para trasladar el producto acabado hasta los diferentes puntos de venta. La distribución juega un papel clave en la gestión comercial de cualquier compañía”(Espinosa , 2014)

Al hablar de plaza se refiere a como el proyecto hará llegar su servicio de mecánica automotriz, el proyecto llegará a los clientes utilizando un canal de

distribución directo tomando como base que será una empresa que no necesitará intermediarios, esto es:

- 1) Punto de Venta
- 2) Cliente

El proyecto como ya se lo mencionó estará ubicado en Cotocollao, por lo que no necesitará de intermediarios, El punto de venta será el local mismo que tendrá contacto directo con los posibles y futuros clientes.

2.3.4.2.4. Promoción

“Es dar a conocer, como sus productos pueden satisfacer las necesidades de su público objetivo. Podemos encontrar diferentes herramientas de comunicación: venta personal, promoción de ventas, publicidad”(Espinosa , 2014).

En el caso de existir descuentos especiales este se le incluirá una vez deducido con exactitud el monto al cual asciende el servicio.

Forma de pago este detalle quedará reflejada en la orden de trabajo que se le entregará al cliente una vez aceptado el presupuesto al cual asciende el servicio. Este será 50% al ingresar el vehículo y el resto al concluir el trabajo, excepto en aquellos casos donde se apliquen promociones especiales.

Para que el servicio propuesto tenga el impacto deseado se utilizarán las siguientes estrategias:

Páginas web

Las páginas web estarán dirigidas a los clientes con una fácil accesibilidad para las personas que no tienen muchos conocimientos en el manejo de la tecnología.

Redes sociales

Se utilizará Redes Sociales donde se dará conocer el local donde estará instalado el proyecto en base a imágenes.

Volantes.

Se repartirá volantes en los primeros días de inauguración del proyecto y periódicamente en fines de semana, feriados para dar a conocer en el sector.

CAPÍTULO III: ESTUDIO DE MERCADO.

“Un mercado en términos económicos establece aquel conjunto de instituciones y personas que comprarán o usarán un bien o servicio respectivamente”(Gonzales, 2002).

Existen diferentes tipos de mercado sin embargo se ha considerado el tipo de servicio que se ofrecerá y la zona de ubicación, determinando de esta manera que el proyecto estará enfocado en un mercado de consumo, específicamente de servicios.

El estudio de mercado se lo realiza con el objetivo de determinar si el servicio a ofrecerse se adapta a las necesidades actuales de los clientes (mercado objetivo), permitiéndonos establecer el target y capacidades de compra del proyecto.

3.1. ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR

“El análisis del consumidor consiste en el análisis de las necesidades, gustos, preferencias, deseos, hábitos de consumo, comportamientos de compra y demás características de los consumidores que conforman el mercado objetivo”(Crece Negocios, 2013).

El análisis del consumidor permitirá definir cuáles serán los consumidores de los servicios que brindará el proyecto.

3.1.1 Determinación de la Población y Muestra

El proyecto determinará el número de personas totales Población que habitan en el sector y el subgrupo específicamente muestra al cual va dirigido el proyecto, en este caso no todos poseen autos.

3.1.1.1 Población

“Se debe definir la población con precisión, de modo que sea manifiesto cuándo cierto elemento pertenece o no a esa población. Para el enfoque cuantitativo, la población debe situarse claramente en torno de características de contenido, lugar y tiempo” (Cantoni, 2013).

Considerando la conceptualización mencionada en el inciso anterior, la Población del presente Proyecto es el sector de Cotocollao del Distrito de Metropolitano de Quito, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos 2017 publicó que el número aproximado de habitantes, es de 30533 pero especialmente la población que se considerará es de 22078 que será la población segmentada.

Tabla 20.
Población

Año	2017
Población ecuador	16776977
Población sierra	7504942
Población pichincha	3059971
Población quito	2644145
Población Cotocollao	30533
Población segmentada	22078

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2017

Elaborado por: Edison Manosalvas

3.1.1.2 Muestra

Según Cantoni, (2013) “La teoría del muestreo permite determinar de manera efectiva la muestra que refleje con exactitud las características de la población

sometida al estudio, ya que no siempre es posible tomar a todos los elementos que conforman la población”.

En base a la población segmentada en este caso de la parroquia de Cotocollao se obtendrá la muestra para realizar el respectivo análisis.

Formula:

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

Figura 16 Formula muestra

n: Subconjunto específico de la población

N: Población total

p: Se refiere a la población respecto a las principales características que se van a representar o elegir un valor constante, esto es 50% o 0,5

q: Es la diferencia entre la población de éxito (p) y el 100% de la población, es decir el 50% o 0.50.

Z²: Significa que el valor a estimar se encuentra dentro de los niveles de confianza, esto es 95% y equivale a 1.96 en la tabla Z.

N-1: Corrección que se usa para muestras mayores a 30 unidades

e²: Es el margen máximo de error que puede tener la muestra, varía entre (1% y 9%). Aquí se tomará el 5%

Cálculo de la muestra del proyecto:

Datos:

n =?

$$N = 22078$$

$$p = 50\%/100 = 0.50$$

$$q = 50\%/100 = 0.50$$

$$Z = 1.96$$

$$E = 5\%/100 = 0.05$$

n = número de población a dirigir la encuesta es de 373 habitantes

Aplicada la fórmula se establece que la muestra de la población es de 373 encuestas referentes a la creación del nuevo proyecto.

3.2.1. Técnicas De Obtención De Información

La obtención de la información se la puede realizar de dos maneras o utilizando dos medios esto es fuentes Primarias y fuentes secundarias. Los medios primarios son fuentes directas de información es decir el autor recopila información y fuentes secundarias son fuentes que ya existen y están plasmadas en libros, revistas, comercio, etc. (Cantoni, 2013).

3.2.2.1 Encuesta

“Sistema de recogida de datos que se basa en la observación o realización de cuestionarios a una muestra representativa del grupo objeto de estudio” (Arthur, 1999, Pág. 223).

3.2.2.2 Observación.

“Consiste en obtener datos sobre la conducta de compra de personas a partir de lo que hacen, en lugar de basarse en respuestas” (Huamán, 2005, Pag.62).

3.2.2.3 Entrevista

“Metodo de la recolección de la información en la que consiste en que el entrevistador realiza las preguntas cara a cara con el entrevistado” (Huamán, 2005, Pag, 63).

Dadas las características del presente proyecto se considera adecuado utilizar la técnica de la encuesta misma que se presenta en el Anexo 1.

3.2.3. Análisis De La Información

Una vez realizadas las encuestas se procede a tabularlas y graficarlas de tal forma que se pueda realizar el respectivo análisis de los datos obtenidos.

Pregunta 1

Tabla 21.

Tiene usted auto

	Frecuencia	Porcentaje
SI	322	86,33%
NO	51	13,67%
TOTAL	373	1

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

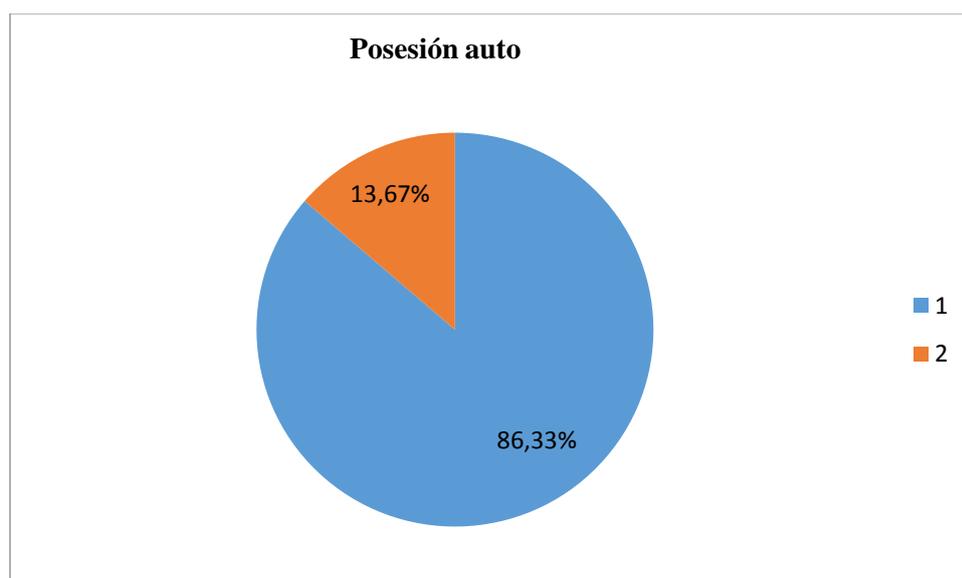


Figura 17 Posee autos

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Se realizaron 373 encuestas, de las cuales 322 personas, 86%, mencionaron que poseían auto y por lo tanto podían proporcionar información referente a las demás preguntas, mientras que el resto 51 personas, 14% no poseían auto por lo que ya no pudieron terminar de responder la encuesta. No obstante, como la mayoría respondieron favorablemente la primera pregunta se puede decir que los resultados de las encuestas son fiables para determinar la factibilidad del proyecto.

Pregunta 2

Tabla 22.

Donde realiza el servicio

	Frecuencia	Porcentaje
Talleres de Concesionarios	171	45,84%
Talleres mecánicos generales	151	40,48%
N/A	51	13,67%
Total	373	1

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

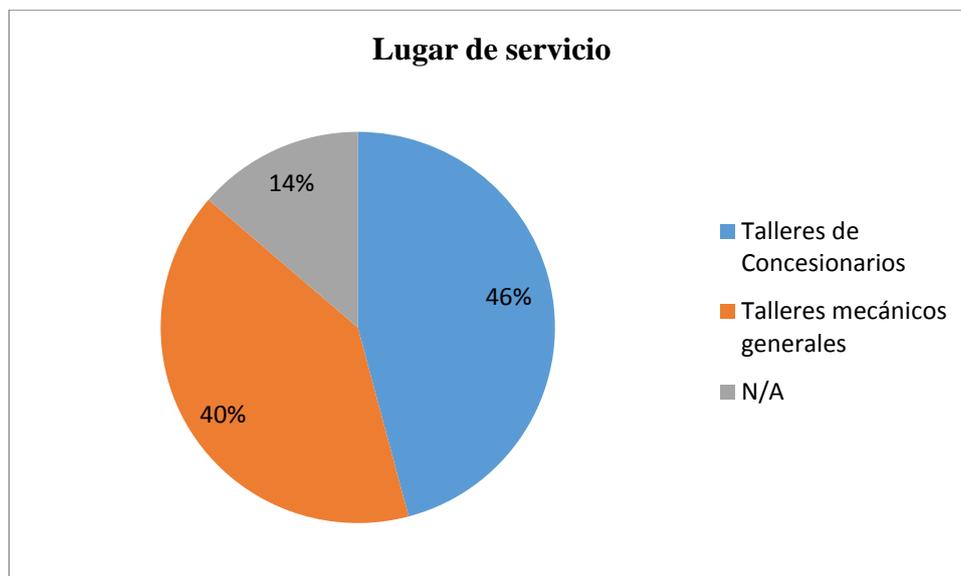


Figura 18 Donde realiza el servicio

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Las personas que poseen auto prefieren realizar todo tipo de mantenimiento y reparación en concesionarios, 46% porcentaje de aceptación fue mayor comparado con las personas que prefieren los talleres mecánicos generales que ofrecen los servicios con un 40%.

Pregunta 3

Tabla 23.

Servicio que realiza

	Frecuencia	Porcentaje
ABC	58	15,55%
Cambio de aceite	101	27,08%
Mantenimientos	30	8,04%
Servicio Express	133	35,66%
N/A	51	13,67%
Total	373	1

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

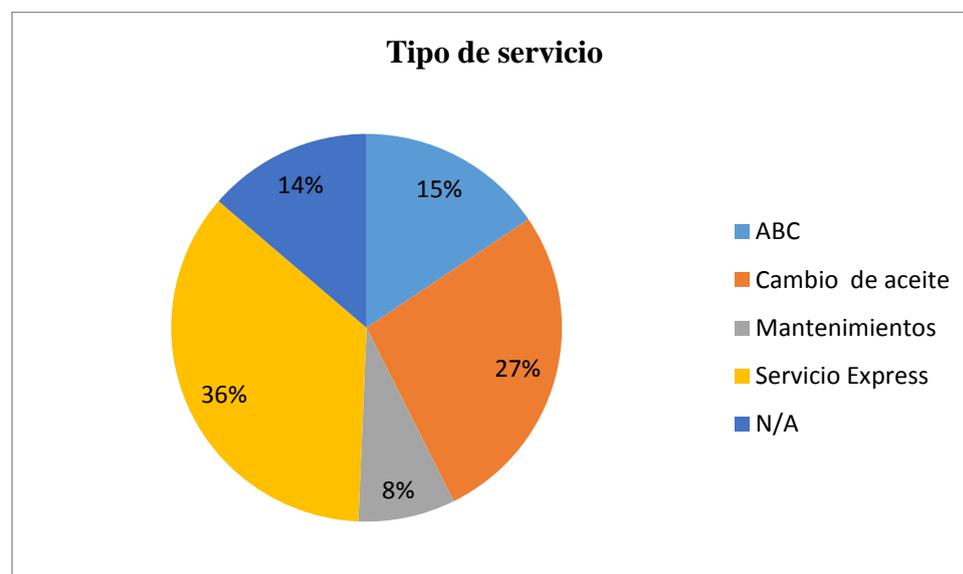


Figura 19 Tipo de servicio

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

De las personas que respondieron que poseían auto, respondieron que entre los servicios que más utilizan en una mecánica automotriz son servicio exprés y cambio de aceite con en un 36% y 27% respectivamente, seguido de los ABC %. Del análisis se observa claramente que los autos siempre necesitan como mínimo un servicio exprés.

