TECNOLOGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

CONTRIBUIR AL DESARROLLO DEL SECTOR DE SERVICIOS A TRAVÉS DE UN ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE ESTACIÓN DE SERVICIO DE GASOLINA "EP.PETROECUADOR", EN LA AVENIDA RUTA VIVA, SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, PARROQUIA CUMBAYÁ, 2017.

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

Autora: Chamba Chamba Ruth Carmen

Tutor: Msc. German Morillo

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.) **CHAMBA CHAMBA RUTH CARMEN** de la carrera de Administración Bancaria y Financiera cuyo tema de investigación fue: **CONTRIBUIR AL DESARROLLO DEL SECTOR DE SERVICIOS A TRAVÉS DE UN ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE ESTACIÓN DE SERVICIO DE GASOLINA " EP PETROECUADOR", EN LA AV. RUTA VIVA SECTOR NORTE DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, PARROQUIA CUMBAYA, 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. German Morillo
Tutor del Proyecto

Ing. Herrera Monica
Lector del Proyecto

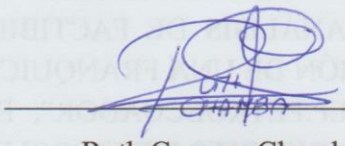
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA"
DIRECCIÓN DE CARRERA
Adm. Bancaria y Producción

Ing. Galo Cisneros
Coordinador de la Unidad de Titulación

Ing. Fernando Buitrón
Director de Escuela

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, autentica, personal, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



Ruth Carmen Chamba Chamba

CC: 175037287-0

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Ruth Carmen Chamba Chamba, portadora de la cédula de ciudadanía signada con el No. 175037287-0 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 de cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta exposición. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior a centros educativos.", otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado: CONTRIBUIR AL DESARROLLO DEL SECTOR DE SERVICIOS A TRAVÉS DE UN ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UNA FRANQUICIA DE ESTACIÓN DE SERVICIO DE GASOLINA "EP.PETROECUADOR", EN LA AVENIDA RUTA VIVA, SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, PARROQUIA CUMBAYÁ, 2017, con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA: _____

NOMBRE: Ruth Carmen Chamba Chamba

CÉDULA: CC: 175037287-0

Quito, 22 de septiembre de 2017

AGRADECIMIENTO

Este agradecimiento va dedicado a Dios por haberme acompañado y guiado en toda mi carrera, por ser mi fuerza en los momentos más difíciles y por colmarme de aprendizaje, sabiduría, honradez y sobre todo por darme una vida llena de felicidad junto a mi familia.

Le doy gracias a mis padres Procelio y Maruja por apoyarme en todo momento y por ser mi ejemplo de vida a seguir, y haberme brindado una excelente educación. Sobre todo por los valores que me han inculcado para mi desarrollo personal y profesional.

A mis hermanos por ser parte importante de mi vida, a Janeth por haberme apoyado en las buenas y en las malas, por su paciencia y amor incondicional. A Cristian por ser un ejemplo de estudio y por apoyarme cuando más lo he necesitado.

Gracias al Ing. Keyerman Toapanta, Lic. Mayra Chandy, y Tec. Antonio Zabala, les agradezco por todo el apoyo brindado a lo largo de la carrera, por su tiempo, amistad y por los excelentes conocimientos que me supieron transmitir. Y especialmente a mi tutor Msc. German Morillo, quien me supo guiar a tomar las pautas necesarias para la elaboración de mi proyecto de titulación.

Mayra por ser más que una amiga en los momentos más difíciles de mi vida y por el apoyo recibido desde el día que la conocí, a Evelyn y Gaby por todos los consejos y su amistad incondicional. Alexandra por haber sido una excelente amiga

y compañera de tesis, por motivarme a seguir adelante en momentos de desesperación.

A mis amigos por haber hecho de mi etapa universitaria una experiencia inolvidable, por los momentos que pasamos juntos y las tareas que realizamos, gracias por la confianza que depositaron en mí.

DEDICATORIA

El presente trabajo de tesis está dedicado a Dios, por ser mi luz y camino para culminar con éxito mi carrera.

A mis amados padres Procelio y Maruja quienes son parte fundamental de mi vida y sobretodo han sido mí fortaleza para triunfar y llegar a ser una excelente profesional.

A mis hermanos y amigos quienes me apoyaron incondicionalmente y de los cuales he aprendido muchas cosas buenas.

A mi familia que de una u otra manera me motivaron y me dieron ánimos para seguir adelante.

A mis profesores que gracias a sus conocimientos impartidos en clases nos hacían valorar y reflexionar, para seguir adelante día a día y luchar siempre por lo que queremos en nuestra vida.

Índice General

DECLARATORIA..... I

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL……II

AGRADECIMIENTO……III

DEDICATORIA……..V

Índice General……....VI

Índice de Tablas…….....XIV

Índice de Figuras……..XX

Resumen Ejecutivo……...XXIII

Abstract…….....XXIV

Capítulo I.....1

Introducción 1

1.1. Justificación.....1

1.2. Antecedentes 3

Capítulo II 5

Análisis Situacional.....5

1.1 Ambiente Externo.....5

2.1.01. Factor Económico. 6

2.1.01.01. Producto Interno Bruto (P.I.B).....6

2.1.01.02. Riesgo país. 8

2.1.01.03. Inflación. 9

2.1.01.04. Tasa activa. 11

2.1.01.05. Tasa pasiva. 12

2.1.02. Factor Social. 14

2.1.02.01. Desempleo. 14

2.1.02.02. Tasa de empleo adecuado/ pleno. 16

2.1.02.03. Índice de pobreza por ingresos. 17

2.1.03. Factor Legal. 19

2.1.03.01. Proyecto para red EP.PETROECUADOR factibilidad en la agencia de regulación y control hidrocarburífero……...19

2.1.03.02. Solicitud de calificación en EP. PETROECUADOR comercializadora. 20

2.1.03.03. Requisitos para obtener el permiso de operación y registro en la agencia de regulación y control hidrocarburífero 22

2.1.03.04. Autorización y registro de la agencia de regulación y control hidrocarburífero. 25

2.1.03.05. Cambio de ambiente a Red EP. PETROECUADOR. 26

2.1.03.06. Suscripción de contrato de distribución con EP. PETROECUADOR. 27

2.1.03.07. Requisitos para obtener el permiso de operación y registro en la Agencia de Regulación y control hidrocarburífero. 28

2.1.03.08. Autorización y registro de la agencia de regulación y control hidrocarburífero. 30

2.1.03.09. Registro único del contribuyente (R.U.C.). 30

2.1.03.10. Instituto ecuatoriano de seguridad social (I.E.S.S) 32

2.1.03.11. Permiso del cuerpo de bomberos 34
2.1.03.12. Permiso sanitario de funcionamiento para establecimientos. 35
2.1.03.13. Licencia única de actividades económicas (L.U.A.E). 35
2.1.04. Factor Tecnológico..... 37
2.1.04.01. Tecnología de infraestructura, maquinaria y equipos. 37
2.2. Entorno Local 38
2.2.01. Clientes..... 38
2.2.02. Proveedores. 39
2.2.03. Competidores. 40
2.3. Análisis interno..... 41
2.3.01. Propuesta estratégica. 42
2.3.01.01. Misión. 42
2.3.01.02. Visión. 43
2.3.01.03. Objetivos. 43
2.3.01.03.01. Objetivo General……..44
2.3.01.03.02. Objetivo Específico……..44
2.3.01.04. Valores. 45
2.3.01.05. Principios……...…46
2.3.02. Gestión administrativa. 47
2.3.02.01. Planificación..... 48
2.3.02.02. Organización. 50
2.3.02.02.01. Manual de funciones…….51

2.3.02.03. Dirección. 55
2.3.02.03.01. Tipo de líder a utilizarse..... 55
2.3.02.04. Control. 56
2.3.02.04.01. Indicador de gestión..... 56
2.3.03. Gestión operativa. 58
2.3.03.01. Cadena de valor. 58
2.3.04. Gestión comercial. 61
2.3.04.01. Producto. 62
2.3.04.02. Precio. 63
2.3.04.03. Plaza. 64
2.3.04.04. Promoción. 65
2.4. FODA. 67
Capítulo III 69
Estudio de mercado 69
3.1 Análisis del consumidor. 69
3.1.01. Determinaciones de la población y muestra 70
3.1.01.01. Población 70
3.1.01.01.01. Segmentación de mercado..... 71
3.1.01.02. Muestra. 72
3.1.02. Técnicas de obtención de información. 73
3.1.02.01. Encuesta. 73
3.1.03. Análisis de la información. 75

3.2 Oferta 85
3.2.01. Oferta histórica. 86
3.2.02. Oferta actual. 86
3.2.03. Oferta proyectada. 87
3.3. Productos sustitutos 88
3.4. Demanda 88
3.4.01. Demanda histórica. 88
3.4.02. Demanda actual. 89
3.4.03. Demanda proyectada. 89
3.5. Balance Oferta- Demanda 90
Capítulo IV 91
Estudio Técnico 91
4.1 Tamaño del proyecto. 91
4.1.01. Capacidad instalada. 92
4.1.02. Capacidad óptima. 93
4.2. Localización 94
4.2.01. Macro-localización. 94
4.2.02. Micro-localización. 95
4.2.03. Localización óptima. 96
4.3. Ingeniería del Producto 98

4.3.01. Definición del B y S. 99

4.3.01.01. Bienes. 99

4.3.01.02. Servicios. 99

4.3.02. Distribución de planta. 99

4.3.02.01. Matriz SLP. 101

4.3.02.02. Distribución de la planta 102

4.3.03 Proceso productivo. 102

4.3.03.01. Flujo Grama. 102

4.3.03.02. Curso-grama. 108

4.3.04. Maquinaria y Equipo 110

Capítulo V 124

Estudio Financiero 124

5.1. Ingresos operacionales y no operacionales 124

5.2.01. Gastos Administrativos. 127

5.2.02. Gasto de ventas. 129

5.2.03. Gasto financiero. 133

5.2. Inversiones 137

5.2.01. Inversión fija. 137

5.2.01.01. Activos fijos 137

5.2.01.02. Activos nominales. 139

5.2.02. Capital de trabajo. 140

5.2.03. Fuentes de financiamiento y uso de fondos. 140

5.2.04. Amortización del financiamiento. 141

5.2.5 Depreciaciones. 142

4.2.06. Estado de Situación Inicial. 143

5.2.07. Estado de Resultados Proyectado. 144

5.2.08. Flujo de Caja Proyectado. 145

5.3. Evaluación 146

5.3.01. Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (T.M.A.R.) 146

5.3.02. Valor Actual Neto (V.A.N.) 146

5.3.03. Tasa interna de retorno (T.I.R.) 148

5.3.04. Periodo de recuperación de la inversión (P.R.I.) 149

5.3.05. Relación costo beneficio. 150

5.3.06. Punto de Equilibrio 151

5.3.07. Análisis de índices financieros. 156

5.3.07.01. Razón de rentabilidad. 156

5.3.07.02. Rendimiento sobre Activos (R.O.A.). 156

5.3.07.03. Rendimiento sobre el Capital (R.O.E.). 157

5.3.07.04. Rendimiento sobre la Inversión (R.O.I.). 158

Capítulo VI 159

Análisis de impactos 159

6.1. Impacto Ambiental 160

6.2. Impacto Económico. 161

6.3. Impacto Social 163

Capítulo VII 164

7.1. Conclusiones 164

7.2. Recomendaciones 167

Bibliografía 168

Índice de Tablas

Tabla 1. Ruc. 31
Tabla 2. Clientes....39
Tabla 3. Proveedores. 40
Tabla 4. Competidores. 41
Tabla 5. Valores. 46
Tabla 6. Principios. 47
Tabla 7. Diagrama de Gantt. 49
Tabla 8. Manual de actividades del gerente 51
Tabla 9. Manual de actividades del jefe administrativo....52
Tabla 10. Manual de actividades del asistente de administración 52
Tabla 11. Manual de actividades del jede de pista....53
Tabla 12. Manual de actividades de los despachadores....53
Tabla 13. Manual de actividades del jefe de seguridad 54
Tabla 14. Manual de actividades de los guardias....54
Tabla 15. Indicadores de gestión....57
Tabla 16. Naturaleza de servicio....62
Tabla 17. Características de los combustibles....63
Tabla 18. Amenazas....67
Tabla 19. Oportunidades....67
Tabla 20. Fortalezas 68
Tabla 21. Debilidades....68
Tabla 22. Población....70

Tabla 23. Segmentación del mercado 71

Tabla 24. Datos Estadísticos 72p

Tabla 25. Género 76

Tabla 26. Edad 76

Tabla 27. Pregunta 1 77

Tabla 28. Pregunta 2 78

Tabla 29. Pregunta 3 79

Tabla 30. Pregunta 4 80

Tabla 31. Pregunta 5 81

Tabla 32. Pregunta 6 82

Tabla 33. Pregunta 7 83

Tabla 34. Pregunta 8 84

Tabla 35. Oferta histórica 86

Tabla 36. Oferta actual 87

Tabla 37. Oferta proyectada 87

Tabla 38. Demanda histórica 89

Tabla 39..Demanda actual 89

Tabla 40. Demanda proyectada 90

Tabla 41. Demanda Insatisfecha 90

Tabla 42. Tamaño del proyecto 92

Tabla 43. Capacidad instalada 93

Tabla 44. Capacidad óptima 94

Tabla 45. Determinación de la localización óptima 97

Tabla 46. Simbología 100
Tabla 47. Simbología 100
Tabla 48. Dispensador de combustible 111
Tabla 49. Tanques certificado UL.....111
Tabla 50. Accesorio de seguridad GPL.....112
Tabla 51. Red hídrica 112
Tabla 52. Compresor.....113
Tabla 53. Máquinas de faacturación 114
Tabla 54. Regulador de energía 114
Tabla 55. Sistema de aire 115
Tabla 56. Maquinaria 115
Tabla 57. Boquilla para active 116
Tabla 58. Tubo de aceite 116
Tabla 59. Indicador de Acetite 117
Tabla 60. Bomba sumergible 117
Tabla 61. Tubería 118
Tabla 62. Botón de pánicos.....118
Tabla 63. Filtos de combustible 119
Tabla 64. Cámaras de vigilancia 119
Tabla 65. Trampa de grasa.....120
Tabla 66. Equipo 120
Tabla 67. Escritorio.....121
Tabla 68. Camas.....121

Tabla 69. Casillero metálico 122
Tabla 70. Silla giratoria 122
Tabla 71. Muebles y enseres 123
Tabla 72. Terreno. 123
Tabla 73. Infraestructura 123
Tabla 74. Infraestructura y terreno 123
Tabla 75. Ingresos operacionales 125
Tabla 76. Proyección de ingresos 126
Tabla 77. Gastos administrativos 127
Tabla 78. Servicios Básicos 127
Tabla 79. Suministros de oficina 128
Tabla 80. Materiales de limpieza 128
Tabla 81. Otros gastos administrativos 128
Tabla 82. Gasto del personal sueldos 129
Tabla 83. Gasto personal sueldos 129
Tabla 84. Gasto Publicidad 129
Tabla 85. Gasto de instalación 130
Tabla 86. Capacitación personal 130
Tabla 87. Uniforme del personal 130
Tabla 88. Cuidado ambiental 131
Tabla 89. Servicios básicos 131
Tabla 90. Rol de pagos 132
Tabla 91. Proyección de costos de ventas 134

Tabla 92. Gastos administrativos proyectados 135
Tabla 93. Proyección gasto de ventas 135
Tabla 94. Proyección gasto financiero 135
Tabla 95. Proyección de costos anuales 136
Tabla 96. Maquinaria 137
Tabla 97. Equipo 138
Tabla 98. Muebles y enseres 138
Tabla 99. Equipo de computación 138
Tabla 100. Equipo de oficina 139
Tabla 101. Infraestructura y terreno 139
Tabla 102. Activo nominal 139
Tabla 103. Capital de trabajo 140
Tabla 104. Cuadro de inversiones 141
Tabla 105. Amortización del Financiamiento 141
Tabla 106. Amortización 142
Tabla 107. Depreciaciones 142
Tabla 108. Tasa mínima aceptable de rendimiento (T.M.A.R) 146
Tabla 109. Cálculo de la PRI 149
Tabla 110. Valores actualizados 149
Tabla 111. Relación costo beneficio 150
Tabla 112. Proyección de costos anuales 152
Tabla 113. Ponderación de niveles de impacto 159
Tabla 114. Datos del Impacto ambiental 160

Tabla 115. Determinación del impacto ambiental 160

Tabla 116. Datos del impacto económico 162

Tabla 117. Determinación del impacto económico.....162

Tabla 118. Datos del impacto social 163

Tabla 119. Determinación del impacto social.....163

Índice de Figuras

Figura 1. Producto Interno Bruto 7

Figura 2. Riesgo País. 8

Figura 3. Inflación Anual 10

Figura 4. Tasa de Interés Activa 11

Figura 5. Tasa de Interés Pasiva 13

Figura 6. Tasa de Desempleo 15

Figura 7. Tasa de Empleo Adecuado/ Pleno. 16

Figura 8. Índice de Pobreza por Ingresos. 18

Figura 9. Organigrama Estructural 50

Figura 10. Biométrico de Huella. 57

Figura 11. Cadena de Valor. 59

Figura 12. Mapa de Ubicación de la Franquicia 64

Figura 13. Logotipo. 65

Figura 14. Productos Publicitarios 65

Figura 15. Productos Publicitarios 65

Figura 16. Publicidad 66

Figura 17. Redes Sociales 66

Figura 18. Género 76

Figura 19. Edad. 77

Figura 20. Pregunta 1. ¿Posee transporte propio o maneja algún tipo de transporte público? 78

Figura 21. Pregunta 2. ¿Cuál es su frecuencia de abastecimiento de combustible?. . 79

Figura 22. Pregunta 3. ¿Cuánto dinero destina usted en promedio por el consumo de combustible?. 80
Figura 23. Pregunta 4. ¿El tipo de combustible que usted usa para su vehículo es?. 81
Figura 24. Pregunta 5. ¿Tiene alguna estación de servicio de preferencia?. 82
Figura 25. Pregunta 6. ¿Qué servicio complementario utiliza usted en una estación de servicio?. 83
Figura 26. Pregunta 7. ¿Al momento de adquirir el servicio de una estaciópn de combustible que es lo primero que toma en cuenta?....84
Figura 27. Pregunta 8. ¿Aceptaría la implementación de una franquicia de Estación de Servicio de Gasolina EP. PETROECUADOR, dedicada a la venta de combustibles derivados del petróleo?. 85
Figura 28. Macro-Localización.....95
Figura 29. Micro Localización....96
Figura 30. Localización Óptima....98
Figura 31. Matriz SLP....101
Figura 32. Distribución de la franquicia de EP.PETROECUADOR....102
Figura 33. Simbología Metodología ANSI. 103
Figura 34. Almacenamiento de Combustible.....105
Figura 35. Venta de Combustible. 107
Figura 36. Simbología....108
Figura 37. Almacenamiento.....109
Figura 38. Curso-grama Analítico de Almacenamiento de Combustible 110
Figura 39. Dispensador de combustible.....111

Figura 40. Tanques certificado UL 112
Figura 41. Accesorio de seguridad GPL 112
Figura 42. Red hídrica.....113
Figura 43. Compresor. 113
Figura 44. Máquinas de facturación.....114
Figura 45. Regulador de energía. 114
Figura 46. Sistema de aire.....115
Figura 47. Boquilla para active. 116
Figura 48. Tubo de aceite.....116
Figura 49. Indicador de Aceite.....117
Figura 50. Bomba sumergible. 117
Figura 51. Tubería.....118
Figura 52. Botón de pánicos.....118
Figura 53. Filtros de combustible. 119
Figura 54. Cámaras de vigilancia.....119
Figura 55. Trampas de grasa. 120
Figura 56. Escritorio.....121
Figura 57. Camas. 121
Figura 58. Casillero Metálico.....122
Figura 59. Silla giratoria. 122
Figura 60. Punto de Equilibrio de Gasolina Súper.....153
Figura 61. Punto de Equilibrio Gasolina Extra. 154
Figura 62. Punto de Equilibrio Diésel Premium. 155

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto de factibilidad propone el estudio para la implementación e instalación de una franquicia de gasolina de EP.PETROECUADOR, en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito parroquia Cumbayá Av. Ruta Viva, que tiene como propósito fundamental satisfacer la necesidad de población a través de la comercialización de Combustible, debido a su alto nivel de reconocimiento por su marca a nivel nacional en calidad y cantidad justa, la competitividad frente a los demás establecimientos de servicios es un reto, por ende es necesario conocer bien el mercado a través de un análisis situacional riguroso y por otro lado las normativas que se rigen con los respectivos requisitos legales que se requieren para ser franquiciario, para lo cual se procederá con los trámites para la legalización y constitución de la franquicia de EP.PETROECUADOR, en calidad de comercializadora, para conseguir este propósito fundamental se presentará a continuación el estudio previo el cual servirá como herramienta necesaria para la creación de la franquicia, el cual constará de su respectivo estudio de mercado, consecuente a esto también se elaborará el estudio técnico donde se establecerá el tamaño del proyecto lo cual será de gran ayuda para determinar su estudio financiero en el cual estarán reflejados costos y precios proyectados a cinco años, así mismo se reflejará los estados financieros y se aplicará los índices financieros para de este modo determinar si el proyecto es viable o no, por último se procederá a realizar las matrices de impactos, lo cual es de suma importancia debido a que se requiere saber si la implementación de la misma dará un impacto positivo o negativo en los diferentes aspectos del entorno.

ABSTRACT

The present feasibility project proposes the study for the implementation and installation of a gasoline franchise of EP.PETROECUADOR, in the northern sector of Distrito Metropolitano de Quito parish Av. Ruta Viva, which has as its fundamental purpose to satisfy the need of population through the commercialization of fuel, due to its high level of recognition for its brand at the national level in quality and fair quantity, competitiveness vis-à-vis other service establishments is a challenge therefore it is necessary to know the market well through a rigorous situational analysis and, on the other hand, the regulations that govern with the respective legal requirements that are required to be a franchisee, for this purpose, procedures will be followed for the legalization and constitution of the franchise of EP.PETROECUADOR, as a marketer, to achieve this fundamental purpose the previous study will be presented which will serve as a necessary tool for the creation of the franchise, which shall consist of its respective market study, consequent to this also the technical study is elaborated where the size of the project will be established which will be of great help in determining your financial study, which will reflect costs and prices projected to five years, it will also reflect the financial statements and apply the financial ratios in order to determine if the project is feasible or not, finally, the impact matrices will be carried out, which is extremely important because to know if the implementation of the same will have a positive or negative impact on the different aspects of the environment.

Capítulo I

Introducción

1.1. Justificación

Debido a la nueva creación de la vía Ruta Viva se ha llegado a la finalidad de que en aquellas zonas carecen del Servicio de Gasolina, habitualmente en estas transitan tanto transporte público como privado de tal modo que en algún momento estos pueden verse afectados de este este servicio.

Por esta causa nace la necesidad de buscar alternativas, como la instalación e implementación de una franquicia de Estación de Servicio de Gasolina "EP. PETROECUADOR" en la parroquia Cumbayá con el fin de mejorar así el abastecimiento de combustibles para los vehículos y buses que transitan por la zona.

La importancia de este tipo de proyecto está enfocado en brindar un servicio eficiente a sus clientes, para así poder obtener resultados positivos en el giro del negocio.

La efectividad por medio de la implementación de la franquicia proporcionará la seguridad de los transportistas, que transitan por la determinada vía, ya que se verán beneficiados por dicho servicio en la localidad.

Además debido a la creciente globalización a nivel mundial el medio ambiente se ve afectado con el uso inadecuado de la gasolina, generando así una crisis ambiental en la calidad del aire en todo el entorno dando como resultado un deterioro ambiental como tal.

En la estación de servicio se usarán dispensadores de tecnología de punta la cual será de gran ayuda para los despachos de combustibles ya que estos dispensadores no permiten que la gasolina se malgaste ni mucho menos que exista alguna fuga de dinero, esto contribuirá al ahorro de la empresa y a su vez se cuidará del ambiente y su entorno para que no exista un deterioro ambiental.

Debido a la inestabilidad económica por la cual atraviesa el país, este aportará en un porcentaje no tan significativo pero si importante a la creación de fuentes de empleo, de esta manera se aportará de una manera u otra a la Matriz Productiva, ya que por ende creará mayores beneficios tanto como para la empresa como para el desarrollo del país, dando así resultados productivos.

1.2. Antecedentes

"Una franquicia es un negocio operado por una persona (el franquiciatario o franquiciado) que tiene derecho otorgado por el franquiciaste o franquiciador, de comercializar un bien o servicio". (Hellriegel, Jackson , y Slocum, 2009, pág. 197).

Ante la confirmación de la existencia de petróleo en la región amazónica del Ecuador en el año 1937, se realizó una perforación del pozo Lago Agrio por parte de la operadora Texaco de este modo inicia el cambio en el manejo de la política hidrocarburífica en el Ecuador.

Consecuente a esto en el año 1972, dos hechos transcendentales que confirman dicho hecho es la creación de la ley de hidrocarburos y la Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana denominada CEPE.

Tras la creación de CEPE, en junio de 1972 mediante una expedición del decreto supremo Nº 522, la petrolera ecuatoriana asumió de manera legal la administración del petróleo esta actividad exploratoria, jugo un rol de suma importancia en su campo de acción ya que abarco casi todo el oriente.

Después de 17 años de esta actividad la CEPE, dio paso al nuevo modelo de gestión empresarial la cual exigía un mundo cada vez más competitivo, de este modo la Empresa se convirtió en la Estatal Petróleos del Ecuador Petroecuador la cual opero bajo un sistema de holding, compuesto por una matriz tres filiales permanentes y temporales.

Petroecuador fue creada el 26 de septiembre de 1989 con este nuevo modelo empresarial que doto de patrimonio propio, y autonomía administrativa, económica, financiera y operativa. De tal modo que amplio la capacidad de operación al construir gasolineras con moderna tecnología.

Es decir su modelo de operación ya no se basaría en la explotación de crudo como tal sino también en la creación de franquicias de estación de servicio de gasolineras a nivel nacional dando así apertura a nuevas fuentes de empleo y mejorando la calidad de vida de la población.

Dado que al momento de firmar el contrato estipula que las cadenas de franquicias operan con el nombre "EP. PETROECUADOR", y por su reconocimiento en el mercado dan porcentajes altos de éxito al montar una franquicia.

EP. PETROECUADOR tiene a su disposición combustible Súper, Extra y Diésel Premium, exclusivo para abastecer a los transportes livianos y pesados.

"El contrato de franquicia es un documento privado suscrito por dos partes, el franquiciador y el franquiciado, en el que se recoge por escrito el "acuerdo de franquicia". (Palacios Pérez , s/f, pág. 1).

Capítulo II

Análisis Situacional

"El análisis situacional es el estudio del medio en que se desenvuelve la empresa en un determinado momento, tomando en cuenta los factores internos y externos mismos que influyen en cómo se proyecta la empresa en su entorno". (Melchor H., 2012, pág. 2).

Hace referencia al estudio del entorno ya sea interno y externo lo cual de cierto modo al aplicar en la franquicia afecta o beneficia dependiendo de la situación en la que se encuentre el país, de acuerdo a esto, se tomarán decisiones que ayudarán al crecimiento de la misma.

1.1 Ambiente Externo

"Los factores del ambiente externo afectan a la integración de personal en diversos grados. Estas influencias pueden agruparse en educativas, socioculturales, político-legales, y restricciones u oportunidades económicas". (Kppntz y Weihrich, 2007, pág. 217).

El ambiente externo es un estudio mediante el cual se analiza los factores externos que tienen relación en este caso con la franquicia es decir oportunidades y amenazas que están en constante cambio.

2.1.01. Factor Económico.

"Consiste en los factores que afectan al poder de compra y a los patrones de gasto de los consumidores". (Matán, s/a, pág. 1).

El factor económico hace referencia a los variables que se analizan para determinar en qué situación se encuentra el país y su relación en este caso con la franquicia como tal, ya que estas al ser inestables están ligadas a las normas y cambios que existan, de esta dependerá mucho la correcta toma decisiones que se adquiera para la franquicia.

2.1.01.01. Producto Interno Bruto (P.B.I).

"El PIB, o Producto Interno Bruto, es el valor de mercado de bienes y servicios finales producidos en una economía durante un período determinado." (Parkin, Esquivel, & Muñoz , 2007, pág. 112).

La variable macroeconómica como es el Producto Interno Bruto refleja cantidad de bienes y servicios que produce un país, con la finalidad de obtener información respecto al crecimiento o decrecimiento de los ingresos como tal.

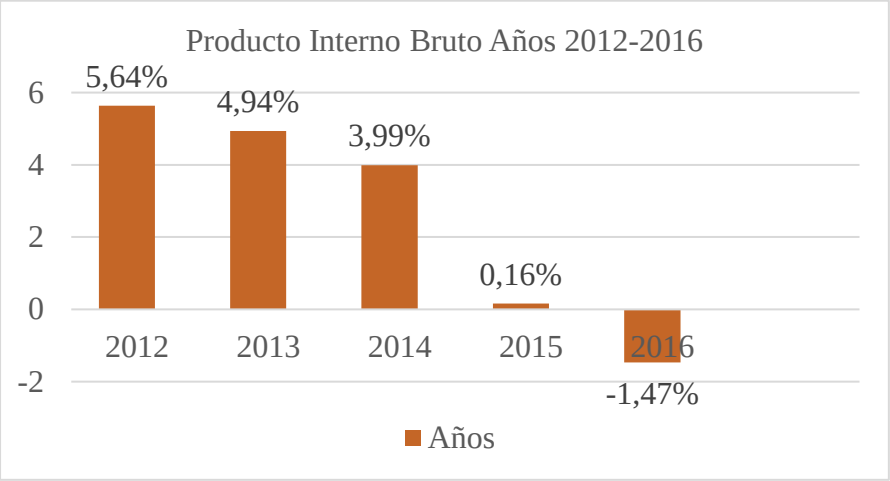


Figura 1. Producto Interno Bruto (P.I.B).
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Banco Mundial, 2017, pág. 1).datos tomados de (Banco Mundial, 2017, pág. 1).

Análisis

Según los datos estadísticos obtenidos del Banco Mundial, durante los últimos años el Producto Interno Bruto, ha ido decreciendo obteniendo resultados cada año más bajos, en el año 2012 registro un 5,64% con relación al 2013 con un 4.94% decreciendo en un 0.70% de los ingresos petroleros.

Para el año 2014 registro un 3.99 % decreciendo en un 0.95%, en el año 2015 obtuvo un decrecimiento del 0.16%, pero en el año 2016 obtuvo su mayor caída arrojando así resultados negativos en un -1.47%.

Con relación a los años anteriores, debido a la caída del precio del petróleo, siendo la principal fuente de ingresos para el país, lo que representa una amenaza para la franquicia como tal, ya que debido a estas variaciones del precio del barril del petróleo el país se ha visto afectado en todos los sectores.