Pregunta 4

Tabla 24.

Con qué frecuencia realiza el servicio

	Frecuencia	Porcentaje
Mensual	98	26,27%
Trimestral	177	47,45%
Semestral	45	12,06%
Anual	2	0,54%
N/A	51	13,67%
Total	373	1

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

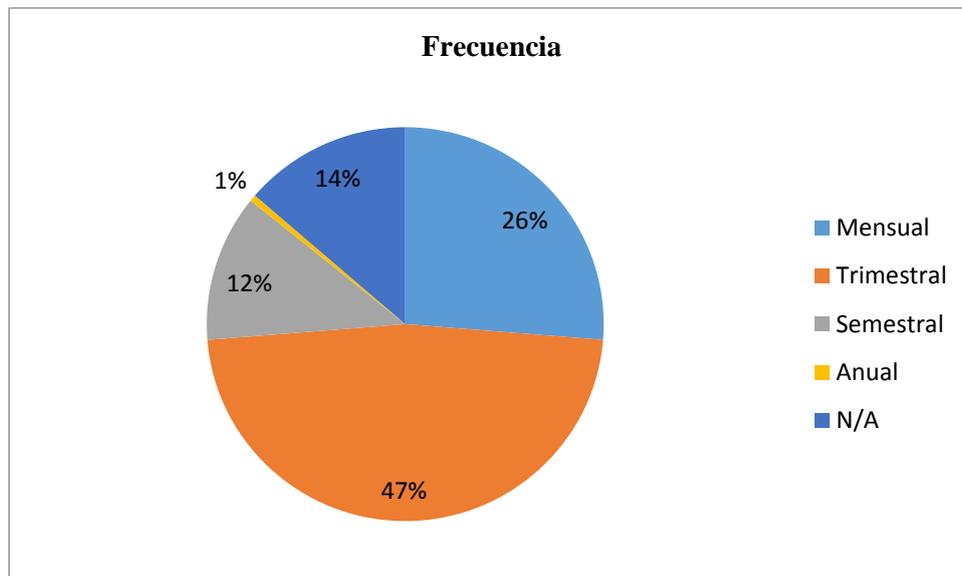


Figura 20 Con qué frecuencia

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Según los resultados de las encuestas a las personas que poseían auto, la frecuencia de mayor utilización del servicio de mecánica automotriz fue

trimestralmente 47% porcentaje que supera a las de más, seguido por una minoría 1% anualmente.

Pregunta 5

Tabla 25.

Cuanto gasta

	Frecuencia	Porcentaje
\$50 - \$100	185	43,63%
\$100 - \$200	60	14,15%
\$200 - \$300	60	14,15%
300 - o mas	68	16,04%
N/A	51	12,03%
Total	424	1

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

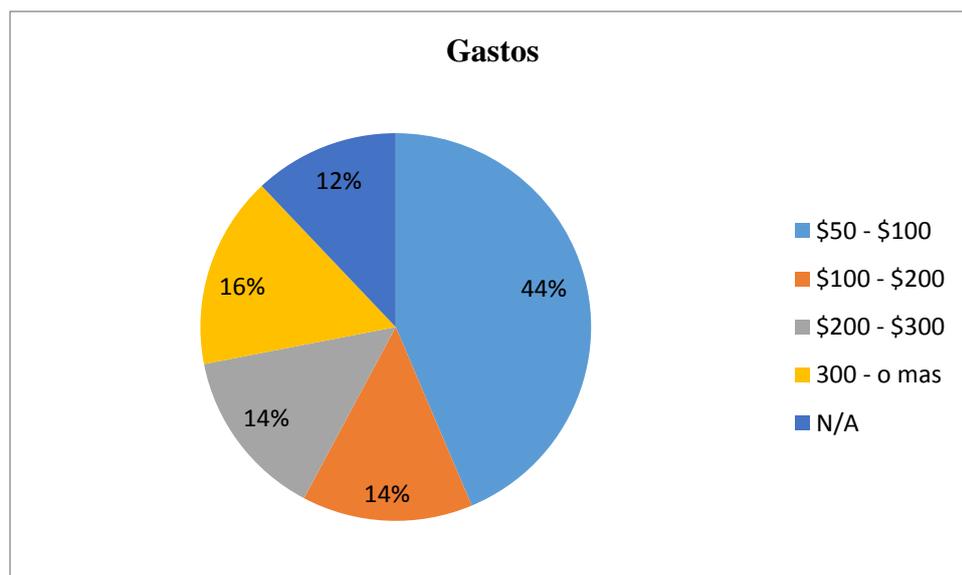


Figura 21 Cuanto gasta

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Los resultados de las encuestas según las tablas estadísticas, muestran que el costo que un cliente paga por los diferentes servicios que ofrecen las mecánicas oscila entre 50 y 300 o más según el caso dólares; es decir el 44% y el 16% respectivamente.

Pregunta 6

Tabla 26.

Que considera al elegir un taller

	Frecuencia	Porcentaje
Costo	70	18,77%
Garantía	91	24,40%
Fecha de entrega	68	18,23%
Calidad	93	24,93%
N/A	51	13,67%
Total	373	1

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

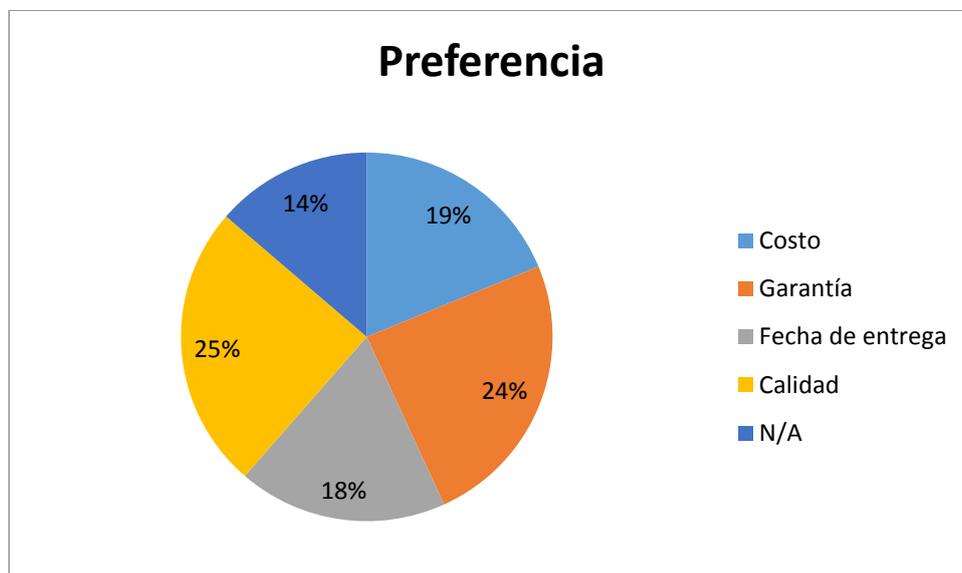


Figura 22 Que considera al elegir un taller

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Según las encuestas mostradas en la anterior tabla referente a las preferencias de los clientes se observa claramente que es la calidad y la garantía 25% y 24% son dos de los factores que un cliente prefiere al elegir una mecánica de cabecera, seguidos por el costo 19 % y fecha de entrega inmediata 18% que un taller pueda ofrecer.

Pregunta 7

Tabla 27.

Le interesaría un taller en el sector

	Frecuencia	Porcentaje
SI	221	59,25%
NO	101	27,08%
N/A	51	13,67%
Total	373	1

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

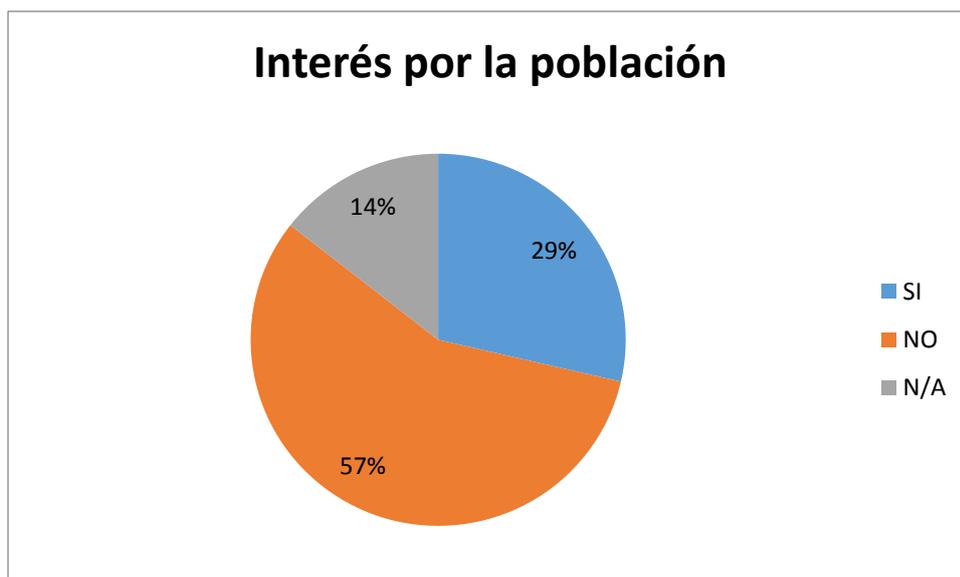


Figura 23 Le interesara un taller en el sector

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Según las encuestas a las personas que poseen auto, la aceptación en el mercado de Cotocollao si se crea un taller mecánico es extensa puesto que el 59% estaría interesado comparado con el mínimo porcentaje de 27% que por a o b circunstancia no le interesaría.

Pregunta 8

Tabla 28.

Se encuentra satisfecho con el servicio actual

	Frecuencia	Porcentaje
SI	101	28,61%
NO	201	56,94%
N/A	51	14,45%
Total	353	1

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

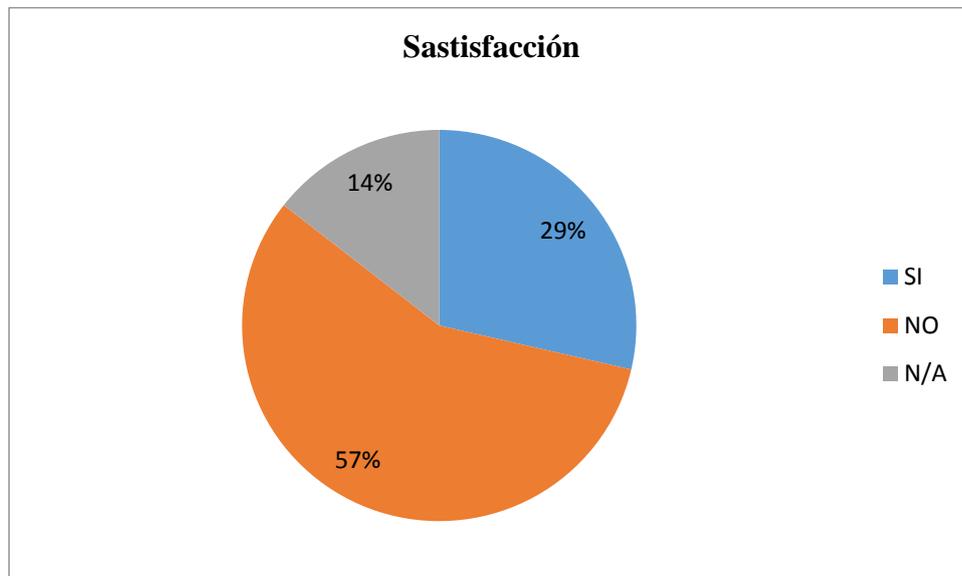


Figura 24 Se encuentra satisfecho con el servicio actual

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Las personas que poseen auto y que han utilizado el servicio de un taller mecánico manifestaron que, estos les habrían ofrecido un servicio de calidad regular 60,25%, es decir la aceptación de una nueva mecánica que supere sus expectativas sería alta,

3.2 DEMANDA

“Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado está dispuesto adquirir para satisfacer la exteriorización de sus necesidades y deseos específicos”(Arjuela & Sandoval, 2002).

De la cita expuesta, se concluye que demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que el mercado objetivo del proyecto necesita para abastecer sus necesidades de consumo. Se dividirá en tres por el factor tiempo, esto es:

- Histórica (años anteriores)
- Actual (vigente)
- Proyectada (futuro).

3.2.1 Demanda Histórica

El objetivo de la Demanda Histórica es conocer el comportamiento del consumo en el tiempo pasado, es decir, la Demanda del producto o servicio que hubo en años anteriores. Este análisis solo se efectúa para productos que existen en el mercado(Torreoglosa, Polo, & Verbel, 2014).

La demanda histórica en el sector Cotacollao es de difícil obtención por lo que se enfocará en la demanda actual y proyectada. La obtención de esta información es difícil ya que existen muchas limitaciones en el acceso a la misma y la poca información existente no presenta sustentación.