2.1.01.02. Riesgo país.

"Mide el grado de "peligro" que entraña un país para las inversiones extranjeras". (Valle León, 2011, pág. 4).

El riesgo país es un indicador que indica en qué estado se encuentra dicho país para las inversiones extrajeras, lo cual cuando los inversionistas quieren invertir buscan optar por el país en el cual la probabilidad de que existan perdidas sean las más mínimas posibles.

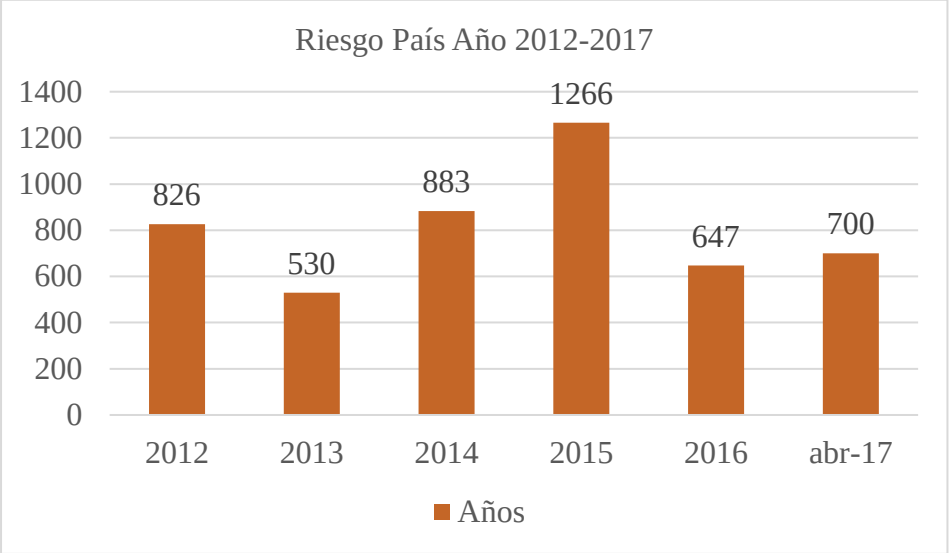


Figura 2. Riesgo País.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Daloia, 2017, págs. 1-44), datos tomados de JP Morgan**.**

Análisis

Según datos obtenidos de JP Morgan, el Riesgo País durante los últimos años ha obtenido grandes variaciones tanto en crecimiento y decrecimiento, en relación

con el año 2012 al año 2013 ha decrecido en 296 puntos, en el año 2014 obtuvo un crecimiento en 883 puntos.

Para el año 2015 obtuvo su mayor crecimiento con relación años anteriores trayendo consigo como resultado 1266 obteniendo, en el año 2016 tuvo un decrecimiento lo que tuvo lugar a un resultado del 647 puntos.

Hasta abril del 2017 el riesgo país obtuvo crecimiento a 700 puntos lo que se podría decir que se encuentra en una posición normal, pero a su vez representa una amenaza para la franquicia debido a que es sumamente variable y como se puede observar en el 2016 se estuvo a punto de entrar a moratoria de pagos.

2.1.01.03. Inflación.

"A la inflación se la define como el incremento porcentual en los precios promedio de los bienes y servicios disponibles para la producción y el consumo en una determinada economía". (Zambrano Pontòn, 2011, pág. 819).

Hace referencia al incremento del precio de en los bienes y servicios, lo cual puede perjudicar o a su vez beneficiar con el aumento del precio en determinados productos se consuma.



Figura 3. Inflación Anual
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016).

Análisis

Según datos estadísticos del Banco Central del Ecuador (B.C.E), la inflación afecta a los productos o servicios como tal, durante el año 2012 al 2013 se registró un decrecimiento en 1.46%, para el año 2014 obtuvo un incremento del 3.67%, en el año 2015 disminuyo en 3.38%, y en los últimos años se ha registrado tales variaciones que pueden beneficiar como perjudicar, durante el año 2016 con relación al año 2017, ha decrecido en 0.96.

Dando como resultado sumamente bajo hasta junio del año 2017 en un 0.16%, lo que de cierto modo beneficiaria, pero no lo es así y para la franquicia representa una amenaza ya que trae consigo la consecuencia de que se obtenga pocos ingresos, bajos sueldos y en casos extremos disminución del personal.

2.1.01.04. Tasa activa.

"La tasa de interés que tiene que pagar dicha persona o empresa durante el período del préstamo". (Ortiz Gozález, 2017, pág. 1).

Hace referencia al porcentaje que se tiene que pagar al momento de realizar un préstamo, esta tasa tiende a variar su porcentaje en las diferentes entidades financieras.

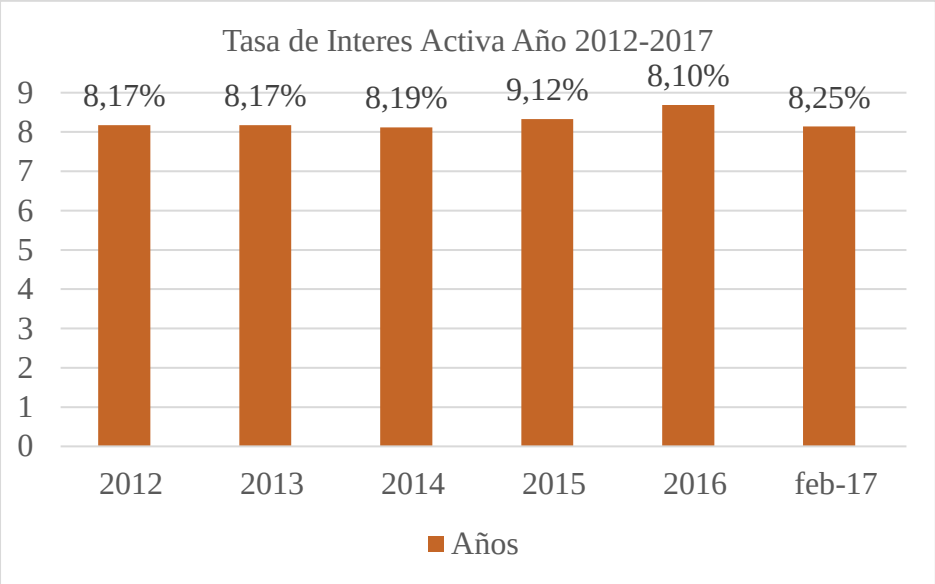


Figura 4. Tasa de Interés Activa.
Tasa de Interés Activa. Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2016).

Análisis

Según datos estadísticos del Banco Central del Ecuador (B.C.E), la Tasa Activa muestra resultados que se han mantenido en un rango estable y no ha

cambiado mucho solo en decimales, en el año 2012 con relación al año 2013 se ha mantenido estable con un 8.17%.

Para el año 2014 tuvo un incremento mínimo en 8.19%, sin embargo se puede decir que en el año 2015 obtuvo su mayor porcentaje en un 9.12 %, durante el año 2016 la Tasa Activa tiene un incremento de 8.69% a comparación del año anterior, pero hasta febrero del año 2017, las entidades financieras aumentan al 8.14% su tasa activa.

Esto se da debido a la recesión económica por la cual atraviesa el país las entidades elevan sus tasas de interés y a su vez han puesto restricciones al momento de realizar dichos préstamos lo que significaría una amenaza para la franquicia ya que existe un alto índice de interés y trabas para financiamientos.

2.1.01.05. Tasa pasiva.

"Es el porcentaje que las entidades financieras pagan a sus clientes por sus ahorros dependiendo el monto y el tiempo que mantengan el dinero en la cuenta dentro de la entidad financiera". (Ortiz Gozález, 2017, pág. 1).

La tasa de interés pasiva indica las responsabilidades de inversión que la entidad paga por montos de ahorros por parte de sus clientes.

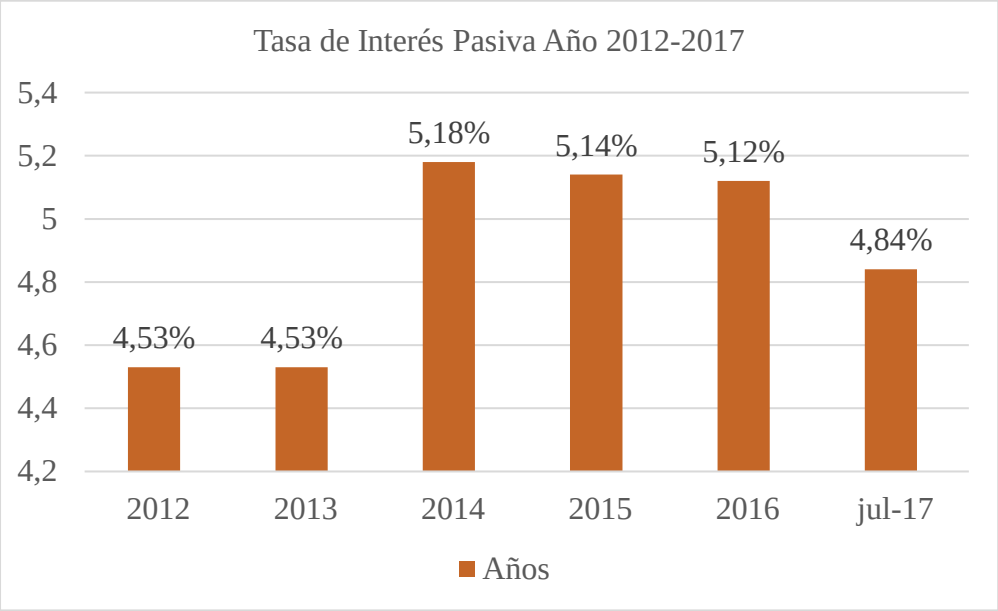


Figura 5. Tasa de Interés Pasiva
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Banco Central del Ecuador, Banco Central del Ecuador, 2016).

Análisis

Según datos estadísticos del Banco Central del Ecuador la Tasa Pasiva ha obtenido variaciones significativas, durante los años 2012 y 2013 presentan un porcentaje de 4.53% siendo estable en relación a los demás años.

Durante el año 2014 se incrementó a 5.18%, en cambio en el año 2015 bajo a 5.14% y para el año 2016 tiene una tasa de 5.95% frente a julio del año 2017 se obtiene un 4,98%, lo que refleja un decrecimiento lo cual indica que en las distintas entidades financieras no están incrementando sus ingresos referentes a los intereses.

Debido a que los clientes ya no están dejando sus pólizas acumular en las entidades financieras sino que al contrario están retirando su dinero de tal modo

representa una amenaza para la franquicia ya que el porcentaje tiende a ser bajo para invertir a largo plazo un ahorro y generaría mínimos ingresos.

2.1.02. Factor Social.

"Hace referencia a lo social, a todo aquello que ocurre en una sociedad, o sea en un conjunto de seres humanos relacionados entre sí por algunas cosas que tienen en común". (Laboratorio Pedagógico, s/a, pág. 1).

El factor social como su nombre lo indica hace referencia a las cosas que afectan o favorecen a los individuos ya sea en el lugar y en el espacio en el que se encuentren.

2.1.02.01. Desempleo.

"No utilización de factores de producción-trabajo, tierra, capital, empresas-. Se refiere no solamente a la no utilización de mano de obra, sino de tierra, empresas y capital, siempre en relación con la producción de un país". (Vargas Valbuena, 2012, pág. 54).

Es el porcentaje de la población que se encuentra sin ocupación, desempleada, lo cual no agrega valor para el país, por diferentes factores y a su vez no poseen el ingreso necesario para solventar a su familia.



Figura 6. Tasa de Desempleo
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC, 2017), datos tomados de: Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo.

Análisis

Según datos estadísticos de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (I.N.E.C), la tasa de desempleo en el Ecuador, ha obtenido diferentes variaciones durante los años, en el año 2012 tuvo un 4.12% con relación al año 2013 se incrementó en un 4.15%, sin embargo para el 2014 obtuvo su tasa más baja con respecto a los años anteriores con un 3.8%.

Para el año 2015 se incrementó en un 4.77%, dicha variable en los últimos años tuvo gran impacto en el año 2016 debido a la catástrofe ocurrida en la zona costera en comparación con el segundo trimestre del 2017 decreció en un 5.64%, lo que ocasiona mayor dificultad para conseguir fuentes de empleo y por ende se pretende aperturar nuevas fuentes de empleo con la implementación de la franquicia lo que representa una oportunidad como tal.

2.1.02.02. Tasa de empleo adecuado/ pleno.

"Número total de individuos que están ocupados". (Blanchard, Amighini, & Giavazzi, 2012, pág. 624).

La tasa de empleo adecuado hace referencia a las personas que tienen un empleo y realizan una serie de labores específicas a cambio de una remuneración económica.

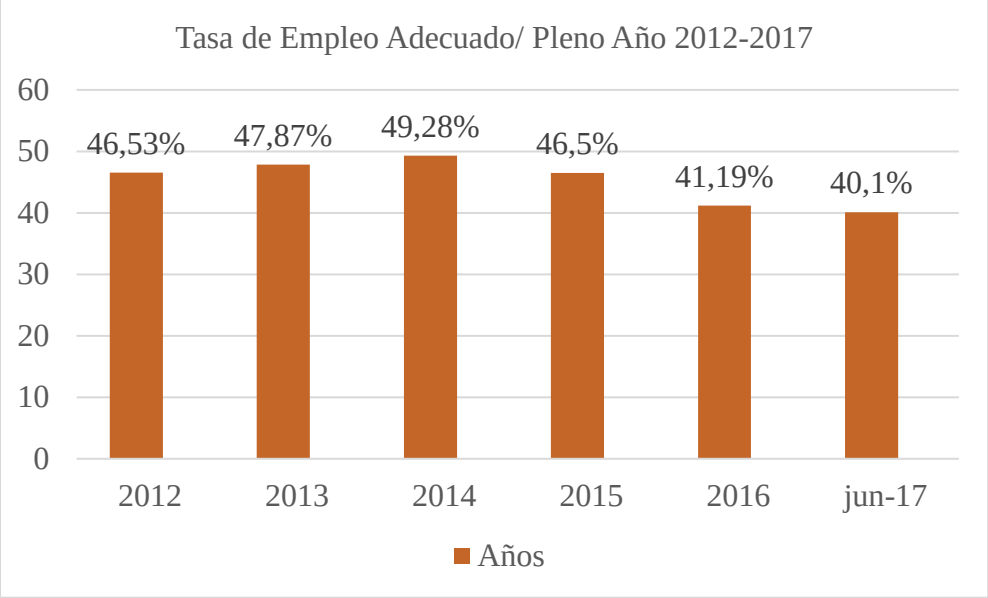


Figura 7. Tasa de Empleo Adecuado/ Pleno.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC, Ecuador en Cifras, 2017, págs. 1-3), datos tomados de: Empleo, Desempleo y Subempleo.

Análisis

Según datos estadísticos del Nacional de Estadísticas y Censos (I.N.E.C**)** la tasa de empleo Adecuado / Pleno, durante el año 2012 tuvo un 46,53%, en el 2013 tuvo un incremento del 47,87%, para el año 2014 se incrementó en un porcentaje

pequeño siendo este año el que se observa que es el mayor porcentaje de 49,28% con relación a años anteriores.

Para el año 2015 tuvo descenso en 46,5%, en el año 2016 siguió disminuyendo dando como resultado 41,19% y para junio del año 2017 tuvo un resultado del 40,1%, lo que significa que durante estos cinco años ha obtenido variaciones mínimas tanto en incremento como en disminución, lo que representa para la franquicia una oportunidad ya que debido al porcentaje de personas laborando es moderado y se podrá obtener ingresos de estos al ofertar el servicio.

2.1.02.03. Índice de pobreza por ingresos.

"La pobreza se refiere a los individuos que se encuentran en una situación económica de no tener lo necesario para vivir de una manera digna, que no tienen los ingresos necesarios para poder satisfacer sus necesidades, que en el Ecuador se considera como "Una herramienta básica en la planificación, evaluación, seguimiento y diseño de políticas sociales, desde junio del 2006". (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, 2017, pág. 1).

El Índice de Pobreza por ingresos hace referencia a las personas que no poseen un ingreso monetario con el cual puedan subsistir y vivir de manera plena.

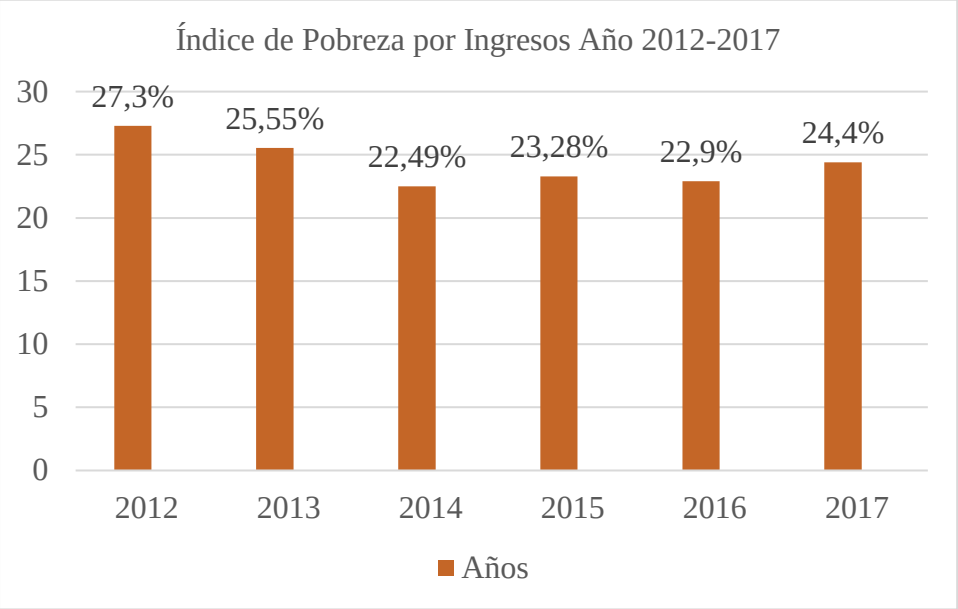


Figura 8. Índice de Pobreza por Ingresos.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC, Pobreza por Ingresos, 2017), datos tomados de Ecuador en Cifras Pobreza por Ingresos.

Análisis

Según datos estadísticos de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, el Índice de Pobreza por Ingresos obtuvo resultados durante el año 2012 de 27,3% siendo el año con un mayor porcentaje, mientras que para el año 2013 obtuvo una disminución dando así un 25.55%, en el año 2014 disminuyó a 22.49% siendo el año con más bajo porcentaje, para el año 2015 obtuvo un incremento en 23.28%.

Para el año 2016 disminuyo dando así un 22.9% en relación al año 2017 tuvo un incremento del 24.4%, para la empresa representa una amenaza debido a que si este índice sigue incrementando no se tendría la oportunidad de ofertar el servicio como tal ya no habría demanda.

2.1.03. Factor Legal.

"Faculta a la autoridad correspondiente para que lleve a cabo las labores de administración de conformidad a la estructura detallada dentro de sus mismas provisiones." (Francisco, 2011, pág. 1).

El factor legal se rige a normativas necesarias para la constitución de una empresa, en este caso de la franquicia las cuales son de suma importancia para la creación de la misma y para su correcto funcionamiento.

2.1.03.01. Proyecto para red EP.PETROECUADOR factibilidad en la agencia de regulación y control hidrocarburífero.

1. Informe de factibilidad y compatibilidad del uso de suelo emitido por el Municipio de la zona y/o la autorización provisional del Juzgado Nacional de Caminos del Ministerio de Obras Públicas, según el caso.
2. Permiso del Cuerpo de Bomberos (no indispensable).
3. Plano de ubicación del sitio propuesto en escala de 1:5000, en el que consten los centros de aglomeración humana, centros de distribución existentes y sistemas viales, en un radio de 500 metros.
4. Papeleta de depósito original por concepto del pago de los "Derechos por el Servicio de Factibilidad para la implantación de nuevos centros de distribución de derivados de los hidrocarburos y gas natural".

2.1.03.02. Solicitud de calificación en EP. PETROECUADOR comercializadora.

Una vez se cuente con la mencionada autorización, el distribuidor interesado en pertenecer a la Red de Distribuidores de EP. PETROECUADOR en su función de Comercializadora deberá presentar en original o copia notariada la documentación detallada a continuación:

1. Carta de solicitud dirigida al Coordinador Nacional de Mercadeo y Servicio al Cliente, expresando el interés de construir una Estación de Servicio (o Centro de Distribución para el segmento industrial, pesquero artesanal, naviero nacional o internacional), bajo la marca EP. PETROECUADOR en su función de Comercializadora, consignando la siguiente información:
    - Datos de identificación del solicitante.
    - Información del terreno donde se localizará el centro de distribución (provincia, cantón, parroquia y dirección).
    - Dirección para recibir notificaciones, teléfono convencional y celular.
    - Correo Electrónico.
2. Oficio de Factibilidad para la implementación del nuevo centro de distribución, otorgado por la Agencia de Regulación y Control (autorización indicada en el punto 1).
3. Estudio de Factibilidad del proyecto de estación de servicio, en el que deberá constar el volumen aproximado de combustibles que requerirá (diferenciando los tipos de combustibles), en base a un estudio de mercado establecido por la

demanda real del parque automotor existente en la zona de influencia y a los vehículos en tránsito.

4. Plano de ubicación en escala 1:5.000, en que consten los centros de aglomeración humana, centros de distribución de combustibles y sistemas viales existentes en un radio de 500 metros (documento también solicitado en Punto 1).
5. EP PETROECUADOR en su función de Comercializadora procede a realizar una inspección física al sitio propuesto para la construcción y funcionamiento del Centro de Distribución, a fin de realizar un análisis de mercado, verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos en el marco legal vigente y las normas estándares definidos por EP PETROECUADOR de conformidad con las políticas establecidas.

   Si el informe de inspección del o los funcionarios que realizaron la visita es favorable se procederá a la suscripción del Contrato de Distribución entre el Distribuidor y EP PETROECUADOR.

   Aprobación del Estudio de Impacto Ambiental y la Licencia Ambiental otorgada por la Subsecretaría de Protección Ambiental (DINAPA) de conformidad con lo dispuesto en el Decreto Ejecutivo 1215, publicado en Registro Oficial No. 265, para lo cual deberá contratar los servicios de un Consultor Ambiental calificado por la Dirección Nacional de Protección Ambiental. Una vez obtenida la Licencia Ambiental el distribuidor estará autorizado para realizar la adecuación del terreno y la construcción de la Estación de Servicio.

2.1.03.03. Requisitos para obtener el permiso de operación y registro en la agencia de regulación y control hidrocarburífero.

Finalizada la construcción e instalación de equipos en el Centro de Distribución, conforme las especificaciones técnicas de seguridad industrial, la imagen de la Comercializadora la EP. PETROECUADOR y el cumplimiento de la normativa legal vigente para la comercialización y distribución de combustibles, la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero otorgará el permiso de operación y registro, previa solicitud, para lo cual el interesado deberá presentar en EP. PETROECUADOR Comercializadora en original o copia notariada lo detallado a continuación:

1. La información establecida en los literales detallados en el Artículo No. 29, Capítulo V "De la Distribución", del Decreto Ejecutivo No. 2024, publicado en el Suplemento del Registro Oficial No. 445, (establecidos en el Artículo No. 8, Capítulo II "De la Autorización para Comercializar", del mencionado decreto), que son los siguientes:

- Documentos de identificación de la persona solicitante o testimonio de la existencia legal de la persona jurídica solicitante. Para el caso de personas jurídicas extranjeras se presentará también, el compromiso de establecerse en el país, en el evento de ser autorizada a ejercer las actividades de comercialización. Si la solicitud es presentada por una unión de personas jurídicas, a más de lo ya señalado, aun cuando la unión constituya una nueva

persona jurídica distinta, cada una de ellas deberá cumplir con este requisito, con especificación de su participación accionarial;

- ✓ Nombramiento del representante legal de la persona jurídica solicitante y para el caso de solicitantes nacionales el nombramiento deberá estar inscrito en el Registro Mercantil;
- ✓ Resolución de aprobación del Estudio de Impacto Ambiental del Proyecto de Comercialización de Combustibles Líquidos Derivados de los Hidrocarburos; de conformidad con lo dispuesto en el Reglamento Sustitutivo del Reglamento Ambiental para las Operaciones Hidrocarburíferas en el Ecuador, Decreto Ejecutivo No. 1215, publicado en Registro Oficial No. 265. Dicho documento deberá ser elaborado por un Consultor Ambiental.
- ✓ Determinación de los sistemas a emplearse para el control de calidad y volumen de los productos, y de los procedimientos de inspección a realizarse;
- ✓ Información técnica, de acuerdo con lo siguiente:
- ✓ Memoria técnica descriptiva del proyecto.
- ✓ Marca comercial a utilizarse y el logotipo correspondiente.
- ✓ Descripción de la infraestructura de su propiedad de que dispone, con la indicación de la ubicación y capacidad disponible, sistemas de seguridad y sistemas de protección ambiental, con detalle de las instalaciones, equipos y servicios complementarios.
- ✓ En caso de que la solicitante no disponga de infraestructura propia, podrá presentar infraestructura de terceras personas.

- ✓ La certificación de una empresa inspectora (certificadora) independiente de que el proyecto propuesto se apega a las normas internacionales de calidad API o DIN y a las normas de seguridad industrial vigentes en el Ecuador a la fecha de la solicitud.
- ✓ Señalamiento del plazo de operación del proyecto; y,
- ✓ Declaración de someterse a la jurisdicción de los juzgados y tribunales ecuatorianos de cualquier orden para todas las incidencias que, de modo directo o indirecto, pudieran surgir de actos realizados al amparo de la autorización concedida, con renuncia, en su caso, al fuero jurisdiccional extranjero que pudiera corresponder al solicitante o a la reclamación por vía diplomática. (elevada a escritura pública).
- ✓ Aprobación del Estudio de Impacto Ambiental y Certificado del Licenciamiento Ambiental, otorgado por la Subsecretaría de Protección Ambiental, de conformidad con lo dispuesto en el decreto Ejecutivo No. 1215, publicado en el Registro Oficial No. 265 del, mediante el cual se expidió el Reglamento Sustitutivo del Reglamento Ambiental para las Operaciones Hidrocarburíferas en el Ecuador.
- ✓ Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil Extracontractual, que cubra daños a terceros, sus instalaciones y al medio ambiente, por el monto mínimo asegurado de USD100.000, 00.
- ✓ En los casos en que el solicitante presente infraestructura vinculada contractualmente, deberá presentar copias certificadas de los contratos que demuestren efectivamente la disponibilidad de dicha infraestructura.

- ✓ Formularios 2 y 2.1 (anexos).
- ✓ La papeleta de depósito, por concepto del pago de los "Derechos por el Servicio de Registro de centros de distribución de derivados de los hidrocarburos y gas natural".

2.1.03.04. Autorización y registro de la agencia de regulación y control hidrocarburífero.

Cumplidos los requisitos establecidos, el Director de la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero, mediante Resolución, autorizará a la persona natural o jurídica solicitante, el ejercicio de las actividades de comercialización de combustibles líquidos derivados de los hidrocarburos.

- La autorización se expedirá por el tiempo establecido en la solicitud, sin ninguna exclusividad, y podrá ser renovada a pedido expreso y su vigencia estará sujeta a los resultados del control anual a cargo de la Dirección Nacional de Hidrocarburos.
- El acuerdo de autorización contendrá básicamente: los datos del titular, denominación o razón social de la estación de servicios, la determinación de las actividades para las que ha sido autorizada a operar, el número de control respectivo y la fecha de expedición.
- Extendida la autorización se registrarán sus datos en el Registro de Hidrocarburos.
- La autorización no podrá ser objeto de cesión ni de transferencia por parte del distribuidor.

Una vez que la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero ha concedido el permiso de operación, registro y código correspondiente, EP. PETROECUADOR procederá con el ingreso del nuevo distribuidor en el Sistema Nacional de Teleproceso.

Para efectuar la compra de los combustibles, deberá realizar la facturación directamente con la Banca Privada, con la que EP. PETROECUADOR mantenga convenios vigentes; con la factura generada retirará el producto en los Terminales o Depósitos de EP. PETROECUADOR a nivel nacional.

2.1.03.05. Cambio de ambiente a Red EP. PETROECUADOR.

El distribuidor interesado en pertenecer a la Red de Distribuidores de EP PETROECUADOR en calidad de Comercializadora deberá presentar en original o copia certificada la información detallada a continuación:

- Carta de solicitud dirigida al Coordinador de Mercadeo y Servicio al Cliente, expresando su interés de cambiar la Estación de Servicio (o Centro de Distribución para el segmento industrial, pesquero artesanal, naviero nacional o internacional) a EP PETROECUADOR Comercializadora, indicando los datos de identificación del mismo.
- Carta de Término de Relación Contractual con la anterior Comercializadora (Resciliación de Contrato).
- Copia del contrato con la anterior Comercializadora.

- Documentación de respaldo del cumplimiento de la normativa vigente, emitido por la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero y Ministerio del Ambiente.

2.1.03.06. Suscripción de contrato de distribución con EP PETROECUADOR.

Para el efecto, el interesado deberá entregar en EP PETROECUADOR Comercializadora original o copia notariada de la documentación detallada a continuación:

Persona Jurídica

"El término sociedad se refiere a cualquier entidad que, dotada o no de personería jurídica, constituye una unidad económica o un patrimonio independiente de sus integrantes, según lo establece el artículo 98 de la Ley de Régimen Tributario Interno." (Servicio de Rentas Internas S.R.I, 2017, pág. 1).

Para contar con la franquicia se procederá a sacar los requisitos de la persona jurídica de la Red para distribución EP. PETROECUADOR en calidad de comercializadora.

Requisitos

- Cédula de identidad y del certificado de votación de las últimas elecciones del distribuidor.

- Nombramiento del Representante Legal y Cumplimiento de Obligaciones, Emitido por la Superintendencia de Compañía.
- Registro Único de Contribuyentes (RUC) actualizado, en el que deberá constar un establecimiento independiente dedicado exclusivamente para la comercialización de los derivados de los hidrocarburos, en conformidad a lo dispuesto en el Inciso Segundo del Artículo Primero del Decreto Ejecutivo No. 1859, publicado en el Registro Oficial No 364.
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones Patronales, emitido por el IESS.
- Certificado del RUP (Registro Único de Proveedores), emitido por el Consejo Nacional de Contratación Pública.
- Certificado de no constar en la Central de Riesgo del Ecuador, otorgado por un Buró autorizado por la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Escritura de propiedad del terreno o Contrato de Arrendamiento del mismo.
- Planos de la Estación de Servicio (o Centro de Distribución).

2.1.03.07. Requisitos para obtener el permiso de operación y registro en la Agencia de Regulación y control hidrocarburífero.