3.2.2 Demanda Actual

“Volumen total que compraría un grupo de consumidores en concreto, en una zona geográfica determinada, en un periodo de tiempo preciso en un entorno de marketing definido y con un nivel y un conjunto de esfuerzos de marketing específicos” (López, 2008, Pag, 83).

La demanda vigente referente al servicio que ofrece el proyecto fue tomada en consideración al tamaño de la población que fueron los habitantes del sector de Cotocollao y a los resultados de la encuesta realizada, de las personas que utilizan talleres mecánicos del sector, como se muestra en los siguientes datos:

Tabla 29.

Demanda actual

Población	Número de habitantes
Población actual	22078
Muestra según fórmula apropiada	373
Porcentaje de aceptación servicio	0,85
Aceptación del proyecto	18718 personas
Aceptación del proyecto	18718
Porcentaje de mayor frecuencia	0,55
Tiempo de frecuencia	4
Demanda Actual	41157

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

3.2.3 Demanda Proyectada

“Es un elemento importante debido a que se constituye en el factor crítico que permite determinar la viabilidad y el tamaño del Proyecto. La Demanda Proyectada se refiere fundamentalmente al comportamiento que esta variable pueda tener en el tiempo”(Torreoglosa, Polo, & Verbel, 2014)

Tabla 30.

Demanda proyectada

Periodo	Demanda actual "Q"	Tasa de crecimiento	Demanda proyectada "Q"
2017	41157	0,995	40951
2018	40951	0,995	40746
2019	40746	0,995	40543
2020	40543	0,995	40340
2021	40340	0,995	40138
2022	40138	0,995	39938

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Para la proyección de la demanda se utilizó la información de la tasa de crecimiento de población proyectada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

3.3. OFERTA

Según Arjuela & Sandoval (2002) la define como “cantidad de bienes o servicios que se ponen a la disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar”

Por lo tanto, considerado la conceptualización se dice que la oferta será la cantidad de bienes y/o servicios que el proyecto ofrecerá a los clientes en un periodo determinado, considerando las diferentes variables del sector automotriz y de su capacidad.

3.3.1 Oferta Histórica

“La oferta histórica permite conocer el comportamiento de un producto o servicio en años pasados”(Torreoglosa, Polo, & Verbel, 2014)

La oferta histórica en el sector Cotocollao es de difícil obtención por lo que se enfocará en la oferta actual y proyectada. La obtención de esta información es difícil ya que existen muchas limitaciones en el acceso a la misma y la poca información existente no presenta mayor sustentación.

3.3.2 Oferta Actual

“Determinación cuantificable de la producción de los proveedores actuales de un servicio y/o producto” (Rojas, 2002).

Esta oferta, a diferencia de los históricos refleja datos actuales referente a la cantidad de bienes y/o servicios que la competencia ofrece al mercado demandante;

en el presente proyecto los datos fueron tomados en función de los resultados reflejados en las encuestas.

Tabla 31.

Oferta actual

Oferta y Demanda	Número
Demanda actual	41157,02
Porcentaje de aceptación competencia	0,45
Oferta actual "Q"	18725

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

3.3.3 Oferta Proyectada

Consiste en proveer la evaluación de la oferta, mediante la formulación de hipótesis que intervienen y condicionan su comportamiento, calculando y analizando de esta manera las respectivas tendencias a corto, mediano y largo plazo, tomando en consideración el periodo de vida del proyecto (Veraguas,2009, Pag 195)

Esta variable permitirá determinar las futuras ofertas que el proyecto ofrecerá a sus clientes, misma que se proyecta en base al porcentaje del PIB por industria en el caso del proyecto el PIB de Servicio y a la información obtenida de la oferta actual. Otra forma de proyectar la oferta es manteniendo el porcentaje de satisfacción actual que fue proporcionada en la encuesta y utilizar el supuesto de que el mismo porcentaje se mantendrá a lo largo del tiempo.

Tabla 32.
Oferta proyectada

Periodo	Demanda actual	Aceptación	Oferta proyectada "Q"
2017	40951	0,45	18631
2018	40746	0,45	18538
2019	40543	0,45	18445
2020	40340	0,45	18353
2021	40138	0,45	18261

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

3.4. PRODUCTOS SUSTITUTOS

“Los productos sustitutos desempeñan las mismas funciones desde el punto de vista de los clientes, independientemente de la industria que los produzca”(Garcia, 2014)

En el mercado automotriz existen servicios que pueden sustituir los servicios que el proyecto pondrá a disposición de los clientes como son:

- Concesionarios.
- Servicios mecánicos a domicilio.

3.5. BALANCE OFERTA – DEMANDA

Este balance permitirá realizar una comparación entre las ofertas y demandas actuales y futuras, determinando así si existe o no un cliente insatisfecho para la implementación del presente proyecto.

3.5.1 Balance Actual

“Balance entre oferta y demanda se define como la cantidad de bienes y servicios que pueden ser puesto a la venta en el mercado y adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor” (Barcia, 2012)

Este balance refleja las comparaciones de la oferta y demanda actuales, que se muestran a continuación, en donde claramente se puede observar que existe una demanda insatisfecha que nuestro proyecto debe aprovechar.

Tabla 33.

Balance actual

Periodo	Demanda actual	Oferta actual	Demanda insatisfecha actual
2017	41157	18725	22432

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

3.5.2 Balance Proyectado

La investigación del mercado tiene una aplicación muy amplia, como son las investigaciones sobre ventas, precios, aceptación en el mercado. Sin embargo, en los estudios para un proyecto nuevo muchos de ellos no son aplicables por lo que es necesario una proyección de las variaciones que pueden tener la oferta y la demanda (Bastos, 2006)

Este balance refleja las comparaciones de la oferta y demanda proyectadas en unidades, que se muestran a continuación:

Tabla 34.

Balance proyectado

Periodo	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha "Q"
2017	40951	18631	22320
2018	40746	18538	22209
2019	40543	18445	22098
2020	40340	18353	21987
2021	40138	18261	21877

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO.

El objeto de este estudio es “proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes a esta área”. En otras palabras, mediante la realización de este estudio se pretende determinar cuáles serán los recursos económicos, financieros, humanos, tecnológicos y materiales necesarios del proyecto que permitirán que el proyecto lleve a cabo del funciones (González, 2013).

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

“Es el máximo de servicios que se puede obtener de unas instalaciones productivas por lo tanto debe indicarse en el tipo de unidades que mejor exprese su capacidad de producción”(González, 2013).

4.1.1 Capacidad Instalada.

“El mayor nivel de producción que la empresa puede genera, utilizando para ello, el total de activos productivos, ya sea para productos o entregar servicios intangibles”(Armendaris, 2014)

Para calcular la capacidad instalada se siguió los siguientes procedimientos:

Tabla 35.
Tipos de servicios

Tipo de Servicio	Demora en Horas	Demora en Minutos
Mantenimiento General	7	420
Cambios de Aceite	1	60
Servicio Xpress	4	240
ABC	6	360
TOTAL	18	1080

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

Tabla 36.
Conceptos empleados Áreas

Concepto	ABC	Servicio Xpress	Cambios de Aceite	Mantenimiento General
Empleado por Área	1	1	1	1
Jornada Laboral	8	8	8	8
Jornada en Minutos	480	480	480	480
Eficiencia de Mano de Obra 80%	384	384	384	384
Clientes por Área	1	2	6	1

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

Tabla 37.
Por tiempos

Clientes por día	Clientes por semana	Clientes por mes	Clientes por año
12	60	240	2880

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

4.1.2 Capacidad Óptima

“Se refiere al mayor volumen de producción que el proyecto generará pero optimizando al máximo los recursos disponibles”(Armendaris, 2014)

La capacidad utilizada depende de la instalada en este sentido se considera adecuado utilizar un 80%.

Tabla 38.
Clientes por tiempo

Tiempo	Clientes
Total Clientes al Día	10
Total Clientes a la Semana	50
Total Clientes al Mes	200
Total Clientes al Año	2395

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

4.2. LOCALIZACIÓN

Este factor tiene como propósito es seleccionar la ubicación más conveniente, es decir, aquella que frente a otras alternativas posibles produzca el mayor nivel. El examen macro localización lleva a la preselección de una o varias áreas de mayor incidencia para después proceder a la micro localización o sea a la definición puntual del sitio para el proyecto. (González, 2013)

En el planteamiento del presente proyecto se escogió la ubicación considerando que es el sector con gran afluencia de las personas dada la actividad comercial que se desarrolla, además de las múltiples cooperativas de taxis, camionetas, etc. que existen en el sector.

4.2.1 Macro – Localización

“Puede estar compuesta por el mercado de consumo, las fuentes de materia prima, la mano de obra disponible y servicios básicos necesarios”(Castillo, 2015).



Figura 25 Mapa cotocollao

Fuente: Google Maps

Elaborado por: Edison Manosalvas

2.2.2. Micro – Localización

“Consiste en identificar los factores que se consideran determinantes para la ubicación” como lo menciona” (Castillo, 2015)

Una vez realizado el análisis de localización se establece la siguiente representación:



Figura 26 Localización

Fuente: Google Maps

Elaborado por: Edison Manosalvas

2.2.3. Localización Óptima

“Consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto Además, considera que se debe tomar en cuenta todos los factores económicos financieros relacionados a la localización final o escogida” (Castillo, 2015).

Para seleccionar a la localización óptima se han identificado 3 alternativas potenciales mismas que son:

Alternativa 1: Leonardo de Legarda y Machala E34

Alternativa 2: Leonardo de Legarda y Nicolás Albán 0e-B6

Alternativa 3: José Figueroa y Machala N73

Tabla 39.
Ponderación

Factor	Ponderación	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3
Costo	0,2	3	5	2
accesibilidad	0,1	5	5	4
visibilidad	0,1	4	4	5
cercanía con proveedores	0,15	3	3	3
conurrencia	0,25	4	4	4
espacio	0,2	5	5	3
Total	1			

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

Tabla 40.
Calificación de alternativas

Factor	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3
Costo	0,6	1	0,4
Accesibilidad	0,5	0,5	0,4
Visibilidad	0,4	0,4	0,5
Cercanía con Proveedores	0,45	0,45	0,45
Conurrencia	1	1	1
Espacio	1	1	0,6
Total	3,95	4,35	3,35

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

Dado el análisis de ponderación de factores la localización óptima es la alternativa dos Leonardo de Legarda y Nicolás Albán.

4.3 INGENIERÍA DEL PRODUCTO

4.3.1 Definición Bien y Servicio

El producto es la variable por excelencia del marketing mix ya que engloba tanto a los bienes como a los servicios que comercializa una empresa. Es el medio por el cual se satisfacen las necesidades de los consumidores. Por tanto el producto debe centrarse en resolver dichas necesidades y no en sus características tal y como se hacía años atrás (Espinosa , 2014).

Se ofrecerá al mercado un Servicio de mantenimiento y reparación de todo tipo de autos, así como también todo lo que se refiere a servicio exprés, todo esto con el objetivo de cubrir la gran demanda de hombres y mujeres propietarios de todo tipo de vehículos pequeños y medianos (Taxis, camionetas, camiones, etc.) cuyas principales necesidades son precio, costo y entrega inmediata del vehículo.

En el servicio de ABC se brindará en la revisión total del vehículo tales como son: cambio de bujías, cambio de filtro de combustible, frenos etc.

El servicio express al vehículo se revisará los 22 puntos básicos como son: revisión de niveles, revisión de luces, revisión de filtros, etc.

En los mantenimientos dependerá del kilometraje de cada vehículo que puede ir desde un cambio de aceite hasta una rectificación del motor.

El cambio de aceite se lo realizará según el requerimiento del cliente ya que él debe llevar un control de su vehículo y/o la información de algún inconveniente al realizar el cambio de aceite.

4.3.2 Distribución de la planta.

Implica como va a estar implementada la planta, su organización y distribución de como la planta y el espacio que se ocupará que es de 15 por 20 metros cuadrados.

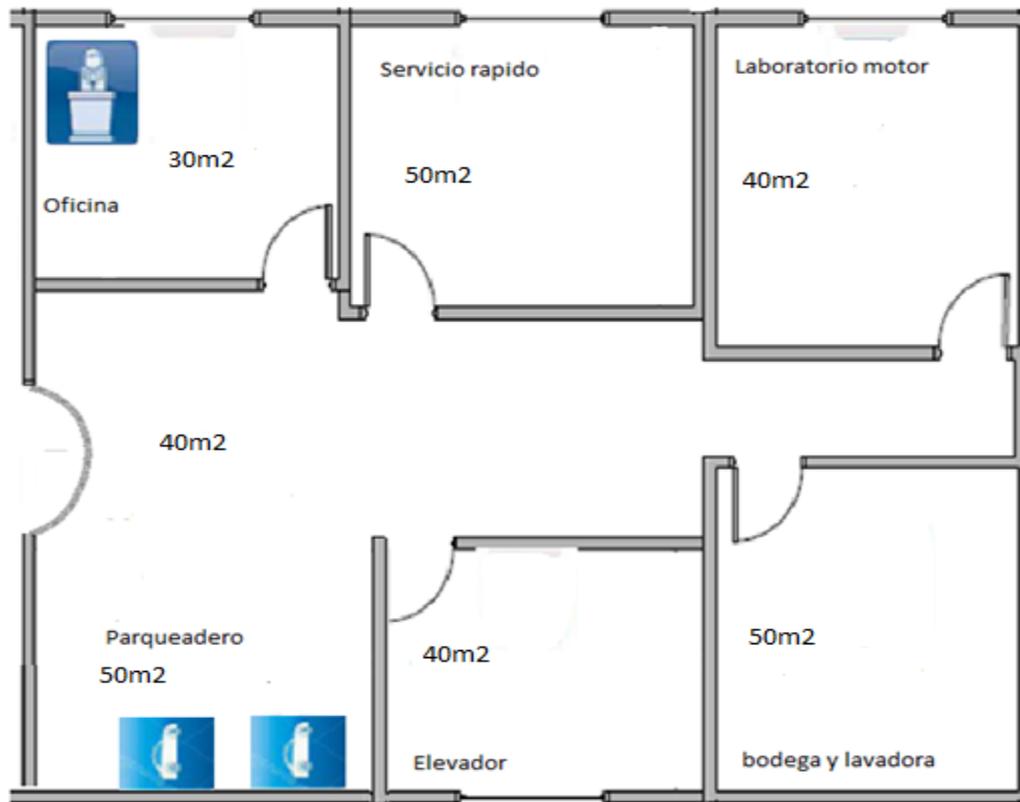


Figura 27 Planta

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

La planta ocupará los siguientes metros cuadrados por cada Área:

- La oficina ocupará 30 metros cuadrados
- Servicio rápido tendrá un área de 50 metros cuadrados así como las
- Áreas de parqueadero 50 metros cuadrados
- El área que estada destina al elevador con una área de 40 metros cuadrados
- El laboratorio de motores tendrá un área de 40metros cuadrados
- El área de bodega y lavadora tendrá 50 metros cuadrados

- Y 40 metros cuadrados se utilizará para ingreso a cada aérea del taller

4.3.3 Proceso de producción

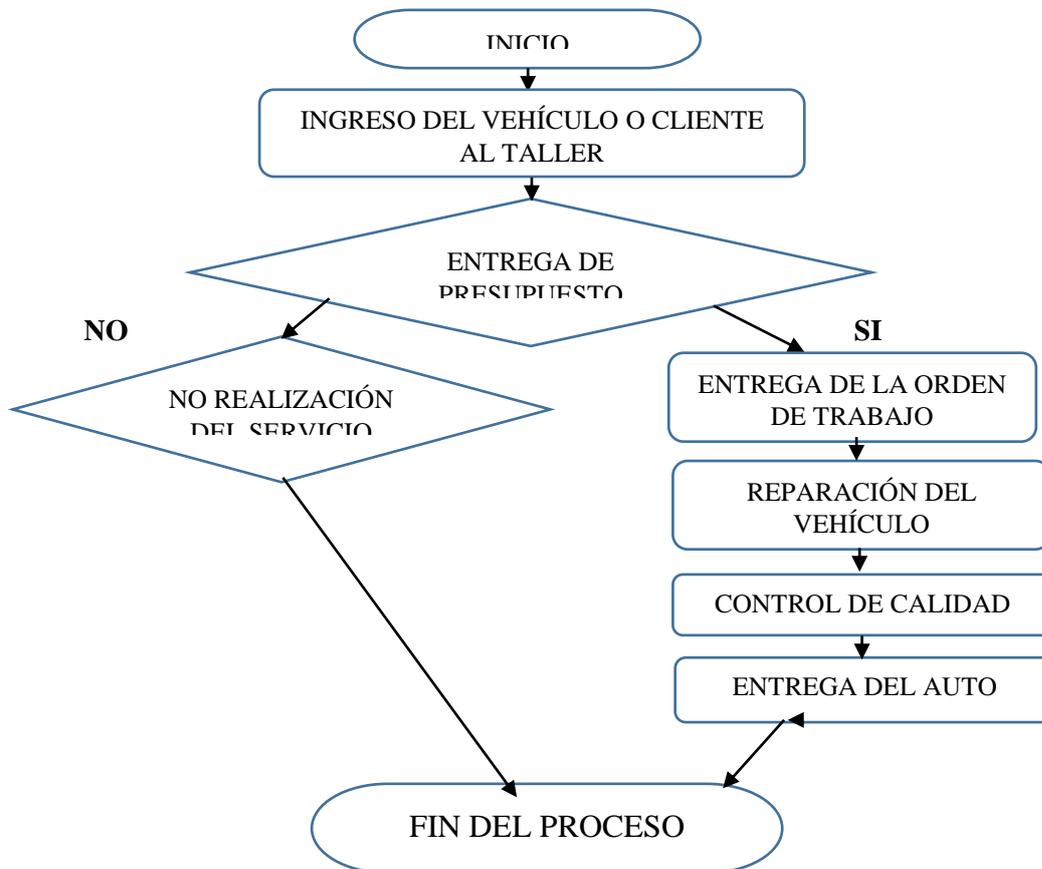


Figura 28 Flujo grama

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

4.3.4 Equipos y Maquinaria

Los equipos que se utilizaran en el proyecto se basaran en variables como costos de obtención y de mantenimiento, flexibles y adaptables a la mano de obra; entre los que se menciona los siguientes:

Tabla 41.
Maquinarias y equipos

Maquinaria y Equipo	ITEM	Cantidad
Maquinaria	Juego de rachas	3
Maquinaria	Juego de llaves	4
Maquinaria	scanner	1
Maquinaria	Gata Hidráulica	1
Maquinaria	Camillas	2
Maquinaria	Bomba de poner aceite	2
Maquinaria	Compresor	1
Maquinaria	Palanca de torque	2
Maquinaria	Elevador	1
Maquinaria	Esmeril	1
Maquinaria	Recipiente de aceite	4
Maquinaria	Pluma Hidráulica	1
Equipo	Escritorio	3
Equipo	Televisor	1
Equipo	Sala de espera	1
Equipo	Sillas	6
Equipo	sillas de oficina	2
Equipo	archivador	2
Equipo	basurero	4
Equipo	Teléfono	2
Equipo	Computadora	3
Equipo	Impresoras	2

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

CAPÍTULO V: ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero tiene como objetivos principales el conocer la inversión o financiamiento necesario para el negocio, determinar los ingresos esperados, la tasa interna de rendimiento y de retorno de la inversión, así como el tiempo requerido para alcanzar el punto de equilibrio (Palacio, 2012).

5.1. INGRESOS OPERACIONALES NO OPERACIONALES

5.1.1. Ingresos Operacionales

“Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa. Por lo general, toda empresa está dedicada a uno o más actividades económicas principales, y los ingresos originados en estas actividades son considerados ingresos operacionales” (Mora, 2013)

5.1.2 Ingresos no Operacionales

“Los ingresos no operacionales se generan por la venta de bienes no elaborados en la empresa diferente a los que constituyen el objeto social del ente y que representan un incremento bruto del patrimonio” (Mora, 2013)

El proyecto tendrá un ingreso no operacional con la venta de chatarra al cambiar los repuestos, la venta de cartones ya que varios de los repuestos llegan en cajas, que generan un ingreso extra para el taller

5.2. COSTOS

5.2.1. Costos Directos.

“Los costes se asocian con el producto de una forma clara, sin necesidad de ningún tipo de reparto se producen cuando las empresas establecen mecanismos de control para conocer la cantidad de coste que va al producto, servicio” (Mazuelas, 2014)

Los costos directos del proyecto serán los insumos que se necesitaran para brindar cada uno de los servicio como se detallan en las tablas a continuación:

5.2.1.1. Materia prima e Insumos

Tabla 42.
Insumos ABC

Ítem	Unidad medida	Cantidad	Costo unidad medida	Costo unitario
Aceite de motor	Galón	1	11	11
Aceite de caja	Galón	1	11	11
Filtro de combustible	Unidades	1	1,5	1,5
Filtro de aceite	Unidades	1	2	2
Líquido de frenos	Unidades	1	4	1
Limpiador de inyectores	Unidades	1	4	1
Guaipes	Unidades	3	0,5	1,5
Total				20,40

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Tabla 43.
Insumos Mantenimiento

Ítem	Unidad medida	Cantidad	Costo unidad medida	Costo unitario
Aceite de motor	Galón	1	11	11
Filtro de aceite	Unidades	1	1,8	1,8
Filtro de combustible	Unidades	1	1,5	1,5
Líquido de frenos	Unidades	1	4	1
Limpiador de inyectores	Unidades	1	4	4
Spray limpiador	Unidades	1	4	1
Guipes	Unidades	2	0,05	0,1
Total				29,00

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Tabla 44.
Insumos cambio de aceite

Ítem	Unidad medida	Cantidad	Costo unidad medida	Costo unitario
Aceite de motor	Galón	1	11	11
Filtro de aceite	Unidades	1	1,8	1,8
Guaipes	Unidades	1	0,05	0,05
Total				12,85

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

Tabla 45.
Insumos servicio express

Ítem	Unidad medida	Cantidad	Costo unidad medida	Costo unitario
Aceite de motor	Galón	1	11	11
Filtro de combustible	Galón	1	11	11
Spray limpiador	Unidades	1	4	4
Guaipes	Unidades	2	0,05	0,1
Total				26,10

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

Los insumos a utilizar en el taller serán cotizados en tres distribuidoras como mínimo para elegir cual tiene los precios más bajos, sin descuidar la calidad, durabilidad de los productos

5.2.1.2. Mano de Obra por servicio

Tabla 46.
Valor por servicio

Mano de Obra	Valor
ABC	9,25
Mantenimiento	11,61
Cambio de Aceite	1,66
Servicio Express	6,64

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

La mano de obra variará conforme al servicio que el cliente requiera y tendrá cada uno un valor distinto

5.2.2. Costes no Directos

Aunque la mayoría de los autores emplean de forma generalizada el concepto de “indirecto”, los costes no directos se pueden dividir en. Semidirectos, son aquellos que no pueden ser aplicados directamente a un producto, pero sí pueden llevarse directamente a un centro de coste. Indirectos: no son directos al producto ni tampoco al centro. Son comunes a dos o más productos o centros, por lo que deberemos elegir algún criterio de reparto (Mazuelas, 2014)

Tabla 47.
Costos indirectos de fabricación por servicio

Ítem	Costo unitario
Luz	0,18
Agua	0,20
CIF Total	0,38

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Los costos indirectos que tendrá el proyecto serán agua y luz que no influyen o no se aplican directamente en cada uno de los servicios que el taller pondrá a disposición de los clientes

5.2.3. Gastos Administrativos

Son aquellos que tienen que ver directamente con la administración general del negocio y no con sus actividades operativas. No son Gastos de Ventas, no son Costos de Producción contienen los salarios del Gerente General, secretarías, contadores, alquileres de oficinas, papelería de oficinas, suministros y equipo de oficinas, etc. No se incluyen en esta categoría los gastos que tienen que ver propiamente con la operación del giro del negocio ni con el mercadeo.

Usualmente se incluyen los gastos de selección y reclutamiento de personal.(Montenegro, 1983).

Tabla 48.
Gastos de sueldo gerente, contador

Periodo	Arriendo Anual	Suministros Anual	Servicios básicos Anual	Total gasto sueldos	Gasto administra
2018	6600,00	600,0	492,00	14384,73	22077
2019	6798,66	618,06	506,81	15434,52	23358
2020	7003,30	636,66	522,06	15794,64	23957
2021	7214,10	655,83	537,78	16165,10	24573
2022	7431,24	675,57	553,97	16546,22	25207

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Los gastos administrativos del proyecto serán todos los egresos que tendrá el proyecto al pagar sueldos a Gerente y Contador, la compra de suministros de oficina, servicios básicos, y pago de arriendos. Todos los gastos administrativos fueron proyectados para así obtener unos gastos totales en los cinco años de vida útil que tendrá el proyecto.

5.2.4. Gasto de Venta

A la inversión inicial que se hace al adquirir un producto ya sea para manufactura o reventa y es el que se deduce del total del costo para separar la ganancia final del costo total. No es complicado separar este costo, pero en cantidades muy elevadas se requiere de mucho tiempo y atención para separar el costo de venta del resto de los gravámenes y costos añadidos. Es por ello, que se separa el costo de venta, del costo de producción, publicidad, renta de servicios y demás que pudieran añadirse al costo de venta (Salas, 2016)

Tabla 49.
Gastos de ventas

Periodo	Asesor de servicio	Sueldo anual	Publicidad Anual	Total gasto de venta
2018	550	8710,90	104530,8	13091
2019	567	9539,43	114473,12	12419
2020	584	9826,56	117918,76	12793
2021	601	10122,34	121468,11	13178
2022	619	10427,03	125124,30	13575

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Todos los gastos de ventas como son sueldo al asesor de servicio quien será quien venderá el servicio y los medios publicitarios fueron proyectados para los cinco años correspondientes.

5.2.5. Costo Financiero

Es el que se integra por los gastos derivados de allegarse fondos de financiamiento por lo cual representa las erogaciones destinadas a cubrir en moneda nacional o extranjera, los intereses, comisiones y gastos que deriven de un título de crédito o contrato respectivo, donde se definen las condiciones específicas y los porcentajes pactados; se calculan sobre el monto del capital y deben ser cubiertos durante un cierto periodo de tiempo. Incluye las fluctuaciones cambiarias y el resultado de la posición monetaria (Zelaya, 2014)

Tabla 50.
Cooperativas y Bancos

Cooperativas	Interés
Cooperativa Pilahuin tio	22%
Cooperativa Andalucía	21%
Banco del austro	21,80%
Cooperativa Cotocollao	23%

Fuente: Instituciones financieras

Elaborado por: Edison Manosalvas

Son las distintas entidades financieras las cuales brindan créditos, se analizó y se eligió a la cooperativa Andalucía en base a factores como interés formas de pago y facilidades al realizar los trámites pertinentes al momento de realizar el crédito.