Una vez el Contrato se encuentre suscrito y legalizado, se procederá al trámite en la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero para obtener el permiso de operación y registro, previa solicitud, para lo cual el interesado deberá presentar en EP PETROECUADOR Comercializadora en original o copia certificada lo detallado a continuación:

- Cédula de identidad, certificado de las últimas elecciones y el Registro Único de Contribuyentes del propietario o representante legal de la Estación de Servicio (o Centro de Distribución).
- Nombramiento del representante legal de la persona jurídica solicitante, debidamente inscrito en el Registro Mercantil;
- Carta de Resciliación, emitida por la Comercializadora con la cual finalizó la relación contractual.
- Resolución de aprobación del Estudio de Impacto Ambiental y Certificado de Licenciamiento Ambiental, emitido por la Subsecretaría de Protección Ambiental (DINAPA), en conformidad con lo dispuesto en el Reglamento Sustitutivo del Reglamento Ambiental para las Operaciones Hidrocarburíferas en el Ecuador, Decreto Ejecutivo No. 1215, publicado en Registro Oficial No. 265 . Dicho documento deberá ser elaborado por un Consultor Ambiental calificado por la DINAPA, para lo cual se adjunta listado de los consultores aprobados por la Dirección Nacional de Protección Ambiental.
- La certificación de una empresa inspectora (certificadora) independiente de que el proyecto propuesto se apega a las normas internacionales de calidad API o DIN y a las normas de seguridad industrial vigentes en el Ecuador a la fecha de la solicitud;
- Señalamiento del plazo de operación del proyecto; y, Declaración de someterse a la jurisdicción de los juzgados y tribunales ecuatorianos de cualquier orden para todas las incidencias que, de modo directo o indirecto,

pudieran surgir de actos realizados al amparo de la autorización concedida, con renuncia, en su caso, al fuero jurisdiccional extranjero que pudiera corresponder al solicitante o a la reclamación por vía diplomática. (elevada a escritura pública).

- Póliza de Seguro de Responsabilidad Civil Extracontractual, que cubra daños a terceros, sus instalaciones y al medio ambiente.
- En los casos en que el solicitante presente infraestructura vinculada contractualmente, deberá presentar copias certificadas de los contratos que demuestren efectivamente la disponibilidad de dicha infraestructura. Formularios 2 y 2.1 (anexos).
- La papeleta de depósito, por concepto del pago de los "Derechos por el Servicio de Registro de centros de distribución de derivados de los hidrocarburos y gas natural.

2.1.03.08. Autorización y registro de la agencia de regulación y control hidrocarburífero.

Cumplidos los requisitos establecidos, el Director de la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero, mediante Resolución, autorizará a la persona natural o jurídica solicitante, el ejercicio de las actividades de comercialización de combustibles líquidos derivados de los hidrocarburos

2.1.03.09. Registro único del contribuyente (R.U.C.).

"Identificar a los ciudadanos frente a la Administración Tributaria, se implementó el Registro Único de Contribuyentes (RUC), cuya función es registrar e

identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar información a la Administración Tributaria". (Servicio de Rentas Internas S.R.I, 2017).

El R.U.C. un requisito de suma importancia para la franquicia ya que permite cumplir con todo lo establecido a la Ley ecuatoriana para cumplir con el pago de impuestos y de esta manera contribuir al crecimiento del país.

Requisitos para obtener R.U.C.

Los requisitos para la inscripción de personas naturales en el Registro Único de Contribuyentes varían de acuerdo con la calidad de relación política que tenga el contribuyente con el Estado, es decir, si es ecuatoriano o extranjero con o sin residencia.

Tabla 1.

RUC Sociedades Privadas

Sociedades privadas
Son personas jurídicas de derecho privado, a continuación se detallan las principales: • Aquellas que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Compañías, como por ejemplo las compañías anónimas, de responsabilidad limitada, de economía mixta, administradoras de fondos y fideicomisos, entre otras. • Aquellas que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos, como por ejemplo los bancos privados nacionales, bancos extranjeros, bancos del Estado, cooperativas de ahorro y crédito, mutualistas, entre otras. • Otras sociedades con fines de lucro o patrimonios independientes, como por ejemplo las sociedades de hecho, contratos de cuentas de participación, consorcios, entre otras. • Sociedades y organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro, como por ejemplo las dedicadas a la educación, entidades deportivas, entidades de culto religioso, entidades culturales, organizaciones de beneficencia, entre otras.

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Servicio de Rentas Internas S.R.I, 2017).

Requisitos sociedades

- Formulario 01A y 01B.
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención.
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo. (Servicio de Rentas Internas S.R.I, 2017, pág. 1).

2.1.03.10. Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (I.E.S.S).

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es una entidad, cuya organización y funcionamiento se fundamenta en los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiariedad y suficiencia.

Se encarga de aplicar el Sistema del Seguro General Obligatorio que forma parte del sistema nacional de Seguridad Social. (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social I.E.S.S, 2017, pág. 1).

A través del IESS, se podrá cumplir con otra ley ecuatoriana que beneficie al trabajador como tal dándole todos los beneficios necesarios para que de este modo

tenga una calidad de vida mejor en porcentajes y precios justos que beneficie tanto al trabajador como al empleador.

Requisitos para afiliación al IESS.

- **Inscripción del trabajador con relación de dependencia.**

El empleador está obligado a registrar al trabajador o servidor a través de la página web del IESS mediante el aviso de entrada, desde el primer día de labor, dentro de los quince días siguientes al inicio de la relación laboral o prestación de servicios, según corresponda.

- **Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral: (solicitud de clave para Empleador):**

  - ✓ Solicitud de Entrega de Clave (impresa del Internet).
  - ✓ Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
  - ✓ Copias de las cédulas de identidad a color del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.
  - ✓ Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.
  - ✓ Copia de pago de un servicio básico (agua, luz o teléfono).
  - ✓ Calificación artesanal si es artesano calificado.
  - ✓ Original de la cédula de ciudadanía.

2.1.03.11. Permiso del cuerpo de bomberos

El permiso de Bomberos en la ciudad de Quito se emite a todo local previo a la aprobación de su funcionamiento. Se otorga de acuerdo según el tipo de actividad y riesgo:

Tipo C

"Almacenes en general, funerarias, farmacias, boticas, imprentas. Salas de belleza, ferreterías, picanterías, restaurantes, heladerías, cafeterías, panaderías, distribuidoras de gas, juegos electrónicos, vehículos repartidores de gas, tanqueros de líquidos inflamables, locales de centros comerciales". (Foros del Ecuador, Permiso de Bomberos, 2014, pág. 1).

Requisitos para sacar el permiso de bomberos

- Solicitud de inspección del local.
- Informe favorable de la inspección.
- Copia del RUC.
- Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados). (Foros del Ecuador, Permiso de Bomberos, 2014, pág. 1).

2.1.03.12. Permiso sanitario de funcionamiento para establecimientos.

De acuerdo a la Ley General de Salud, todos los establecimientos agrícolas, comerciales, industriales y de servicios deben contar con el Permiso de Funcionamiento para operar en el territorio nacional.

Por lo que toda persona que planea formalizar una empresa en el país, debe contar con el permiso de funcionamiento de acuerdo a su actividad, según: Reglamento General para el Otorgamiento de Permisos de Funcionamiento del Ministerio de Salud.

Requisitos

- Presentar el formulario de solicitud de permiso sanitario de funcionamiento.
- Presentar la declaración jurada para el trámite de solicitud de permiso de funcionamiento por primera vez o renovación, en la Dirección del Área Rectora de Salud del Ministerio de Salud correspondiente. (Ley General de Salud, s/f, pág. 1).

2.1.03.13. Licencia única de actividades económicas (L.U.A.E).

"La LUAE es el documento habilitante y acto administrativo único con el que el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito autoriza a su titular el ejercicio de actividades económicas en un establecimiento determinado, ubicado dentro del Distrito". (Foros del Ecuador, 2014, pág. 1).

Requisitos

- Formulario único de solicitud de LUAE.
- Copia de RUC.
- Copia de cédula de identidad o ciudadanía del representante legal.
- Copia de la papeleta de votación del representante legal de las últimas elecciones.
- Calificación artesanal de la Junta Nacional de la Defensa del Artesano o MIPRO (sólo para jurídicos).
- En caso de no ser local propio: Autorización del dueño del predio para colocar el rótulo (sólo para artesanos).
- Para colocar rótulo: En caso de propiedad horizontal: Autorización de la asamblea de copropietarios o del administrador como representante legal. En caso de rótulo existente: Dimensiones y fotografía de fachada del local. En caso de rótulo nuevo: Dimensiones y esquema gráfico de cómo quedará el rótulo. (Foros del Ecuador, 2014, pág. 1).

Análisis

En el ámbito legal se considera una amenaza ya que para sacar todos los papeles necesarios para la constitución de una franquicia en este caso de EP. PETROECUADOR requiere de una serie de pasos extensivos entre los cuales existen requerimientos accesibles y otros no tan admisibles lo cual perjudica de cierto modo en el tiempo de duración de cada requisito.

2.1.04. Factor Tecnológico.

> El entorno tecnológico es uno de los factores externo que afectan de manera determinante el ambiente empresarial, ya que la evolución de las tecnologías influyen sobre la forma de hacer las cosas, cómo se diseñan, producen, distribuyen, venden los bienes y servicios. (Belloso Chacin, 2011, pág. 7).

La parte de la tecnológica permite crear nuevas oportunidades mediante los adelantos tecnológicos a través de la cual hace que una empresa, franquicia u organización, tenga mayor productividad y estándares más altos de vida, también se puede diagnosticar si se presentan oportunidades y amenazas fuera de la misma los cuales se podrían aprovechar o saber defenderse.

2.1.04.01. Tecnología de infraestructura, maquinaria y equipos.

Uno de los grandes retos de la franquicia es la utilización de la tecnología de forma eficiente ya que permite dar a conocer la calidad del servicio y aceptabilidad del consumidor debido a que la marca EP.PETROECUADOR ha ganado preferencia entre los consumidores porque ha sabido posicionar la idea de que se ofrece el mejor precio por sus combustibles y se despacha la medida justa.

La tecnología en la maquinaria y equipos es también uno de los factores fuertes y de suma importancia ya que de esta depende mucho de la maquinaria para el funcionamiento correcto de la misma.

Siendo así una oportunidad ya que obteniendo una tecnología de punta se podría tener mayor productividad y calidad el cual permitirá obtener eficiencia en cuanto al servicio.

2.2. Entorno Local.

"Se basa en la identificación y aprovechamiento de los recursos y potencialidades endógenas." (Pizzio, 2010, pág. 2).

Es decir el beneficio que se tiene como tal de nuestro entorno a nivel local con el objetivo de identificar las oportunidades o amenazas y para la franquicia es de suma importancia identificar el sector local.

2.2.01. Clientes.

"Personas dentro y fuera de una organización que dependen del rendimiento de sus esfuerzos". (Hermandes y Rodríguez, 2008, pág. 421).

Los clientes son a quienes se les oferta el producto o servicio y a su vez de quienes se va a depender de cierto modo que la franquicia en este caso sea un éxito o un fracaso ya que de ellos dependerá el ingreso que se perciba al final del período.

Tabla 2.

Características de los clientes

Denominación	Promedio edades	Descripción
Jóvenes	19-35	Jóvenes que especialmente posean algún medio de transporte.
Adultos	36-64	Adultos que especialmente posean algún medio de transporte.

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

Para la franquicia representa una oportunidad ya que tiene un alto impacto debido a que los clientes a los que se quiere conseguir son personas que cuentan con algún medio de transporte y que puedan adquirir el servicio por ello se optó por jóvenes y adultos comprendidos entre rangos de edad.

2.2.02. Proveedores.

"Los proveedores no solo son los que abastecen a la empresa de materias primas, maquinaria o equipo si no todos los que le proporcionan algo a cambio de recursos." (Hermandes y Rodríguez, 2008, pág. 365).

Son la parte esencial de toda organización, empresa o franquicia, ya que en ellos radica el éxito de la misma debido a que proporcionan de materiales sumamente importantes para el funcionamiento de la misma.

Tabla 3.

Datos de los proveedores

Denominación	Descripción	Factor de negociación	Dirección
EP. PETROECUADOR	Combustible	Compras diarias	Beaterio
E.E.Q. E.P.M.A.P.S. C.N.T.	Luz Agua Potable Internet-Teléfono fijo	Mensual Mensual Mensual	Av. Interoceánica Km 12 ½ y Pasaje El Valle (Cumbayá)

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

Los proveedores con los que la franquicia contará son de reconocimiento a nivel nacional, pues la calidad y el servicio que brinda permiten que sus clientes puedan trabajar con materiales excelentes.

Para la franquicia los proveedores significan una oportunidad ya que se contará con distintas formas de negociación para adquirir insumos y materiales necesarios para ofrecer a los clientes un buen servicio.

2.2.03. Competidores.

"Aquellos negocios que ofrecen productos o servicios que satisfacen la misma necesidad en el cliente, aun cuando lo hagan de diferente manera, estén localizados o no dentro de una misma localidad." (Corporación Financiera Internacional., 2002-2016, pág. 1).

Los competidores como tal son quienes realizan la misma actividad de otra organización es decir productos o servicios similares a los que se oferta, de este modo captan de cierto modo a una parte de los clientes trayendo consigo esa rivalidad de ser cada día mejor.

Tabla 4.

Datos de los competidores

Denominación	Descripción	Factor de diferenciación
Petróleos y Servicios P&S C.A.	Combustible: Extra, Súper, Diésel.	Innovación en Marca.
PRIMAX COMERCIAL DEL ECUADOR S.A.	Combustible: Extra, Súper, Diésel.	Diésel con aditivos alemanes.
MASGAS S.A.	Combustible: Extra, Súper, Diésel.	Manejo Ambiental.

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Analisis

Siendo los tres los principales competidores, que ofrecen el mismo producto y servicio para el consumo de personas que posean algún tipo de medio de transporte por ende para la franquicia representan una amenaza.

2.3. Análisis interno

"El análisis interno se encarga de investigar las características de los recursos, factores, medios, habilidades y capacidades de que dispone la empresa para hacer frente al entorno." (Carrión Maroto, 2007).

El análisis interno hace referencia al diagnóstico interno en el cual se encuentra actualmente la empresa, obteniendo sus fortalezas y conocer sus debilidades, de este modo hacer de sus debilidades una fortaleza para poder afrontar al mercado competitivo.

2.3.01. Propuesta estratégica.

"Es el conjunto de conceptos y lineamientos que utiliza la organización para sobrevivir y crecer, y para obtener productividad en el presente y asegurar su sustentabilidad en el futuro." (ALBE Consultoría, 2017, pág. 1).

Son planes desarrollados para lograr la realización de objetivos y metas en la empresa para obtener mayor competitividad empresarial, siempre y cuando estas propuestas estén correctamente planteadas y dirigidas para el éxito y al cumplimiento de la misma.

2.3.01.01. Misión.

"Es el objeto o razón de ser de una organización." (Hellriegel, Jackson , y Slocum, 2009, pág. 217).

La misión como tal ayuda a la franquicia dar conocer el giro del negocio, en el cual están enfocadas a ser únicas y atractivas al público en general, la cual si se obtiene una buena misión se obtendrá mejores resultados.

> Generar riqueza y desarrollo sostenible para el Ecuador, con talento humano comprometido, gestionando rentable y eficientemente los

procesos de transporte, refinación, almacenamiento y comercialización nacional e internacional de hidrocarburos, garantizando el abastecimiento interno de productos con calidad, cantidad, seguridad y salud, oportunidad, responsabilidad social y ambiental. (Ep. Petroecuador, 2017, pág. 1).

2.3.01.02. Visión.

"Se ha definido como el conjunto de ideas rectoras y mapa de rutas de futuro de la organización, de la dirección que lleva, de la dirección que pretende ocupar y las capacidades que planea desarrollar." (Hermandes y Rodríguez, 2008, pág. 358).

La visión como tal tiene carácter motivador debido a que es en lo que se proyecta aun largo plazo en este caso de la franquicia a través del cumplimiento de metas establecidas, estas deberán ser realistas y alcanzables.

"Ser una empresa reconocida nacional e internacionalmente por su eficiente gestión, productos y servicios con estándares de calidad, seguridad y salud, excelencia en su talento humano, buscando siempre el equilibrio con la naturaleza y la sociedad". (Ep. Petroecuador, 2017, pág. 1).

2.3.01.03. Objetivos.

"Son los fines hacia los cuales se encaminan las actividades. No solo representa el punto final de la planeación, sino también el destino al que se encamina la organización, la integración del personal y el control." (Kppntz y Weihrich, 2007, págs. 79-80).

Los objetivos tienen como finalidad establecer una serie de etapas para cumplir las metas de tal modo estos a su vez deben ser medibles, alcanzables y realizables para obtener resultados positivos.

2.3.01.03.01. Objetivo general.

"Este señala el fin último del estudio, se formula atendiendo el propósito global de la investigación, es el objetivo principal del trabajo, en cuanto a su contenido, no presenta detalles de los componentes de estudio." (Rosas Burelo, 2010, pág. 4).

Los objetivos generales tienden a basarse en base central del problema, en el cual lograra de una u otra forma dar solución a través de este planteamiento del mismo.

- Realizar un estudio de factibilidad para la instalación e implementación de una franquicia de Estación de Servicio de Gasolina "EP. PETROECUADOR" de combustibles derivados del petróleo, mediante un nuevo centro de distribución para el consumidor y de esta manera cubrir las necesidades de la ciudadanía.

2.3.01.03.02. Objetivo específico.

"Indica lo que se pretende realiza en cada una de las etapas de la investigación. Son logros parciales que facilitan el control sistemático de la

investigación y que al ser alcanzado en conjunto nos permiten garantizar el objetivo general ha sido logrado." (Rosas Burelo, 2010, pág. 12).

- Establecer el capital necesario para la implementación de la Estación de Servicio.
- Analizar factores internos y externos.
- Realizar estudios de oferta y demanda.
- Realizar una gestión comercial enfocada a captar la atención de los clientes.
- Crear planes presupuestarios.

2.3.01.04. Valores.

"Los valores son todas las normas de conducta sociales, cívicas y reglas de comportamiento. Ciertamente estas normas son inanimadas, son humanos, inmateriales, pero que también pueden ser artificiales." (Tierno, 2016, pág. 1).

Vivir con valores es aceptar que somos humanos, practicarlos es responsabilidad de todos, pero más aún es propia de cada persona, de tal modo que ese debería ser un estilo de vida que nos ayudará a mejorar nuestra esencia como tal.

Tabla 5.

Valores corporativos

Responsabilidad: Cumplir con eficiencia los deberes y objetivos asignados, que conlleven a cumplir con los objetivos de la franquicia.
Respeto: Respetando la opinión de cada persona generando el intercambio de ideas, opiniones y sugerencias.
Trabajo en equipo: Colaborar con los departamentos que necesiten ayuda, para el cumplimiento con los objetivos de la franquicia.
Seguridad: Garantizar un medio ambiente propicio para el desarrollo de las actividades, protegiendo la salud y bienestar de todos.
Honestidad: Creer y mantener un compromiso integro, acorde con los principios éticos y morales, en la franquicia y fuera de ella.
Solidaridad: Ayudar a los semejantes en cualquier circunstancia y sin esperar retribución alguna.

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

La franquicia se va a regir a los siguientes valores los cuales son de suma importancia con los miembros que forman parte de ella, por tal razón es una fortaleza que tiene para seguir adelante y cumplir con los objetivos planteados.

2.3.01.05. Principios.

"Los principios son el conjunto de valores, creencias, normas, que orientan y regulan la vida de la organización. Son el soporte de la visión, la misión, la estrategia y los objetivos estratégicos." (Acción Democrática, 2006, pág. 1).

Son parte fundamental de cada ser humano, ya en si reflejan nuestra esencia con referencia a nuestro comportamiento hacia los demás.

Tabla 6.

Principios corporativos

Compromiso en el servicio: Destacar un elevado nivel en servicios que se ofrecen al consumidor.
Cuidado con el medio ambiente: Mantener en forma permanente la práctica de preservación y mejora del medio ambiente.
Desarrollo y bienestar del recurso humano: Proporcionar una adecuada calidad de vida a nuestros trabajadores, velar por su seguridad social y emocional.

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

Los principios son una fortaleza debido a que ayudaran a establecer un clima organizacional idóneo y así cumplir el propósito establecido en la franquicia ayudando a los empleados que trabajen en armonía.

2.3.02. Gestión administrativa.

"La gestión administrativa es la forma en que se utilizan los recursos escasos para conseguir los objetivos deseados." (Economía y Gestión, 2017, pág. 1).

Es utilizar un conjunto de procedimientos a través de los cuales se introduce y se organiza de cierto modo a la empresa mediante la correcta distribución actividades a desempeñar.

2.3.02.01. Planificación.

"La planeación consiste en elegir misiones y objetivos en encaminar acciones para mantenerlos. Requiere tomar decisiones, lo que significa elegir líneas de acción entre alternativas." (Kppntz y Weihrich, 2007, pág. 27).

Hace referencia a la acción desde un plan estructurado a largo o corto plazo que se convertirá en un proceso en el cual se intervendrán recursos óptimos para un desarrollo eficiente y próspero.

Tabla 7.

Actividades Semanales de Marzo a Septiembre

Nº	ACTIVIDADES	SEMANAS																											
		MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Idea de negocio																												
2	Análisis situacional																												
3	Investigación de Mercado																												
4	Estudio Técnico																												
5	Análisis de Impactos																												

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

Representa una oportunidad ya que consiste en utilizar un conjunto de procedimientos mediante los cuales se introduce una mejor planificación y organización en un conjunto de actividades o acciones articuladas entre sí de este modo se podrá obtener mejores resultados en el cumplimiento de los objetivos para el estudio de la franquicia.

2.3.02.02. Organización.

"Se encarga de diseñar el ordenamiento interno de la institución de manera compatible con la planificación estratégica definida". (Louffat, 2015, pág. 38).

La organización en una empresa es la fuente primordial ya que dependerá mucho de la realización de esta actividad para poder distribuir actividades que agreguen valor a cada proceso realizado.

Franquicia "EP. PETROECUADOR"

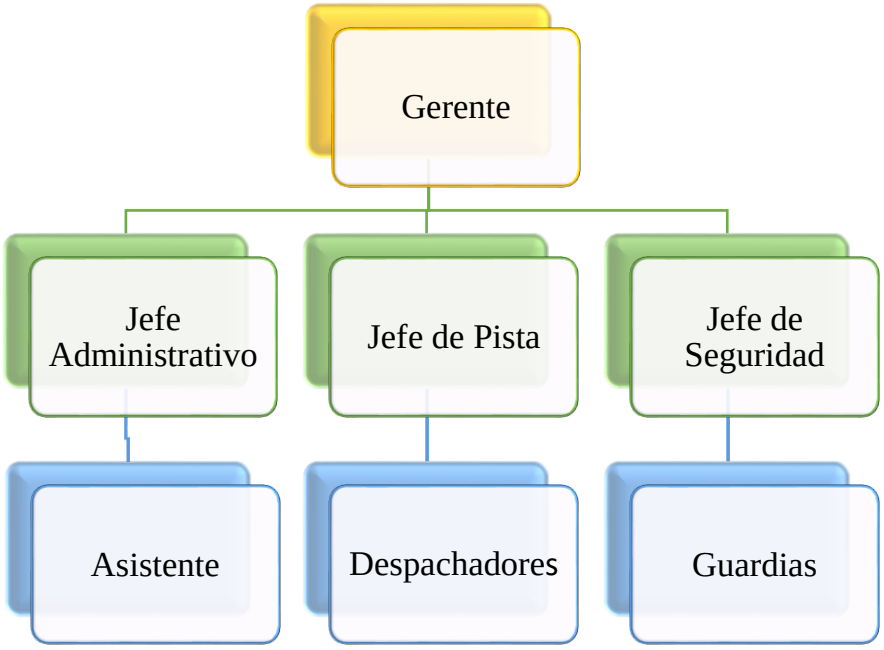


Figura 9. Organigrama Estructural.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

2.3.02.02.01. Manual de funciones.

Es un instrumento o herramienta de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas. (González Sánchez, 2012, pág. 1).

Tabla 8.

Manual de actividades del Gerente

GERENTE			
Perfil	**Competencias**	**Características del cargo**	**Funciones asignadas**
Administración de empresas	Habilidad para tomar decisiones adecuadas.	Supervisar a las distintas áreas de la franquicia.	Controlar el departamento administrativo operativo y seguridad.
		Estar informado de la situación de la franquicia.	
		Promover el desarrollo y funcionamiento de la franquicia.	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 9.

Manual de actividades del Jefe administrativo

JEFE ADMINISTRATIVO			
Perfil	**Competencias**	**Características del cargo**	**Funciones asignadas**
Distribuir los recursos necesarios.	Controlar y planificar las diferentes actividades.	Contratar servicios y personal apto.	Lograr establecer una distribución idónea tanto de recursos humanos, tecnológicos y económicos.
		Cumplir con las ordenanzas municipales y contratación de seguros.	
		Liquidar remuneraciones y cargas sociales.	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 10.

Manual de actividades del Asistente de Administración

ASISTENTE DE ADMINISTRACIÓN			
Perfil	**Competencias**	**Características del cargo**	**Funciones asignadas**
Administrar y controlar tanto ingresos como egresos	Habilidad del manejo de los números.	Registrar el informe de movimientos u operaciones.	Controlar que no haya desfalcos.
		Llevar los libros o registros de contabilidad.	
		Realizar balances financieros.	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 11.

Manual de actividades del Jefe de Pista

JEFE DE PISTA			
Perfil	**Competencias**	**Características del cargo**	**Funciones asignadas**
Control de abastecimiento de servicio	Cumplir todas las normas establecidas dentro de la franquicia	Observar y vigilar el cumplimiento de las tareas asignadas	Asignar y organizar el trabajo o tareas.
		Mantener el orden del equipo y sitio de trabajo.	
		Reportar cualquier anomalía que se llegase a presentar.	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 12.

Manual de actividades de los Despachadores

DESPACHADORES			
Perfil	**Competencias**	**Características del cargo**	**Funciones asignadas**
Servicio al cliente	Servicio y control de clientes	Suministrar el combustible, aceite y agua a los vehículos de la estación de servicio.	Atender a los clientes adecuadamente.
		Entregar comprobantes de venta.	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 13.

Manual de actividades del Jefe de Seguridad

JEFE SEGURIDAD			
Perfil	**Competencias**	**Características del cargo**	**Funciones asignadas**
Control de Protección y seguridad	Cumplir con la planificación y organización ante situaciones de riesgo dentro de la franquicia.	Inspección de personal y servicios de seguridad privada.	Asignar y organizar el trabajo o tareas acorde a la vigilancia del establecimiento.
		Supervisar la utilización, funcionamiento y conservación de los sistemas de seguridad.	
		Reportar cualquier anomalía que se llegase a presentar.	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 14.

Manual de actividades de los Guardias

GUARDIAS			
Perfil	**Competencias**	**Características del cargo**	**Funciones asignadas**
Vigilancia y protección de establecimiento	Servicio de vigilancia.	Evitar el ingreso de personas sospechosas.	Controlar, vigilar y brindar seguridad.
		Vigilar la franquicia donde se desarrolla la jornada laboral.	
		Patrullar y vigilar la zona.	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

2.3.02.03. Dirección.

"Es la acción de conducción de la organización y sus miembros hacia las metas, conforme a las estrategias, el liderazgo adecuado y los sistemas de comunicación y motivación requeridos por la situación o nivel de desempeño." (Hermandes y Rodríguez, 2008, pág. 135).

La dirección consiste en guiar, motivar y supervisar las operaciones de los como tal y más que todo saber dirigir al personal con el objetivo principal de lograr las metas propuestas, para el presente proyecto la franquicia estará dirigida por el Gerente General.

2.3.02.03.01. Tipo de líder a utilizarse.

Líder transformacional

> "El líder transformacional tiene naturalidad y carisma, es democrático tanto a la hora de tomar decisiones como de implementarlas, confía en la autonomía de sus colaboradores y, aunque no ejerce la autoridad como el líder autocrático, sí que es consciente de cuál es su papel y de la necesidad de centralizar algunas acciones y de delegar otras." (EAE Bussines school, 2016, pág. 1).

El liderazgo dentro de la franquicia es sumamente esencial y va de la mano con la dirección ya que es a donde nos proyectaremos, dentro de los diferentes tipos de liderazgo la franquicia adopta el modelo del líder transformacional.

Debido a que este tipo de liderazgo tiene las características de cumplir con los objetivos marcados de manera efectiva y además se propone nuevas iniciativas de mejora para el ambiente laboral lo que en resumen significaría estar enfocados al cumplimiento de metas a través del trabajo en equipo.

2.3.02.04. Control.

"El control es el proceso que utiliza una persona, un grupo o una organización para monitorear el desempeño de forma permanente y aplicar acciones correctivas." (Hellriegel, Jackson , y Slocum, 2009, pág. 10).

Hace referencia al proceso de vigilancia ya sea de asistencia, actividades dentro de las empresas, organizaciones o franquicias.

Para un correcto control de actividades se llevara a cabo mediante la herramienta KPI, que son indicadores de gestión que ayudan de cierto modo a evaluar el desempeño de las actividades y también se puede aplicar indicadores financieros que permitirán analizar la situación de la franquicia.

2.3.02.04.01. Indicador de gestión.

"Un indicador de gestión es la expresión cuantitativa del comportamiento y desempeño de un proceso, cuya magnitud, al ser comparada con algún nivel de referencia, puede estar señalando una desviación sobre la cual se toman acciones correctivas o preventivas según el caso." (Pérez Jaramillo , s/f, pág. 1).

Los indicadores de gestión indican resultados fiables al cumplimiento de objetivos, a su vez también muestran información para analizar el desempeño de cualquier área de la organización.

Tabla 15.

Indicadores de Gestión

Cargos	Indicador de gestión
Jefe administrativo	$\boldsymbol{Margen\ de\ utilidad\ Neta} = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}$
Jefe de pista	$\boldsymbol{Eficiencia} = \frac{Nº\ de\ horas\ laboradas}{Clientes\ atendidos} \times 100$
Jefe de seguridad	$\boldsymbol{Desempeño} = \frac{Nº\ de\ actividades\ realizadas}{Total\ de\ Actividades} \times 100$

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Biométrico de Huella.

El control de asistencia de la franquicia se llevara a cabo del lector biométrico de huella permitirá registrar la asistencia de forma oportuna al personal, de tal modo que no exista ningún tipo de alteraciones.



Figura 10. Biométrico de Huella.
Elaborado por: Mercado Libre. Fuente por : (Mercado Libre, s/f).

El llevar a cabo un control interno de las actividades realizadas así como también el registro de asistencia permitirá obtener resultados en lo cual se determinara si están cumpliendo con las actividades encomendadas, lo cual ayudara a cuantificar los procesos y evaluarlos de forma idónea como para minimizar tiempos muertos que no agregan valor a la organización como tal.

2.3.03. Gestión operativa.

Es un proceso mediante el cual constituye el conjunto de actividades, recursos y procesos que posee la empresa, organización o franquicia para poder cumplir con los requerimientos del cliente.

2.3.03.01. Cadena de valor.

"La cadena de valor es esencialmente una forma de análisis de la actividad empresarial mediante la cual descomponemos una empresa en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor." (Arimany, 2010, pág. 1).