5.2.6. Costo Fijo

Los Costos Fijos son aquellos cuyo monto total no se modifica de acuerdo con la actividad de producción. En otras palabras, se puede decir que los Costos Fijos varían con el tiempo más que con la actividad; es decir, se presentarán durante un periodo de tiempo aun cuando no haya alguna actividad de producción, en den de

la cantidad de bienes o servicios producidos durante el mismo periodo

(Baldiviezo, 2008)

5.2.7. Costo variable

“Hace referencia a los costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción. Todo aquel costo que aumenta o disminuye según aumente o disminuya la producción, se conoce como costo variable” (Valero, 2014)

5.3. INVERSIONES

5.3.1. Inversión Fija

“Son aquellos recursos tangibles y no tangibles necesarios para la realización del proyecto. Tienen una vida útil mayor aun año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y el equipo a utilizar” (Paspuel, 2012)

5.3.2. Activo Fijo

Es aquel activo que no está destinado para ser comercializado, sino para ser utilizado, para explotado por la empresa. Los activos físicos o tangibles de la empresa se suelen clasificar en activos fijos y movibles. Los activos movibles son aquellos que están destinados para venderse, los activos fijos no (Valero, 2014).

Tabla 51.
Herramientas y Equipos

MAQUINARIA y EQUIPO	ITEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Maquinaria	Juego de rachas	3	250	750
Maquinaria	Juego de llaves	4	100	400
Maquinaria	scanner	1	2000	2000
Maquinaria	Gata Hidráulica	1	500	500
Maquinaria	Camillas	2	100	200
Maquinaria	Bomba de poner aceite	2	200	400
Maquinaria	Compresor	1	600	600
Maquinaria	Palanca de torque	2	100	200
Maquinaria	Elevador	1	4000	4000
Maquinaria	Esmeril	1	300	300
Maquinaria	Recipiente de aceite	4	100	400
Maquinaria	Pluma Hidráulica	1	800	800
Equipo	Escritorio	3	210	630
Equipo	Televisor	1	500	500
Equipo	Sala de espera	1	350	350
Equipo	Sillas	6	55	330
Equipo	sillas de oficina	2	110	220
Equipo	archivador	2	100	200
Equipo	basurero	4	10	40
Equipo	Teléfono	2	75	150
Equipo	Computadora	3	900	2700
Equipo	Impresora	1	380	380
Equipo	Impresora	1	75	75
TOTAL				16125

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Las Maquinarias y Equipos son los bienes que se mantendrán en el taller fijamente para su funcionamiento teniendo una inversión significativa misma, los que tendrán una depreciación por el uso.

5.3.3. Los Activos Nominales (AN)

“Corresponden a intangibles tales como servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Se distinguen, Gastos de organización, Patentes y licencias, Gastos de la puesta marcha, Capacitación, Imprevistos” (Garzón, 2017).

Tabla 52.
Activos diferidos

Activo	Valor
Gastos Constitución	100

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

En los gastos de constitución del proyecto se tiene una inversión de 100 dólares mismo que serán recuperados en el transcurso de los cinco años que fue proyectado con un porcentaje de 20% cada año

5.3.4. Capital de Trabajo

Lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar.

En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios). La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo. (Martínez, 2016).

Tabla 53.
Capital de trabajo

Gastos	Valores
Costo de producción	33133,41
Gasto administra	22076,73
Gasto de ventas	13090,90
Capital de trabajo	68301,04
Días del año	360,00
Capital trabajo diario	189,73
Días de desfase	30,00
Capital de trabajo real	5691,75

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Para calcular el capital de trabajo del proyecto se utilizó el método de los días de desfase los cuales son el tiempo que el producto o servicio está en espera antes de ser comprado o adquirido y la recuperación de la inversión.

5.3.5. Fuentes de Financiamiento

Las fuentes de financiamiento designan el conjunto de capital interno y externo a la organización utilizado para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones (Nunes, 2016)

Tabla 54.
Recursos

Fuentes de financiamiento	Aporte	Participación
Recursos propios	16916,75	77%
Deuda	5000,00	23%
Total	21916,75	100%

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

La inversión total del proyecto será 21916,75 el cual estará financiando con un 23% es decir 5000\$ con una entidad financiera y el 77% es decir 16916,75\$ serán recursos propios que se obtendrán con préstamos familiares

5.3.6. Amortización Financiera

“Refiere a reintegrar un capital, generalmente un pasivo (un préstamo por ejemplo), a través de la distribución de pagos en el tiempo. Aunque también se puede acordar el pago de todo el préstamo de una sola vez” (Sevilla, 2016)

Para generar la tabla de amortización es necesario establecer las condiciones del préstamo. Estas son: cinco años plazo con un interés del 21% que tendrá un pago de mes a mes.

La metodología de amortización que se utilizó para el pago del préstamo es el método alemán mismo que se indica a continuación.

Tabla 55.
Financiamiento

Periodo	Saldo inicial	Interés	Cuota	Devolución Capital	Saldo final
0	0	0	0	0	5000
1	5000	87,5	170,83	83,33	4916,67
2	4916,67	86,04	169,38	83,33	4833,34
3	4833,34	84,58	167,92	83,33	4750
4	4750	83,13	166,46	83,33	4666,67
5	4666,67	81,67	165	83,33	4583,34
6	4583,34	80,21	163,54	83,33	4500
7	4500	78,75	162,08	83,33	4416,67
8	4416,67	77,29	160,63	83,33	4333,34
9	4333,34	75,83	159,17	83,33	4250
10	4250	74,38	157,71	83,33	4166,67
11	4166,67	72,92	156,25	83,33	4083,34
12	4083,34	71,46	154,79	83,33	4000
13	4000	70	153,33	83,33	3916,67
14	3916,67	68,54	151,88	83,33	3833,34
15	3833,34	67,08	150,42	83,33	3750
16	3750	65,63	148,96	83,33	3666,67
17	3666,67	64,17	147,5	83,33	3583,34
18	3583,34	62,71	146,04	83,33	3500
19	3500	61,25	144,58	83,33	3416,67
20	3416,67	59,79	143,13	83,33	3333,34
21	3333,34	58,33	141,67	83,33	3250
22	3250	56,88	140,21	83,33	3166,67
23	3166,67	55,42	138,75	83,33	3083,34
24	3083,34	53,96	137,29	83,33	3000
25	3000	52,5	135,83	83,33	2916,67
26	2916,67	51,04	134,38	83,33	2833,34
27	2833,34	49,58	132,92	83,33	2750
28	2750	48,13	131,46	83,33	2666,67
29	2666,67	46,67	130	83,33	2583,34
30	2583,34	45,21	128,54	83,33	2500
31	2500	43,75	127,08	83,33	2416,67
32	2416,67	42,29	125,63	83,33	2333,34
33	2333,34	40,83	124,17	83,33	2250
34	2250	39,38	122,71	83,33	2166,67
35	2166,67	37,92	121,25	83,33	2083,33
36	2083,33	36,46	119,79	83,33	2000
37	2000	35	118,33	83,33	1916,67
38	1916,67	33,54	116,88	83,33	1833,33
39	1833,33	32,08	115,42	83,33	1750
40	1750	30,63	113,96	83,33	1666,67
41	1666,67	29,17	112,5	83,33	1583,33
42	1583,33	27,71	111,04	83,33	1500
43	1500	26,25	109,58	83,33	1416,67
44	1416,67	24,79	108,13	83,33	1333,33
45	1333,33	23,33	106,67	83,33	1250
46	1250	21,88	105,21	83,33	1166,67
47	1166,67	20,42	103,75	83,33	1083,33
48	1083,33	18,96	102,29	83,33	1000
49	1000	17,5	100,83	83,33	916,67
50	916,67	16,04	99,38	83,33	833,33
51	833,33	14,58	97,92	83,33	750
52	750	13,13	96,46	83,33	666,67
53	666,67	11,67	95	83,33	583,33
54	583,33	10,21	93,54	83,33	500
55	500	8,75	92,08	83,33	416,67
56	416,67	7,29	90,63	83,33	333,33
57	333,33	5,83	89,17	83,33	250
58	250	4,38	87,71	83,33	166,67
59	166,67	2,92	86,25	83,33	83,33
60	83,33	1,46	84,79	83,33	0
TOTAL		2668,75		5000	

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Otra metodología de pago de préstamos es el método francés mismo que se presenta en el anexo 2.

5.3.7. Depreciación

Es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste y pérdida de valor que sufre un bien o un activo por el uso que se haga del. Cuando un activo es utilizado para generar ingresos, este sufre un desgaste normal durante su vida útil que al final lo lleva a ser inutilizable. El ingreso generado por el activo usado, se le debe incorporar el gasto correspondiente de desgaste que ese activo ha sufrido para poder generar el ingreso, puesto que como según señala un elemental principio económico, no puede haber ingreso sin haber incurrido en un gasto, y el desgaste de un activo por su uso, es uno de los gastos que al final permiten generar un determinado ingreso. (Serrano, 2008).

Tabla 56.
Activos fijos

Activos	vid a útil	costo total	2018	2019	2020	2021	2022	valor libros	valor rescate
Maquinaria	10	10550	1055	1055	1055	1055	1055	5275	
Equipos Oficina	10	2420	242	242	242	242	242	1210	
Equipos Computo	3	31557	1051,6	1051,6	1051,6	0,00	0,00	0,00	
Total		16125	2348,67	2348,66	2348,66	1297,0	1297,0	6485,0	6070,75

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

La depreciación fue calculada para los cinco años de vida que tiene el proyecto y los años de vida de cada activo utilizando el método de línea recta ya que los activos sufren un desgaste constante por el uso de cada uno

5.3.8. Estado de Situación Inicial

“El estado de situación inicial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado” (Freire, 2015).

Tabla 57.
Estado de Situación Inicial

Cuentas	Valores
Caja	5691,75
Total Activos corrientes	5691,75
Maquinaria	10550
Depreciación acumulada maquina	0
Equipos de oficina	2420
Depreciación acumulada equipos oficina	0
Equipos de computo	3155
Depreciación acumulada equipos computo	0
Total Activos fijos	16125
Gasto constitución	100,00
Amortización acumulada gasto constitución	0
Total Activos diferidos	100,00
Total Activos	21916,75
Deuda bancaria	5000,00
Total Pasivo	5000,00
Capital	16916,75
Utilidad retenida	0
Total Patrimonio	16916,75
Total Pasivo + Total Patrimonio	21916,75

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

En el Estado de Situación muestra los recursos del proyecto que tienen una inversión total 21916,16\$ los cuales tendrán un aporte de 5000\$ en deuda y 16916,75 de recursos propios

Se puede evidenciar que el aporte de recursos propios es de 77% mayor a la deuda que es de 23% al año cero del proyecto

5.3.9. Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

El resultado final de los ingresos y costos operativos como las ventas, costo de ventas, costos de operación, costos financieros, etc. se resumen en el estado de resultados. La información necesaria para determinar el estado de resultados, es siguiente: Ingresos proyectados, Costos y gastos proyectados (Rojás R. , 2015).

Tabla 58.
Resultados proyectados

Año	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	78190,73	81913,52	85813,57	89899,29	94179,55
Costo de producción	33133,41	34710,95	36363,60	38094,93	39908,69
Utilidad bruta	45057,32	47202,57	49449,97	51804,37	54270,86
Gasto administrativo	22076,73	23358,05	23956,66	24572,80	25206,99
Gasto de ventas	13090,90	12419,43	12793,25	13178,33	13575,00
Depreciación	2348,67	2348,67	2348,67	1297,00	1297,00
Amortización	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Utilidad operativa	7521,02	9056,43	10331,39	12736,24	14171,87
Gasto interés	953,75	743,75	533,75	323,75	113,75
Utilidad antes de impuestos	6567,27	8312,68	9797,64	12412,49	14058,12
Impuestos 15%	985,09	1246,90	1469,65	1861,87	2108,72
Utilidad neta	5582,18	7065,78	8327,99	10550,61	11949,40

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

El proyecto busca recuperar la inversión para posteriormente maximizar las utilidades es necesario analizar los Estados Financieros como lo es el de Resultados el cual brinda una visión panorámica de sobre las utilidades que en el caso del proyecto si existirá en base a los años proyectados

5.3.10. El Flujo de Caja

“Es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses” (Rojás , 2016).

Tabla 59.
Flujo de caja

Año	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Utilidad operativa	0,00	7521,02	9056,43	10331,39	12736,24	14171,87
Depreciaciones	0,00	2348,67	2348,67	2348,67	1297,00	1297,00
Amortizaciones	0,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
Impuestos	0,00	985,09	1246,90	1469,65	1861,87	2108,72
Feo	0,00	8904,60	10178,19	11230,41	12191,36	13380,15
Inversión activos fijos	-16125,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
recuperación activos Fijos	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6072,75
Total gastos de capital	-16125,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6072,75
Capital de trabajo	-5691,75	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
recuperación de capital de trabajo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5691,75
Total capital de trabajo	-5691,75	0,00	0,00	0,00	0,00	5691,75
Flujo de caja del proyecto	-21916,75	8904,60	10178,19	11230,41	12191,36	25144,66
Préstamo	5000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gasto interés	0,00	953,75	743,75	533,75	323,75	113,75
Devolución de capital	0,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00
Flujo de caja del inversionista	-16916,75	6950,84	8434,44	9696,66	10867,61	24030,91

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Al analizar el estado de flujos de efectivos ayudará a conocer los movimientos que tendrá el dinero del proyecto y en que se utilizará como es para pagar deudas, que en el caso es de 5000 dólares, intereses, depreciaciones etc.