Consiste en describir las actividades de la empresa, organización o franquicia para generar valor en cada una de las actividades creando consigo ventaja competitiva frente a la competencia.

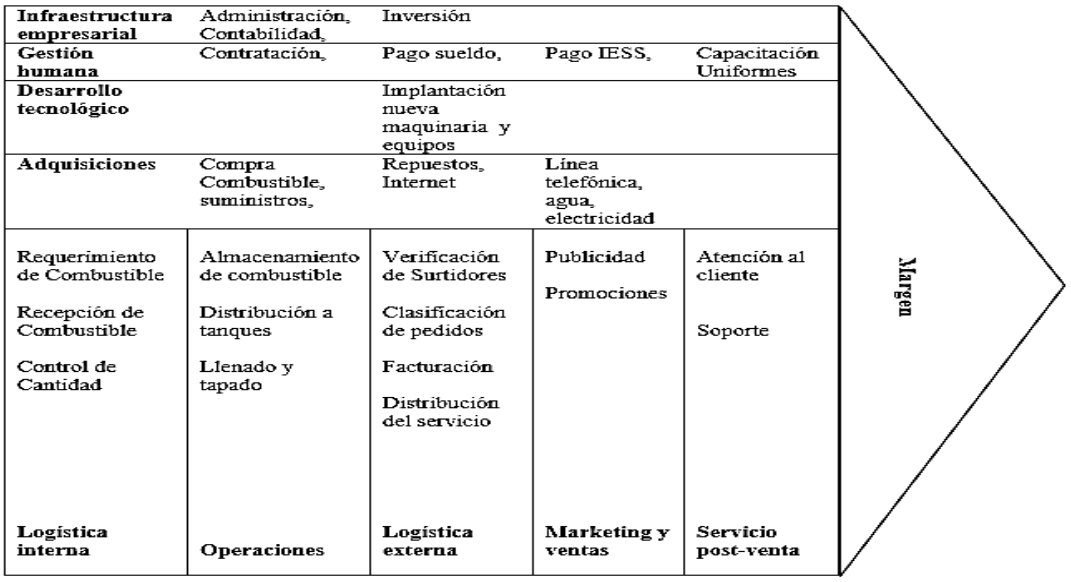


Figura 11. Cadena de Valor.

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Actividades Primarias

Logística interna

La franquicia EP.PETROECUADOR como filial dedicada a la comercialización combustible: Súper, Extra y Diésel Premium y su proceso inicia mediante el requerimiento de combustible a la estación de servicio, que el proveedor abastece a la franquicia diariamente, se recepta el combustible y por último se realiza el control de cantidad del mismo.

Operaciones

Los despachadores se encargan de almacenar el combustible, luego se procede a distribuir a los tanques de Súper, Extra y Diésel para abastecer la estación de servicio, una vez lleno cada tanque se procede a tapado de estos.

Logística externa

Se procede a la verificación de surtidores por tipo de combustible, se hace la clasificación de pedidos dependiendo la necesidad del cliente, se emite el comprobante de venta del cliente y se distribuye el servicio de venta de combustible.

Marketing y ventas

Los canales de distribución se realizan de forma directa a los consumidores a través publicidad del producto, y la realización de promociones de este modo se obtendrá una mayor captación de ventas.

Servicio postventa

El servicio de postventa se lo realiza mediante una atención al cliente adecuada, además se dará soporte a los vehículos en condición de agua y aire, lo cual ayudara de cierto modo a que el cliente se sienta satisfecho con una atención eficiente.

Infraestructura empresarial

La infraestructura está conformada por la por la gestión administrativa, área de contabilidad e inversión; en esta actividad el personal de la franquicia realiza sus actividades en relación a su respectivo manual de funciones.

Gestión humana

Es encargada de todo el proceso de contratación del personal, pago de sueldos, pago de IESS, capacitación y uniformes para la realización de sus actividades correspondientes en su área de trabajo.

Desarrollo tecnológico

Se efectuará utilizando la tecnología con infraestructura, maquinaria y equipo moderno que capten la atención del cliente.

Adquisiciones

La franquicia "EP.PETROECUADOR", realizara sus adquisiciones de compra de combustible a diario para brindar un excelente servicio. Además la adquisición de suministros necesarios, repuestos y servicios básicos indispensables para el funcionamiento de la estación de servicio.

2.3.04. Gestión comercial.

"La gestión comercial es un término usado para describir las disciplinas de negocios no técnicos de una empresa u organización." (Martínez Diana, 2011, pág. 4).

Es la forma como se va a inducir el producto o servicio al público en general mediante las cuatro "P"s Producto, Precio, Plaza y promoción.

2.3.04.01. Producto.

"Se considera producto o servicio todo bien tangible o intangible que ofrece la empresa y sus competidores a un conjunto de clientes-usuarios de un mercado determinado para satisfacer sus necesidades o deseos". (Hermandes & Rodríguez, 2008, pág. 280).

Es la cantidad demanda por parte de los consumidores través de un producto o servicio ofertado en el mercado. A continuación se detallan algunas características del producto a ofrecer en la franquicia la cual es el combustible: Súper, Extra y Diésel Premium.

Tabla 16.

Naturaleza del servicio

Naturaleza del servicio	Concepto	Compuestos	Color
Petróleo	Compuesto químico en el que coexisten partes sólidas, liquidas y gaseosas.	Hidrocarburos formados por átomos de hidrógeno, pequeñas proporciones de nitrógeno, azufre, oxígeno y algunos metales.	Variable, entre ambas y el negro

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 17.

Características de los combustibles

Tipo de combustible	Características
Súper	Es utilizada en vehículos cuyos motores tienen una relación de compresión alta Su mínimo es de 90 octanos Los hidrocarburos, especialmente isoparafínicos y aromáticos presentes en este tipo de gasolina
Extra	Mezcla compleja de 200 a 300 hidrocarburos diferentes Su mínimo es de 80 octanos Las fracciones son tratadas químicamente con Hidróxido de Sodio Na(OH) o sosa cáustica para eliminar compuestos de azufre tales como sulfuros y mercaptanos Es utilizada en vehículos cuyos motores tienen una relación de compresión moderada
Diésel	El índice de cetano mide la calidad de ignición de un diésel. Cetano es un medio para determinar la calidad de la ignición del diésel

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

2.3.04.02. Precio.

El éxito de la comercialización de un producto o servicio radica en determinar correctamente el precio de venta, para lo cual se requiere conocer los costos, gastos administrativos de la empresa y margen de utilidades proyectada así como de los productos y/ o servicios del mercado en cada segmento o sección del mismo no el que la empresa compite. (Hermandes y Rodríguez, 2008, pág. 281).

Hace referencia al establecimiento de precio de cual dependerán mucho los ingresos de la empresa, organización o franquicia a través de diferentes estándares para mantener la clientela.

La franquicia se regirá a las siguientes estrategias de precio

- Los precios están dirigidos a toda clase de la sociedad.
- Economizar costos hasta recuperar la inversión.
- Mantener precios acorde a la ley.

2.3.04.03. Plaza.

"También conocida como posición o distribución, incluye todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado meta." (Arias, 2016, pág. 12).

Es decir la plaza es aquel lugar donde se llevaran a cabo las actividades comerciales en este caso de la franquicia se ubicara en Cumbayá en la avenida Ruta Viva.



Figura 12. Mapa de Ubicación de la Franquicia
Elaborado por: Google. Fuente: Google Maps.

2.3.04.04. Promoción.

"Se refiere al flujo de comunicación que existe entre la empresa y el cliente." (Pymerang, 2017, pág. 1).

Es decir en si la gestión de marketing que se utilizará para captar al cliente y poder ofertar el producto o servicio.

Logotipo



Figura 13. Logotipo.

Slogan

"Garantía en calidad y cantidad"

Productos publicitarios



Figura 14. Productos Publicitarios



Figura 15. Productos Publicitarios



Figura 16. Publicidad

Redes sociales



Figura 17. Redes Sociales

2.4. *FODA.*

"Herramienta estratégica de análisis de la situación de la empresa." (Espinoza, 2013, pág. 1).

El análisis FODA en la franquicia es de suma importancia ya que gracias a este se podrá identificar variables en las cuales necesitamos fortalecer y poder ser competitivo en el mercado.

Factor Externo

Tabla 18.

Amenazas

Variable	**Nivel de impacto**		
	Alto	**Medio**	**Bajo**
Inflación	X		
Riesgo país			X
Tasa de interés activa		X	
Tasa de interés pasiva		X	
Índice de pobreza por ingresos		X	
Factor Legal	X		
P.I.B	X		
Competidores		X	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 19**.**

Oportunidades

Variable	**Nivel de Impacto**		
	Alto	**Medio**	**Bajo**
Tasa de desempleo	X		
Tasa de Empleo Adecuado/ Pleno	X		
Clientes	X		
Proveedores	X		
Factor tecnológico		X	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Factor Interno

Tabla 20.

Fortalezas

Variable	**Nivel de impacto**		
	Alto	**Medio**	**Bajo**
Imagen corporativa	X		
Valores		X	
Organización	X		
Dirección	X		
Gestión comercial			
Control	X		
Gestión operativa	X		

Elaborado por: Ruth Chamba: Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 21.

Debilidades

Variable	**Nivel de impacto**		
	Alto	**Medio**	**Bajo**
Planificación	X		

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Capítulo III

Estudio de mercado

"El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado." (Emprendedores, 2014, pág. 1).

Hace referencia al estudio que se realiza mediante el análisis estadístico recolectado a través de técnicas de investigación como es la encuesta, entrevista, ficha de observación etc.

3.1 Análisis del consumidor.

"Dinámica interna y externa del individuo o grupo de individuos que se origina cuando estos buscan satisfacer sus necesidades mediante bienes y servicios." (Rivera Camino, Arellano Cueva, y Molero Ayala, 2013, pág. 36).

Se refiere a las decisiones que toman los individuos al momento de gastar sus recursos materiales, su dinero por la compra de un producto o servicio para satisfacer sus necesidades.

3.1.01. Determinaciones de la población y muestra.

3.1.01.01. Población.

"Es el conjunto total de elementos, objetos o perronas que se pretende estudiar, o de las que se desea analizar determinadas características." (Etxeberria Murgiondo, 2005, pág. 248).

Con la ayuda de la población se podrá obtener datos que ayudarán con el proceso de la investigación de mercado, dado a que de cierto modo se encontrarán a los posibles consumidores del servicio.

Hay dos tipos de población la infinita es cuando no es posible contabilizar todos sus elementos debido a que son bastantes, en cambio la población finita es cuando se habla acerca de un número limitado de elementos en el cual este si se los puede contabilizar en su totalidad.

Tabla 22.

Población

Cantón	Hombres	Mujeres	Total población
Quito	1´088.881	1´150.380	2´239.191
Sector norte	653.329	690.228	1´343.515

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (I.N.E.C, 2010, pág. 1).

3.1.01.01.01. Segmentación de mercado.

"Un grupo de personas, empresas u organizaciones con características homogéneas en cuanto a deseos, preferencias de compra o estilo en el uso de productos, pero distintas de las que tienen otros segmentos que pertenecen al mismo mercado". (Thompson, 2005, pág. 1).

También se puede decir que la segmentación de mercado ayuda de cierto modo a encontrar la población correcta para la aplicación de la misma en cual se basaré desde lo macro a lo micro.

Tabla 23.

Segmentación de Mercado

Segmentación de mercado			
Servicio: Venta de Combustible			
Geográficas			
País	Ecuador		16´526.861
Provincia	Pichincha		2´576.287
Ciudad	Quito		2´239.191
Sector	Norte	60%	1´343.515
Demográficas			
Mujeres	51,37%		690.228
Hombres	48,63%		653.329

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (I.N.E.C, 2010, pág. 1).

Análisis

En el Distrito Metropolitano de Quito existe 2´239.191 habitantes de los cuales 1´343.515 se encuentran en el norte de Quito que corresponde al 60% de la población de estos 690.228 están conformados por mujeres y 653.329 son hombres.

Tabla 24.

Datos estadísticos de la población de la parroquia Cumbayá

Provincia	Nombre del cantón	Nombre de la parroquia	Área		
			Urbano	Rural	Total
Pichincha	Quito	Cumbayá	-	31.463	31.463

Elaborado por: Ruth Chamba. Los datos Urbano, Rural y total representa datos tomados del (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS, 2010).

El número de habitantes del Distrito Metropolitano de Quito, parroquia Cumbayá de acuerdo a los datos proporcionados por el INEC en base a la población por área es decir división entre provincias, parroquia según empadronamiento es de 31.463 habitantes.

3.1.01.02. Muestra.

"Es un subconjunto de la población. Una muestra representativa es una muestra que recoge todas las características relevantes de la población". (Díaz Ramirez, 2010, pág. 2).

Da a conocer cuántas personas deberían ser encuestas en un lugar determinado y especifico y tener una pequeña muestra de la población.

Fórmula

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

$$n = \frac{(31.463) * (1.96)^2\ (0.50) * (0.50)}{(31.463-1)(0.05)^2 + (1.96)^2 * (0.50) * (0.50)}$$

$$n = \frac{(31.463) * (3.84)\ (0.25)}{(31.462)(0.0025) + (3.84) * (0.25)}$$

$$n = \frac{(31.463) * (0.96)}{78.67 + 0.96}$$

$$n = \frac{30204.48}{79.63}$$

$$n = 379.31$$

$$n = 379$$

3.1.02. Técnicas de obtención de información.

Identificar las técnicas básicas para recolectar la información que se requiere para el trabajo de factibilidad distinguiendo las reglas del diseño a que están sometidas.

Con la ayuda de la obtención de datos se recolectará la información suficiente para la realización del proyecto, que ayudará para obtener más información acerca del cliente como del servicio.

3.1.02.01. Encuesta.

> La encuesta se define como una investigación realizada sobre una muestra de sujetos representativa de un colectivo más amplio, utilizando procedimientos estandarizados de interrogación con el fin de obtener mediciones cuantitativas de una gran variedad de características objetivas y subjetivas de la población. (Salanova Sánchez, s/a, pág. 1).

Se utilizara la técnica de información de la encuesta ya que es una forma de conocer de forma oportuna a través de la formulación de preguntas adecuadas que darán resultados en los cuales se basara para realizar la oferta y demanda.

Formato de la encuesta

INSTITUTO TECNOLÓGICO "CORDILLERA"

ESCUELA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ENCUESTA

OBJETIVO

La presente encuesta tiene fines académicos y su objetivo es recolectar información referente a la instalación e implementación de una franquicia de Estación de Servicio de Gasolina "EP. PETROECUADOR".

INSTRUCCIONES

- A continuación encontrará las siguientes preguntas donde deberá señalar con una X una solo opción de respuesta.

DATOS

Género		**Edad**		**Ingresos**	
Masculino	☐	20 - 30	☐	$375 - $575	☐
Femenino	☐	31 - 40	☐	$576 - $875	☐
		41 - en adelante	☐	$876- en adelante	☐

Cuestionario

1. ¿Posee transporte propio o maneja algún tipo de transporte público?

Sí ☐ No ☐

2. ¿Cuál es su frecuencia de abastecimiento de combustible?

Diario ☐
Semanal ☐
Otros ☐

3. ¿Cuánto dinero destina usted en promedio por el consumo de combustible?

$5-$10 ☐ $11-$15 ☐
$16-20$ ☐ $21 en adelante ☐

4. ¿El tipo de combustible que usted usa para su vehículo es?

GASOLINA:
SUPER ☐
EXTRA ☐
DIESEL ☐

5. ¿Tiene alguna estación de servicio de preferencia?
SI ☐
NO ☐
6. ¿Qué servicio complementario utiliza usted en una estación de servicio?
Mini Marquet ☐
Cajeros automáticos ☐
Agua y Aire ☐
Alineación y Balanceo ☐
Farmacia ☐
Lavadora de Carros ☐
Lubricadora ☐
Otros ☐
7. ¿Al momento de adquirir el servicio de una estación de combustible que es lo primero que toma en cuenta?
Calidad ☐ Precio ☐ Cantidad ☐

8. ¿Aceptaría la implementación de una franquicia de Estación de Servicio de Gasolina EP. PETROECUADOR, dedicada a la venta de combustibles derivados del petróleo?
Sí ☐ No ☐

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

3.1.03. Análisis de la información.

"Proceso de decodificar los datos que contiene un documento específico." (E-Cultura Group , 2016, pág. 1).

Es la actividad de tabular la información que se obtuvo en este caso de la encuesta la cual se representará en gráficos y tablas.

Información demográfica

Tabla 25.

Género

Género	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Masculino	274	72,30	72,30	72,30
Femenino	105	27,70	27,70	100,00
Total	379	100	100	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

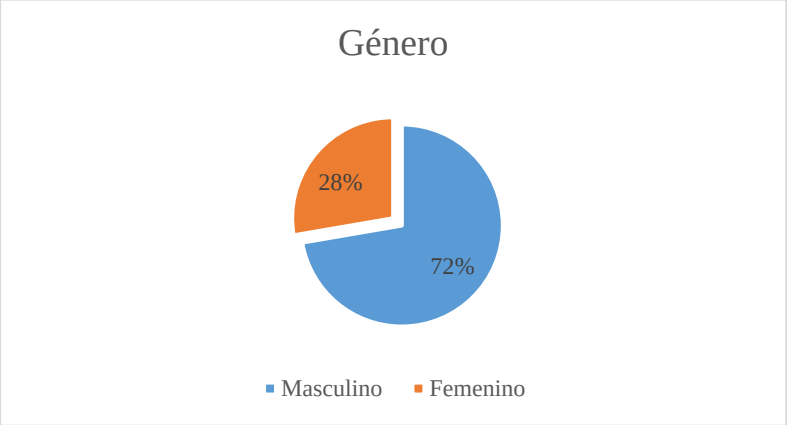


Figura 18. Género.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 26.

Edad

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
20-30	163	43,01	43,01	43,01
31-40	178	46,97	46,97	89,97
41- en adelante	38	10,03	10,03	100,00
Total	379	100,00	100,00	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

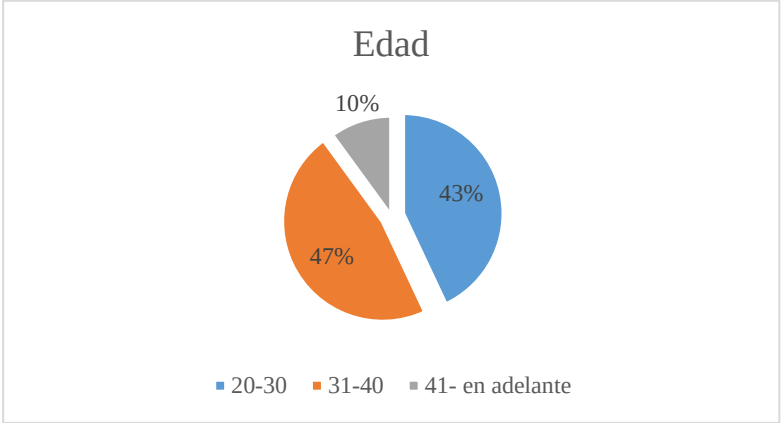


Figura 19. Edad.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

Según los datos demográficos obtenidos tenemos que la mayoría de hombres son los que colaboraron y obviamente circulan por el sector, de igual forma tienen un promedio de edad aproximadamente de entre los 31 a 40 años en delante, sin embargo su nivel de ingresos esta entre un poco más del salario básico.

Tabla 27.

1. ¿Posee transporte propio o maneja algún tipo de transporte público?

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
SI	294	77,57	77,57	77,57
NO	85	22,43	22,43	100,00
Total	379	100	100	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

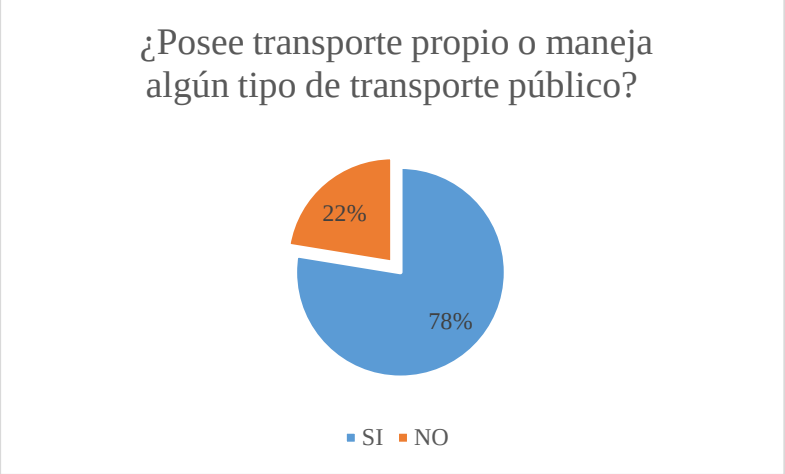


Figura 20. Pregunta 1. ¿Posee transporte propio o maneja algún tipo de transporte público?
.Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

Según los datos obtenidos la mayoría de gente que maneja algún medio de transporte es de aproximadamente del 78% de la población dando así un alto índice de circulación por la vía.

Tabla 28.

2. ¿Cuál es su frecuencia de abastecimiento de combustible?

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Diario	86	22,69	22,69	22,69
Semanal	220	58,05	58,05	80,74
Otros	73	19,26	19,26	100,00
Total	379	100,00	100,00	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

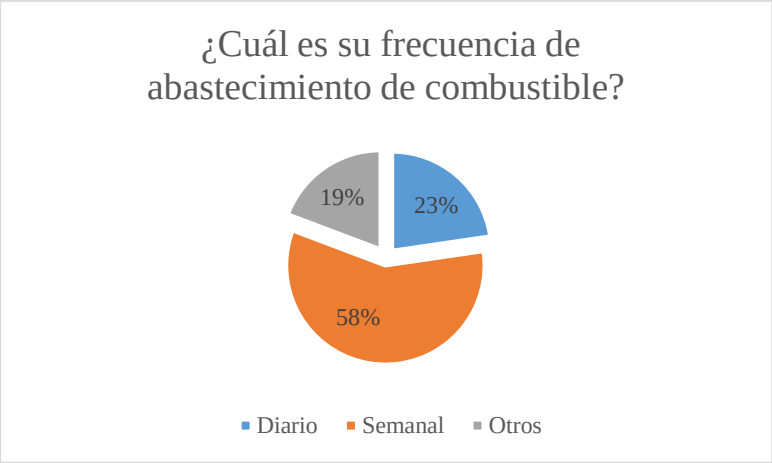


Figura 21. Pregunta 2. ¿Cuál es su frecuencia de abastecimiento de combustible?. Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

De acuerdo a los datos obtenidos la frecuencia de abastecimiento de combustible en el sector semanalmente es del 58%, debido a la frecuencia tiene cada automóvil para circular en las vías y por ende su grado de uso diario.

Tabla 29.

3. ¿Cuánto dinero destina usted en promedio por el consumo de combustible?

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
$5-$10	123	32,45	32,45	32,45
$11-$15	142	37,47	37,47	69,92
$16-20$	85	22,43	22,43	92,35
$21 en adelante	29	7,65	7,65	100,00
Total	379	100	100	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

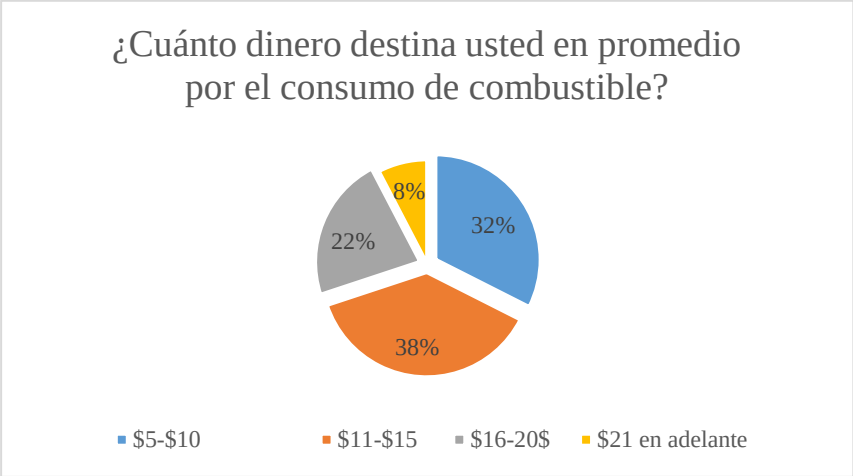


Figura 22. Pregunta 3. ¿Cuánto dinero destina usted en promedio por el consumo de combustible?
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

De acuerdo a los datos obtenidos el dinero que la población destina al consumo de combustible es de 38% es decir esta entre el rango de $11,00 a $15,00 para su uso cotidiano y movilización como tal.

Tabla 30.

4. ¿El tipo de combustible que usted usa para su vehículo es?

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Súper	91	24,07	24,07	24,07
Extra	156	41,16	41,16	65,34
Diésel	131	34,66	34,66	100,00
Total	379	100	100	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

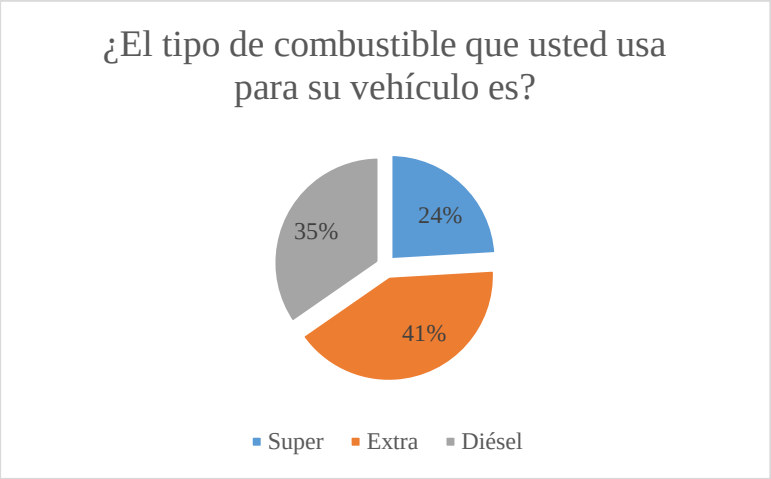


Figura 23. Pregunta 4. ¿El tipo de combustible que usted usa para su vehículo es? Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

Según los datos obtenidos el tipo de combustible más utilizado por la población es el Extra con un 41%, le sigue el Diésel con un 35% y finalmente con un 24% la Súper, debido a los octanajes de los autos.

Tabla 31.

5. ¿Tiene alguna estación de servicio de preferencia?

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
SI	265	69,92	69,92	69,92
NO	114	30,08	30,08	100,00
Total	379	100	100	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

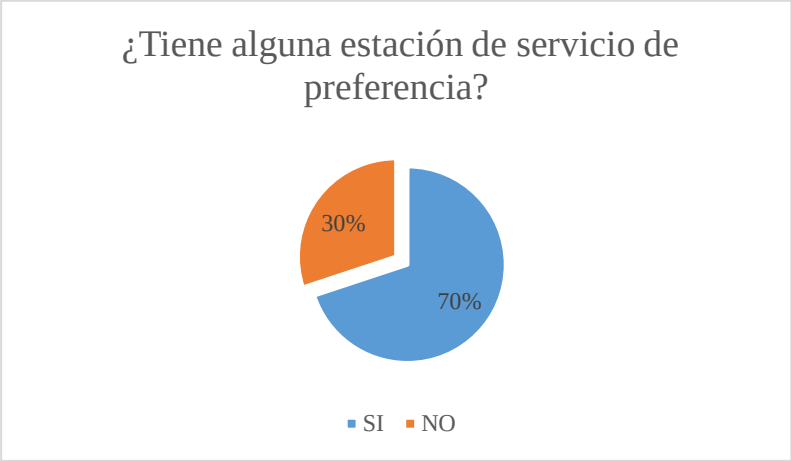


Figura 24. Pregunta 5. Tiene alguna estación de servicio de preferencia. Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

De acuerdo a los datos obtenidos la población con un 70% si tiene un lugar de su preferencia de servicio de combustible por otra parte con el 30% no tiene un lugar de preferencia.

Tabla 32.

6. ¿Qué servicio complementario utiliza usted en una estación de servicio?

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Mini Marquet	92	24,27	24,27	24,27
Cajeros automáticos	98	25,86	25,86	50,13
Agua y Aire	46	12,14	12,14	62,27
Alineación y Balanceo	34	8,97	8,97	71,24
Farmacia	21	5,54	5,54	76,78
Lavadora de Carros	27	7,12	7,12	83,91
Lubricadora	36	9,50	9,50	93,40
Otros	25	6,60	6,60	100,00
Total	379	100	100	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

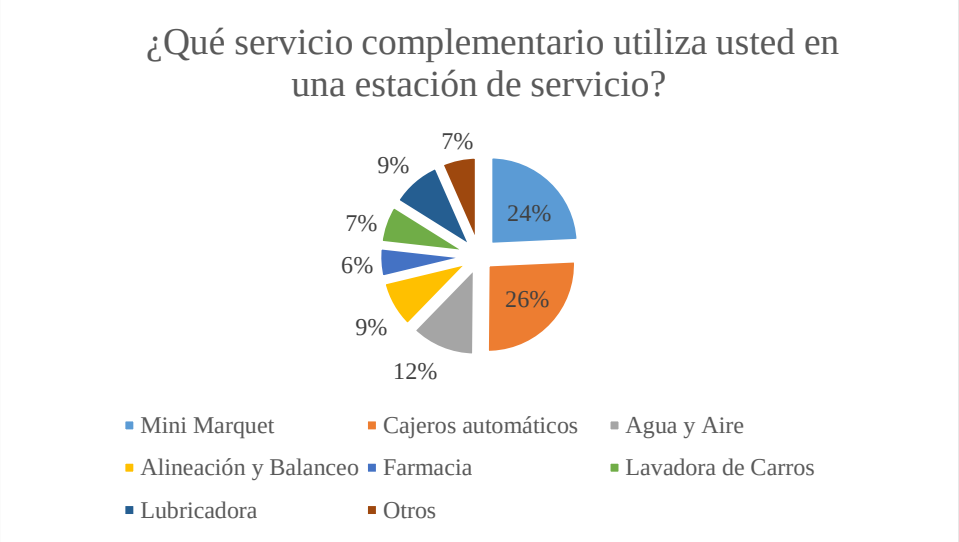


Figura 25. Pregunta 6. ¿Qué servicio complementario utiliza usted en una estación de servicio?.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

Según los datos obtenidos el servicio complementario que utiliza más la población, son los cajeros automáticos con un 26%, la segunda más importante con un 24% es un Mini-Marquet.

Tabla 33.

7. ¿Al momento de adquirir el servicio de una estación de combustible que es lo primero que toma en cuenta?