5.3.11. Balance general proyectado

Tabla 60.
Balance general proyectado

Año	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Caja	5691,75	12642,60	21077,04	30773,70	41641,31	65672,21
Total activos corrientes	5691,75	12642,60	21077,04	30773,70	41641,31	65672,21
Maquinaria	10550,00	10550,00	10550,00	10550,00	10550,00	10550,00
depreciación acumulada maquina	0,00	1055,00	2110,00	3165,00	4220,00	5275,00
Equipos de oficina	2420,00	2420,00	2420,00	2420,00	2420,00	2420,00
depreciación acumulada equipos oficina	0,00	242,00	484,00	726,00	968,00	1210,00
Equipos de computo	3155,00	3155,00	3155,00	3155,00	0,00	0,00
Depreciación acumulada Equipos computo	0,00	1051,67	2103,33	3155,00	0,00	0,00
Total activos fijos	16125,00	13776,33	11427,67	9079,00	7782,00	6485,00
Gasto Constitución	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Amortización acumulada gasto constitución	0	20	40	60	80	100
Total activos diferidos	100,00	80,00	60,00	40,00	20,00	0,00
Total activos	21916,75	26498,93	32564,71	39892,70	49443,31	72157,21
Deuda bancaria	5000,00	4000,00	3000,00	2000,00	1000,00	0,00
Total pasivo	5000,00	4000,00	3000,00	2000,00	1000,00	0,00
Capital	16916,75	16916,75	16916,75	16916,75	16916,75	28681,25
Utilidad retenida	0	5582,18	12647,95	20975,94	31526,56	43475,96
Total patrimonio	16916,75	22498,9276	29564,70	37892,69	48443,30	72157,21
Total pasivo + Total patrimonio	21916,75	26498,93	32564,71	39892,70	49443,31	72157,21

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Para tener una visión más clara es necesario proyectar el Estado de Resultados para saber la variación que tendrá los valores en los cinco años de vida útil que tiene el proyecto

5.4. EVALUACIONES

5.4.1. La Tasa de Descuento

Empleada en la actualización de los flujos de caja de un proyecto es una de las variables que más influyen en el resultado de la evaluación del mismo, la utilización de una tasa de descuento inapropiada puede llevar a un resultado equivocado de la evaluación. (Anzil, 2009)

Tabla 61.
Tasa de descuento

TMAR	
Inflación promedio	3,01%
Tasa de riesgo país	6,48%
Prima de riesgo	7%
Total	16,49%

Fuente: Elaboración propia
Elaborado por: Edison Manosalvas

La tasa de descuento o TMAR es el porcentaje que se utilizará para el cálculo de indicadores financieros, para la obtención de esta tasa se utilizó la inflación, tasa de riesgo país, y prima de riesgo que es el peligro de perder una inversión en el país por las deudas que mantiene.

5.4.2. VAN (Valor actual neto)

El valor Actual Neto consiste en determinar el valor actual de los flujos de caja que se esperan en el transcurso de la inversión, tanto de los flujos positivos como de las salidas de capital (incluida la inversión inicial), donde estas se representan con signo negativo, mediante su descuento a una tasa o coste de capital adecuado al valor temporal del dinero y al riesgo de inversión, según este criterio se recomienda realizar aquellas inversiones cuyo valor actual neto sea positivo (Arthur, 1999, Pág. 678)

Formula:

$$VAN = \sum FF (1 + i)^{-n} + (-inversion)$$

VAN del Proyecto=

$$VAN = \sum 40591,70(1 + 0,1649)^{-5} + (-21916,75)$$
$$VAN = 18674,95$$

VAN del Inversionista=

$$VAN = \sum 35421,16(1 + 0,1649)^{-5} + (-16916,75)$$
$$VAN = 18504,41$$

El Valor Actual Neto está calculado con la tasa de descuento que es la TMAR de 16,49%, dando un VAN positivo por lo que el proyecto es viable según esta Evaluación Financiera

5.4.3. TIR (Tasa de interna de retorno)

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el Valor Actualizado Neto (VAN). También se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, para un proyecto de inversión dado (Sevilla, 2016)

Para calcular la Tasa Interna de Retorno se necesita un Valor Actual Neto negativo por lo que se aumentará el porcentaje en la tasa de descuento para obtener un Valor Actual Neto con signo negativo.

La Tasa Interna de Retorno será calcula por el flujo de caja del proyecto y del inversionista que son los siguientes cálculos:

VAN Negativo del Proyecto=

$$VAN = \sum FF (1 + i)^{-n} + (-inversion)$$

$$VAN = \sum 13164,75 (1 + 0,76)^{-5} + (-21916,75)$$

Formula:

$$TIR = \% < +(\% > -\% <) * \frac{+VAN}{+VAN - (-VAN)}$$

TIR del proyecto=

$$TIR = 0,1649 + (0,76 - 0,1649) * \frac{18674,95}{+18674,95 - (-8752,00)}$$

$$TIR = 43,59\%$$

VAN Negativo del Inversionista=

$$VAN = \sum 11006,49 (1 + 0,76)^{-5} + (-16916,75)$$

$$VAN = -5910,26$$

TIR del inversionista =

$$TIR = 0,1649 + (0,76 - 0,1649) * \frac{18504,41}{+18504,41 - (-5910,26)}$$

$$TIR = 48,86\%$$

$$VAN = -8752,00$$

En cada TIR fueron calculados dos VAN negativos tanto en el del inversionista, como del proyecto

La TIR del proyecto es mayor que la TMAR por lo que el proyecto es un negocio rentable

5.4.4. PRI (Periodo de recuperación de la inversión)

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar

sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo (Vaquiro, 2010).

Formula:

$$PRI = \sum \text{Ultimo año flujo } (-) + \left(\frac{\text{Ultimo flujo acumulado}}{\text{Flujo siguiente}} \right)$$

PRI del Proyecto=

$$PRI = \sum 1 + \left(\frac{14272,67 * -1}{7500,56} \right)$$
$$PRI = 2,90 \text{ Años}$$

En la inversión del proyecto se recuperará en 2 años 10 meses 24 menores a los cinco años de vida útil del proyecto

PRI del Inversionista=

$$PRI = \sum 1 + \left(\frac{-10949,85 * -1}{6215,54} \right)$$
$$PRI = 2,76$$

La inversión se recuperará en 2 años 9 meses con 3 días menor a la vida útil del proyecto.

5.4.6. RBC (Relación, Costo Beneficio)

“También llamado "índice de rendimiento". En un método de Evaluación de Proyectos, que se basa en el del "Valor Presente", y que consiste en dividir el Valor Presente de los Ingresos entre el Valor Presente de los egreso”.(Franco, 2013)

El índice de rentabilidad será calculado con los dos flujos del proyecto y del inversionista:

FORMULA:

$$IR = \frac{\sum FF}{Inversión}$$

IR PROYECTO

$$IR = \frac{40591,70}{21916,75}$$

$$IR = 1,85$$

El índice de rentabilidad del proyecto tiene un resultado de 1,85 esto quiere decir que por cada dólar que se invierta se obtendrá 0,85 dólares de ganancia

IR INVERSIONISTA

$$IR = \frac{35421,16}{16916,75}$$

$$IR = 2,09$$

El índice de rentabilidad del inversionista tendrá una ganancia de 1,09 dólares de ganancia por cada dolar invertido

5.4.7. Punto de Equilibrio

Estudia la relación existente entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas (de producción) y utilidades operacionales. Por ende es imperativo conocer de manera precisa la naturaleza y el comportamiento de los costos asociados al proceso productivo y/o financiero, según sea el caso. Para el análisis del punto de equilibrio es frecuente clasificar los costos y gastos en dos grupos: fijos y variables; aun cuando un costo fijo y un gasto fijo no equivalen a lo mismo, y aun cuando un costo variable y un gasto variable no son iguales (López, 2016).

Tabla 62.
 Punto de equilibrio

Producto	ABC	Mantenimiento	Cambio de aceite	Servicio express	Total
Cantidades a vender	431	216	742	1006	2395
Porcentaje	18,00%	9,00%	31,00%	42,00%	100%
Precio unitario	40,17	54,65	21,26	44,50	
Costo unitario	30,73	40,99	14,88	33,11	
Margen contribución	9,44	13,66	6,38	11,39	
Margen contribución ponderado	1,70	1,23	1,98	4,79	9,69
Costo fijo			37536,30		
Punto equilibrio general			3873		
Punto equilibrio x unidad	697	349	1201	1627	

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

 Tabla 63.
 Punto de Equilibrio General

Cantidades	Costos fijos	Costo Variable total	Costo total	Ingreso	Utilidad
10	37536,30	277,41	37813,71	374,33	-37439,39
700	37536,30	19418,82	56955,12	26202,83	-30752,29
1800	37536,30	49934,11	87470,41	67378,70	-20091,71
2919	37536,30	107445,46	144981,76	144981,76	0,00
3400	37536,30	94319,98	131856,28	127270,87	-4585,41
4100	37536,30	113738,80	151275,10	153473,70	2198,59
5000	37536,30	138705,86	176242,16	187163,04	10920,88

Fuente: Elaboración propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

El punto de equilibrio si obtienen unas ventas de 2919 servicios al año tendrá un equilibrio entre nuestros ingresos y egresos por lo que el taller deberá aplicar estrategias para obtener mayores clientes y así obtener ganancias

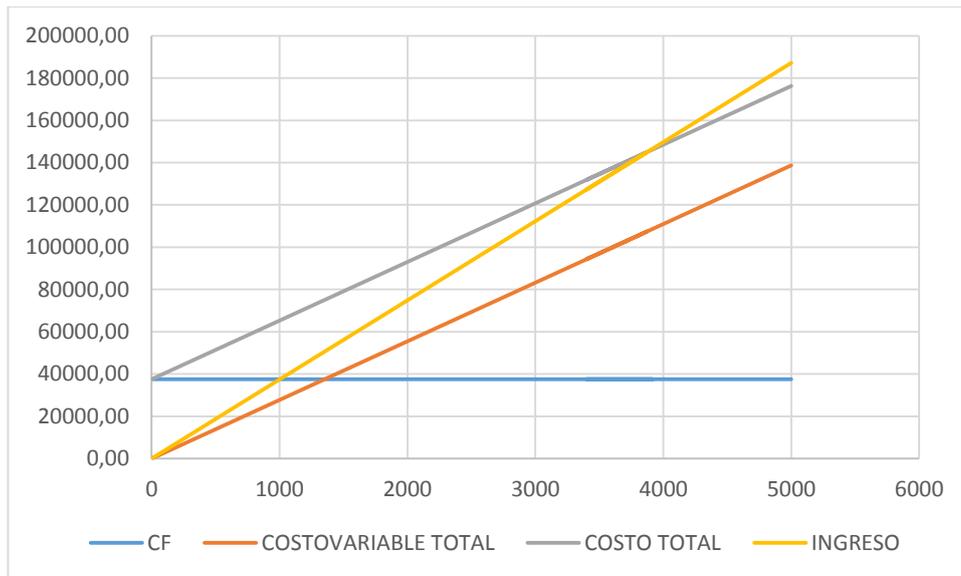


Figura 29 Punto de equilibrio

Fuente. Investigación propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

5.4.8. Análisis de Índices Financieros

Los indicadores o razones financieras, los cuales son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; desde el punto de vista del inversionista le sirve para la predicción del futuro de la compañía, mientras que para la administración del negocio, es útil como una forma de anticipar las condiciones futuras y, como punto de partida para la planeación de aquellas operaciones que hayan de influir sobre el curso futuro de eventos (Torres, 2014).

Relación pasivo activo

$$\text{Relación pasivo activo} = \frac{\text{Total pasivo}}{\text{Total activo}}$$

$$\text{Relación activo pasivo} = \frac{5000,00}{21916,75}$$

$$\text{Relación activo pasivo} = 22,85\%$$

Del 100% de los activos el 22,85% es financiado con recursos ajenos que en el caso del proyecto es con deuda en una cooperativa

Relación patrimonio activo

$$\text{Relación patrimonio activo} = \frac{\text{Total patrimonio}}{\text{Total activo}}$$

$$\text{Relación patrimonio activo} = \frac{16916,75}{21916,75}$$

$$\text{Relación patrimonio activo} = 77,16\%$$

El patrimonio tendrá una intervención de 77% que quiere decir los recursos propios del proyecto.