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
Calidad	112	29,55	29,55	29,55
Precio	119	31,40	31,40	60.95
Cantidad	148	39,05	39,05	100,00
Total	379	100	100	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

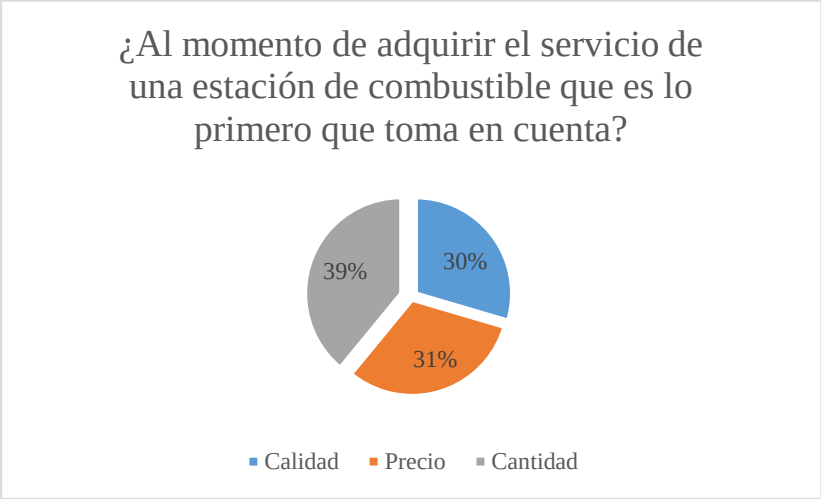


Figura 26. Pregunta 7. ¿Al momento de adquirir el servicio de una estación de combustible que es lo primero que toma en cuenta?
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

Según los datos obtenidos con un 39% al momento de adquirir el servicio de combustibles la población toma en cuenta la cantidad, le sigue con un 31% el precio y por ultimo con un 30% la calidad.

Tabla 34.

8. ¿Aceptaría la implementación de una franquicia de Estación de Servicio de Gasolina EP.PETROECUADOR, dedicada a la venta de combustibles derivados del petróleo?

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Válido	Porcentaje acumulado
SI	310	82,01	82.01	82.01
NO	68	17.99	17.99	100,00
Total	379	100,0	100,0	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

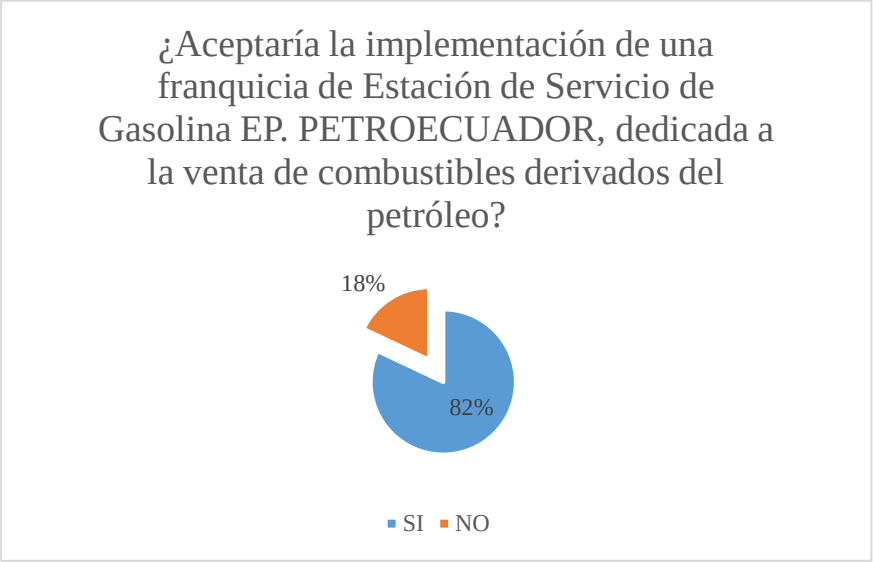


Figura 27. Pregunta 8. ¿Aceptaría la implementación de una franquicia de Estación de Servicio de Gasolina EP. PETROECUADOR, dedicada a la venta de combustibles derivados del petróleo?
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

De acuerdo a los datos obtenidos la población con un 82% acepta la implementación de una franquicia de Servicio de gasolina EP.PETROECUADOR, mientras que con 18% no acepta la implementación de la misma.

3.2 Oferta.

> La oferta expresa una relación funcional directa entre el precio de un bien determinado y la cantidad de ese mismo bien; es decir, indica la cantidad vendida, producida u ofrecida de un determinado bien o servicio se encuentra en dependencia o relación directa con el precio de ese bien o servicio. (Zambrano Pontón, 2011, pág. 272).

Se puede decir que la oferta es el precio al cual se va a vender en el mercado el producto o servicio, en este caso la comercialización de combustible para vehículos pesados y livianos.

3.2.01. Oferta histórica.

"Permite identificar y analizar las consecuencias positivas y negativas de decisiones que fueron tomadas por los competidores e incorporar dicha experiencia en beneficio del proyecto." (Chain, 2008, pág. 145).

A través de la oferta histórica se puede tener una visión de cómo esta variable ha ido cambiando en los últimos años.

Tabla 35.

Oferta Histórica

Año	Factor	Oferta
2017	-	460705,68
2016	1,12%	455545,77
2015	3,38%	440148,33
2014	3,67%	423994,88
2013	2,70%	412547,02
2012	4,16%	395385,07

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

3.2.02. Oferta actual.

"Analizar la situación existente, consiste en estudiar las características de la competencia que hay en la actualidad, tanto en las cantidades ofrecidas como en las condiciones en que se realiza dicha oferta". (Chain, 2008, pág. 146).

En la oferta actual determinaremos la cantidad monetaria en la cual ofertamos el producto o servicio.

Tabla 36.

Oferta Actual

658150,97	70%	460705,68	**Oferta actual**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

3.2.03. Oferta proyectada.

"Es proyectar la cantidad de bienes o servicios que serán entregados al mercado por la competencia, durante el periodo en que se va a evaluar el proyecto". (Chain, 2008, pág. 150).

Hace referencia a la proyección como tal, como un medio para pronosticar la posible oferta que se obtendrá en futuro.

Tabla 37.

Oferta Proyectada

Año	Factor	Oferta
2017	-	460705,68
2018	1,12%	465865,58
2019	1,12%	471083,28
2020	1,12%	476359,41
2021	1,12%	481694,63
2022	1,12%	487089,61

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

3.3. Productos sustitutos

3.4. Demanda

"Es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido" (Mankiw, 2006, pág. 42).

En otros términos se podría decir que la demanda es la cuantía que el consumidor está dispuesto a adquirir para satisfacer su necesidad tanto alimenticia o de servicio si así lo requiere.

3.4.01. Demanda histórica.

"Cuantía o servicio existente en el pasado es decir de años anteriores" (Grande Cruz, 2007, pág. 240).

Es la cantidad de datos que se puede obtener de años anteriores para poder tener una visión actual de la variación del mismo.

Tabla 38.

Demanda Histórica

Año	Factor	Demanda
2017	-	658151
2016	4,60%	627876
2015	4,60%	598994
2014	4,60%	571440
2013	4,60%	545154
2012	4,60%	520077

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

3.4.02. Demanda actual.

"Cuantía o servicio existente en el momento de estudio (año 0)". (Grande Cruz, 2007, pág. 242).

Cantidad de bienes y servicios determinada en el momento actual del estudio, que proporcionara datos para conocer cómo se encuentra hoy la demanda.

Tabla 39.

Demanda actual

843783	78%	658151	**Demanda actual**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

3.4.03. Demanda proyectada.

"Cantidad de bien o servicio que la población podría consumir en el futuro, durante la operación del proyecto (del año 1 hasta usualmente el año10) considerando cambios poblacionales y otros proyectos relacionados que puedan modificar los hábitos de consumo". (Andrade, 2003, pág. 215).

Cuantía de bienes y servicios proyectados para el futuro, los cuales se proyectarán mediante los cambios que puedan transformar sus hábitos de consumo.

Tabla 40.

Demanda Proyectada

Año	Factor	Demanda
2017	-	658151
2018	4,60%	688426
2019	4,60%	720094
2020	4,60%	753218
2021	4,60%	787866
2022	4,60%	824108

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

3.5. Balance Oferta- Demanda

Tabla 41.

Demanda Insatisfecha

Año	Demanda	Oferta	Demanda insatisfecha (D-O)
2017	658151	460705,68	197445
2018	688426	465865,58	222560
2019	720094	471083,28	249010
2020	753218	476359,41	276858
2021	787866	481694,63	306171
2022	824108	487089,61	337018

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Capítulo IV

Estudio Técnico

"Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que demás admiten verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas." (Sosa, 2013, pág. 1).

Permite de cierto modo examinar todo acerca de los recursos necesarios para poder producir el producto o brindar un servicio en el cual se analizarán las áreas involucradas, de tal modo se podrá obtener un proceso efectivo.

4.1 Tamaño del proyecto.

"El tamaño del proyecto será de suma importancia debido a que ayudará a determinar la factibilidad de la micro-empresa, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación". (Zúñiga, 2015, pág. 2).

Se refiere en si en el volumen que tendrá el proyecto, y por ende de este dependerá la proyección de ingresos en este caso para la franquicia es de suma importancia.

Tabla 42.

Tamaño del proyecto

Áreas	**Dimensiones**
Zona de despacho	452m2
Área administrativa	25m2
Área de seguridad	15m2
Zona de descarga	35m2
Área de descanso	20m2
Baños	4m2
Zona Verde	3m2
Zona de desechos	3m2

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

4.1.01. Capacidad instalada.

La capacidad instalada se refiere a la disponibilidad de infraestructura para producir determinados bienes o servicios. (Mejía Cañas, 2013, pág. 1).

Tabla 43.

Capacidad Instalada

Operación	Tiempo de operación	Capacidad de la máquina	Número de máquinas	Frecuencia por día	Número de obreros	Tiempo total por día
Venta de combustible	Ofrecer promociones del día 2 min Recepción de pedido 1 min Inspección de cantidad 1min Suministrar Combustible 2min. Proceder al Cobro 2min Realizar y entregar comprobante de venta 2min	Operación manual Extra 12000 galones. Súper 10000 galones Diésel P. 12000galones	6	1300	0.12	8h

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

4.1.02. Capacidad óptima.

"Esta capacidad se expresa en la cantidad producida por unidad de tiempo. Es decir, volumen, peso, valor o unidades de producto elaborado por año, mes, días por turnos y horas, etc." (Bracho, 2011, pág. 3).

Tabla 44.

Capacidad óptima

Operación	Galones	Porcentaje	Capacidad óptima
Diario	9000	80 %	7200
Semanal	63000	80%	50400
Mensual	270000	80%	21600
Anual	3240000	80%	2592000

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

4.2. Localización.

"La localización define la capacidad del individuo de determinar la ubicación de una fuente sonora en el espacio." (Magiolo, s/f, pág. 1).

Determinar la ubica de franquicia permite tener una visión estratégica para llegar a sus clientes determinando en el sector al que estará dirigido el target.

4.2.01. Macro-localización.

"Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia en el medio." (Vargas, 2011, pág. 1).

Es la región o el territorio donde se pretende realizar el proyecto, en el que se analizan todas las alternativas de trabajo para que al alojarse en el lugar elegido, se pueda trabajar en las mejores condiciones y con los servicios necesarios.

Para establecer la macro localización de la franquicia, se ha considerado llevarlo a cabo en la provincia de Pichincha, capital Quito, Sector Norte, Parroquia Cumbayá.

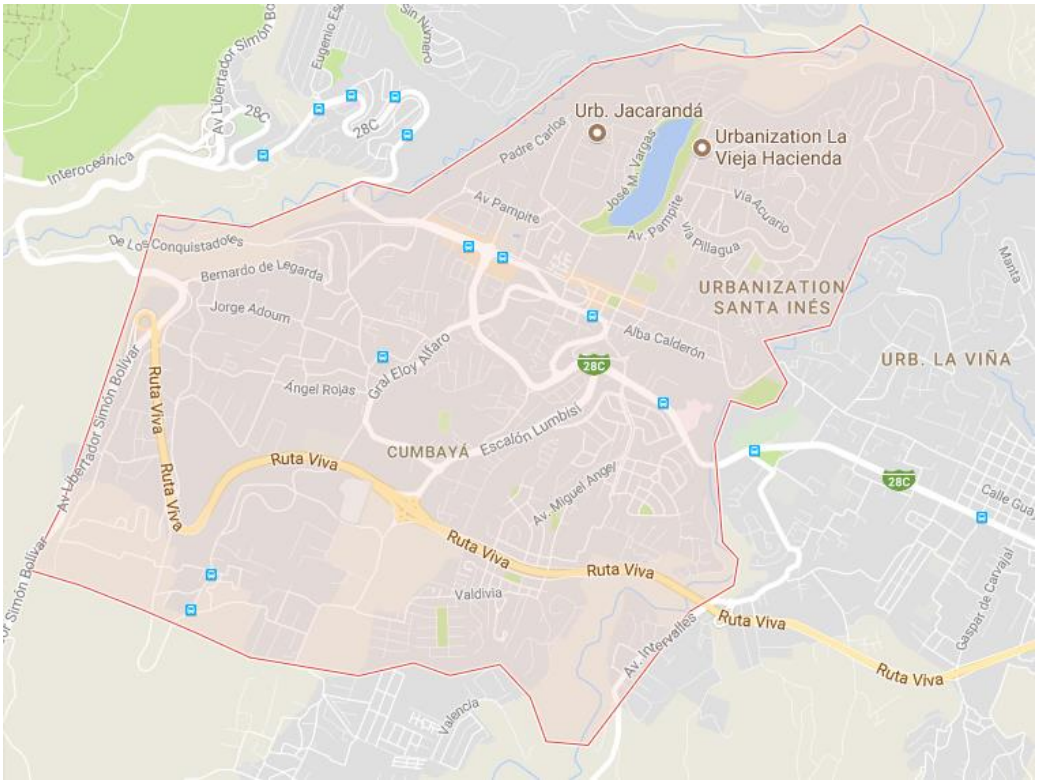


Figura 28. Macro-Localización. Elaborado por: Google. Fuente: Google Maps.

4.2.02. Micro-localización.

"La selección especifica del sitio o terreno que se encuentra en la región que ha sido evaluada como la más conveniente." (Casio, 2014, pág. 10).

Se refiere al lugar exacto donde se levantarán la ubicación de las instalaciones donde se estarán realizando las actividades en este caso de la venta de combustible.

En el sector en el que se iniciarán las actividades de la franquicia cuenta con un importante flujo vehicular en el cual se encuentran líneas de buses y transporte público como privado, al ser la ubicación en una arteria vital para el tránsito de la ciudad desde este punto nos referimos a la cercanía directa con el consumidor para brindar el servicio de comercialización de combustible el mismo que se encontrará en la Av. Ruta Viva.



Figura 29. Micro Localización. Elaborado por: Google. Fuente: Google Maps.

4.2.03. Localización óptima.

"Persigue determinar la ubicación más adecuada teniendo en cuenta la situación de los puntos de venta o mercados de consumidores, puntos de abastecimiento para el suministro de materias primas o productos intermediarios, la interacción con otras posibles plantas, etc." (Castillo, 2015, pág. 1).

Permite al proyecto saber con certeza el lugar idóneo donde será ubicado teniendo en cuenta factores relevantes para la misma.

Tabla 45.

Calificación para la Determinación de la Localización Óptima

Variables		Parroquias					
		Cumbayá		Tumbaco		Pifo	
Factores Relevantes	**Peso asignado**	**Calificación**	**Calificación ponderada**	**Calificación**	**Calificación ponderada**	**Calificación**	**Calificación ponderada**
Cercanía con los clientes	0,25	9	2,25	7	1,75	6	1,5
Cercanía con los proveedores	0,2	7	1,4	5	1	5	1
Ubicación geográfica	0,1	8	0,8	7	0,7	6	0,6
Seguridad	0,15	8	1,2	6	0,9	6	0,9
Servicios básicos	0,2	7	1,4	7	1,4	7	1,4
Disponibilidad de mano de obra	0,1	8	0,8	6	0,6	7	0,7
TOTAL	1		7,85		6,35		6,1

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

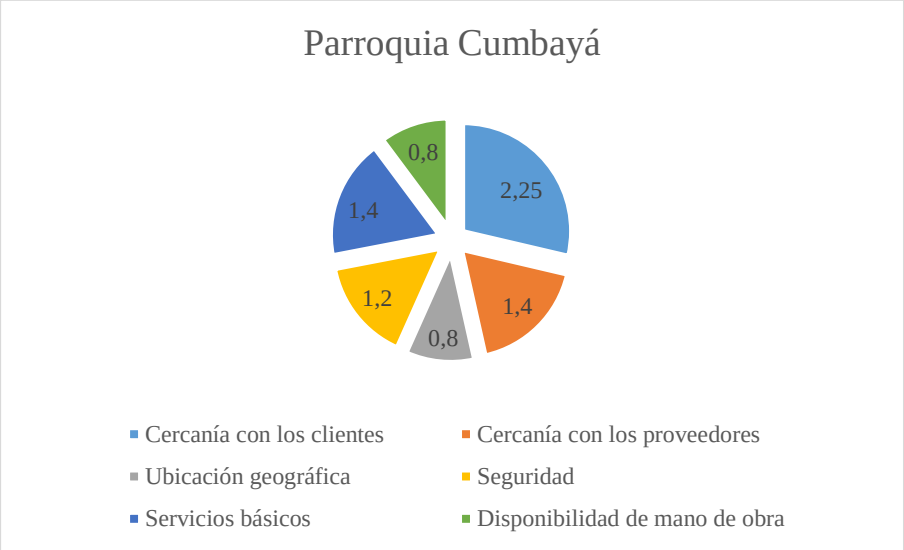


Figura 30. Localización Óptima
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Para determinar la localización óptima de la franquicia se determinó seis factores más relevantes a los cuales se les asigno un peso, para el factor de cercanía con los clientes consideramos un 0,25 debido a su importancia, cercanía de clientes se le asignó un 0,20, ubicación geográfica 0,10, seguridad 0,15, servicios básicos 0,20 y disponibilidad de mano de obra 0,1 estos valores otorgados están sujetos al criterio del investigador.

4.3. Ingeniería del Producto

(Yeri , 2014). Afirma que "Ingeniería de productos se refiere al proceso de diseño y desarrollo de un equipo, sistema o aparato de forma tal que se obtiene un elemento apto para su comercialización mediante algún proceso de fabricación." (Pág. 2).

Consiste en el diseño del producto como tal con sus respectivos componentes y partes necesarias para la elaboración del mismo.

4.3.01. Definición del B y S.

4.3.01.01. Bienes.

Los bienes son todas las cosas aptas para la satisfacción de necesidades humanas y son producidas por el trabajo, en combinación con los demás factores productivos, no sólo ni aislado; integrad con el capital, la tierra, la tecnología, la eficiencia empresarial y el tiempo. (Zambrano Pontón, 2011, pág. 67).

4.3.01.02. Servicios.

Un servicio es la realización de una actividad por parte de un prestador (de servicios). A diferencia de un bien, los servicios son intangibles. (Gonzales, 2002, pág. 20)

Bienes y servicios se los utiliza para una actividad los bienes son mercancías u objetos los cuales son adquiridos por una empresa u organización.

4.3.02. Distribución de planta.

"La distribución en planta implica la ordenación de espacios necesarios para movimiento de material, almacenamiento, equipos o líneas de producción, equipos industriales, administración, servicios para el personal, etc." (Paez, s/f, pág. 2).

Con la ayuda de la descripción de la planta se distribuirá de una manera adecuada cada uno de los espacios e insumos para la correcta administración de modo que no existan espacios desperdiciados.

Razones de cercanía (simbología).

Tabla 46.

Simbología Razones de Cercanía

Letra	Orden de proximidad
A	Absolutamente necesaria
E	Especialmente importante
I	Importante
O	Cercanía ordinaria
U	Uní importante
X	Indeseable
XX	Muy indeseable

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 47.

Simbología Razones de Cercanía

Número	Razón
1	Por proceso
2	Por control
3	Por higiene
4	Por seguridad
5	Por conveniencia

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

4.3.02.01. Matriz SLP.

La matriz S.L.P es una manera planificar la distribución de planta, para evaluar, visualizar los elementos y áreas involucradas dentro de un diseño.

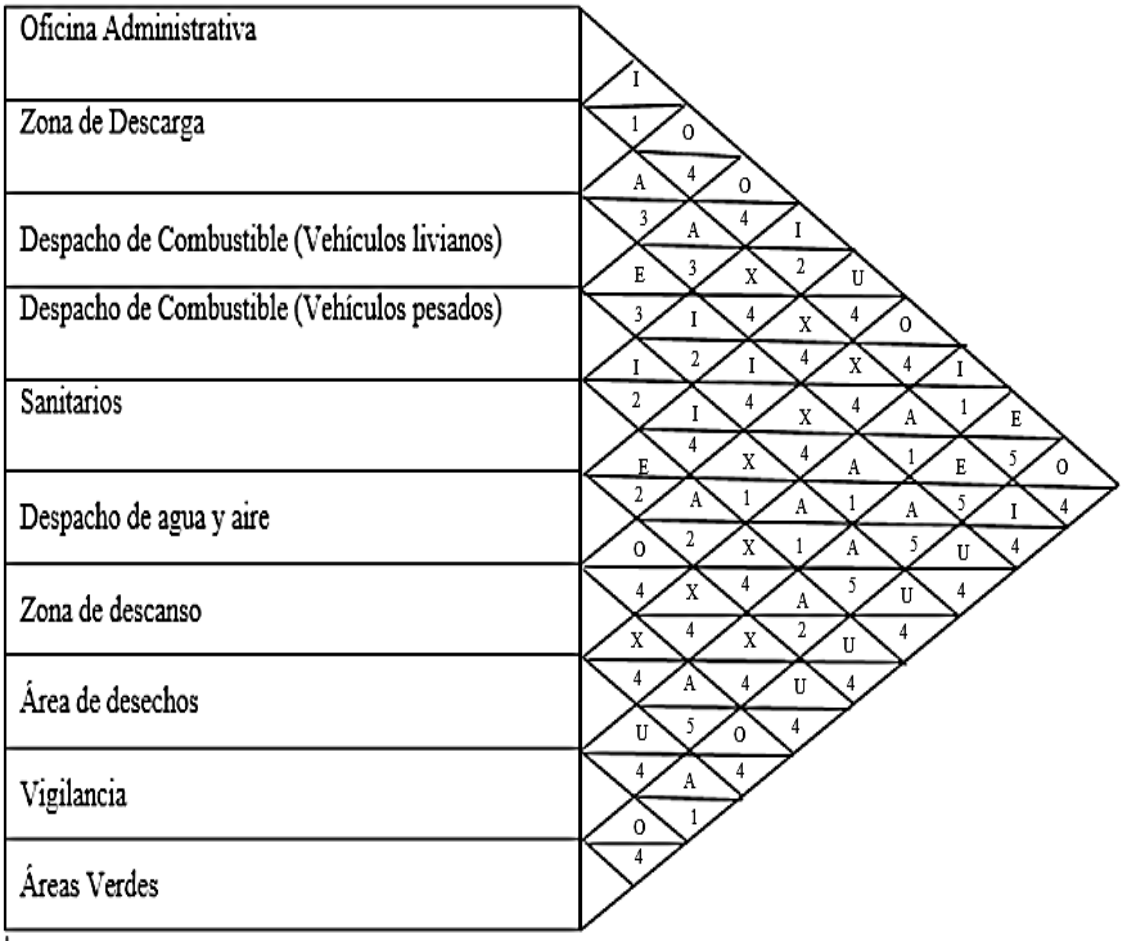


Figura 31. Matriz SLP
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

4.3.02.02. Distribución de la planta.

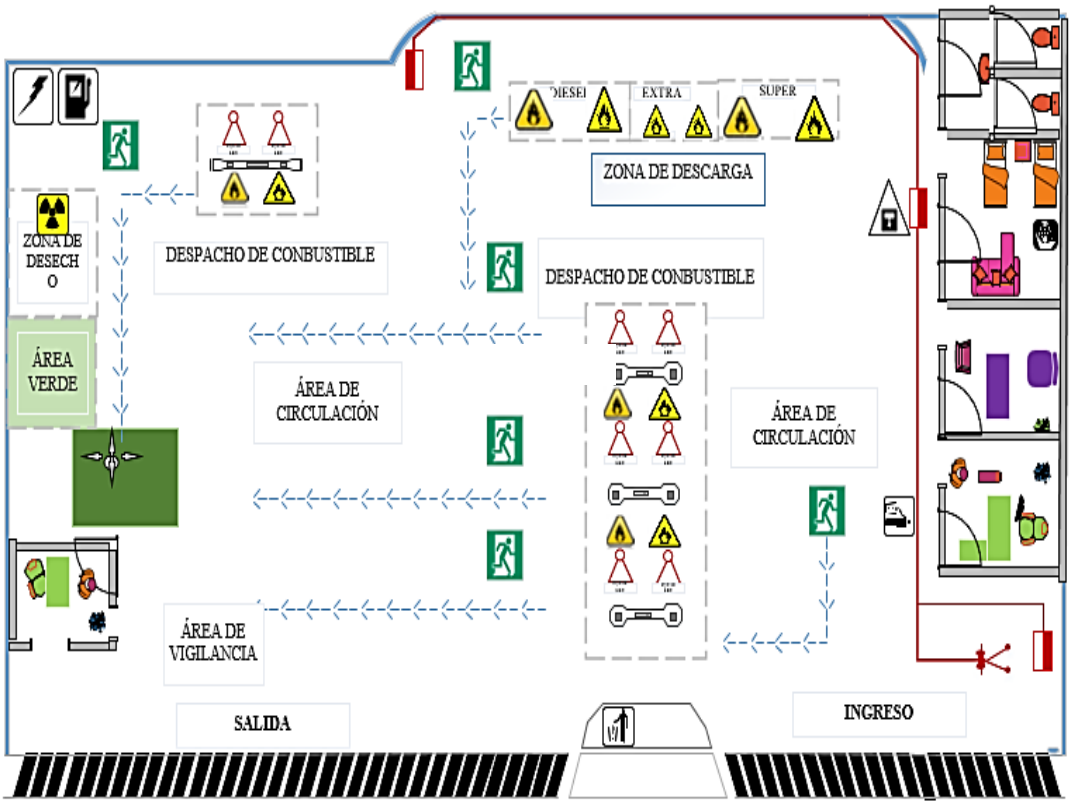


Figura 32. Distribución de la franquicia de EP.PETROECUADOR.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

4.3.03 Proceso productivo.

"El proceso productivo designa a aquella serie de operaciones que se llevan a cabo y que son ampliamente necesarias para concretar la producción de un bien o de un servicio." (Almeida, s.f., pág. 1).

4.3.03.01. Flujo Grama.

"Es una técnica que permite representar gráficamente las operaciones y estructuras que se van a realizar, por medio de la representación de los pasos de un

proceso. Este puede ser un producto o servicio, o bien una combinación de ambos."

(Vera Montenegro, 2012, pág. 4).

Simbología Metodología ANSI

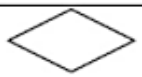
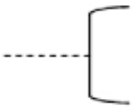
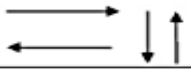
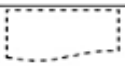
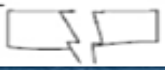
Símbolo	Nombre	Descripción
	Inicio o término	Señala donde inicia o termina un procedimiento.
	Actividad	Representa la ejecución de una o más tareas de un procedimiento
	Decisión	Indica las opciones que se puedan seguir en caso de que sea necesario tomar caminos alternativos
	Conector	Mediante el símbolo se pueden unir, dentro de la misma hoja, dos o más tareas separadas físicamente en el diagrama de flujo, utilizando para su conexión el número arábigo; indicando la tarea con la que se debe continuar.
	Conector de página	Mediante el símbolo se pueden unir, cuando las tareas quedan separadas en diferentes páginas; dentro del símbolo se utilizará un número arábigo que indicará la tarea a la cual continua el diagrama.
	Documento	Representa un documento, formato o cualquier escrito que se recibe, elabora o envía.
	Nota	Se utiliza para indicar comentarios o aclaraciones adicionales a una tarea y se puede conectar a cualquier símbolo del diagrama en el lugar donde la anotación sea significativa.
	Flujo	Conecta símbolos, señalando la secuencia en que deben realizarse las tareas.
	Actividad opcional	Representa la ejecución opcional de una tarea dentro de la secuencia del procedimiento.
	Documento opcional	Representa un documento que dentro del procedimiento puede elaborarse, requerirse o utilizarse.
	Documento destruido	Indica la destrucción o eliminación de un documento por no ser necesario.

Figura 33. Simbología Metodología ANSI.
Elaborado por: Jorge Muñoz Fuente: (Muñoz, 2017, pág. 1).

Descripción de actividades de almacenamiento de Combustible.

1. Solicitar pedido.
2. Proveedor envía pedido.
3. Recepción de pedido de combustible a estación de servicio.
4. Verificar si la cantidad de cada tipo de combustible es correcta.
5. Si no es correcta enviar a ratificar a proveedor.
6. Si es correcta la cantidad enviar a zona de descarga de combustible.
7. Llenar y tapar cada tanque de combustible.

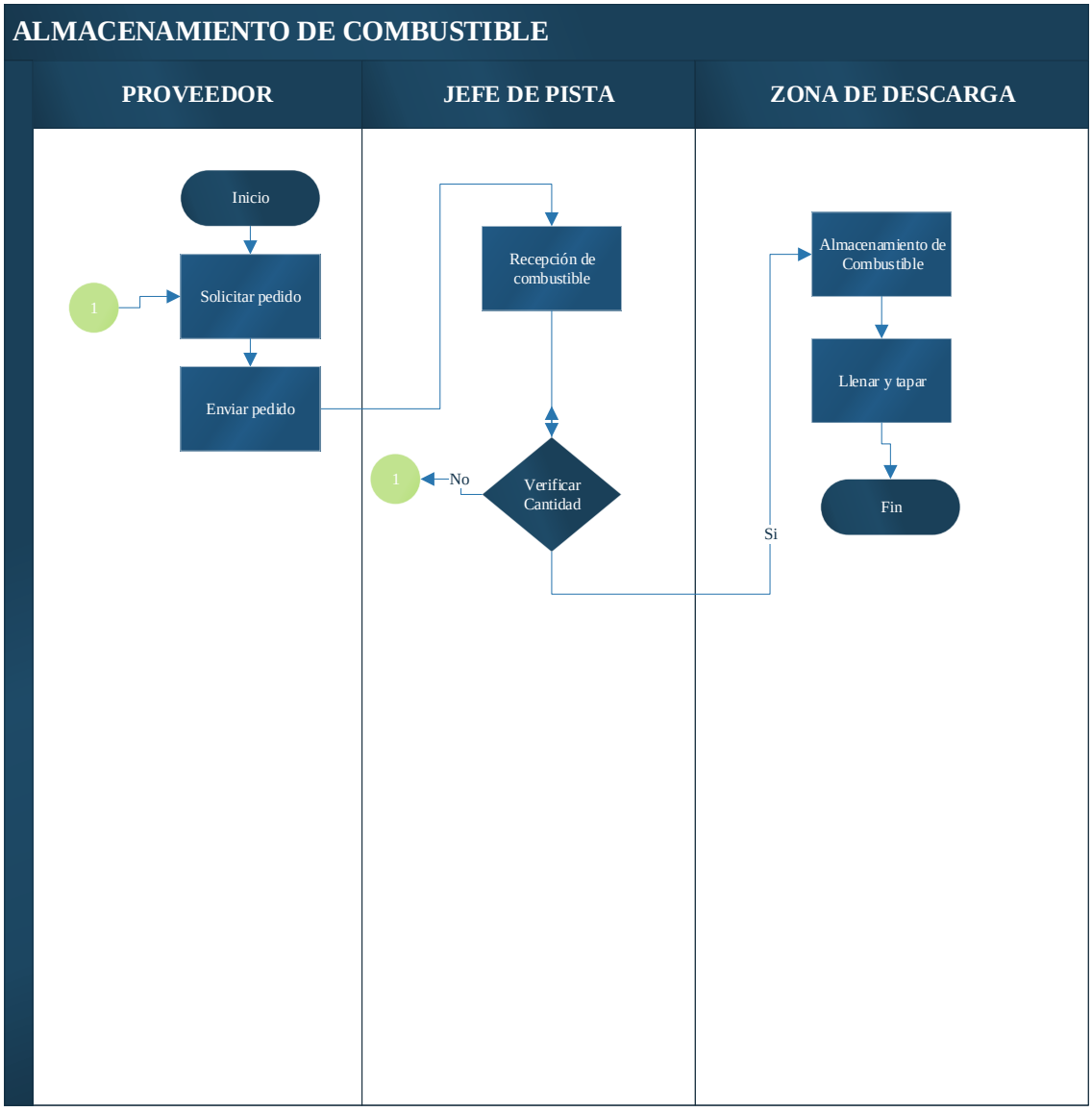


Figura 34. Almacenamiento de Combustible.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Descripción de actividades de venta.