Margen operativo

$$\text{Margen operativo} = \frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen operativo} = \frac{7521,02}{78190,73}$$

$$\text{Margen operativo} = 0,09$$

Por cada dólar que se venda en la empresa se generan 0,09 centavos de utilidad operativa para cubrir el préstamo y pago de impuestos

Margen de utilidad neta

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen de utilidad neta} = \frac{5582,18}{78190,73}$$

$$\text{Margen de utilidad neta} = 0,07$$

La utilidad neta del proyecto será repartida entre los socios del proyecto o dueños del taller

Rendimiento sobre patrimonio ROE

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total patrimonio}}$$

$$ROE = \frac{5582,18}{16916,75}$$

$$ROE = 24,81\%$$

El ROE es del 24,81% lo que es mayor que los costos de oportunidad, como son la tasa pasiva de los bancos que es 4.81% o al invertir en la Bolsa de Valores

Rendimiento sobre activos ROA

$$ROA = \frac{\textit{Utilidad neta}}{\textit{Total de activos}}$$

$$ROA = \frac{5582,18}{21916,75}$$

$$ROA = 21,07\%$$

Por cada dólar que se invierta en un activo se generará un rendimiento de 21 centavos

CAPÍTULO VI: ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.1. Impacto Ambiental

El proyecto si bien es cierto es una industria que utilizará químicos (como aceites), no realizará grandes daños a la flora y fauna debido a que será ubicado en un lugar de la ciudad alejado de animales y plantas como lo son los parques, además cabe mencionar, que los productos químicos que se utilizarán no será nocivos ni en abundancia, puesto que no se emitirán fugas de gases tóxicos para la salud.

En cuanto al agua y el aire no se realizará ningún tipo de contaminación, ya que el proyecto no es fabricante de algún producto, sino que ofrecerá servicios, el aceites de los autos es un tema que genere dudas respecto a su impacto, cabe resaltar que no generará daño , ya que se realizará los trámites necesarios para la recolección de aceites que realiza algunas entidades públicas ministerios de ambiente, ya que dan tratamientos al aceite en especial y la maquinaria que se utilizará en esta área de la empresa contará con la ayuda de recipientes para evitar la contaminación.

Cada área de la empresa tendrá sus respectivos recipientes para la recolección de la basura, mismos que serán depositados en las casetas municipales recolectoras de desechos que actualmente poseen algunas zonas de Quito, en caso del proyecto Cotocollao de existir escombros se recurrirá a los botaderos de basura.

El taller será adecuado para que los ruidos fuertes, sobre todo los del área de reparación de motores no fluyan y afecten al bienestar cotidiano de la ciudadanía que habita en el sector.

La salud de los trabajadores será resguardada por productos no tóxicos y por herramientas necesarias, como por ejemplo, cascos, overoles, faciales, guantes y pintura biodegradable en las áreas.

6.2. Impacto Económico

El proyecto contribuirá para a subir el índice Económico del país ya que el porcentaje de inversión aumentará así como la infraestructura y el impacto socioeconómico.

Con la creación del proyecto que se dedicará a brindar el servicio automotriz ayudará al desarrollo del país por medio de pago de impuestos, IVA que se pagarán por cada servicio y así contribuirá a la creación de obras públicas que el país necesita y esto con lleva a un mejor bienestar de las familias y del país.

6.3. Impacto Productivo

Al ofrecer el servicio automotriz también ofrecerá trabajo para los empleados tanto administrativos como operacionales y lo que ayudará al crecimiento del país.

El proyecto contará con el equipo adecuado para la confiabilidad y satisfacción de los clientes lo que ayudará a la empresa a crecer y poder dar a los proveedores mayores ventas y por ende ganancias ya que influye en la productividad el país en general

6.4. Impacto Social

El impacto Social que este proyecto de factibilidad dará una estabilidad laboral, ya que al ser un negocio netamente rentable como se lo ha demostrado, no existirán problemas de despido, sino más bien de expansión.

El espíritu de trabajo en equipo se fomentará día a día, debido a que este es un proyecto que necesita coordinación mutua para realizar las actividades, por ejemplo, el área de mecánica general, ABC necesitan estar en constante coordinación para mantener un cliente satisfecho.

La calidad de vida de quienes integrarán el equipo de trabajo del taller mejorará, ya que el taller no solo les ofrecerá estabilidad sino también un seguro de salud y todas las afiliaciones aplicables que el gobierno actualmente mantiene para los trabajadores.

CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. Conclusiones

El presente proyecto fue desarrollado con bases informativas tomadas de las estadísticas actuales del país, obtenidas de fuentes directas de las instituciones, como lo es la biblioteca del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, quienes estuvieron prestos en la entrega de información de manera seria y responsable.

En el sector de Cotacollao es netamente comercial, aquí se podrá encontrar empresas que ofrecen servicios y/o productos para satisfacer las múltiples demandas de los clientes, no solo de los residentes, sino también de los clientes aledaños del sector quienes acuden al lugar, dada la fama comercial.

El proyecto será una gran fuente de ingresos para sus administradores y/o fundadores, solo necesita un financiamiento y de una administración que manejen los recursos empresariales correctamente, todo esto según los resultados arrojados por indicadores financieros como lo son: el TIR, VAN, T-MAR, etc.

El taller tendrá un crecimiento negocio rentable como negocio con miras de crecimiento, por lo que su financiamiento no será difícil de obtener y por ende las capacitaciones a los trabajadores también serán un beneficio profesional adicional que se obtendrá para el mejoramiento profesional y empresarial.

7.2. Recomendaciones

Se debe considerar los factores económicos vigentes para la implementación del proyecto, de tal forma que su estructura se base en términos reales y sólidos.

La competencia es un hecho que no se puede dejar a la deriva, pese a la gran demanda de clientes que existe, por lo tanto, continuamente se debería realizar análisis de mercado que determinen precios y estrategias de marketing.

Realizar un estricto cuidado del control de calidad del servicio entregado al cliente, ya que de esto dependerá básicamente el incremento y mantención de los mismos.

Entregar e implementar todas las herramientas y materiales a los trabajadores de tal forma que se consolide como una empresa no solo por los servicios que ofrece, sino también por el respeto al talento humano.

Continuamente realizar cotizaciones de materiales y herramientas con la tecnología actual para brindar un servicio de calidad

ANEXOS

Anexos 1 Modelo De Encuesta

Objetivo

La presente encuesta se realiza con el fin de obtener información para la implementación de un taller automotriz en el sector de Cotocollao

Pregunta 1 "Genero"

Masculino Femenino

Pregunta 2 "Edad"

19-29 29-39 39-49 49-o mas

Pregunta 3 "Tiene usted auto"

SI
NO

Pregunta 4 "Usualmente donde repara su vehículo"

Talleres de concesionarios
Talleres de mecánica general

Pregunta 5 "Que tipo de servicio realiza al vehículo"

ABC
Cambio de aceite
Mantenimientos
Servicio express

Pregunta 6 "Con qué frecuencia lo realiza"

Mensual
Trimestral
Semestral
Anual

Pregunta 7 "Cuánto gasta por servicio"

50-100

100-200

200-300

300- o más

Pregunta 8 "Qué considera usted cuando elije un taller mecánico"

Costo

Garantía

Rapidez

Calidad

Pregunta 9 "le interesaría una mecánica en el sector"

SI

NO

Pregunta 10 "Se encuentra satisfecho con su servicio actual"

SI

NO

- **Gracias por su colaboración**

Anexos 2 Metodología De Pago De Préstamo Modelo Francés

Periodo	Saldo inicial	Interés	Cuota	Devolución de capital	Saldo Final
0	0,00	0,00	0,00	0,00	4000,00
1	4000,00	70,00	108,21	38,21	3961,79
2	3961,79	69,33	108,21	38,88	3922,91
3	3922,91	68,65	108,21	39,56	3883,34
4	3883,34	67,96	108,21	40,25	3843,09
5	3843,09	67,25	108,21	40,96	3802,13
6	3802,13	66,54	108,21	41,68	3760,45
7	3760,45	65,81	108,21	42,41	3718,05
8	3718,05	65,07	108,21	43,15	3674,90
9	3674,90	64,31	108,21	43,90	3631,00
10	3631,00	63,54	108,21	44,67	3586,33
11	3586,33	62,76	108,21	45,45	3540,87
12	3540,87	61,97	108,21	46,25	3494,63
13	3494,63	61,16	108,21	47,06	3447,57
14	3447,57	60,33	108,21	47,88	3399,69
15	3399,69	59,49	108,21	48,72	3350,97
16	3350,97	58,64	108,21	49,57	3301,40
17	3301,40	57,77	108,21	50,44	3250,96
18	3250,96	56,89	108,21	51,32	3199,64
19	3199,64	55,99	108,21	52,22	3147,42
20	3147,42	55,08	108,21	53,13	3094,28
21	3094,28	54,15	108,21	54,06	3040,22
22	3040,22	53,20	108,21	55,01	2985,21
23	2985,21	52,24	108,21	55,97	2929,24
24	2929,24	51,26	108,21	56,95	2872,28
25	2872,28	50,26	108,21	57,95	2814,34
26	2814,34	49,25	108,21	58,96	2755,37
27	2755,37	48,22	108,21	59,99	2695,38
28	2695,38	47,17	108,21	61,04	2634,33
29	2634,33	46,10	108,21	62,11	2572,22
30	2572,22	45,01	108,21	63,20	2509,02
31	2509,02	43,91	108,21	64,31	2444,72
32	2444,72	42,78	108,21	65,43	2379,29
33	2379,29	41,64	108,21	66,58	2312,71
34	2312,71	40,47	108,21	67,74	2244,97
35	2244,97	39,29	108,21	68,93	2176,04
36	2176,04	38,08	108,21	70,13	2105,91
37	2105,91	36,85	108,21	71,36	2034,55
38	2034,55	35,60	108,21	72,61	1961,94
39	1961,94	34,33	108,21	73,88	1888,06
40	1888,06	33,04	108,21	75,17	1812,89
41	1812,89	31,73	108,21	76,49	1736,40
42	1736,40	30,39	108,21	77,83	1658,57
43	1658,57	29,03	108,21	79,19	1579,38
44	1579,38	27,64	108,21	80,57	1498,81
45	1498,81	26,23	108,21	81,98	1416,83
46	1416,83	24,79	108,21	83,42	1333,41
47	1333,41	23,33	108,21	84,88	1248,53
48	1248,53	21,85	108,21	86,36	1162,16
49	1162,16	20,34	108,21	87,88	1074,29
50	1074,29	18,80	108,21	89,41	984,88
51	984,88	17,24	108,21	90,98	893,90
52	893,90	15,64	108,21	92,57	801,33
53	801,33	14,02	108,21	94,19	707,14
54	707,14	12,37	108,21	95,84	611,30
55	611,30	10,70	108,21	97,52	513,78
56	513,78	8,99	108,21	99,22	414,56
57	414,56	7,25	108,21	100,96	313,60
58	313,60	5,49	108,21	102,73	210,88
59	210,88	3,69	108,21	104,52	106,35
60	106,35	1,86	108,21	106,35	0,00
TOTAL		2492,81		4000,00	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Edison Manosalvas

Bibliografía

- Alvarez, A. (2015). Recuperado el 6 de Julio de 2017, de http://www.gestiondeoperaciones.net/programacion_lineal/que-significa-un-precio-sombra-igual-a-cero-en-programacion-lineal/
- Anzil, F. (2009). *Ecolink*. Recuperado el 16 de 07 de 2017, de Ecolink: <https://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/tasa-de-descuento>
- Arjuela, S., & Sandoval, P. (2002). *Guía del estudio de NMercado para la evaluación de proyectos*. Obtenido de <https://emprendeunefa.files.wordpress.com>
- Armendaris, L. (2014). *Capacidad Instalada del Proyecto*. Obtenido de <prezi.com/m/bpyzxwlh-f1w/125-determinar-la-capacidad-instalada/>
- Arthur, A. (1999). *Diccionario de economía y negocios*. Madrid: Espasa.
- Baldiviezo, L. A. (2008). *Promonegocios.net*. Recuperado el 16 de 07 de 2017, de Promonegocios.net: <https://www.promonegocios.net/costos/costos-fijos.html>
- Banco Central del Ecuador. (2017). *Cifras económicas BCE*. Recuperado el 30 de Mayo de 2016, de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorReal/Previsiones/IndCoyuntura/CifrasEconomicas>
- Barcia, W. (2012). *Educándonos en el ámbito*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2016, de ambitoeconomico.blogspot.com/2012/07/la-inflacion-en-el-ecuador.html
- Bastos, A. I. (2006). *Fidelización con el cliente*. Pontevedra: Ideas propias.
- Biblioteca Virtual. (2015). *Biblioteca Virtual de Derechos, Economía y ciencias sociales*. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2009b/550/La%20gestion%20operativa.htm>
- Cantoni, N. (2013). *Técnicas de muestreo*. Recuperado el 2 de Septiembre de 2016, de http://www.sai.com.ar/metodologia/rahycs/rahycs_v7_n2_06.htm
- Castillo, D. (20 de Junio de 2015). *Localización del Proyecto*. Obtenido de <prezi.com/m8ex0fdijpl52/localizacion-optima-del-proyecto/>
- Cortés, E. (2015). *Establecer el precio de productos y servicios: costo más margen de utilidad*. Recuperado el 6 de Julio de 2017, de <https://www.administrabien.com/precio-de-productos-costo-mas-utilidad/>
- Crece Negocios. (2013). *análisis de consumidor*. Recuperado el 23 de Junio de 2017, de <http://www.crecenegocios.com/el-analisis-del-consumidor/>
- Crece Negocios. (2015). *Qué es una encuesta*. Recuperado el 8 de Septiembre de 2016, de www.crecenegocios.com/que-es-una-encuesta/
- CreceNegocios, w. (2017). *Conexionesan*. Recuperado el 16 de 07 de 2017, de Conexionesan: <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van/>

- CUERPO DE BOMBEROS. (2017). *Servicios en linea*. Obtenido de <http://portal.bomberosquito.gob.ec/autoinspeccion/>
- DefiniciónABC. (Junio de 2008). *Comunicaion*. Recuperado el 23 de Junio de 2017, de <https://www.definicionabc.com/comunicacion/entrevista-2.php>
- Dirección de Inteligencia Comercial de Inversiones. (2010). *PROECUADOR*. Recuperado el 11 de Junio de 2017, de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_AUTOMOTRIZ1.pdf
- Escudero, J. (2011). *Operaciones administrativas de compraventa*. Madrid: Paraninfo.
- Espinosa , R. (2014). *MARKETING MIX: 4PS*. Recuperado el 29 de Junio de 2017, de <http://robertoepinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2/>
- FERMOSO, A. (2013). *Opinion y Analisis*. Obtenido de <http://eleconomista.com.mx/columnas/agro-negocios/2013/02/06/inversion-impacto-proyectos-productivos>
- Foros Ecuador. (2013). *Cuál es el producto Interno bruto del Ecuador*. Recuperado el 15 de Septiembre de 2016, de www.forosecuador.ec/forum/ecuador/educaci%C3%B3n-y-ciencia/3790-%C2BFcu%C3%A1l-es-el-producto-interno-bruto-de-ecuador
- Franco, S. (2013). *Relacion ,beneficio-costo*. Recuperado el 16 de 07 de 2017, de *Relacion ,beneficio-costo*: <http://proyectosaydafranco.blogspot.com/2013/05/costo-y-tecnicas-de-presupuesto-de.html>
- Freire, G. (2015). *Slideshare*. Recuperado el 16 de 07 de 2017, de Slideshare: <https://es.slideshare.net/GabrielaFreire02/estado-de-situacion-inicial-43600367>
- Garcia, E. (2014). *producto sustituto*. Recuperado el 24 de Junio de 2017, de <https://prezi.com/zvy3jjwlsqoy/producto-sustituto/>
- Garzón, A. (2017). *Inversiones de un proyecto*. Recuperado el 17 de Julio de 2017, de *Inversiones de un proyecto*: http://www.academia.edu/6967011/TIPOS_DE_INVERSI%C3%93N_EN_PROYECTOS_DE_INVERSI%C3%93N
- Gonzales, M. (2002). *Concepto de Mercado y sus tipos*. Recuperado el 31 de Agosto de 2016, de <http://www.gestiopolis.com/concepto-mercado-tipos/>
- González, J. (2013). *Estudio Técnico del Proyecto*. Recuperado el 8 de septiembre de 2016, de <http://m.monografias.com/trabajos82/estudio-tecnico-proyecto/estudio-tecnico-proyecto2.shtml>
- Hernandez, P. (2008). *Factores legales*. Obtenido de <http://factoreslegales.blogspot.com/>
- Herrera, F. (2013). *Enplenitud*. Recuperado el 3 de enero de 2015, de <http://www.enplenitud.com/diagnostico-foda.html>

- Huamán, H. (2005). *Manual de técnicas de investigación*. Lima.
- INEC. (2017). Obtenido de http://investiga.ide.edu.ec/images/stories/Estadisticas/EMPRESAS-SECTORES/PIB_Agregado_por_sector/cuadro-estadistico-ampliado.jpg
- INEC. (2017). Obtenido de http://investiga.ide.edu.ec/images/stories/Estadisticas/EMPRESAS-SECTORES/PIB_Agregado_por_sector/cuadro-estadistico-ampliado.jpg
- INEC ECUADOR. (2016). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos Ecuador*. Recuperado el 30 de Julio de 2016, de <http://www.inec.gob.ec>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2017). Obtenido de http://investiga.ide.edu.ec/images/stories/Estadisticas/EMPRESAS-SECTORES/PIB_Agregado_por_sector/cuadro-estadistico-ampliado.jpg
- Ley de Artesanos del Ecuador. (2003). *Registro Oficial 446*. Quito, Pichincha: s/e.
- LLanos, M. (2015). *Ingeniería de Proyectos de inversión*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2016, de <https://proyectosinversion.files.wordpress.com>
- López, B. (2016). *IngenieriaIndustrialonline.com*. Recuperado el 16 de 07 de 2017, de *IngenieriaIndustrialonline.com*: <https://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/producci%C3%B3n/an%C3%A1lisis-del-punto-de-equilibrio/>
- López, P. (2008). *Dirección comercial*. Barcelona.
- Martínez, F. (2016). *Gerencie.com*. Recuperado el 20 de 07 de 2017, de *Gerencie.com*: <https://prezi.com/m9ryer0ke6aq/capital-del-trabajo/>
- Mazuelas, J. (2014). *ELDERECHO.COM*. Recuperado el 16 de 07 de 2017, de *ELDERECHO.COM*: http://www.elderecho.com/tribuna/contable/costes_directos-costes_indirectos_11_685180004.html
- mktunlam. (2008). *Comercialización*. Recuperado el 22 de Junio de 2017, de <http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/>
- Molano, M. R. (2005). *Transformación de la función administrativa*. bogota.
- Montenegro, E. N. (1983). *Funda.Pymes.com*. Recuperado el 16 de 07 de 2017, de *Funda.Pymes.com*: <http://www.fundapymes.com/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/>
- Mora, J. (2013). *Ingresos operacionales*. Recuperado el 18 de Julio de 2017, de <https://prezi.com/azwhmo3eitls/grupo-41-ingresos-operacionales/>
- Municipio de Quito. (2016). *PAM SERVICIOS CIUDADANOS*. Obtenido de <https://pam.quito.gob.ec/SitePages/Educate6.aspx#requisitos>
- Muñoz, Y. (2010). *Análisis del sector importador de repuestos*. Recuperado el 12 de Junio de 2017, de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/10563/1/PROYECTO%20DE%20INVESTIGACION%20C3%93N.pdf>

Nunes, P. (2016). *Enciclopedia Tematica*. Obtenido de <http://know.net/es/cieeconcom/gestion/fuente-de-financiamiento/>

Ordaz, M. L. (2003). *Coleccion de tesis digitales*. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/ledi/ordaz_a_ml/capitulo1.pdf

Ortiz, J. (16 de noviembre de 2014).

Palacio, E. (2012). Recuperado el 18 de Julio de 2017, de <https://crearunaempresaya.wordpress.com/2012/06/23/el-estudio-financiero-del-plan-de-negocios/>

Paspuel, J. (17 de jul de 2012). *Slideshare*. Recuperado el 16 de 07 de 2017, de Slideshare: <https://es.slideshare.net/JimenaPaspuel/exposicion-inversion-fija>

PCH, J. (2013). *Foros Ecuador*. Recuperado el 13 de Junio de 2017, de <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/educaci%C3%B3n-y-ciencia/3790-%C2%BFcu%C3%A1-es-el-producto-interno-bruto-de-ecuador>

Pérez, J., & Gardey., A. (2008). <http://definicion.de>. Obtenido de <http://definicion.de/planeacion-estrategica/>

Porto, J., & Merino, M. (2012). *Definicion tasa de interes*. Obtenido de <http://definicion.de/tasa-de-interes/>

Pro Ecuador. (2017). *Analisis sectorial Automotriz 2017*. Obtenido de http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2017/02/PROEC_AS2017_AUTOMOTRIZ.pdf

Ramirez, D. (2015). *Impactos Ambientales*. Obtenido de https://prezi.com/_zhvrdlkdkqe/el-impacto-ambiental-es-el-efecto-que-produce-la-actividad-h/

Ramirez, F. (2015). *Temas Financieros*. Recuperado el 16 de 07 de 2017, de Temas Financieros: <http://estrategasfinancieros.blogspot.com/2011/06/v-behaviorurldefaultvmlo.html>

Rojas, E. (2002). *MODELO DE DISEÑO Y EJECUCIÓN DE NEGOCIOS*. Recuperado el 24 de Junio de 2017

Rojás, P. (2016). *El blog salmon*. Recuperado el 17 de Julio de 2017, de El blog salmon: <https://es.slideshare.net/PatriciaRojasFiguere/flujo-de-caja-66153374>

Rojás, R. (2015). *Solo contabilidad*. Recuperado el 17 de Julio de 2017, de Solo contabilidad: <http://www.bdigital.unal.edu.co/12101/1/ricardorojasmedina.2014.pdf>

Salas, A. (2016). *Ejemplo.de.com*. Recuperado el 17 de Julio de 2017, de Ejemplo.de.com: <https://prezi.com/e8zl3rznx6gd/costo-de-produccion-y-ventas/>

- Serrano, N. (2008). *Gerencie.com*. Recuperado el 26 de 07 de 2017, de Gerencie.com: <http://financieraudes.blogspot.com/2008/08/cuestionario-2-clase-depreciacion.html>
- Sevilla, A. (2016). *haciendo faciil la economia*. Recuperado el 16 de 07 de 2017, de haciendo faciil la economia: <http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- SMEEToolkit. (2016). *Herramientas PYME*. Obtenido de <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3530/Los-competidores>
- SRI. (2016). *Inscripción Ruc*. Recuperado el 15 de Julio de 2016, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/inscripcion>
- Taipe, P. (2010). *Biblioteca Universidad Técnico de Norte*. Recuperado el 30 de Mayo de 2016, de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/338/1/02%20ICO%20178%20TE SIS.pdf>
- Torreoglosa, S., Polo, E., & Verbel, J. (2014). *Proyecciones, Estadísticas básicas*. Recuperado el 24 de Junio de 2017, de <https://es.slideshare.net/sandratorreglosa/mtodos-de-proyeccin-de-la-demanda-32447841>
- Torres, C. (2012). *Gestión operativa de las organizaciones*. Recuperado el 13 de Junio de 2017, de <http://gestionoperativadelasorganizaciones.blogspot.com/2012/12/que-es-las-gestion-operativa.html>
- Torres, M. (2014). *Galeon.com hispavista*. Recuperado el 17 de Julio de 2017, de Galeon.com hispavista: https://prezi.com/gdkd_opz33jp/introduccion-a-los-indicadores-financieros/
- Torres, T. (2012). *Historia de la Mecánica Automotriz*. Obtenido de http://blog.espol.edu.ec/matotorr/?wmp_theme_mode=desktop
- Valero, C. (2014). *Gerencie.com*. Recuperado el 26 de Julio de 2017, de Gerencie.com: <https://prezi.com/33tjunyposta/contabilidad/>
- Valle, A., & Calderon, V. (2016). *El control de gestión estratégico y la rentabilidad económica de la empresa AMBANDINE S.A.,.* Obtenido de El control de gestión estratégico y la rentabilidad económica de la empresa AMBANDINE S.A.,: <http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/19756>
- Vaquiroy, J. (2010). *Pymesfuturo.com*. Recuperado el 17 de Julio de 2017, de Pymesfuturo.com: <https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>
- Veraguas, S. (s.f.). *Práctica profesional*.
- Zelaya, D. (2014). *Definición.org*. Recuperado el 17 de Julio de 2017, de Definición.org: https://prezi.com/cg2_xhzwz4lo/costos/

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: EDISON EDUARDO MANOSALVAS LEMA.pdf (D30300270)
Submitted: 2017-08-31 01:40:00
Submitted By: edisonmanosalvas1992@hotmail.com
Significance: 6 %

Sources included in the report:

Chanchicocha CEIvis F.docx (D3C287670)
Word plan de negocios 1.docx (D21469640)
tesis final.docx (D22697485)
Cristhian Ibarra-proyecto bocaditcs.docx (D30286473)
tesis final.docx (D22416277)
<http://www.fundapymes.com/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/>
<https://contabilidadyalgomias.wordpress.com/2017/03/27/tipos-de-costos-empresariales/>
<https://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>
<https://www.slideshare.net/barrios4/metodos-de-analisis-financieros>
<http://www.dspace.cordillera.edu.ec/xmlui/bitstream/handle/123456789/2436/ABF-16-16-1105532483.pdf?sequence=1>
<https://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/tasa-de-descuento>
<https://www.promonegocios.net/cestos/costos-fijos.html>
http://www.sai.com.ar/metodologia/rahycs/rahycs_v7_n2_06.htm
<http://robertoespinoza.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2/>
http://www.academia.edu/6967011/TIPOS_DE_INVERSI%C3%93N_EN_PROYE
<http://www.gestiopolis.com/concepto-mercado-tipos/>
<http://www.fundapymes.com/cual-es-la-diferencia-entre-un->
<http://know.net/es/cieeconcom/gestion/fuente-de-financiamiento/>
<https://crearunaempresaya.wordpress.com/2012/06/23/el-estudio-financiero-del->
https://prezi.com/_zhvrdlkdqg/ei-
<https://es.slideshare.net/PatriciaRojasFigueres/flujo-de-caja-66153374>
<https://prezi.com/e8zi3rznx6gd/costo-de-produccion-y-ventas/>
<http://financieraudes.blogspot.com/2008/08/cuestionario-2-clase-depreciacion.html>
<https://prezi.com/33tjunyposta/contabilidad/>
<http://repositorio.uta.edu.ec/handle/123456789/19756>
https://prezi.com/cg2_xhzwz4lo/cestos/

Instances where selected sources appear:

40