1. Dar a conocer las promociones del día.
2. Tomar pedido a cliente.
3. Suministrar combustible.
4. Proceder a cobrar al cliente.
5. Pago de cliente al contado o crédito.
6. Si en efectivo recibir dinero en efectivo.
7. Si es pago por tarjeta recibir tarjeta y realizar débito.
8. Realizar y entregar comprobante de venta al cliente.

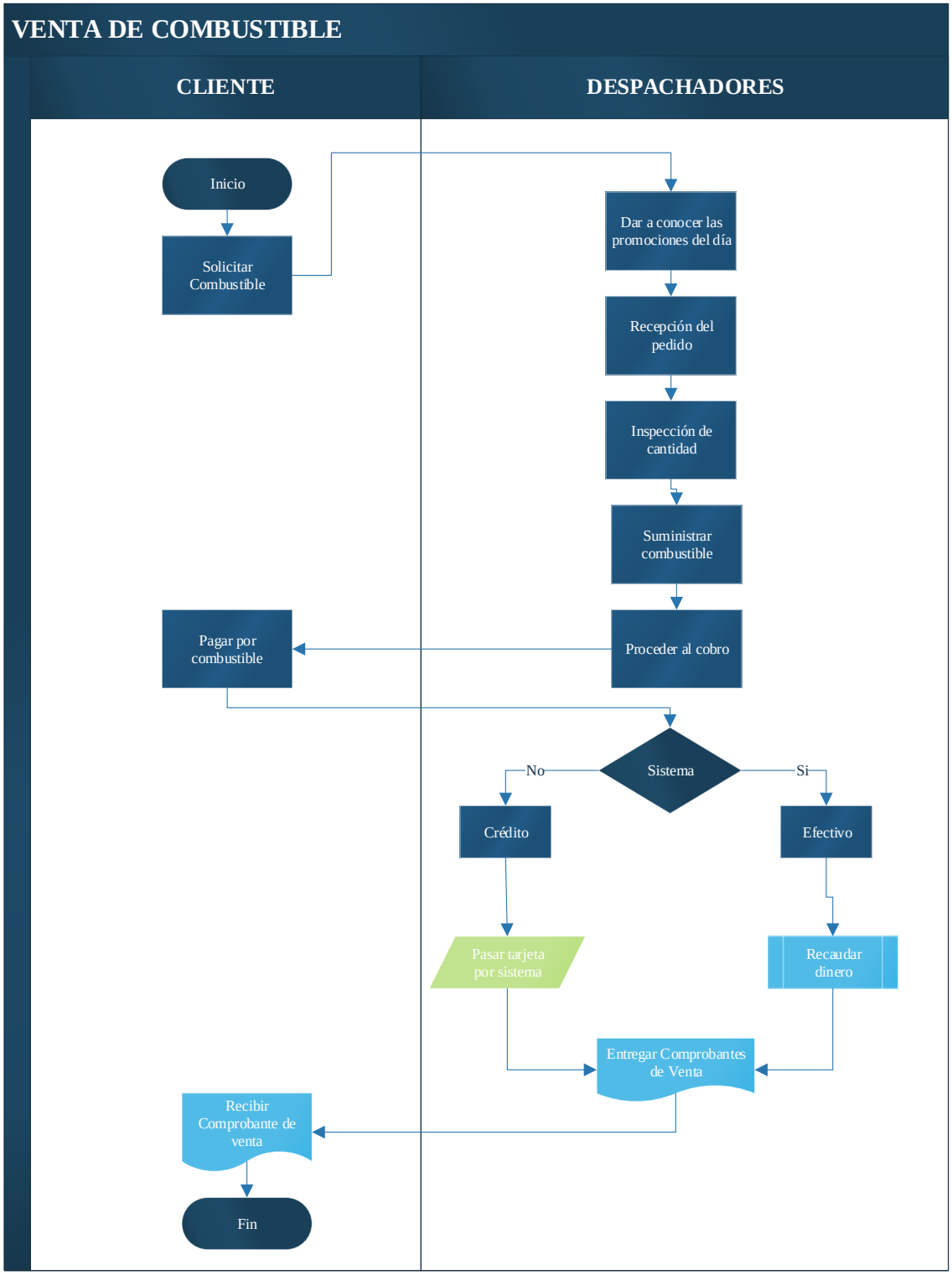


Figura 35. Venta de Combustible.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

4.3.03.02. Curso-grama.

"Es una representación gráfica de un proceso que muestra la secuencia cronológica de todas las operaciones que conforman: las inspecciones, márgenes de tiempo y materiales a utilizar, desde la llegada de la materia prima hasta el empaque o arreglo final del producto terminado." (Hoz Reyes , 2010, pág. 1).

Se refiere a describir todas las actividades encaminadas a realizar el giro del negocio las cuales deberán estar de forma ordenada, especificando el tiempo de duración y los recursos a utilizarse.

Símbolo	Denominación	Descripción
	**Operación**	Indica que se altera el estado de un elemento con el que se está trabajando. En procedimientos administrativos, brindar información, emitir un formulario, etc.
	**Inspección**	Indica que se verifica la calidad, la cantidad o ambas conforme a especificaciones preestablecidas.
	**Transporte**	Indica el traslado físico de los trabajadores, materiales y equipo de un lugar a otro. En procedimientos administrativos el traslado de un formulario.
	**Espera**	Indica que hay un elemento dado detenido esperando a que se produzca un acontecimiento determinado. Periodo de tiempo en el que se registra inactividad ya sea en los trabajadores, materiales o equipo
	**Almacenamiento**	Indica depósito de un objeto bajo vigilancia en un almacén según un criterio determinado de clasificación.

Figura 36. Simbología.
Elaborado y fuente por: (Debategraph, s/f, pág. 1).

Almacenamiento

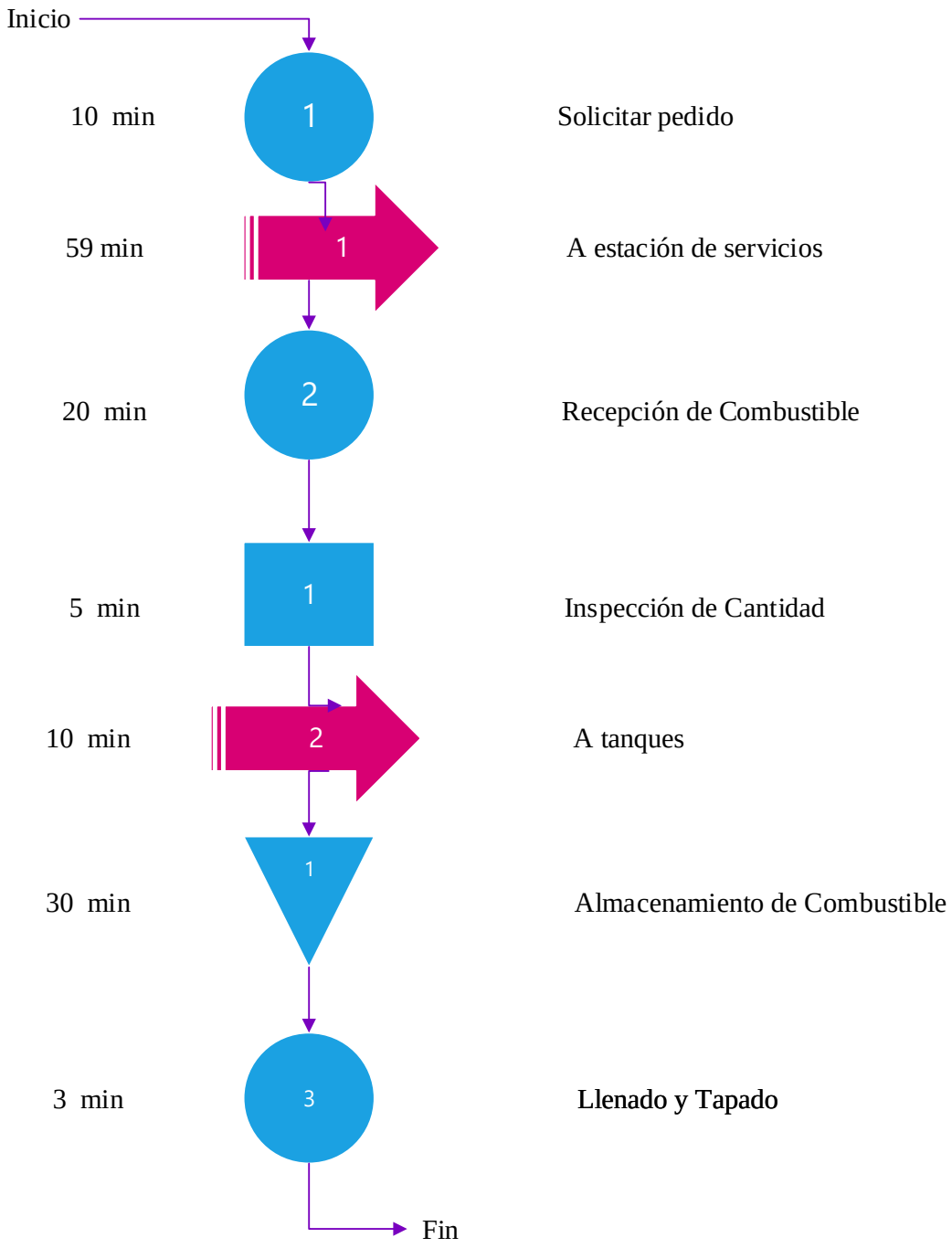


Figura 37. Almacenamiento.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

CURSOGRAMA ANALITICO									
Diagrama nº: 1									
Proceso: Almacenamiento de combustible				Lugar: Zona de descarga					
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	DISTANCIA	TIEMPO	Actividad					OBSERVACIONES
				○	□	D	⇨	▽	
Solicitar pedido	-	-	10 min						1 empleado
Transporte a estación de servicio	-	-	59 min						proveedor
Recepción de compbustible	-	-	20 min						Jefe de pista
Inspección de calidad	-	-	5 min						
Transporte a tanques	-	-	10 min						proveedor
Almacenamiento de combustible	-	3m	30 min						1 despachador
Llenado y tapado	-	-	3 min						
TOTAL				8	4	2	0	1	

RESUMEN	
Actividad	Actual
Operación ○	3
Inspección □	1
Espera D	0
Transporte ⇨	2
Almacenamiento ▽	1

Figura 38. Curso-grama Analítico de Almacenamiento de Combustible
Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

4.3.04. Maquinaria y Equipo

La maquinaria y equipo constituyen los bienes tangibles que forman parte de uno de los grandes apartados que conforman los activos de las empresas, orientados a la producción y venta de mercancías o servicios pertenecientes al giro de la misma. (WordPress, 2015, pág. 1).

La maquinaria y equipo son aquellos inmuebles que ayudarán con la elaboración de producto como tal, los cuales son tangibles.

Tabla 48.

Dispensador de Combustible

Características	Dispensador de combustible
proveedor	Mercado Libre
Precio	1900,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 39. Dispensador de combustible.
Elaborado por: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 49.

Tanques certificado UL

Características	Tanques certificado UL
proveedor	Mercado Libre
Precio	6000,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 40. Tanques certificados UL
Elaborado y Fuente por: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 50.

Accesorio de seguridad GPL

Características	Accesorio de seguridad GPL
proveedor	Mercado Libre
Precio	500,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 41. Accesorio de seguridad GPL

Elaborado por y fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 51.

Red hídrica

Características	Red hídrica
Proveedor	Mercado Libre
Precio	450,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 42. Red hídrica.
Elaborado por y fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 52.

Compresor

Características	Botón de pánicos
Proveedor	Mercado Libre
Precio	190,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 43. Compresor.
Elaborado por y fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 53.

Máquinas de facturación

Características	Máquinas de facturación
proveedor	Mercado Libre
Precio	250,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 44. Máquinas de facturación.
Elaborado por y fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 54.

Regulador de energía

Características	Regulador de energía
proveedor	Mercado Libre
Precio	360,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 45. Regulador de energía.
Elaborado y fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 55.

Sistema de aire

Características	Sistema de aire
proveedor	Mercado Libre
Precio	1.500,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 46. Sistema de aire.
Elaborado y fuente por: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 56.

Maquinaria

MAQUINARIA			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Dispensador de combustible	6	1900,00	11400,00
Tanques certificado UL	3	8000,00	24000,00
Accesorio de seguridad GPL	2	500,00	1000,00
Red hídrica	1	450,00	450,00
Compresor	2	190,00	380,00
Máquinas de facturación	6	250,00	1500,00
Generador de luz	1	2300,00	2300,00
Regulador de energía	6	360,00	2160,00
Sistema de aire	1	1500,00	1500,00
TOTAL MAQUINARIA			**44690,00**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 57.

Boquilla para active

Características	Boquilla para active
Proveedor	Mercado Libre
Precio	115,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 47. Boquilla para active.
Elaborado y fuente por: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 58.

Tubo de aceite

Características	Tubo de aceite
proveedor	Mercado Libre
Precio	10,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 48. Tubo de aceite.
Elaborado y fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 59.

Indicador de aceite

Características	Indicador de aceite
proveedor	Mercado Libre
Precio	14,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 49. Indicador de Aceite

Elaborado y fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 60.

Bomba sumergible

Características	Bomba sumergible
proveedor	Mercado Libre
Precio	50,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 50. Bomba sumergible.

Elaborado por y fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 61.

Tubería

Características	Tubería
proveedor	Mercado Libre
Precio	15,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 51. Tubería.
Elaborado por y fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 62.

Botón de pánicos

Características	Botón de pánicos
proveedor	Mercado Libre
Precio	80,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

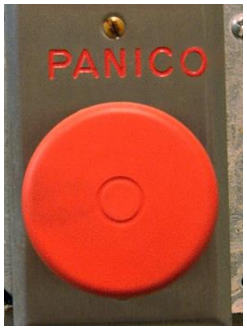


Figura 52. Botón de pánicos.
Elaborado por y fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 63.

Filtros de combustible

Características	Filtros de combustible
proveedor	Mercado Libre
Precio	46,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 53. Filtros de combustible.
Elaborado por y fuente por: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 64.

Cámaras de vigilancia

Características	Kit completo de 8 cámaras de seguridad y vigilancia
proveedor	Mercado Libre
Precio	249,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 54. Cámaras de vigilancia.
Elaborado por: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 65.

Trampas de grasa

Características	Trampas de grasa de acero inoxidable
Proveedor	Mercado Libre
Precio	250,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 55. Trampas de grasa.
Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 66.

Equipo

EQUIPO			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Boquilla para active	12	115,00	1380,00
Tubo de aceite	24	10,00	240,00
Indicador de aceite	12	14,00	168,00
Bomba sumergible	3	50,00	150,00
Tubería	20	15,00	300,00
Botón de pánicos	4	80,00	320,00
Filtros de combustible	2	46,00	92,00
Kit 8 Cámaras de Seguridad	1	249,00	249,00
Trampas de grasa de acero inoxidable	4	250,00	1000,00
Total equipo			**3899,00**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 67.

Escritorio

Características	Escritorio
proveedor	Mercado Libre
Precio	100,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 56. Escritorio.
Elaborado y fuente por: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 68.

Camas

Características	Camas
proveedor	Mercado Libre
Precio	150,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 57. Camas.
Elaborado y fuente por: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 69.

Casillero Metálico

Características	Casillero Metálico
proveedor	Mercado Libre
Precio	300,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 58. Casillero Metálico.
Elaborado y fuente por: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 70.

Silla giratoria

Características	Silla giratoria
proveedor	Mercado Libre
Precio	32,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).



Figura 59. Silla giratoria.
Elaborado y fuente: (Mercado Libre Ecuador, Mercado Libre, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 71.

Muebles y Enseres

Muebles y enseres			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Escritorio	3	100,00	300,00
Camas	2	150,00	300,00
Casillero Metálico	1	300,00	300,00
Silla giratoria	4	32,00	128,00
Total muebles y enseres			**1028,00**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 72.

Terreno

Características	Terreno
proveedor	Mercado Libre
Precio	198.000,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 73.

Infraestructura

Características	Infraestructura
proveedor	Mercado Libre
Precio	$ 60.000,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, 1999-2017, pág. 1).

Tabla 74.

Infraestructura y Terreno.

Infraestructura y Terreno				
Descripción	**cantidad**	**unidad**	**V/U**	**valor total**
Terreno	1	unidad	$ 198.000,00	$ 198.000,00
Infraestructura	1	unidad	$ 60.000,00	$ 60.000,00
Total				**$ 258.000,00**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: (Mercado Libre Ecuador, 1999-2017, pág. 1).

Capítulo V

Estudio Financiero

"El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo." (Anzil, 2012, pág. 1).

Al realizar el análisis financiero podremos obtener una visión clara de cuanto se tendrá que invertir para la implementación de la franquicia como tal analizando tanto sus costos como sus ingresos y de esta manera saber si va hacer viable o no.

5.1. Ingresos operacionales y no operacionales.

"Los ingresos operacionales son aquellos ingresos producto de la actividad económica principal de la empresa. De lo anterior podemos deducir que los ingresos no operacionales son aquellos ingresos diferentes a los obtenidos por el desarrollo de la actividad principal de la empresa, ingresos que por lo general son ocasionales o que son accesorios a la actividad principal." (Gerencie, 2010, pág. 1).

También se puede decir que estos tipos de ingresos ayudarán a tener en claro cuáles serán los ingresos operacionales como tal y también cuáles son los complementarios a la actividad que se lleva a cabo.

Tabla 75.

Ingresos Operacionales

Ingresos operacionales				
Concepto	**Súper**	**Extra**	**Diésel Premium**	**Costo de ventas**
Costo de Ventas Unitario	1,74	1,14	0,79	**312300**
Utilidad del 30%	0,52	0,34	0,24	
P.V.P	2,26	1,48	1,03	
Venta Mensual	60000	120000	90000	
Ingresos Mensuales	135.720,00	177.840,00	92.430,00	
Ingresos Anuales	1.628.640,00	2.134.080,00	1.109.160,00	
		Total cv mensual		**312300**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 76.

Proyección de ingresos

Ingresos Operacionales	Año base 2017			Año 2018			Año 2019			Año 2020			Año 2021			Año 2022		
Descripción	**Cantidad Anual**	**V.U**	**Ingreso**	**Cantidad**	**V.U**	**Ingreso**	**Cantidad**	**V.U**	**Ingreso**	**Cantidad**	**V.U**	**Ingreso**	**Cantidad**	**V.U**	**Ingreso**	**Cantidad**	**V.U**	**Ingreso**
SUPER	720000	2,26	1628640,00	730944	2,29	1671913,36	742054	2,31	1690638,79	753334	2,34	1709573,94	764784	2,37	1808755,14	776409	2,39	1856814,19
EXTRA	1440000	1,48	2134080,00	1461888	1,50	2190783,02	1484109	1,52	2215319,79	1506667	1,53	2240131,37	1529568	1,55	2370092,94	1552818	1,57	2433066,87
DIESEL PREMIUM	1080000	1,03	1109160,00	1096416	1,04	1138630,65	1113082	1,05	1151383,31	1130000	1,06	1164278,80	1147176	1,07	1231824,62	1164613	1,09	1264554,49
TOTALES	**3240000**	**4,77**	**4871880,00**	**3289248**	**4,82**	**5001327,02**	**3339245**	**4,88**	**5057341,88**	**3390001**	**4,93**	**5113984,11**	**3441529**	**4,99**	**5410672,69**	**3493840**	**5,04**	**5554435,56**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

Los ingresos operacionales para la franquicia EP.PETROECUADOR, se basan en que en promedio alrededor se venden más de 9000 galones diarios distribuidos en Diésel Premium, Súper y Extra y por su excelente atención al cliente , por ende sus ingresos son operacionales son altos .

5.2.01. Gastos Administrativos.

"Son aquellos que tienen que ver directamente con la administración general del negocio y no con sus actividades operativas." (Nuñez Montenegro, s/f, pág. 1).

Al hablar de gastos administrativos se refiere a todos los insumos necesarios que tiene que ver con toda el área administrativa en general lo cual es de suma importancia para la realización de su trabajo.

Tabla 77.

Gastos Administrativos

Gastos administrativos		
Descripción	**Valor Mensual**	**Valor Anual**
Gastos de Personal	5244,51	62934,15
Materiales de limpieza	8,41	100,96
Suministros de oficina	10,27	123,28
Servicios básicos	187,60	2251,20
Otros gastos	8545,25	102543,00
Imprevistos varios	100,00	1200,00
Total	**5450,80**	**65409,59**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 78.

Servicios Básicos.

Servicios básicos		
Descripción	**Costo Mensual**	**Costo Anual**
Agua	68,00	816,00
Luz	75,00	900,00
Teléfono	19,80	237,60
Teléfono celular	14,00	168,00
Internet	10,80	129,60
Total	**187,60**	**2251,20**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 79.

Suministros de Oficina

Suministros de oficina			
Descripción	**Cantidad Anual**	**Costo Unitario**	**Costo Anual**
Resma de Papel	3	3,20	9,60
Bolígrafos	4	0,32	1,28
Lápices	2	0,25	0,50
Grapas	5	0,60	3,00
Clips	3	0,30	0,90
Tinta impresora	4	4,50	18,00
Archivadores	12	3,00	36,00
Papel de factura	12	4,50	54,00
Total	**45**	**16,67**	**123,28**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 80.

Materiales de limpieza

Material de limpieza			
Descripción	**Cantidad Anual**	**Costo Unitario**	**Costo Anual**
Escoba	3	1,20	3,60
Trapeador	3	2,25	6,75
Recogedor	2	1,10	2,20
Desinfectante	12	1,85	22,20
Cloro	9	1,29	11,61
Eliminador de olores	12	4,55	54,60
Total	41	12,24	100,96

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 81.

Otros gastos administrativos.

Otros gastos administrativos		
Descripción	**Costo mensual**	**Costo anual**
Sistema de facturación	1300,00	15600,00
Seguros Colonial	7245,25	86943,00
Total		**102543,00**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 82.

Gasto de personal Sueldos

Gasto de Personal										
Descripción	**Sueldo Mensual**	**Décimo Tercero**	**Décimo Cuarto**	**Total Ingresos**	**Aporte Personal (9,45%)**	**Fondos de Reserva**	**Total Egresos**	**Total Mensual**	**Total Anual**	**Vacaciones**
Gerente	950,00	79,17	31,25	1060,42	100,21	79,14	179,34	881,07	10572,87	530,21
Administrador	750,00	62,50	31,25	843,75	79,73	62,48	142,21	701,54	8418,49	421,88
Asistente	520,00	43,33	31,25	594,58	56,19	43,32	99,50	495,08	5940,95	297,29
Jefe de pista	650,00	54,17	31,25	735,42	69,50	54,15	123,64	611,77	7341,30	367,71
Jefe de seguridad	560,00	46,67	31,25	637,92	60,28	46,65	106,93	530,99	12743,65	318,96
Guardia	500,00	41,67	31,25	572,92	54,14	41,65	95,79	477,13	11451,03	286,46
Total								**3697,58**	**56468,28**	

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 83.

Gasto personal sueldos

Concepto	**Sueldo Mensual**	**Décimo Tercero**	**Décimo Cuarto**	**Total Ingresos**	**Aporte Personal (9,45%)**	**Fondos de Reserva**	**Total Egresos**	**Total Mensual**	**Total Anual**
Contador Externo	900,00	-	-		-	-		900,00	10800,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

5.2.02. Gasto de ventas.

"Básicamente son en las que incurre en ente económico pero en las áreas ejecutiva, de distribución, mercadeo, comercialización, promoción, publicidad y ventas." (Rojano y Santa , 2013, pág. 3).

Tabla 84.

Gasto Publicidad

Gastos publicidad				
Descripción	**Cantidad Anual**	**Valor Unitario**	**Valor Mensual**	**Valor Anual**
Artículos promocionales	1000	15,6	1300,00	15600,00
Señalización	2	210,00	35,00	420,00
Total			**1335,00**	**16020,00**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 85.

Gastos de instalación

Gastos de Instalación				
Descripción	**Cantidad Anual**	**Valor Unitario**	**Valor Mensual**	**Valor Anual**
Instalación de cisternas	3	560,00	1680,00	1680,00
Instalación de tubería	2	250,00	500,00	500,00
Instalación de generador de luz	1	320,00	320,00	320,00
Instalación de red hídrica	1	460,00	460,00	460,00
Total				**2960,00**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 86.

Capacitación Personal

Capacitación del Personal				
Descripción	**Cantidad Anual**	**Valor Unitario**	**Valor Mensual**	**Valor Anual**
Personal del servicio	12	70,00	840,00	840,00
Total				**840,00**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 87.

Uniforme del Personal

Uniforme del Personal				
Descripción	**Cantidad Anual**	**Valor Unitario**	**Valor Mensual**	**Valor Anual**
Overol	48	25,00	100,00	1200,00
Botas	48	40,00	160,00	1920,00
Chompa	12	30,00	30,00	360,00
Gorra	12	10,00	10,00	120,00
Camiseta	24	10,00	20,00	240,00
Canguro	12	5,00	5,00	60,00
Total			**325,00**	**3900,00**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 88.

Cuidado Ambiental

Cuidado Ambiental				
Detalle	**Cantidad Anual**	**Valor Unitario**	**Valor Mensual**	**Valor Anual**
Incinerox Cía. Ltda.	2	750,00	1500,00	1500,00
Total				**1500,00**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 89.

Servicios Básicos

Servicios Básicos		
Descripción	**Costo mensual**	**costo anual**
Agua	272,00	3264,00
Luz	300,00	3600,00
Teléfono	16,20	194,40
Teléfono Celular	21,00	252,00
Internet	25,20	302,40
Total	**634,40**	**7612,80**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 90.

Rol de pagos

Concepto	Sueldo Mensual	Horas Extra	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Total Ingresos	Aporte Personal (9,45%)	Fondos de Reserva	Total Egresos	Total Mensual	Total Anual	Vacaciones
RIVAS RICARDO EDWIN	375,00	101,56	39,71	31,25	547,53	51,74	31,24	82,98	464,55	5574,57	273,76
NOBOA LOPEZ CRISTIAN	375,00	125,78	41,73	31,25	573,76	54,22	31,24	85,46	488,30	5859,66	286,88
NOBOA LOPEZ JUAN	375,00	118,36	41,11	31,25	565,72	53,46	31,24	84,70	481,02	5772,29	282,86
VERA RUIZ LUIS	375,00	93,75	39,06	31,25	539,06	50,94	31,24	82,18	456,88	5482,60	269,53
BELTRAN PALACIOS VINICIO	375,00	95,31	39,19	31,25	540,76	51,10	31,24	82,34	458,42	5501,00	270,38
ZAMORA ERAS ALFONSO	375,00	108,59	40,30	31,25	555,14	52,46	31,24	83,70	471,44	5657,34	277,57
RIVADENEIRA RIOS CARLOS	375,00	89,84	38,74	31,25	534,83	50,54	31,24	81,78	453,05	5436,62	267,42
OBANDO RODRIGUEZ MARCELO	375,00	90,23	38,77	31,25	535,25	50,58	31,24	81,82	453,43	5441,22	267,63
BASTIDAS VERA WILLIAM	375,00	89,06	38,67	31,25	533,98	50,46	31,24	81,70	452,29	5427,42	266,99
SERRANO CORREA JUAN CARLOS	375,00	125,78	41,73	31,25	573,76	54,22	31,24	85,46	488,30	5859,66	286,88
PALACIOS BAUTISTA HENRRY	375,00	60,94	36,33	31,25	503,52	47,58	31,24	78,82	424,70	5096,35	251,76
SALAS CHILUIZA VINICIO	375,00	58,20	36,10	31,25	500,55	47,30	31,24	78,54	422,01	5064,16	250,28
TOTAL									**5514,41**	**66172,89**	**3251,94**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de factibilidad.

5.2.03. Gasto financiero.

"Los gastos financieros son aquellos en que incurre una organización para la obtención de financiación. Los más característicos son las comisiones de préstamos y los intereses de préstamos y bonos, pero existen otros como las comisiones de colocación de acciones y/o bonos en mercados financieros o los gastos por coberturas con derivados." (Enciclopedia Financiera, s/f,pág.1).

Proyección de costos y gastos.

Se refiere al pronóstico en un determinado tiempo de los costos y gastos que se va incurrir para la implementación de la franquicia.

Costo de ventas

"El costo de ventas es el gasto o el costo de producir de todos los artículos vendidos durante un período contable. Cada unidad vendida tiene un costo de ventas o costo de los bienes vendidos." (Enciclopedia Financiera, s/f, pág. 1).

Tabla 91.

Proyección de Costos de Ventas

Concepto	Venta Anual	Costo	Año Actual (2017)	Inflación anual 2016 (1,12%)	2018	2019	2020	2021	2022
SÚPER	720000	1,74	**1252800,00**	1,0112	1266831,36	1281019,87	1295367,29	1309875,41	1324546,01
EXTRA	1440000	1,14	**1641600,00**	1,0112	1659985,92	1678577,76	1697377,83	1716388,46	1735612,02
DIÉSEL PREMIUM	1080000	0,79	**853200,00**	1,0112	862755,84	872418,71	882189,79	892070,32	902061,51
Total	**3240000,00**	**3,67**	**3747600,00**		**3789573,12**	**3832016,34**	**3874934,92**	**3918334,19**	**3962219,54**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 92.

Gastos administrativos Proyectados

Proyección de gastos administrativos							
Descripción	**Año Actual (2017)**	**Tasa de inflación 1,12%**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Gastos de Personal	62934,15	1,0112	63.639,01	64.351,76	65.072,50	65.801,32	66.538,29
Materiales de limpieza	100,96	1,0112	102,09	103,23	104,39	105,56	106,74
Suministros de oficina	123,28	1,0112	124,66	126,06	127,47	128,90	130,34
Servicios básicos	2251,20	1,0112	2.276,41	2.301,91	2.327,69	2.353,76	2.380,12
Otros gastos	102543,00	1,0112	103.691,48	104.852,83	106.027,18	107.214,68	108.415,49
Varios Imprevistos	1200,00	1,0112	1.213,44	1.227,03	1.240,77	1.254,67	1.268,72
Total	**169152,59**	**-**	**171047,09**	**172962,82**	**174900,01**	**176858,89**	**178839,70**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 93.

Proyección Gasto de Ventas

Proyección gasto de ventas							
Descripción	**Año Actual (2017)**	**Tasa de inflación 1,12%**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**2022**
Gastos de Ventas	97919,81	1,0112	99016,51	100125,50	101246,90	102380,87	103527,53
Total			**99016,51**	**100125,50**	**101246,90**	**102380,87**	**103527,53**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 94.

Proyección Gasto Financiero

Proyección de gastos administrativos					
Descripción	**Año Actual (2017)**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Intereses	26857,61	22.545,08	17.758,16	12.444,69	6.546,73
Totales	**26857,61**	**22545,08**	**17758,16**	**12444,69**	**6546,73**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 95.

Proyección de Costos anuales

Proyección de costos anuales								
Concepto	**Tasa de inflación 1,12%**	**Proyección por tipo de combustible**	**Año base 2017**	**Año 2018**	**Año 2019**	**Año 2020**	**Año 2021**	**Año 2022**
Costos Fijos								
Depreciación	1,0112		0,00	8656,70	8656,70	8656,70	8006,70	8006,70
Amortización de la inversión diferida	1,0112		2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	0,00
Gastos Administrativos	1,0112		175505,70	183622,29	185678,86	187758,47	189861,36	191987,81
Total Costo Fijos		**59201,90**	177605,70	194378,99	196435,56	198515,17	199968,06	199994,51
Costo Variables								
Costo de Venta	1,0112		3739849,86	3789486,32	3831928,57	3874846,17	3918244,44	3962128,78
Súper		1252800,00						
Extra		1641600,00						
Diésel Premium		853200,00						
Gastos de Ventas	1,0112		97919,81	99016,51	100125,50	101246,90	102380,87	103527,53
Total Costos Variables Súper		**1285439,94**						
Total Costos Variables Extra		**1674239,94**						
Total Costos Variables Diésel Premium		**885839,94**						
Total Costos Variables			3837769,67	3888502,83	3932054,06	3976093,07	4020625,31	4065656,31
Total Costos Anuales			**4015375,38**	**4082881,83**	**4128489,63**	**4174608,24**	**4220593,37**	**4265650,82**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad

5.2. Inversiones

"La inversión se refiere a la erogación de un activo líquido, con el objetivo de obtener un beneficio en el futuro." (Zonaeconómica, 2011, pág. 1).

5.2.01. Inversión fija.

Hace referencia aquellos desembolsos de dinero que son esencialmente utilizados para la compra de determinados activos que sirven para la actividad de negocio.

5.2.01.01. Activos fijos

Tabla 96.

Maquinaria

Maquinaria			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor total**
Dispensador de combustible	6	1900,00	11400,00
Tanques certificado UL	3	8000,00	24000,00
Accesorio de seguridad GPL	2	500,00	1000,00
Red hídrica	1	450,00	450,00
Compresor	2	190,00	380,00
Máquinas de facturación	6	250,00	1500,00
Generador de luz	1	2300,00	2300,00
Regulador de energía	6	360,00	2160,00
Sistema de aire	1	1500,00	1500,00
Total maquinaria			**44690,00**

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 97.

Equipo

Equipo			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Boquilla para active	12	115,00	1380,00
Tubo de aceite	24	10,00	240,00
Indicador de aceite	12	14,00	168,00
Bomba sumergible	3	50,00	150,00
Tubería	20	15,00	300,00
Botón de pánicos	4	80,00	320,00
Filtros de combustible	2	46,00	92,00
Kit 8 cámaras de seguridad	1	249,00	249,00
Trampas de grasa de acero inoxidable	4	250,00	1000,00
Total equipo			**3899,00**

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 98.

Muebles y enseres

Muebles y enseres			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Escritorio	3	100,00	300,00
Camas	2	150,00	300,00
Casillero metálico	1	300,00	300,00
Silla giratoria	4	32,00	128,00
Total muebles y enseres			**1028,00**

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 99.

Equipo de Computación

Equipo de computación			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Computador de escritorio	3	650,00	1950,00
Total equipo de computación			**1950,00**

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 100.

Equipo de Oficina

Equipo de oficina			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Teléfono	2	25,00	50,00
Teléfonos celulares	2	200,00	400,00
Impresora	3	120,00	360,00
Microondas	2	150,00	300,00
Papelera	4	50,00	200,00
Calculadoras	3	5,00	15,00
Total equipo de oficina			**1325,00**

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 101.

Infraestructura y Terreno

Infraestructura y Terreno				
Descripción	**Cantidad**	**unidad**	**V/U**	**Valor total**
Terreno	1	unidad	198.000,00	198.000,00
Infraestructura	1	unidad	60.000,00	60.000,00
Total				**258.000,00**

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

5.2.01.02. Activos nominales.

Se refiere a los activos que son intangibles, es decir activos diferidos, servicios o derechos necesarios para la actividad del negocio.

Tabla 102.

Amortización del Diferido

Amortización del Diferido							
Concepto	**Valor**	**Vida Útil**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**
Gasto de Constitución	10500,00	5	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

5.2.02. Capital de trabajo.

Hace referencia a la capacidad que tiene la empresa para continuar con el desarrollo cotidiano a corto plazo.

Tabla 103.

Capital de trabajo

Capital de trabajo

Detalle	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Valor Total
Costo de ventas	312.300,00	312.300,00	312.300,00	936.900,00
Gasto Administrativo	6.492,80	6.492,80	6.492,80	19.478,41
Gasto de ventas	8.159,98	8.159,98	8.159,98	24.479,95
Gasto Financiero	2.238,13	2.238,13	2.238,13	6.714,40
Total	**329190,92**	**329190,92**	**329190,92**	**987572,76**

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

5.2.03. Fuentes de financiamiento y uso de fondos.

Se refiere al monto que se requiere tanto financiado, como de inversión propia y el uso que designamos como tal.

Tabla 104.

Cuadro de inversiones

Cuadro de inversiones			
Concepto	**Uso de Fondo**	**Recurso Propio**	**Recurso Financiero**
Activos Fijos			
Maquinaria y Equipo	48589,00	48589,00	0,00
Muebles y Enseres	1028,00	132,00	896,00
Equipo de Computación	1950,00	740,00	1210,00
Equipo de Oficina	450,00	45,90	404,10
Terreno e Infraestructura	258000,00	258000,00	0,00
Total Activos Fijos	**310017,00**	**307506,90**	**2510,10**
Activos Diferidos			
Gasto de constitución	10500,00	500,00	10000,00
Total Activos Diferidos	**10500,00**	**500,00**	**10000,00**
Capital de Trabajo			
Gasto de servicios	312300,00	80650,00	231650,00
Gasto Administrativo	6492,80	6492,80	0,00
Gasto de Ventas	8159,98	8159,98	0,00
Total Capital de Trabajo	**326952,79**	**95302,79**	**231650,00**
Total de Inversión	**647469,79**	**403309,69**	**244160,10**
Participación	**100%**	**62%**	**38%**

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

5.2.04. Amortización del financiamiento.

Tabla 105.

Cuadro de amortización Método Francés

Amortización Francés		
Deuda	244160,10	
N cuotas	5	anual
Tasa	11%	anual

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 106.

Amortización

Nº cuotas	Amortización	Interés	Valor anual	Saldo insoluto
0				244160,10
1	39204,86	26857,61	66062,47	204955,24
2	43517,40	22545,08	66062,47	161437,84
3	48304,31	17758,16	66062,47	113133,53
4	53617,79	12444,69	66062,47	59515,74
5	59515,74	6546,73	66062,47	0,00

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

5.2.5 Depreciaciones.

Es la disminución del valor a través del tiempo del bien debido a su uso y tiempo de duración como tal.

Tabla 107.

Depreciaciones

Cuadro de Depreciaciones

Descripción	Valor de Compra	Vida Útil	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Año 2021	Año 2022	Año 2023
Maquinaria y Equipo	48589,00	10	4858,90	4858,90	4858,90	4858,90	4858,90	4858,90
Muebles y Enseres	1028,00	10	102,80	102,80	102,80	102,80	102,80	102,80
Equipo de Computación	1950,00	3	650,00	650,00	650,00	0,00	0,00	0,00
Equipo de Oficina	450,00	10	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00
Infraestructura	60000,00	20	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00
Total	**112017,00**	**-**	**8656,70**	**8656,70**	**8656,70**	**8006,70**	**8006,70**	**8006,70**

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

4.2.06. Estado de Situación Inicial.

GASOLINERA "EP.PETROECUADOR"
BALANCE DE SITUACIÒN INICIAL
AL 31 DE DICIEMBRE 2017

Activos		**Pasivo**	
Activos Corriente		**Pasivo Corriente**	
Caja Bancos	326952,79	Cuentas por pagar	-
Total Activo Corriente	**326952,79**	**Total Pasivo Corriente**	**0,00**
Activos Fijos		**Pasivo a Largo plazo**	
Maquinaria y Equipo	48589,00	Préstamo bancario	244160,10
Muebles y Enseres	1028,00	**Total Pasivo a Largo plazo**	**244160,10**
Equipo de Computación	1950,00		
Equipo de Oficina	450,00	**Total Pasivos**	**244160,10**
Terreno e infraestructura	258000,00		
Total Activos Fijos	**310017,00**		
Otros Activos			
Gasto de constitución	10500,00	**Patrimonio**	
		Capital	403309,69
Total Otros Activos	**10500,00**	**Total Patrimonio**	**403309,69**
Total Activos	**647469,79**	**Total Pasivo + Patrimonio**	**647469,79**

PROPIETARIO **CONTADOR**

5.2.07. Estado de Resultados Proyectado.

GASOLINERA "EP.PETROECUADOR"
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas						
Combustible	4.871.880,00	5.001.327,02	5.057.341,88	5.113.984,11	5.410.672,69	5.554.435,56
Total Ventas	**4.871.880,00**	**5.001.327,02**	**5.057.341,88**	**5.113.984,11**	**5.410.672,69**	**5.554.435,56**
(-) Costo de Ventas	3.747.600,00	3.789.573,12	3.832.016,34	3.874.934,92	3.918.334,19	3.962.219,54
(=) Utilidad Bruta en Ventas	**1.124.280,00**	**1.211.753,90**	**1.225.325,54**	**1.239.049,19**	**1.492.338,50**	**1.592.216,02**
(-) Gastos Administrativos	175.505,70	183.691,19	185.748,53	187.828,91	189.932,59	192.059,84
(-) Gasto de Ventas	90.169,67	99.016,51	100.125,50	101.246,90	102.380,87	103.527,53
(-) Gasto Financiero	26.857,61	22.545,08	17.758,16	12.444,69	6.546,73	-
(-) Depreciaciones	0	8.656,70	8.656,70	8.656,70	8.006,70	8.006,70
(-) Amortización del Diferido	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	
(=) Utilidad Bruta	**829.647,01**	**895.744,43**	**910.936,66**	**926.771,99**	**1.183.371,60**	**1.288.621,95**
(+/-) Otros Ingresos o Gastos	-	-	-	-	-	-
(=) Utilidad Operacional	**829.647,01**	**895.744,43**	**910.936,66**	**926.771,99**	**1.183.371,60**	**1.288.621,95**
(-) 15% Participación de Trabajadores	124.447,05	134.361,66	136.640,50	139.015,80	177.505,74	193.293,29
(=) Utilidad antes de Impuestos	**705.199,96**	**761.382,76**	**774.296,16**	**787.756,19**	**1.005.865,86**	**1.095.328,66**
(-) 22% Impuesto a la Renta	155.143,99	167.504,21	170.345,15	173.306,36	221.290,49	240.972,30
(=) Utilidad Neta	**550.055,97**	**593.878,55**	**603.951,00**	**614.449,83**	**784.575,37**	**854.356,35**

5.2.08. Flujo de Caja Proyectado.

GASOLINERA "EP.PETROECUADOR"
FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	Año Actual (2017)	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas						
COMBUSTIBLE	4.871.880,00	5.001.327,02	5.057.341,88	5.113.984,11	5.410.672,69	5.554.435,56
Total Ventas	**4.871.880,00**	**5.001.327,02**	**5.057.341,88**	**5.113.984,11**	**5.410.672,69**	**5.554.435,56**
(-) Costo de ventas	3.747.600,00	3.789.573,12	3.832.016,34	3.874.934,92	3.918.334,19	3.962.219,54
(=) Utilidad Bruta en Ventas	**1.124.280,00**	**1.211.753,90**	**1.225.325,54**	**1.239.049,19**	**1.492.338,50**	**1.592.216,02**
(-) Gastos Administrativos	175.505,70	183.691,19	185.748,53	187.828,91	189.932,59	192.059,84
(-) Gasto de Ventas	90.169,67	99.016,51	100.125,50	101.246,90	102.380,87	103.527,53
(-) Gasto Financiero	26.857,61	22.545,08	17.758,16	12.444,69	6.546,73	-
(-) Depreciaciones	-	8.656,70	8.656,70	8.656,70	8.006,70	8.006,70
(-) Amortización del Diferido	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	
(=) Utilidad Bruta	**829.647,01**	**895.744,43**	**910.936,66**	**926.771,99**	**1.183.371,60**	**1.288.621,95**
(+/-) Otros Ingresos o Gastos	-	-	-	-	-	-
(=) Utilidad Operacional	**829.647,01**	**895.744,43**	**910.936,66**	**926.771,99**	**1.183.371,60**	**1.288.621,95**
(-) 15% Participación de Trabajadores		124.447,05	134.361,66	136.640,50	139.015,80	177.505,74
(=) Utilidad antes de Impuestos	**829.647,01**	**771.297,37**	**776.574,99**	**790.131,49**	**1.044.355,80**	**1.111.116,21**
(-) 22% Impuesto a la Renta		155.143,99	167.504,21	170.345,15	173.306,36	221.290,49
(=) Utilidad Neta	**829.647,01**	**616.153,38**	**609.070,79**	**619.786,34**	**871.049,44**	**889.825,72**
(+) Depreciaciones		8.656,70	8.656,70	8.656,70	8.006,70	8.006,70
(+) Amortización del Diferido	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	2.100,00	-
(-) Amortización de la Deuda	-	39.204,86	43.517,40	48.304,31	53.617,79	59.515,74
(-) Inversión	(647.469,79)					
(-) Capital de Trabajo	(329.190,92)					
(+) Préstamo	244.160,10					
(=) FLUJO DE CAJA DE PERÍODO	**99246,40**	**587705,22**	**576310,09**	**582238,72**	**827538,36**	**838316,68**

5.3. Evaluación

5.3.01. Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (T.M.A.R)

Se refiere a una medida de rentabilidad la mínima que se exige al proyecto para poder cubrir inversión, ingresos, gastos, capital, impuestos, intereses, etc.

Fórmula

TMAR= Tasa Activa + Tasa pasiva

Tabla 108.

Cálculo de la TMAR

Cálculo de la TMAR	
Concepto	**Porcentaje**
Tasa Activa	8,25%
(+) Tasa Pasiva	4,84%
TMAR	**13,09%**

Elaborado por: Ruth Chamba Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

La Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento que la franquicia EP.PETROECUADOR ha determinado es de 13,09%.

5.3.02. Valor Actual Neto (V.A.N).

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

inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable." (CreceNegocios, 2014, pág. 1).

Fórmula

$$VAN = -Inversión\ Inicial + \frac{\sum fc}{(1+TMAR)^n}$$

Simbología

$\sum \boldsymbol{fc}$= Sumatoria de Flujos de Efectivo

TMAR= Tasa Mínima Aceptaba de Rendimiento

n= años

Cálculo del VAN

VAN =	-647469,79	+	99246,40 / (1+,1309)^1	+	587705,22 / (1+,1309)^2	+	576310,09 / (1+,1309)^3	+	582238,72 / (1+,1309)^4	+	827538,36 / (1+,1309)^5
VAN =	-647469,79	+	99246,40 / 1,13	+	587705,22 / 1,28	+	576310,09 / 1,45	+	582238,72 / 1,64	+	827538,36 / 1,85
VAN =	-647469,79	+	87758,78	+	459527,11	+	398458,97	+	355962,52	+	447370,26
VAN =	-647469,79	+	1749077,64								
VAN =	1101607,86										

Análisis

La franquicia "EP.PETROECUADOR", aplicando una TMAR de 0.1309 a sus flujos de caja proyectados y restando su inversión inicial da como resultado 110168,86 siendo un VAN positivo, lo que indica que el proyecto es viable.

5.3.03. Tasa interna de retorno (T.I.R).

"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." (Ecomipedia, s/f, pág. 1).

- Si la TIR es > a la TMAR el proyecto es rentable.
- Si la TIR es < a la TMAR el proyecto no es rentable.

Cálculo de la TIR

TIR=	-647469,79	+	99246,40	+	587705,22	+	576310,09	+	582238,72	+	827538,36
			(1+0,66)^1		(1+0,66)^2		(1+0,66)^3		(1+0,66)^4		(1+0,66)^5
TIR=	-647469,79	+	99246,40	+	587705,22	+	576310,09	+	582238,72	+	827538,36
			1,56		2,43		3,78		5,89		9,17
TIR=	-647469,79	+	63711,45	+	242194,87	+	152462,95	+	98880,78	+	90219,75
TIR=	-647469,79		647469,79								
	0,00										
	TIR=		56%								

Análisis

En base al resultado obtenido de 56% se determinó que el proyecto es rentable para la franquicia "EP.PETROECUADOR", debido a que la TIR es mayor que la TMAR.

5.3.04. Período de recuperación de la inversión (P.R.I)

"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." (Váquiro, 2010, pág. 1).

Tabla 109.

Cálculo de la PRI

Período de recuperación					
Años	**Periodo**	**Flujos de Efectivo Actuales**	**Factor de Actualización**	**Flujos actualizados**	**Flujos Acumulados**
2017	**0**	**-647469,79**	**1**	**-647469,79**	**0**
2018	1	99246,40	**0,8832**	**87658,01**	87658,01
2019	2	587705,22	**0,7801**	**458472,45**	546130,47
2020	3	576310,09	**0,6890**	**397088,01**	943218,47
2021	4	582238,72	**0,6086**	**354330,46**	1297548,93
2022	5	827538,36	**0,5375**	**444807,78**	1742356,72

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 110.

Valores Actualizados

Período de Recuperación a valores actualizados		
Años	**Ingresos**	**Inversión a Recuperar**
Año 1	458472,45	87658,01
1 Mes	38206,04	125864,05
2 Mes	38206,04	164070,09
3 Mes	38206,04	202276,13
4 Mes	38206,04	240482,17
5 Mes	38206,04	278688,20
6 Mes	38206,04	316894,24
7 Mes	38206,04	355100,28
8 Mes	38206,04	393306,32
9 Mes	38206,04	431512,35
10 Mes	38206,04	469718,39
11 Mes	38206,04	507924,43
12 Mes	38206,04	546130,47

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

PRI: **1 AÑO**

Análisis

Aplicando la PRI, a la franquicia "EP. PETROECUADOR", se determinó que el período de recuperación de la inversión será dentro de 1 año, significando así bueno ya que es un período considerable debido a sus excesivos gastos para su implementación.

5.3.05. Relación costo beneficio.

"La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto." (Váquiro, La Relación Beneficio Costo, 2010, pág. 1).

Tabla 111.

Cálculo de Relación Costo Beneficio

Relación Costo Beneficio	
Años	**Sumatoria Flujos Actualizados**
2017	87658,01
2018	458472,45
2019	397088,01
2020	354330,46
2021	444807,78
	1742356,72
RCB	**2,69**

Inversión	**647.469,79**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad

Análisis

Se determina que por cada dólar invertido en el proyecto se obtiene 2,69 de ganancia.

5.3.06. Punto de Equilibrio

"El punto de equilibrio en el mercado es un lugar donde vendemos y compramos "se ponen de acuerdo" para intercambiar exactamente la misma cantidad de bienes, servicios y factores productivos por un determinado precio." (Zambrano Pontón, 2011, pág. 287).

Fórmula

$$P.E = \frac{CF}{PVP\text{-}CVU}$$

Simbología

CF= Costos Fijos

P.V.P= Precio de Venta al Público

CVU=Costo de Venta Unitario

Tabla 112.

Proyección de Costos Anuales

Proyección de costos anuales								
Concepto	**Tasa de inflación 1,12%**	**Proyección por tipo de combustible**	**Año base 2017**	**Año 2018**	**Año 2019**	**Año 2020**	**Año 2021**	**Año 2022**
Costos Fijos								
Depreciación	1,0112		0,00	8656,70	8656,70	8656,70	8006,70	8006,70
Amortización de la inversión diferida	1,0112		2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	0,00
Gastos Administrativos	1,0112		175505,70	183622,29	185678,86	187758,47	189861,36	191987,81
Total Costo Fijos		**59201,90**	177605,70	194378,99	196435,56	198515,17	199968,06	199994,51
Costo Variables								
Costo de Venta	1,0112		3739849,86	3789486,32	3831928,57	3874846,17	3918244,44	3962128,78
Súper		1252800,00						
Extra		1641600,00						
Diésel Premium		853200,00						
Gastos de Ventas	1,0112		97919,81	99016,51	100125,50	101246,90	102380,87	103527,53
Total Costos Variables Súper		**1285439,94**						
Total Costos Variables Extra		**1674239,94**						
Total Costos Variables Diésel Premium		**885839,94**						
Total Costos Variables			3837769,67	3888502,83	3932054,06	3976093,07	4020625,31	4065656,31
Total Costos Anuales			**4015375,38**	**4082881,83**	**4128489,63**	**4174608,24**	**4220593,37**	**4265650,82**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Súper

Costos Fijos:	6784,96
Costo Variable Unitario:	1,74
Precio:	2,26

Fórmula:

$$P.E = \frac{CF}{PVP - CVU}$$

$$P.E = \frac{6784,96}{2,26 - 1,74}$$

$$PE = \frac{6784,96}{0,52}$$

PE= **12998** **Galones**

Demostración

Ventas	29488,48
(-) Costo Variable	22703,52
(=) Margen de Contribución	6784,96
(-) Costo Fijo	-6784,96
(=) Utilidad Operacional	0

Gráfico

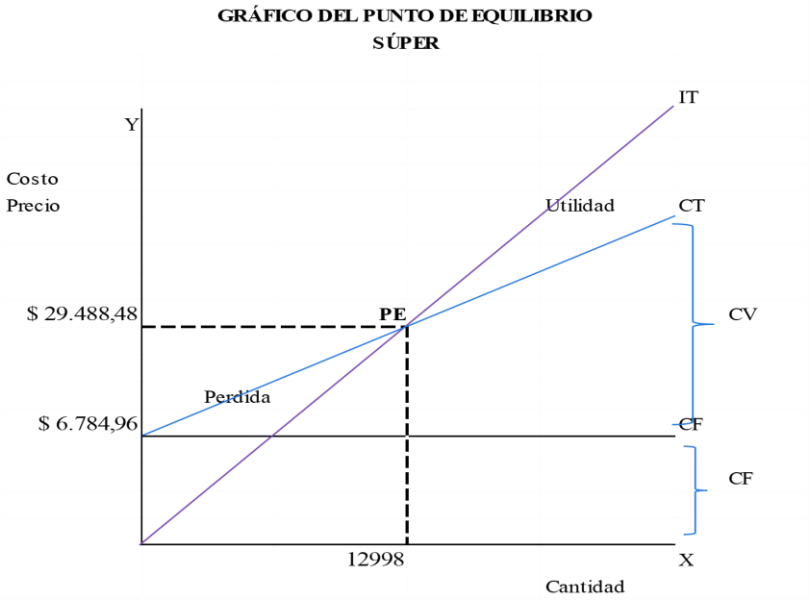


Figura 60. Punto de Equilibrio de Gasolina Súper.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Extra

Costos fijos:	6771,10
Costo Variable Unitario:	1,14
Precio:	1,48

Fórmula:

$$P.E = \frac{CF}{PVP - CVU}$$

$$P.E = \frac{6771,10}{1,48 - 1,14}$$

$$PE = \frac{6771,10}{0,34}$$

PE= **19799** **Galones**

Demostración

Ventas	29474,20
(-) Costo Variable	22703,10
(=) Margen de Contribución	6771,10
(-) Costo Fijo	-6771,10
(=) Utilidad Operacional	0

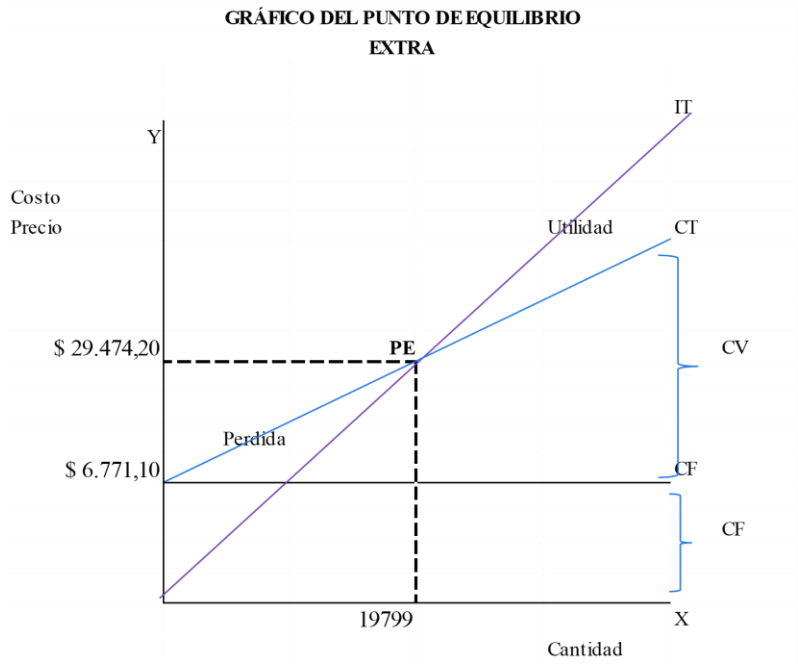


Figura 61. Punto de Equilibrio Gasolina Extra.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Diésel Premium

Costos Fijos:	6897,12
Costo Variable Unitario:	0,79
Precio:	1,03

Fórmula:

$$P.E = \frac{CF}{P - CVU}$$

$$P.E = \frac{6897,12}{1,03 - 0,79}$$

$$PE = \frac{6897,12}{0,24}$$

PE= **29102** **Galones**

Demostración

Ventas	29600,14
(-) Costo Variable	22703,02
(=) Margen de Contribución	6897,12
(-) Costo Fijo	-6897,12
(=) Utilidad Operacional	0

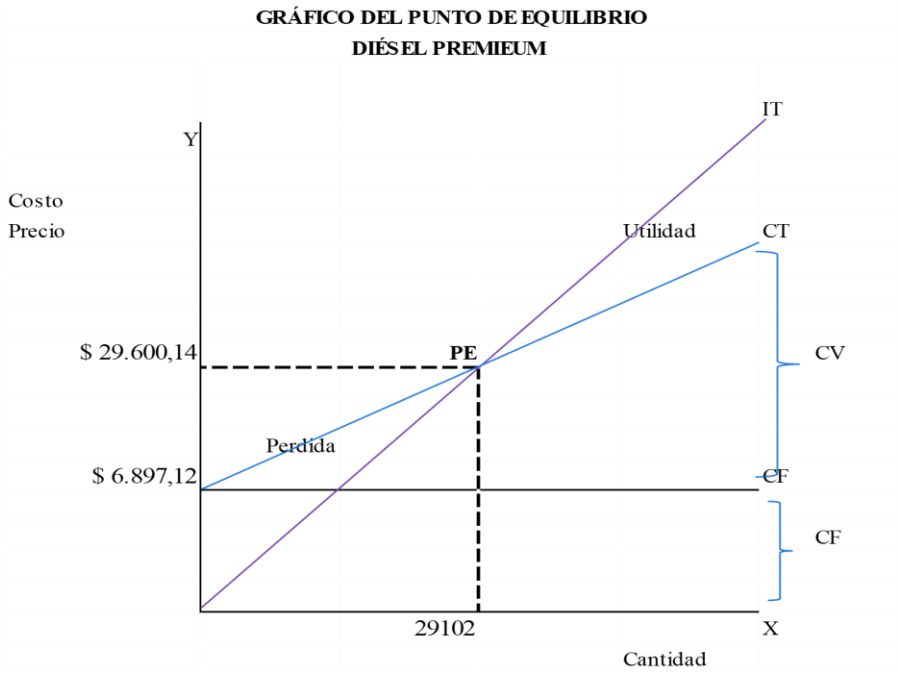


Figura 62. Diésel Premium.
Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

5.3.07. Análisis de índices financieros.

5.3.07.01. Razón de rentabilidad.

Margen de Utilidad

$$\textbf{Margen de Utilidad Neta} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\textbf{Margen de Utilidad Neta} = \frac{550055,97}{4871880,00}$$

Margen de Utilidad Neta = 0,11 11%

Análisis

La franquicia "EP.PETROECUADOR" aplicando el margen de utilidad neta sobre ventas, ha determinado que por cada dólar vendido generó 11% de utilidad, es decir que las ventas de la franquicia generaron 11% de utilidad neta.

5.3.07.02. Rendimiento sobre Activos (R.O.A.).

"El ROA se define como el rendimiento económico sobre la inversión total realizada sin considerar la forma de su financiación." (Queaprendemoshoy , 2011, pág. 1).

$$\textbf{ROA} = \frac{\textbf{Utilidad Neta}}{\textbf{Total de Activos}}$$

$$\textbf{ROA} = \frac{550055,97}{647469,79}$$

ROA= 0,85 85%

Análisis

La franquicia "EP.PETROECUADOR", según el análisis ROA, el rendimiento que obtiene la franquicia es del 85%, lo que significa que los activos están generando buena rentabilidad.

5.3.07.03. Rendimiento sobre el capital (R.O.E.).

"La rentabilidad financiera también se conoce con el nombre de **ROE** (Return on Equity), que relaciona los beneficios obtenidos netos en una determinada operación de inversión con los recursos necesarios para obtenerla." (Ecomipedia, s/f, pág. 1).

$$\textbf{ROE} = \frac{\textbf{Utilidad Neta}}{\textbf{Capital Contable}}$$

$$\textbf{ROE} = \frac{550055{,}97}{403309{,}69}$$

ROE= 1,36 136%

Análisis

La franquicia "EP.PETROECUADOR", según el análisis ROE, la rentabilidad sobre el capital contable es de 136% lo que significa que el capital de aportación de los socios es grande y posiblemente crecerá.

5.3.07.04. Rendimiento sobre la inversión (R.O.I.).

"El ROI (Return On Investment) o RSI (Retorno sobre la Inversión) es un índice financiero que mide y compara el beneficio o la utilidad obtenida en relación a la inversión realizada." (Economía Nivel Usuario , 2013, pág. 1).

$$ROI = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Inversión}}$$

$$ROI = \frac{550055,97}{647469,79}$$

ROI= 0,85 85%

Análisis

La franquicia "EP.PETROECUADOR", según el análisis ROI, se determinó que por cada dólar invertido se está ganando el 85%, es decir una ganancia del 85% de lo invertido.

Capítulo VI

Análisis de impactos

"Efectos a mediano y largo plazo que tiene el proyecto o programa para la población objetivo y para el entorno, sean estos efectos o consecuencias deseadas (planificadas) o sean no deseadas." (Bello, 2009, pág. 4).

Tabla 113.

Ponderación

Ponderación	Niveles de Impacto
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.
Nota: para la establecer la ponderación se tomó como referencia datos tomados de: (Repositorio, s/a, pág. 1).

Horizontalmente se ubica los niveles de impacto establecido, mientras que verticalmente se determina una serie de indicadores que permitirá tener información específica y puntual del área analizada. (Repositorio, s/a).

6.1. Impacto Ambiental.

"Se denomina impacto ambiental al efecto que las actividades humanas ejercen sobre la estructura y funcionamiento de los ecosistemas o trasformados". (Campi, 2009, pág. 2)**.**

El impacto ambiental es de suma importancia analizar ya que de este modo se podrá de una manera u otra determinar el grado de impacto que va a generar la franquicia.

Tabla 114.

Datos del Impacto ambiental

Indicador	**Nivel de Impacto**							
	-3	**-2**	**-1**	**0**	**1**	**2**	**3**	**Total**
Conservación del medio ambiente						X		2
Manipulación correcta de desechos de combustible							X	3
Disponibilidad de una área adecuada para desechos tóxicos						X		2
Total						**4**	**3**	**7**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 115. Determinación del impacto ambiental

Determinación del impacto ambiental

Factor	**Impacto**	**Total de factores**	**Total impacto ambiental**	**Nivel de impacto**
Impacto ambiental	7	3	2,33	Medio positivo

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

Para determinar el impacto ambiental que reflejara la franquicia se escogió tres variables fundamentales las que hacen referencia a la manipulación como son los desechos de combustible en la zona de despacho, para esto la estación de servicio ha obtenido un resultado de 2,33 que significa un impacto medio positivo.

A pesar que las gasolineras de "EP.PETROECUADOR", poseen una área de desechos para dichos residuos y estos a su vez son llevados por empresas del cuidado del medio ambiente aún no se puede proteger al 100%, por otro lado la implementación del Diésel Premium el cual ayuda a la conservación del ambiente por sus aditivos, por tal motivo se obtiene este nivel de impacto hacia el ambiente.

6.2. Impacto Económico.

"Los estudios de impacto económico sirven para medir la repercusión y los beneficios de inversiones en infraestructuras, organización de eventos, así como de cualquier otra actividad susceptible de generar un impacto socioeconómico, incluyendo cambios legislativos y regulatorios" (Pwc, 2012, pág. 3).

También se puede decir que en el impacto económico hace referencia a las actividades que lleva a cabo que en un cierto tiempo generarán ingresos debido al monto de inversión.

Tabla 116.

Datos del Impacto económico

Indicador	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Solvencia empresarial							X	3
Margen de utilidad							X	3
Liquidez Empresarial						X		2
Total						**2**	**6**	**8**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 117.

Determinación del impacto económico

Factor	Impacto	Total de factores	Total impacto ambiental	Nivel de impacto
Impacto económico	8	3	2,67	Medio positivo

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

De igual manera al realizar el análisis de impacto económico se determinaron indicadores los cuales ayudarán a reflejar información precisa en la cual se obtuvo como resultado 2,67 representando un impacto medio positivo, ya que así mismo como se invierte se gasta.

Las gasolineras de "EP.PETROECUADOR", son muy rentables según estudios promedios a nivel nacional la inversión se recupera en un año a más tardar dos dependiendo de la ubicación, pero el impacto económico medio positivo se debe también a sus grandes gastos.

6.3. Impacto Social

"Todo lo que se vincula a un proyecto que afecta o involucra a cualquier grupo de actores." (Vanclay, pág. 10).

Hace referencia a todos los factores sociales que están en el entorno y que de alguna u otra manera afectan o benefician en este caso a la franquicia.

Tabla 118.

Datos del Impacto social

Indicador	Nivel de Impacto							Total
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Disminución del Índice de pobreza					X			1
Generación de empleo						X		2
Bienestar y satisfacción comunitario							X	3
Total					**1**	**2**	**3**	**6**

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Tabla 119.

Determinación del impacto ambiental

Factor	Impacto	Total de factores	Total impacto ambiental	Nivel de impacto
Impacto económico	6	3	2	Medio positivo

Elaborado por: Ruth Chamba. Fuente: Proyecto de Factibilidad.

Análisis

En el análisis social se escogieron tres factores de gran relevancia en cual se obtuvo un nivel de impacto medio positivo, debido a que la constitución de la franquicia en el sector de Cumbayá generará fuentes de empleo y de cierto modo en un porcentaje disminuirá la pobreza y a la vez mejorando la calidad de vida de las personas.

Capítulo VII

7.1. Conclusiones

- En conclusión se puede decir que al realizar el análisis FODA, se determinó que la principal amenaza que presenta la franquicia es en el ámbito económico, por motivo que las variables de factor externo ya que no se pueden controlar y por ende afectara simultáneamente a la actividad de la franquicia.
- Otro de los puntos más importantes en el análisis situacional en el ámbito legal, debido a que en las leyes ecuatorianas existen excesivos requisitos, permisos, derechos, etc, para la implementación de la franquicia lo cual perjudica de cierto modo por el tiempo de duración de aceptación de estos papeles.
- Al realizar el estudio de mercado, a través de la segmentación de la población y aplicando la técnica de obtención de información en este caso de la encuesta se realizó preguntas minuciosas en la cual se llegó a la conclusión de que en el sector Cumbayá en la AV. Ruta Vida existe demanda insatisfecha de Combustible, dando como un porcentaje de aplicación e

instalación de la franquicia EP.PETROECUADOR, del 82%, aplicando a una muestra de 379 encuestados.

- Se llegó a la conclusión en el estudio técnico que el tamaño del proyecto es grande por motivo de ser una gasolinera lo cual existe fluidez de vehículos tanto livianos como pesados y según lo establece la ley para 6 surtidores de combustibles la zona debe ser de 500m2 lo cual, está distribuido en diferentes áreas que se requiere para realizar las actividades necesarias del personal.
- En el estudio financiero se concluyó que con una inversión de 647469,79 financiado el 38% en la Cooperativa 29 de Octubre a una tasa del 11.05% a 5 años plazo y el 62% de inversión propia se implementa la franquicia para la cual se requiere de una inversión muy alta para su constitución pero así mismo se recupera debido a su rentabilidad.
- También se concluye que se obtiene ventas anuales de 4871880, con su costo de ventas de 3747600, obteniendo una utilidad neta de 550055,97, por motivo de ser una gasolinera está abierto las 24 horas del día, 7 días de la semana y los 365 días del año.
- Al realizar el flujo de caja para los cinco años de proyección se concluyó que tiene ingresos y gastos altos, pero a pesar de sus grandes gastos se obtiene flujos de cajas positivos.
- En conclusión de los índices financieros se trabajó con una T.M.A.R de 13,09% y aplicando está a los flujos de caja proyectados da como resultado un V.A.N positivo de 1101007,86 lo que se determina que el proyecto es viable, y aplicando la T.I.R da como resultado 56% siendo mayor que la TMAR lo que significa que el proyecto es rentable.

- Debido a los grandes gastos que genera la implementación de la franquicia se concluye que se recuperará la inversión inicial de 647469,79 en 1 año siendo un tiempo moderado para la recuperar dicha inversión.
- En conclusión para tener un punto de equilibrio se requiere vender 12998 galones de Súper, 19799 galones de Extra y 29102 galones de Diésel y obtener un ingreso de 29600,14 para no obtener perdidas.
- Al aplicar el margen de utilidad sobre ventas se obtuvo como resultado 11% que se generó de la utilidad neta, al igual el ROI y el ROA da como resultado un 85%, lo que significa que por cada dólar invertido se está ganando el 85%, y a su vez el rendimiento que obtiene la franquicia sobre los activos es también de 85%, lo que significa que los activos están generando buena rentabilidad.
- En el ROE, se concluyó que el 136% es de aportación a los socios y que posiblemente crecerá.
- En conclusión se puede decir que en la matriz de impactos tanto en el ámbito económico, social y ambiental para la franquicia representa un impacto medio positivo lo cual es bueno para la franquicia porque se está manteniendo estable.
- También se considera que el proyecto demanda una inversión muy alta debido al tamaño del proyecto, pero genera un gran rentabilidad en la cual se obtiene ganancias grandes es decir así como se invierte se gana.

7.2. Recomendaciones

- Se recomienda estar alerta a constantes cambios del entorno para que estas variables no perjudiquen a la franquicia, y de una forma u otra forma saber aprovechar al máximo las fortalezas.
- Debido a los excesivos requisitos que se necesita para la legalización y constitución de la franquicia es recomendable realizarlos de forma ordenada y realizar una planificación de cada tiempo de duración de cada requisito.
- Es conveniente que exista la información exacta de la tabulación de las encuestas debido a que desde este punto se determinará que el estudio de mercado este correcto.
- Se recomienda obtener información real para poder realizar el estudio financiero y estar más aproximados a la realidad actual, lo cual nos determinara cuanto se requiere invertir y sus gastos para la implementación de una franquicia.
- Al igual se recomienda escoger variables esenciales para realizar el análisis de impactos los que tengan más relevancia para la franquicia.

Bibliografía

Acción Democrática. (2006). Principios y Valores. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de http://americo.usal.es/oir/opal/Documentos/Venezuela/AD/PrincipiosAD.pdf

ALBE Consultoría. (2017). Definición de Estrategia Empresarial y Conceptos Relacionados. Obtenido de http://www.grupoalbe.com/productos-de-consultoria/planeacion-estrategica/definicion-de-estrategia-empresarial-y-conceptos-relacionados/

Almeida, J. (s.f.). Economia. Recuperado el 05 de 03 de 2017, de http://www.definicionabc.com/economia/proceso-productivo.php

Andrade, S. (2003). Diccionario de Economía Tercera Edición . Boston : Editorial Andrade.

Anzil, F. (17 de enero de 2012). Zona Económica:Estudio Financiero. Recuperado el 25 de julio de 2017, de http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero

Arias, C. A. (1 de marzo de 2016). Marketing mix. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de https://es.slideshare.net/caarias/marketing-mix-58919870

Arimany, L. (noviembre de 2010). luisarimany.com: La Cadena de Valor. Recuperado el 20 de mayo de 2017, de luisarimany.com: La Cadena de Valor: https://www.luisarimany.com/la-cadena-de-valor/

Banco Central del Ecuador. (2016). Banco Central. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754

Banco Central del Ecuador. (2016). Banco Central del Ecuador. Recuperado el 20 de mayo de 2017, de https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/754

Banco Mundial. (2017). Crecimiento del PIB (% anual). Recuperado el 13 de mayo de 2017, de http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=EC

Bello, R. (noviembre de 2009). Evaluacion de Impacto. Recuperado el 7 de agosto de 2017, de http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/9/37779/IMPACTO_RBBCPROY.pdf

Belloso Chacin, R. (11 de septiembre de 2011). Entorno Tecnologico. Recuperado el 20 de mayo de 2017, de https://es.slideshare.net/infourbe/1-entorno-tecnologico

Blanchard, O., Amighini, A., & Giavazzi, F. (2012). Macroeconomìa (5ta.ed.). Madrid: Pearson Educaciòn, S.A.

Bracho, M. (19 de 09 de 2011). Determinación del Tamaño Óptimo de la Planta. Recuperado el 20 de mayo de 2017, de https://es.slideshare.net/maria_beatriz23/determinacin-del-tamao-ptimo-de-la-planta

Campi, F. (11 de junio de 2009). Impacto Ambiental. Recuperado el 7 de agosto de 2017, de https://es.slideshare.net/mfc389/impacto-ambiental-1570139

Carrión Maroto, J. (2007). Estrategia de la Visión a la Acción (2da.ed). España: ESIC.

Casio, A. (6 de marzo de 2014). Proyecto de Inversión Estudio de Localización. Recuperado el 25 de mayo de 2017, de https://es.slideshare.net/GonzaloMurria/proy-3raslocalizacion

Castillo, D. (20 de junio de 2015). Localización Óptima del Proyecto. Recuperado el 11 de julio de 2017, de https://prezi.com/8ex0fdijpl52/localizacion-optima-del-proyecto/

Chain, N. S. (09 de 2008). Wordpress. Recuperado el 11 de 06 de 2017, de https://emprendeunefa.files.wordpress.com/2008/09/guia-del-estudio-de-mercados-para-la-evaluacion-de-proyectos.pdf

Corporación Financiera Internacional. (2002-2016). Los Competidores. Recuperado el 25 de mayo de 2017, de http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3530/Los-competidores

CreceNegocios. (17 de julio de 2014). El VAN y el TIR. Recuperado el 13 de agosto de 2017, de https://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/

Daloia, R. (2017). Ámbito.com. Recuperado el 03 de 04 de 2017, de http://www.ambito.com/economia/mercados/riesgo-pais/info/?id=5&desde=01%2F01%2F2017&hasta=29%2F07%2F2017&pag=3

Debategraph. (s/f). Cursogramas Análiticos . Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://debategraph.org/details.aspx?nid=250480&lan=ES

Definión ABC. (2017). Definición ABC: Tasa de Interés. Recuperado el 25 de abril de 2017, de https://www.definicionabc.com/economia/tasa-de-interes.php

Díaz Ramirez, A. C. (11 de abril de 2010). Población y Muestra. Recuperado el 1 de junio de 2017, de https://es.slideshare.net/ancadira/poblacin-y-muestra-3691707

EAE Bussines school. (08 de septiembre de 2016). Liderazgo y gestión de equipos: Líder transformacional. Recuperado el 18 de mayo de 2017, de http://retos-directivos.eae.es/5-tipos-de-liderazgo-empresarial-que-clase-de-jefe-eres/

Ecomipedia. (s/f). Retabilidad Financiera ROE. Recuperado el 26 de agosto de 2017, de http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-financiera-roe.html

Ecomipedia. (s/f). Tasa Interna de Retorno (TIR). Recuperado el 14 de agosto de 2017, de http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html

Economía Nivel Usuario . (25 de marzo de 2013). ¿Qué es el ROI? Recuperado el 26 de agosto de 2017, de https://economianivelusuario.com/2013/03/25/que-es-el-roi/

Economía y Gestión. (2017). Principios de la Gestión Administrativa. Recuperado el 25 de mayo de 2017, de http://www.abc.com.py/articulos/principios-de-la-gestion-administrativa-1154671.html

E-Cultura Group . (23 de abril de 2016). E-Cultura Group. Recuperado el 11 de junio de 2017, de https://educacion.elpensante.com/el-analisis-de-informacion/

Emprendedores. (2014). Que es el Estudio de Mercado. Recuperado el 10 de junio de 2017, de http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/

Enciclopedia Financiera. (s/f). Enciclopedia Financiera: Costo de Ventas. Recuperado el 19 de julio de 2017, de http://www.enciclopediafinanciera.com/definicion-costo-de-ventas.html

Ep. Petroecuador. (14 de 05 de 2017). EP Petroecuador. Recuperado el 2017 de mayo de 2017, de http://www.eppetroecuador.ec/?p=1936

Espinoza, R. (junio de 2013). Estrategia Marketing. Recuperado el 20 de mayo de 2017, de http://robertoespinosa.es/2013/07/29/la-matriz-de-analisis-dafo-foda/

Etxeberria Murgiondo, J. (2005). Ánalisis Descriptivos de Datos en Educación. Madrid: La Maralla.

Foros del Ecuador. (2014). Permiso de Bomberos. Recuperado el 24 de marzo de 2017, de http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/tr%C3%A1mites/4403-requisitos-luae

Foros del Ecuador. (2014). Requisitos de la LUAE. Recuperado el 12 de marzo de 2017, de http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/tr%C3%A1mites/4403-requisitos-luae

Francisco, R. (20 de mayo de 2011). Concepto de Marco Legal. Recuperado el 25 de mayo de 2017, de https://es.scribd.com/doc/75951216/Concepto-de-Marco-Legal

Gerencie. (12 de junio de 2010). Gerencie:Ingresos no operaciones. Recuperado el 24 de julio de 2017, de https://www.gerencie.com/ingresos-no-operacionales.html

Gonzales, G. (15 de 02 de 2002). Incubadora de idea de negocios. Recuperado el 02 de 02 de 2017, de http://www.infobae.com/2015/07/23/1743575-que-es-una-incubadora-ideas-negocios/

González Sánchez, G. (10 de 2012). Manual de Funciones. Recuperado el 21 de 05 de 2017, de https://gilbertogonzalezsanchez.files.wordpress.com/2012/10/trabajo-3-definicic3b3n-del-manual-funciones.pdf

Google. (2017). Imagenes. Recuperado el 28 de mayo de 2017, de https://www.google.com.ec/imghp?hl=es-419

Grande Cruz, I. I. (2007). Dirección de Marketing Edición del Milenio. Washington: Prentice Hall.

Hellriegel, D., Jackson , S., & Slocum, J. W. (2009). Adminostración: Un Enfoque Basado en Competencias (11a.ed.). México: Cengage Learning.

Hermandes , S., & Rodríguez. (2008). Administración: Teoría, Proceso, Áreas Estrategicas para la Competitividad (2da.ed.). México: Mc Graw Hill Interamericana.

Hoz Reyes , R. J. (17 de abril de 2010). Cómo elaborar un cursograma. Recuperado el 20 de junio de 2017, de https://es.slideshare.net/rjdr2000/cmo-elaborar-un-cursograma

I.N.E.C, I. N. (2010). Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC: Administraciones Zonales y Parroquias. Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://sthv.quito.gob.ec/images/indicadores/parroquia/Demografia.htm

Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social I.E.S.S. (2017). IESS. Recuperado el 25 de marzo de 2017, de https://www.iess.gob.ec/

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICAS Y CENSOS. (2010). Ecuador en Cifras. (C. Granda, Editor) Recuperado el 20 de junio de 2017, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2017/Enero-2017/ipc%20Presentacion_IPC_enero2017.pdf http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/censo/2017/Enero-2017/ipc%20Presentacion_IPC_enero2017.pdf22

Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC. (2017). Cifas del Ecuador. Recuperado el 20 de mayo de 2017, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/vdatos/

Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC. (2017). Ecuador en Cifras. Recuperado el 20 de mayo de 2017, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/vdatos/

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC. (2017). Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC:Pobreza por Ingresos. Recuperado el 12 de marzo de 2017, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/pobreza-por-ingresos/

Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC. (2017). Pobreza por Ingresos. Recuperado el 28 de mayo de 2017, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/pobreza-por-ingresos/

Kppntz, H., & Weihrich, H. (2007). Elementos de Administración: Un Enfoque Nacional (7ma. ed.). México: Mc Graw Hill.

Laboratorio Pedagógico. (s/a). Tecnología de Gestión y Filosofía: Factor Social. Recuperado el 22 de abril de 2017, de https://sites.google.com/site/e518tecnofilosofia/-que-entendemos-por-factores-sociales

Ley General de Salud. (s/f). Ley General de Salud. Recuperado el 23 de marzo de 2017, de file:///C:/Users/ALEXA-PC/Downloads/LEY_GENERAL_DE_SALUD.pdf

Louffat, E. (2015). Administracion Fundamentos del Proceso Adminsitrativo. Buenos Aires: Cengage Learning .

Magiolo, D. (s/f). Eumusedu:Localización. Recuperado el 10 de junio de 2017, de http://www.eumus.edu.uy/docentes/maggiolo/acuapu/loc.html

Mankiw, G. (2006). Principios de Económia Tercera Edición. Washington: Mc Graw Hill.

Martínez Diana. (2 de marzo de 2011). Gestión Comercial. Recuperado el 28 de mayo de 2017, de https://es.slideshare.net/dianamonik/gestin-comercial-7121343

Matán, M. Á. (s/a). Gestión.ORG: Factores económicos en la empresa. Recuperado el 14 de 05 de 2017, de https://www.gestion.org/economia-empresa/3359/factores-economicos-en-la-empresa/

Mejía Cañas, C. A. (10 de julio de 2013). Documentos Planning; El Concepto de la Capacidad Instalada. Recuperado el 10 de junio de 2017, de http://www.planning.com.co/bd/valor_agregado/Julio2013.pdf

Melchor H., Y. M. (27 de octubre de 2012). Analisis Situacional de la Orgnización. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de https://es.slideshare.net/itzamelchorh/analisis-situacional-de-la-orgnizacin

Mercado Libre Ecuador. (1999-2017). Mercado Libre. Recuperado el 2017 de junio de 10, de https://listado.mercadolibre.com.ec/microondas-industrial

Mercado Libre Ecuador. (1999-2017). Mercado Libre. Recuperado el 2017 de junio de 10, de https://www.mercadolibre.com.ec/

Mercado Libre. (s/f). Mercado Libre Ecuador: Biométrico de huella. Recuperado el 21 de mayo de 2017, de https://articulo.mercadolibre.com.ec/MEC-412550924-control-asistencia-a-color-biometrico-huella-dactilar-reloj-_JM

Muñoz, J. (2017). Simbología ANSI para Diagramas de Flujo. Recuperado el 22 de mayo de 2017, de https://es.scribd.com/doc/102367756/Simbologia-ANSI-para-Diagramas-de-Flujo

Nuñez Montenegro, E. (s/f). Funda Pymes:Diferencia Entre Gasto Administrativo y Gasto Financiero. Recuperado el 29 de julio de 2017, de http://www.fundapymes.com/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/

Ortiz Gozález, J. (07 de noviembre de 2017). Proyectos y Finanzas: Tasa de Interés Activa y Pasiva. Recuperado el 24 de abril de 2017, de http://finanzasyproyectos.net/tasa-de-interes-pasiva-y-activa/

Paez, F. (s/f). Ingenieria Rural. Recuperado el 05 de 03 de 2017, de http://www.uclm.es/area/ing_rural/AsignaturaProyectos/Tema5.pdf

Palacios Pérez , M. L. (s/f). Contrato de franquicia:Aspectos principales. Recuperado el 25 de marzo de 2017, de http://www.contratodefranquicia.es/

Parkin, M., Esquivel, G., & Muñoz , M. (2007). Macroeconomía; Séptima Edición. México: Pearson Educación.

Pérez Jaramillo , C. M. (s/f). Visión Administrativa:Los Indicadores de Gestión. Recuperado el 20 de mayo de 2017, de http://www.visionadministrativa.info/biblioteca/control/indicadores/losindicadoresdegestion.pdf

Pizzio, M. (14 de 02 de 2010). Desarrollo Local. Recuperado el 20 de mayo de 2017, de https://es.slideshare.net/mrpizzio/desarrollo-local-3175872

Pwc. (2012). https://www.pwc.es/es/sector-publico/assets/brochure-estudios-impacto-economico.pdf. Obtenido de Estudios de Impacto Economico: Cómo valorar la repercusión y el retorno de iniciativas e inversiones públicas.

Pymerang. (2017). Marketing Mix: Las cuatro P 's. Recuperado el 2 de marzo de 2017, de http://www.pymerang.com/marketing-y-redes/marketing/tecnicas-de-marketing/373-el-marketing-mix-las-cuatro-p

Queaprendemoshoy . (03 de julio de 2011). ROA:Return o assets (Retorno sobre los activos). Recuperado el 25 de agosto de 2017, de http://queaprendemoshoy.com/roa-return-assets-retorno-sobre-los-activos/

Repositorio. (s/a). Impactos del proyecto: Análisis de Impacto. Recuperado el 4 de agosto de 2017, de http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/448/7/02%20ICA%20076%20TESIS%20CAPITULO%20VI.pdf

Rivera Camino, J., Arellano Cueva, R., & Molero Ayala, V. M. (2013). Conducta del Consumidor: Estrategías y Políticas (3a.ed.). España: ESIC.

Rojano , K., & Santa , F. (01 de octubre de 2013). Gastos de administración y ventas. Recuperado el 01 de agosto de 2017, de https://prezi.com/1n0ntlloogmz/gastos-de-administracion-y-ventas/

Rosas Burelo, E. (7 de octubre de 2010). Metodologia "Objetivos" Generales y Específicos. Recuperado el 25 de mayo de 2017, de https://es.slideshare.net/rosbur/metodologia-objetivos-generales-y-especficos

Salanova Sánchez, E. M. (s/a). Instrumentos para Recabar Datos: Encuesta. Recuperado el 10 de junio de 2017, de https://www.uhu.es/cine.educacion/didactica/0093instrumentosrecabardatos.htm

Servicio de Rentas Internas S.R.I. (2017). Servicio de Rentas Internas: Personas Jurídicas. Recuperado el 25 de marzo de 2017, de http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC

Servicio de Rentas Internas S.R.I. (2017). Servicio de Rentas Internas: Registro Único del Contribuyente R.U.C. Recuperado el 12 de febrero de 2017, de http://www.sri.gob.ec/web/guest/que-es-ruc

Sosa, O. (julio de 2013). Estudio Técnico. Recuperado el 15 de 06 de 2017, de https://es.slideshare.net/danielmacc/estudio-tecnico1

Thompson, I. (2005). Promonegocios: El Segmento de Mercado. Recuperado el 21 de junio de 2017, de

https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/segmento-mercado-definicion-concepto.htm

Tierno, B. (25 de abril de 2016). EF 624 BLOGGER GARCIA LARA. Recuperado el 12 de mayo de 2017, de http://ef624garciahonestidad.blogspot.com/2016/04/el-valor-de-honestidad.html

Valle León, M. (agosto de 2011). Riesgo País. Recuperado el 25 de mayo de 2017, de https://www.uv.mx/personal/mvalle/files/2011/08/RIESGO-PAIS.pdf

Vanclay, F. (s.f.). Asociación Internacional para la Evaluación de Impactos. Recuperado el 7 de agosto de 2017, de https://www.iaia.org/uploads/pdf/Evaluacion-Impacto-Social-Lineamientos.pdf

Váquiro, J. D. (23 de febrero de 2010). La Relación Beneficio Costo. Recuperado el 25 de agosto de 2017, de http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html

Váquiro, J. D. (23 de febrero de 2010). Período de recuperación de la Inversión-PRI. Recuperado el 15 de agosto de 2017, de https://www.pymesfuturo.com/pri.htm

Vargas, A. (2 de febrero de 2011). Macrolocalización General del Proyecto. Recuperado el 22 de junio de 2017, de https://es.slideshare.net/AlbertoVargas8/macrolocalizacin-localizacin-general-del-proyecto

Vera Montenegro, I. (23 de noviembre de 2012). Diagrama de flujo, especificaciones y diseño de procesos. Recuperado el 23 de julio de 2017, de

https://es.slideshare.net/IvanVeraMontenegro/diagramas-de-flujo-especificaciones-y-diseo-de-procesos

WordPress. (30 de abril de 2015). Fuentes de Financiamiento:Maquinaria y Equipo. Recuperado el 05 de marzo de 2017, de https://fuentesdefinanciamientounivia.wordpress.com/2015/04/30/maquinaria-y-equipo/

Yeri , A. (21 de febrero de 2014). Diseño e Ingeniería del Producto. Recuperado el 10 de junio de 2017, de https://prezi.com/hip3waefcfql/diseno-e-ingenieria-del-producto/

Zambrano Pontón, P. (2011). Microecnomía. Ecuador: Killari.

Zonaeconómica. (21 de septiembre de 2011). Concepto de Inversión. Recuperado el 12 de agosto de 2017, de http://www.zonaeconomica.com/concepto-de-inversion

Zúñiga, C. (22 de 01 de 2015). Tamaño de Proyecto. Recuperado el 25 de 06 de 2017, de https://es.slideshare.net/carolinazuniga14855/tamao-de-proyecto

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: RUTH CHAMBA.pdf (D30275262)
Submitted: 2017-08-29 06:25:00
Submitted By: ruth.cami@live.com
Significance: 4 %

Sources included in the report:

Proyecto Estación de Combustible.pdf (D25610739)
TESIS SANTIAGO, CENTRO TECNICO AUTOMOTRIZ 22.07.2014.docx (D11376851)
Tesis SCCC.pdf (D24312742)
TESIS_FINAL_S_NAVARRO_23_OCT_2015.docx (D15833109)
https://myslide.org/sesion-1-semana-i-ingenieria-en-el-diseno-de-plantas-industriales
http://docplayer.es/48957784-Carrera-en-administracion-bancaria-y-financiera-proyecto-de-factibilidad-para-la-creacion-de-una-empresa.html
https://prezi.com/hip3waefcfql/diseno-e-ingenieria-
http://americo.usal.es/oir/opal/Documentos/Venezuela/AD/PrincipiosAD.pdf
http://www.definicionabc.com/economia/proceso-productivo.php
http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero
https://es.slideshare.net/caarias/marketing-mix-58919870
https://www.luisarimany.com/la-cadena-de-valor/
https://es.slideshare.net/mfc389/impacto-ambiental-1570139
https://es.slideshare.net/GonzaloMurria/proy-3raslocalizacion
https://prezi.com/0ex0fdijpl52/localizacion-optima-
http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3530/Los-competidores
https://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/
http://economipedia.com/definiciones/rentabilidad-financiera-roe.html
https://economianivelusuario.com/2013/03/25/que-es-
https://educacion.elpensante.com/el-analisis-de-informacion/
http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/
http://www.enciclopediafinanciera.com/definicion-costo-de-ventas.html
http://www.eumus.edu.uy/docentes/maggiolo/acuapu/loc.html
http://www.fundapymes.com/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-
http://www.uclm.es/area/ing_rural/AsignaturaProyectos/Tema5.pdf
https://es.slideshare.net/mrpizzio/desarrollo-local-3175872
http://queaprendemoshoy.com/roa-return-assets-retorno-sobre-los-activos/
https://prezi.com/1n0ntlloogmz/gastos-de-administracion-y-ventas/
https://es.slideshare.net/rosbur/metodologia-objetivos-generales-y-especificos
https://es.slideshare.net/danielmacc/estudio-tecnico1
http://www.pymesfuturo.com/costebeneficio.html
https://www.pymesfuturo.com/pri.htm
https://fuentesdefinanciamientounivia.wordpress.com/2015/04/30/maquinaria
https://es.slideshare.net/carolinazuniga14855/tamao-de-proyecto

Instances where selected sources appear: