CARRERA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCIÓN

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA AUTOMOTRIZ CON EL "SERVICIO DE PUERTA A PUERTA", UBICADO EN EL SECTOR DE LA RUMIÑAHUI EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018.

Trabajo de Titulación previo la obtención del título de tecnólogo en Administración Industrial y de la Producción.

Autor: Toapanta Flores Carlos David

Director: Ing. Eduardo E. Vásconez R.

Quito, abril del 2018

ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito,11 de Mayo del 2018

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. TOAPANTA FLORES CARLOS DAVID de la carrera de Administración Industrial y de la Producción cuyo tema de investigación fue: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA AUTOMOTRIZ CON EL "SERVICIO DE PUERTA A PUERTA", UBICADO EN EL SECTOR DE LA RUMIÑAHUI EN EL NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018; 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 Trabajo de Titulación de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.

Ing. Eduardo Vasconez
Tutor del Proyecto

Ing. Ángela Pimbo
Lector del Proyecto

INSTITUTO TECNOLOGICO SUPERIOR "CORDILLERA"
17 MAY 2018
CONSEJO ACADÉMICO

Dr. Patricio Guanopatín
Director de Escuela

Msc. Giovanni Urbina
Coordinador de Proyectos

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, 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.

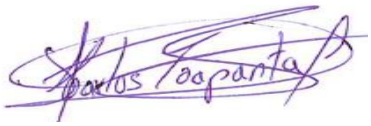
Carlos David Toapanta Flores

CC 171607339-8

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Carlos David Toapanta Flores. portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 171607339-8de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: "En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.", otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado "Estudio de factibilidad para la implementación de una EMPRESA AUTOMOTRIZ con el "Servicio de puerta a

puerta", ubicado en el sector de la Rumiñahui en el norte del Distrito Metropolitano de Quito, año 2018", con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



FIRMA _____

NOMBRE Carlos David Toapanta Flores

CEDULA CC 171607339-8

Quito, a los 21 marzo 2018

.

AGRADECIMIENTO

Esfuerzo y constancia serán las

Herramientas que te llevarán al éxito

(Anónimo)

Doy gracias a:

A mi madre y a mi Padre por darme la educación adecuada.

A mi esposa; por su apoyo, su amor y sobre todo su comprensión, gracias a ti pude terminar una tesis que en algún momento pensé imposible de realizar.

A mi hermosa hija, que ha sido mi suspiro y la razón más importante por quien luchar y seguir creciendo personal y profesionalmente cada día.

A los educadores porque con sus conocimientos y experiencia han aportado trascendentalmente para que este proyecto llegue a culminarse.

A las autoridades del al Instituto Tecnológico Superior Cordillera; por permitirme cumplir con esta meta.

A todas aquellas persona que hicieron posible terminar este trabajo.

DEDICATORIA

Durante estos años de lucha constante, de gratas vivencias, de momentos de éxitos y también de angustias y desesperanza para poder cumplir mis objetivos y así poder alcanzar uno de mis más grandes deseos, culminar mi carrera es por ello que debo dedicar este triunfo a quienes en todo momento me llenaron de amor y apoyo, y por sobre todo me brindaron su amistad:

A Dios; todopoderoso por iluminarme el camino a seguir y que siempre está conmigo en los buenos y sobre todo en los malos momentos.

A mi Madre y Padre, Carmen y Carlos, pilares fundamentales en mi vida, dignos de ejemplo de trabajo y constancia, quienes han brindado todo el apoyo necesario para alcanzar mis metas y sueños, y han estado allí cada día de mi vida...

Los quiero mucho

Gracias.

También dedico este proyecto a mi esposa e hija, compañeras inseparables de cada jornada de mi vida. Representaron gran esfuerzo y constancia en momentos de desaliento. A ellos este proyecto, que sin ellos, no hubiese podido ser.

A todas las personas que han creído en mí…

Índice General

DECLARATORIA ii
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL iii
AGRADECIMIENTO v
DEDICATORIA vi
Índice General vii
Índice De Tablas xi
Índice De Figuras xiv
Índice De Anexos xvi
RESUMEN EJECUTIVO xvii
ABSTRACT xix
INTRODUCCIÓN xxi
CAPITULO I 1
1 Introducción 1
1.01 Justificación 1
1.02 Antecedentes 2
CAPITULO II 4
2 Análisis situacional 4
2.01 Ambiente externo 4
2.01.01 Factor económico 4
2.01.02 Factor Social 11
2.01.03 Factor legal 14
2.01.04 Tecnología 18
2.02 Entorno local 19
2.02.01 Clientes 19
2.02.02 Proveedores 19
2.02.03 Competidores 20

2.03 Análisis FODA 21
2.04 Propuesta estratégica....22
2.04.01 Misión 22
2.04.02 Visión 22
2.04.03 Objetivo....23
2.04.04 Principios y Valores....24
2.04.05 Gestión Administrativa 24
2.04.06 Gestión operativa....28
2.04.07 Gestión comercial 29
Capitulo III....31

3 Estudio de Mercado....31

3.01 Análisis del consumidor 31
3.01.01 Determinación de la Población y Muestra. 31
3.01.02 Técnicas de Obtención de Información....33
3.02 Oferta 53
3.02.01 Oferta Histórica....53
3.02.02 Oferta Actual 53
3.02.03 Oferta proyectada 54
3.03 Producto sustituto....54
3.04 Demanda 54
3.04.01 Demanda Histórica....55
3.04.02 Demanda actual....55
3.04.03 Demanda proyectada....55
3.05 Balance Oferta-Demanda....55
3.05.01 Balance actual 56
3.05.02 Balance proyectado....56
Capítulo IV 58

4 Estudio técnico 58

4.01 Tamaño del proyecto 58
4.01.01 Capacidad de instalada. 59
4.01.02 Capacidad óptima. 59
4.02 Localización. 60

4.02.01 Macro localización. 60
4.02.02 Micro localización. 61
4.02.03 Localización óptima. 62
4.03 Ingeniería del proyecto. 63
4.03.01 Definición del servicio. 64
4.03.02 Distribución de la Planta. 65
4.03.03 Distribución de la planta 66
4.03.04 Proceso comercial. 67
4.03.05 Maquinaria. 67
4.03.06 Equipo 68
CAPÍTULO V 69

5 Estudio financiero. 69

5.01 Ingresos operacionales y no operacionales. 69
5.01.01 Ingreso Operacional. 69
5.01.02 Ingreso no Operacional. 70
5.02 Gastos 70
5.02.01 Gastos Administrativos. 70
5.02.02 Costos de Ventas. 73
5.02.03 Costos Financieros. 73
5.02.04 Costos fijos 74
5.03 Inversiones 74
5.03.01 Inversión fija 75
5.03.02 Activos Fijos 75
5.03.03 Activos Nominales (diferidos) 76
5.03.04 Capital de Trabajo 76
5.03.05 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos 77
5.03.06 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización) 78
5.03.07 Depreciaciones (tabla de depreciación) 79
5.03.08 Estado de Situación Inicial 80
5.03.09 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años) 81
5.03.10 Flujo Caja 82
5.04 Evaluación financiera 82
5.04.01 Tasa de descuento 83

5.04.02 VAN....83
5.04.03 TIR....84
5.04.04 PRI (periodo de recuperación de la inversión)....84
5.04.05 RBC (relación costo beneficio)....85
5.04.06 Punto de equilibrio....85
5.04.07 Análisis de índices financieros....86
CAPITULO VI....88

6 Análisis de Impactos....88

6.01 Impacto Ambiental....88
6.02 Impacto Económico....89
6.03 Impacto Productivo....89
6.04 Impacto Social....90
CAPÍTULO VII....91

7 Conclusiones y Recomendaciones....91

7.01 Conclusiones....91
7.02 Recomendaciones....93
Anexos....94

Bibliografía....101

Índice De Tablas

Tabla 1 Crecimiento del PIB 5
Tabla 2 Inflación del Ecuador 6
Tabla 3 Tasas de interés activa 8
Tabla 4 Tasa de interés pasivo 9
Tabla 5 Riesgo País 10
Tabla 6 Proveedores 20
Tabla 7 Competidores 21
Tabla 8 Análisis foda 21
Tabla 9. Pregunta 1 40
Tabla 10. Pregunta 2 41
Tabla 11. Pregunta 3 42
Tabla 12. Pregunta 4 43
Tabla 13. Pregunta 5 44
Tabla 14. Pregunta 6 45
Tabla 15. Pregunta 7 46
Tabla 16. Pregunta 8 47
Tabla 17. Pregunta 9 48
Tabla 18. Pregunta 10 49
Tabla 19. Pregunta 11 50
Tabla 20. Pregunta 12 51
Tabla 21. Pregunta 13 52
Tabla 22. Oferta actual 54

Tabla 23. Oferta proyectada 54
Tabla 24. Demanda proyectada 55
Tabla 25. Balance actual 56
Tabla 26. Balance proyectado 57
Tabla 27 Capacidad de Instalada 59
Tabla 28 Capacidad optima 60
Tabla 29 Alternativas de localización 63
Tabla 30 Matriz de ponderación 63
Tabla 31. Maquinaria 68
Tabla 32. Equipo 68
Tabla 33 Ingresos operacionales 70
Tabla 34 Total Gasto administrativo 71
Tabla 35 Gasto en suministros 71
Tabla 36 Gasto en aseo y limpieza 72
Tabla 37 Gasto en personal 72
Tabla 38 Gasto en equipos de protección 73
Tabla 39 Gasto venta 73
Tabla 40 Total costo financiero 74
Tabla 41 Costo fijo 74
Tabla 42 Tabla de activos fijos 75
Tabla 43 Capital de trabajo 76
Tabla 44 Inversión y uso de fondos 77
Tabla 45 De amortización 78
Tabla 46 De depreciación 79

Tabla 47 Estado De Situación Inicial 80

Tabla 48 Estado de resultados 81

Tabla 49 Flujo de caja 82

Tabla 50 Calculo de la TEMAR 83

Tabla 51 Calculo del VAN 83

Tabla 52 Calculo del TIR 84

Tabla 53 Calculo del PRI 84

Tabla 54 Calculo del RBC 85

Tabla 55 Calculo del punto de equilibrio 86

Índice De Figuras

Figura 1 Crecimiento del PIB 5

Figura 2 Inflación sectorial 7

Figura 3 Población de Pichincha 11

Figura 4 Población Económicamente Activa 12

Figura 5 Tasa de Desempleo 13

Figura 6 Tasa de Empleo 13

Figura 7 Organigrama 25

Figura 8 Diagrama de flujo 28

Figura 9 Imagen 30

Figura 10 Pregunta 1 40

Figura 11Pregunta 2 41

Figura 12 Pregunta 3 42

Figura 13 Pregunta4 43

Figura 14 Pregunta 5 44

Figura 15 pregunta 6 45

Figura 16 Pregunta 7 46

Figura 17 Pregunta 8 47

Figura 18 Pregunta 9 48

Figura 19 Pregunta 10 49

Figura 20 Pregunta 11 50

Figura 21 Pregunta 12 51

Figura 22 Pregunta 52

Figura 23 Macro localización 61

Figura 24 Micro localización 62

Figura 25 Matriz SLP 66

Figura 26 Proceso Comercial 67

Índice De Anexos

Anexo 1Formulario SRI 94

Anexo 2 Ministerio del Ambiente 95

Anexo 3 Formulario LUAE 1 98

Anexo 4 Formulario LUAE 2 99

Anexo 5 Proyección de Maquinaria 100

RESUMEN EJECUTIVO

La necesidad de generar e introducir en el mercado este servicio es el objetivo intrínseco del presente proyecto; la actividad comercial a desempeñarse con alta calidad en servicio no pasa desapercibida, es por esta razón que en la búsqueda de esos nuevos espacios surge la iniciativa de incursionar en este campo implementando el servicio de mecánica rápida puerta a puerta, que más allá de beneficio económico-tiempo que puede generar, la divulgación del patrón de servicio en sentido de valor agregado al fijar criterios de rentabilidad.

El proyecto como tal goza de acogida en el mercado, sin embargo a través de la presente investigación se busca delimitar su marco de acción, es decir, mecánica rápida en relación a ABC de motor y frenos, alineación, balance; esto es con el servicio puerta a puerta con asesores totalmente calificados.

El presente esfuerzo académico denota un sinnúmero de casos de éxito de diversas actividades de mecánica que realiza entre ellos una o varias actividades; poniendo a libre acceso del ciudadano a escoger ANIMECAR como lugar óptimo su localización en el sector la Rumiñahui; punto estratégico y comercial.

Tecnicentro Automotriz se llamará ANIMECAR; que representa la cultura japonesa; dónde mucho de los vehículos, repuestos y accesorios son completamente

fabricados. Sapiencia que realza el sentir de servicio con costos accesibles y entregando un trabajo garantizado la excelencia en cuanto a satisfacción al cliente.

Y sin duda el análisis financiero da fe de ese éxito, pues con el desarrollo del presente trabajo se da a luz a un proyecto rentable en términos económicos con un periodo de recuperación en 1 año y 6 meses aproximadamente, socialmente eficiente y cumpliendo con todas las normas del medio ambiente.

ABSTRACT

The need to generate and introduce in the market this service is the intrinsic objective in the present project; the commercial activity to perform with high quality service doesn't go unnoticed, for this reason we search the new spaces to increase the initiative to venture into this type of service implementing the door to door rapid mechanics service, which beyond economic benefit-time that could generate, the disclosure the service pattern in the sense of value added when we set the criteria profitability.

The project is well received in the market, however, through the present investigation delimit the action framework, which could be: fast mechanics related to: ABC of engine and brakes, alignment, balance; this service will make door to door with stakeholders fully professionals.

The present academic effort denotes several of number of successful cases in mechanic activities, they make one or more several of this activities; putting the citizen's free access to choose ANIMECR as an option due of location in Rumiñahui, strategic and commercial point.

Tecnicentro Automotriz will be called ANIMECAR; which represents Japanese culture; where a lot of the vehicles, parts and accessories are completely

manufactured. Culture that enhances the sense of service with affordable costs and excellent guaranteed job in customer satisfaction.

And definitely, the financial analysis attests the success, because with the development of this work gives the light to a profitable project in economic terms with a recovery period in 1 year and 6 months approximately, socially efficient and complying with all the environmental standards.

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto propone la implementación de una empresa automotriz con el servicio de “puerta a puerta”. En esta empresa como es un centro de servicio mecánico automotriz mantendrá los vehículos a la vanguardia utilizando equipos técnicos de alta tecnología y el personal con alto conocimiento en esta rama dentro del perfil profesional; ya que se debe cumplir con los requerimientos de gestión eficientes; esto con el fin de que las fichas de trabajo u órdenes de trabajo sea rápida, fiable y sirva de base para el análisis de indicadores en relación a la maquinaria y servicio.

Esta tesis pretende proporcionar elementos de análisis para determinar la factibilidad de implementar una empresa automotriz con el servicio “puerta a puerta”.

En la actualidad, para desarrollar este tipo de negocios competitivos, se procura, como una estrategia, el desarrollo de un plan de negocios, pues a través de éste es posible analizar el servicio de acuerdo a las necesidades, dependiendo del alcance del centro automotriz se realizara los mantenimientos como una de las tareas más sencillas hasta las correctivas. Todo esto en función del alcance y las necesidades del cliente.

Actualmente, en la ciudad no cuenta con centro de servicio mecánico automotriz cubriendo esta necesidad; que comienza desde el retiro del vehículo en los dominios del cliente hasta su devolución en el mismo domicilio; permitiéndole al cliente

únicamente realizar una llamada, solicitar el mantenimiento o cualquier servicio y pagar por este trabajo.

Finalmente, en esta tesis se realizará un plan de negocios para demostrar que es posible implementar este tipo de negocios para el mantenimiento de vehículos; considerando las acciones anteriores o posteriores para llevar su vehículo hasta un centro automotriz; que se realizará bajo la responsabilidad de este centro "Animecar".

CAPITULO I

1 Introducción

1.01 Justificación

El crecimiento automotor siempre ha estado latente en la ciudad de Quito, lo cual ha permitido que los tecnicentros o talleres automotrices tengan un crecimiento significativo dentro del mercado automotriz, teniendo esto en cuenta, se quiere aprovechar esta realidad a través de una estrategia de realizar el servicio de puerta a puerta, y que consiste en retirar los vehículos de la casa o trabajo de los clientes, realizar los trabajos pertinentes y luego entregarlos al mismo lugar de donde los retiramos.

Con la ley implantada del pico y placa, muchas personas tienen que dejar sus vehículos en casa y trasladarle a sus trabajos por otros medios, también se conoce que las personas no cuentan con mucho tiempo para realizar los mantenimientos de sus vehículos, por tal motivo es que la estrategia consta en ir a ver lo vehículos que consten ese día del pico y placa dentro de una hora que no afecte su movilidad y poder realizar el trabajo.

Con este proyecto ayudo a brindar fuentes de empleo también en dicho proyector ejecutar todo lo aprendido en los últimos años 3 años en clases y la experiencia conseguida, además de ayudar en parte a la matriz productiva con la conformación

de una nueva industria y el fortalecimiento de sectores productivos con inclusión económica.

1.02 Antecedentes

Para el desarrollo se revisaron varias fuentes con referente al desarrollo del automóvil y de la aparición en Ecuador, el manejo de los talleres automotrices como inicio obteniendo la siguiente información:

> La historia de los automóviles es muy rica y se remonta hasta el siglo XV, cuando el mismísimo Leonardo Da Vinci hizo el boceto de una serie de rudimentarios modelos de transportes sobre ruedas. Pero si hay que reconocer quién fue el creador del automóvil como lo conocemos en la actualidad, ese sería sin dudas Karl Benz. Este inventor alemán creó su primer modelo y lo patentó entre 1885 y 1886. (Alarcon, 2005, pág. 5). El mismo autor sigue mencionando.
>
> El primer automóvil a gasolina Benz desarrolló en la víspera de Año Nuevo de 1879 el primer motor de gasolina estacionario impulsado por era una sola unidad de cilindro de dos tiempos. Benz tuvo tanto éxito comercial con este invento que pudo dedicarse a su sueño de crear un coche de peso ligero accionado por un motor de gasolina**,** en el que el chasis y el motor formen una sola unidad.
>
> El primer automóvil circuló en las estrechas calles capitalinas en 1901, cuando el joven pelucón Carlos Álvarez Gangotena trajo en un barco, atravesando el estrecho de Magallanes, un Dion Bouton que compró en la Exposición Mundial de París.
>
> La primera agencia de automóviles fue La Veloz. Sus jefes fueron Manuel Jijón Azcázubi, Enrique Gangotena y Nicanor Correa, todos de la crema capitalina. Trajeron cinco automóviles -también Dion Bouton- para viajar hasta Ambato y Riobamba. Una novedad más fue que contrataron choferes franceses, capitaneados por Louis Pigeaud.
>
> En 1911 hizo su aparición el tranvía, pero inicialmente halado por caballos, como sucedió ese año para brindar transporte a un circo. En 1914 llegó hasta la avenida Colón y fue un importante medio de transporte hasta su final en 1946. ¿Por qué murió el tranvía? Llana y simplemente porque en 1930 hizo su aparición el ómnibus y fue ganando terreno gracias a su facilidad para moverse, sin necesitar -como su rival- de rieles para sus desplazamientos. Al principio hubo unas pocas líneas, entre ellas la Colón-Camal y la Belisario-Huáscar.

"La era moderna fue un gran salto y el Quito de ayer fue pasando a la historia, dando paso a un gigantesco crecimiento poblacional con todo lo que eso significa en materia de transportación." (AEADE, 2016)

> El sector automotor del Ecuador actualmente genera más de 56.000 empleos directos. Se espera que este año se vendan más de 90.000 unidades. Como promedio, los fabricantes de vehículos gastan alrededor del 5% de sus ventas en I+D, mientras los proveedores de partes, piezas y componentes tienen una intensidad de I+D cercana al 10% para tratar de satisfacer la exigente demanda de los primeros, señaló un reciente informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal). (Telegrafo, 2017)

> El sector automotriz prevé una producción nacional de 37.821 vehículos este año y ventas cercanas a las 74.000 unidades (incluyendo importados). En 2016 se comercializaron 62.305 automotores. Así lo dio a conocer ayer la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (Cinae), durante la presentación del primer anuario elaborado por el gremio, el cual recoge cifras de ese segmento económico. La Cinae estima que el mercado crecerá del 16% al 19%. Sin embargo, a criterio de David Molina, director ejecutivo de la Cámara, aunque las estimaciones muestran una recuperación de la industria, aquello no representa un crecimiento pleno si se lo coteja con los altos niveles de producción registrados años atrás. (Telegrafo, La industria automotriz crecerá entre 16 y 19%, 2017)

CAPITULO II

2 Análisis situacional

2.01 Ambiente externo

> Mediante el análisis ambiental la empresa procura conocer su ambiente externo y diagnosticar que ocurre en él. Para que la empresa pueda operar con eficiencia y eficacia, es necesario que conozca el ambiente externo que la rodea: sus necesidades, oportunidades, recursos disponibles, dificultades y restricciones, amenazas, coacciones y contingencias de las que no puede huir ni escapar. Dado que el ambiente cambia continuamente, el nivel institucional de la empresa debe analizar sistemáticamente y diagnosticar las condiciones ambientales que rodean la empresa. (CHIAVENATO, 2011, pág. 7)

Como se expresa en la cita anterior el ambiente externo representan aquellos elementos que influyen directamente o indirectamente a las empresas en su funcionamiento normal.

2.01.01 Factor económico

> Los factores económicos se forman, muestran su productividad y se presentan como necesarios, en cuanto operan conjuntamente integrados en una organización. Esto lleva a comprender que, si alguna preeminencia o prioridad tiene alguno de los factores sobre los otros en el plano económico, ella debe constituirse y manifestarse en la organización económica de la empresa, y más específicamente, en el modo en que los diferentes factores se relacionan y articulan entre sí en las empresas en que operan. (Civilizacion, 2017)

No es más que el poder adquisitivo o recurso económico que se requiere para la producción de bienes o servicios que satisfagan las necesidades de los clientes.

2.01.01.01 PIB

"El valor total de mercado de la totalidad de bienes y servicios finales producidos en un periodo dado por los factores de producción localizados dentro de un país." (SANCHEZ, pág. 2)

Tabla 1 Crecimiento del PIB

AÑO	PIB
2013	95.130
2014	10.2292
2015	100.177
2016	97.802
2017	100.599

Elaborado por: *Banco Central del Ecuador*
Fuente: *Banco Central del Ecuador*

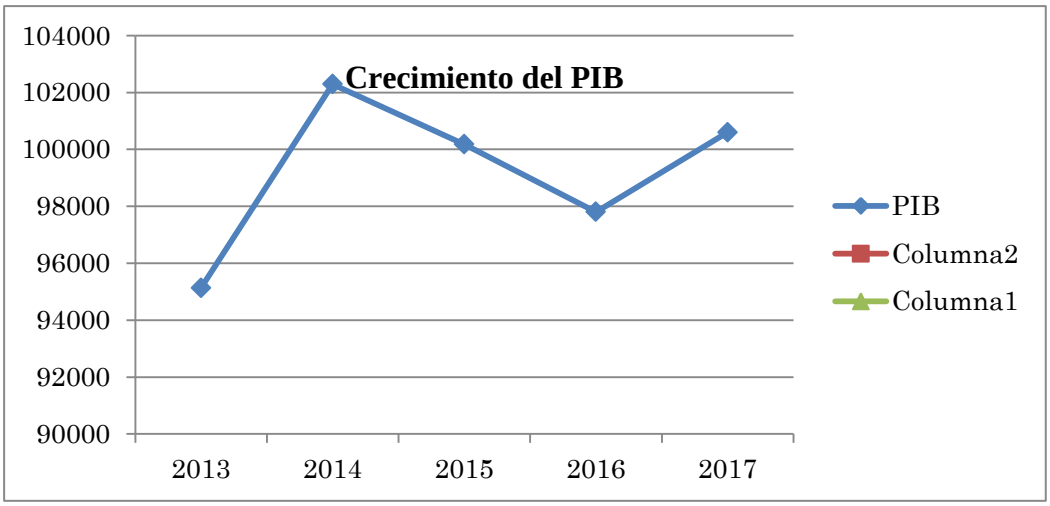


Figura 1 Crecimiento del PIB
Fuente: *Banco Central del Ecuador*
Elaborado por: *Banco Central del Ecuador*

Análisis: Considerando los datos obtenidos del PIB en los últimos 5 años se puede analizar que, el Producto Interno Bruto presenta decrecimiento en relación al

año 2014, y por otro lado vemos que en el año 2017 vuelve a tener un crecimiento significativo. De modo que la introducción al mercado de esta nueva empresa es totalmente favorable y la oportunidad de negocio es factible.

El PIB sectorial para el año en curso la variación en el primer trimestre fue del 0,8% y para el Segundo trimestre es de 2,4%.

2.01.01.02 Inflación

La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. (Banco Central del Ecuador, 2017). El mismo autor sigue mencionando.

Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Tabla 2 Inflación del Ecuador

FECHA	VALOR
Octubre-31-2017	-0.14 %
Septiembre-30-2017	-0.15 %
Agosto-31-2017	0.01 %
Julio-31-2017	-0.14 %
Junio-30-2017	-0.58 %
Mayo-31-2017	0.05 %
Abril-30-2017	0.43 %
Marzo-31-2017	0.14 %
Febrero-28-2017	0.20 %
Enero-31-2017	0.09 %
Diciembre-31-2016	0.16 %
Noviembre-30-2016	-0.15 %
Octubre-31-2016	-0.08 %

Fuente: *Banco Central Del Ecuador*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

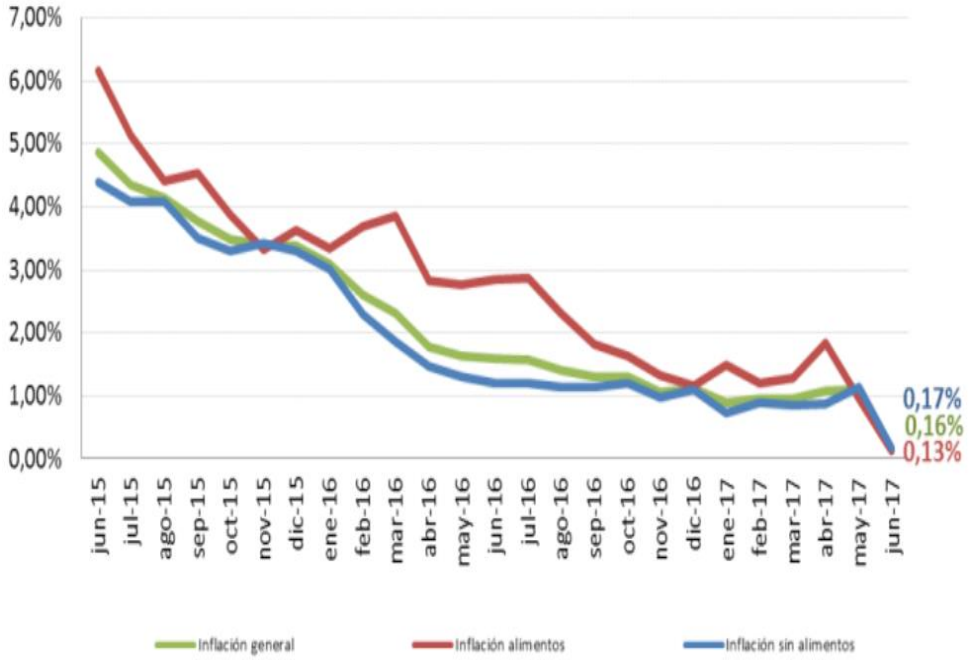


Figura 2 Inflación sectorial

Fuente: *INEC*

Elaborado por: *INEC pag.8*

Análisis: Si la inflación es la variación del precio como se observa en los últimos 3 meses del 2017; sin embargo es necesario considerar que la puesta en marcha de esta empresa de alguna manera no tiene relevancia debido a que los salarios se basan y se ven afectados directamente conforme lo disponga la Ley en conjunto con el Ministerio de Relaciones Laborales; el mismo que está acorde a nuestras perspectivas.

2.01.01.03 Interes Activa

"Es la tasa de interés que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados. Es decir, la que te cobra el banco por el dinero que te presta." (Gestiopolis, 2000)

Tabla 3 Tasas de interés activa

TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		**Tasas Máximas**	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	**% anual**	**Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:**	**% anual**
Productivo Corporativo	7.92	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.80	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.38	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	8.00	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	7.26	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.53	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	10.64	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.74	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.47	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.48	Educativo	9.50
Inmobiliario	10.36	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.98	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista [1.]	28.27	Microcrédito Minorista*	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple [1.]	24.99	Microcrédito de Acumulación Simple*	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada [1.]	20.83	Microcrédito de Acumulación Ampliada*	23.50
Inversión Pública	7.98	Inversión Pública	9.33

Fuente: *Banco Central del Ecuador*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: Los datos de esta tabla indica el valor que se tiene al rato de realizar un crédito para la empresa a realizar, por una parte es beneficioso que una entidad nos preste el dinero suficiente para el proyecto a realizar pero por otro lado es una amenaza ya que por el valor prestado se generan intereses que igualmente se tiene que cancelar y eso no tiene perdón de olvido.

2.01.01.04 Tasa de interés pasiva

"Es la tasa de interés que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero captado. Es decir, la que te paga el banco por tus depósitos". (Gestiopolis, 2000)

Tabla 4 Tasa de interés pasivo

TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	**% anual**	**Tasas Referenciales**	**% anual**
Depósitos a plazo	4.96	Depósitos de Ahorro	1.02
Depósitos monetarios	0.62	Depósitos de Tarjetahabientes	1.11
Operaciones de Reporto	0.10		
TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	**% anual**	**Tasas Referenciales**	**% anual**
Plazo 30-60	3.51	Plazo 121-180	4.72
Plazo 61-90	4.08	Plazo 181-360	5.79
Plazo 91-120	4.79	Plazo 361 y más	7.21

Fuente: *(Banco Central del Ecuador, s.f.)*

Elaborado: *Carlos Toapanta*

Análisis: La tabla indica los valores a cancelar las entidades financieras pagan a los ahorristas por depositarles ahí si es una oportunidad de crecimiento monetario aunque de poco porcentaje pero es real.

2.01.01.05 Riesgo País.

El riesgo país del Ecuador se ha deteriorado en el último mes. Durante la administración del nuevo presidente Lenín Moreno, el índice que mide el riesgo de que el país pague o no sus deudas se incrementó en 73 puntos, de 658 puntos el 28 de mayo a 731 puntos el 26 de junio, según el Banco Central del Ecuador (BCE). (Universo, 2017). El mismo autor sigue mencionando.

Adicionalmente, la calificadora de riesgo Standard & Poor's rebajó el jueves la calificación crediticia soberana de Ecuador de B a B-. La empresa considera que existen "mayores vulnerabilidades fiscales y externas del país y una creciente carga de deuda e intereses que enfrenta el país y una falta de flexibilidad monetaria restringen las opciones de política que puede tomar el Gobierno recién asumido".

Tabla 5 Riesgo País

Diciembre-03-2017	507.00
Diciembre-02-2017	507.00
Diciembre-01-2017	507.00
Noviembre-30-2017	507.00
Noviembre-29-2017	507.00
Noviembre-28-2017	508.00
Noviembre-27-2017	505.00
Noviembre-26-2017	510.00
Noviembre-25-2017	510.00
Noviembre-24-2017	510.00
Noviembre-23-2017	517.00
Noviembre-22-2017	517.00
Noviembre-21-2017	527.00
Noviembre-20-2017	543.00

Fuente: *Banco Central Del Ecuador*

Elaborado: *Banco Central Del Ecuador*

Análisis: Según los datos investigados se puede notar que en la quincena de noviembre con un puntaje de 543 que es un valor muy alto de riesgo de país pero ya

en finales de noviembre y los inicios de diciembre se baja la puntuación a 507 y esto da una oportunidad de negocio ya que el país se establece.

2.01.02 Factor Social

La población es el grupo de personas que habitan en un Territorio o límite territorial como puede ser: población mundial, país, cuidad, etc.

Cantones	Hombres	%	Mujeres	%	Total
Cayambe	41.967	3,3%	43.828	3,3%	85.795
Mejía	39.783	3,2%	41.552	3,1%	81.335
Pedro Moncayo	16.311	1,3%	16.861	1,3%	33.172
Pedro Vicente Maldonado	6.735	0,5%	6.189	0,5%	12.924
Puerto Quito	10.774	0,9%	9.671	0,7%	20.445
Quito	1.088.811	86,7%	1.150.380	87,1%	2.239.191
Rumiñahui	41.917	3,3%	43.935	3,3%	85.852
San Miguel de los Bancos	9.413	0,7%	8.160	0,6%	17.573
Total	**1.255.711**	**100%**	**1.320.576**	**100%**	**2.576.287**

Figura 3 Población de Pichincha

Fuente: *.Ecuador En Cifras pag.8*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: La población en Pichincha es de 1.255.711 hombres y 1.320.576 de mujeres dándonos un total 2.576.278 personas, con dichos datos la demanda es

favorable para el nuevo proyecto y la oportunidad de negocio en el sector de la Rumiñahui donde va a establecerse el nuevo negocio.

2.01.02.01 Población Económicamente Activa

Es el conjunto de personas que independientemente de su edad, tiene una ocupación (remunerada) o que, sin tenerla (desocupada), en la semana de referencia de la encuesta ha buscado trabajo y estaba en condiciones de hacerlo. Se excluyen de manera explícita los enfermos de larga duración, y las demás personas impedidas de trabajar. (Neffa, 2003, pág. 2)

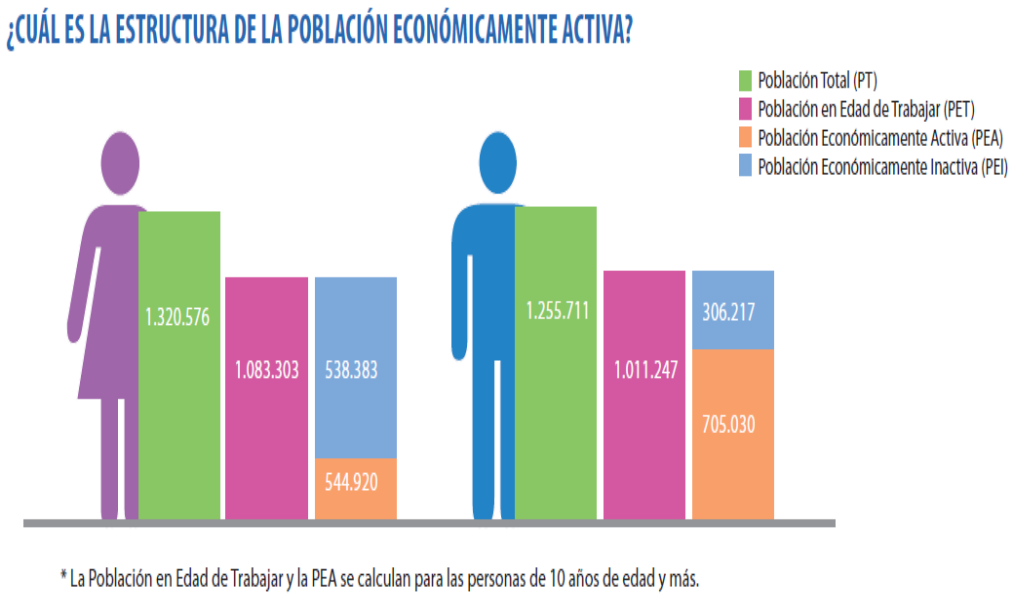


Figura 4 Población Económicamente Activa

Fuente: *Ecuador En Cifras pag.4*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

2.01.02.02 Desempleo

Para marzo de 2017, la tasa nacional de desempleo fue de 4,4%, reducción estadísticamente significativa de 1,3 p.p. respecto al mismo periodo del año anterior (5,7%). A nivel urbano la tasa fue de 5,64%, esto representó una reducción anual significativa de 1,7 p.p. con respecto a marzo de 2016 (7,35%). A nivel rural la tasa de desempleo no presentó variaciones anuales significativas. (Cifras, 2017, pág. 4)

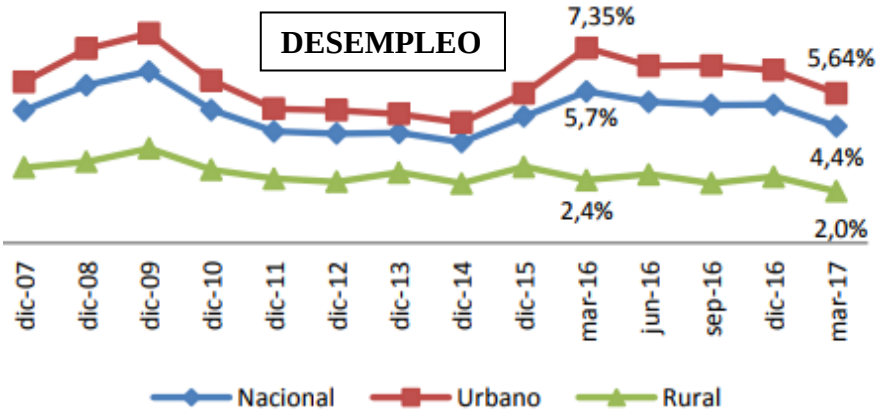


Figura 5 Tasa de Desempleo

Fuente: *Ecuador En Cifras pag.4*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

2.01.02.03 Empleo

La tasa de empleo global de marzo 2017 a nivel nacional fue de 95,6% y a marzo de 2016 de 94,3%, esto es un incremento anual de 1,3 p.p. (Figura 5). En el área urbana, el incremento anual fue de 1,7 p.p., pasó de 92,65% a 94,36%; las variaciones tanto a nivel nacional como urbano fueron estadísticamente significativas. A nivel rural la variación anual de 0,4 p.p. no fue estadísticamente significativa. (Cifras, 2017, págs. 5,6)

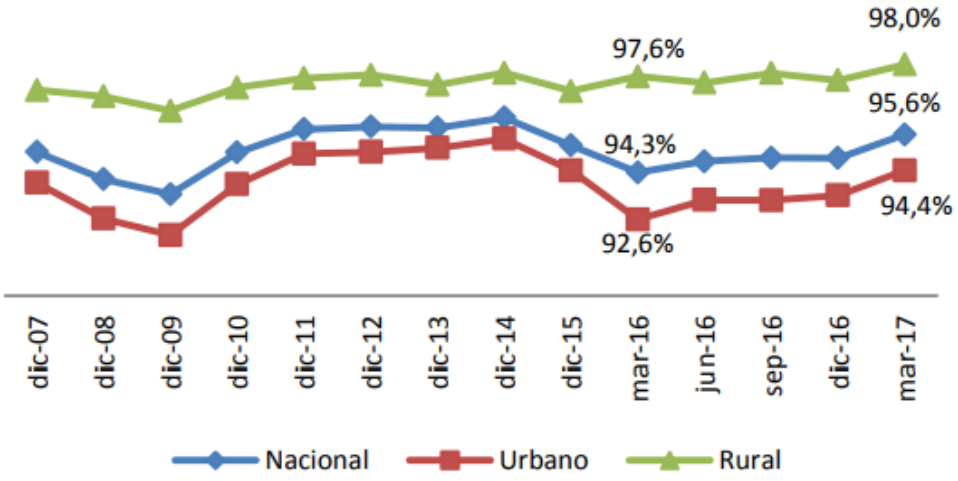


Figura 6 Tasa de Empleo

Fuente: *Ecuador En Cifras pag.4*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

2.01.03 Factor legal

En los negocios internacionales interviene diferentes factores a la hora de entrar en negociaciones con los demás países. Entré ellos se encuentran los factores legales, los cuales hacen referencia a todas las normas que las empresas nacionales como las internacionales tiene que pasar para entrar en operaciones en ese país. (Hernandez, 2008, pág. 12). El mismo autor sigue mencionando.

Son distintos los mecanismos de normatividad en cada país ya que son influenciados por el tipo de gobierno que prevalece en ese momento, es decir a la ideología política que tenga.

2.01.03.01 Principales Leyes Que Rigen la Actividad Comercial.

2.01.03.01.1 Código de Trabajo.

- Contrato individual de trabajo.
- Capítulo I.
- De su naturaleza y especies.
- Párrafo 1ro.
- Definiciones y reglas generales.

2.01.03.01.2 Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno.

- Título Segundo.
- Impuesto al valor agregado.
- Capítulo IV.
- Declaración y pago del IVA.

2.01.03.01.3 Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.

- Capítulo XII Control de Calidad.
- Capítulo XIII Infracciones y Sanciones.

2.01.03.01.4 Ley de Patentes y Marcas.

- Capítulo I De las marcas.
- Sección 1º Derecho de propiedad de las marcas.

2.01.03.02 Instituciones que Rigen las Actividades Comerciales.

Dichas entidades son necesarias para la sostenibilidad de una política económica adecuada y control de las mismas.

2.01.03.02.1 Ministerio de Trabajo.

- ✓ Dar normas generales de acción a los inspectores de trabajo e instrucciones especiales en los casos que demanden su intervención.
- ✓ Imponer las sanciones que este Código autorice.
- ✓ Vigilancia de las fábricas, talleres y más locales de trabajo, para exigir el cumplimiento de las prescripciones sobre prevención de riesgos y medidas de seguridad e higiene.
- ✓ Conceder o negar el visto bueno en las solicitudes de despido de los trabajadores o de separación de estos, notificar los desahucios de acuerdo con las prescripciones pertinentes de este Código.

2.01.03.02.2 Servicio de Rentas Internas (SRI).

- ✓ Incrementar anualmente la recaudación de impuestos con relación al crecimiento de la economía.
- ✓ Diseñar propuestas de política tributaria orientadas a obtener mayor equidad, fortalecer la capacidad de gestión institucional y reducir el fraude fiscal.
- ✓ Lograr altos niveles de satisfacción en los servicios que presta al contribuyente.
- ✓ Reducir los índices de evasión tributaria y procurar la disminución en la aplicación de mecanismos de elusión de impuestos.

2.01.03.02.3 LUAE

La LUAE quiere decir s un ente donde certifican a las actividades económicas que cumplan con las normas técnicas y calidad vigente, la cual autoriza al titular el desarrollo de la actividad en dicho sector.

- Informe de Compatibilidad y Uso de Suelo (ICUS)
- Permiso Sanitario
- Permiso de Funcionamiento de Bomberos
- Rotulación (Identificación de la actividad económica)
- Permiso Ambiental
- Formulario único de Solicitud de Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas – LUAE.

- Copia de RUC actualizado.
- Copia de Cédula de Ciudadanía o Pasaporte y Papeleta de Votación de las últimas elecciones.

Artesanos:

- Copia de la Calificación Artesanal.
- Copia Carné Artesanal vigente.

2.01.03.03 Permiso de funcionamiento 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 A:** Empresas, industrias, fábricas, bancos, edificios, plantas de envasado, hoteles de lujo, centros comerciales, plantas de lavado, cines, bodegas empresariales, supermercados, comisariatos, clínicas, hospitales, escenarios permanente. (juanpch, 2013).

Requisitos

- Solicitud de inspección del local.
- Informe favorable de la inspección.
- Copia del RUC.
- Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados).

2.01.03.04 Permiso del medio Ambiente

Es la autorización que otorga la autoridad competente a una persona natural o jurídica, para la ejecución de un proyecto, obra o actividad que pueda causar impacto ambiental. En ella se establecen los requisitos, obligaciones y condiciones

que el proponente de un proyecto debe cumplir para prevenir, mitigar o remediar los efectos indeseables que el proyecto autorizado pueda causar en el ambiente.

Requisitos

- Certificado de Intersección con el SNAP,BP y PFE.
- Solicitud de la aprobación de los TdR.
- Solicitud de la aprobación del EIA y PMA.
- Solicitud de la emisión de la Licencia Ambiental para la realización del proyecto.

Análisis: De acuerdo con estas leyes y reglamentos es una oportunidad para el negocio la puesta en marcha de la empresa ya que al contar con todas estas instituciones se puede controlar garantizar y normalizar las actividades que serán activas y ser totalmente protegidas.

2.01.04 Tecnología

"La tecnología es el resultado del saber que permite producir artefactos o procesos, modifica el medio, incluyendo las plantas y animales, para generar bienestar y satisfacer las necesidades humanas." (Calderón, 2013)

Tomando lo anterior citado se puede decir que, con ello se puede mejorar el servicio a prestarse con la ayuda de elementos tecnológicos como:

- Internet
- Equipos

En el internet encontramos herramienta como: las redes sociales que se puede utilizar para publicidad, buscadores para extraer conocimientos etc.

En equipo se puede notar la el gran avance que se ha conseguido en estos últimos años en la mejora de equipos y accesorios para la realización del servicio que se desea realizar con el proyecto en marcha.

Análisis: La tecnología es una oportunidad; ya que se tratará de invertir en maquinarias de últimas tecnologías, las mismas que satisfagan las necesidades, requerimientos que deseen los clientes. Además que los colaboradores estarán totalmente capacitados en relación a la tecnología de punta que esté utilizando para dar un mayor realce y seguridad en su utilización.

2.02 Entorno local

2.02.01 Clientes

"Es un "Término que define a la persona u organización que realiza una compra. Puede estar comprando en su nombre, y disfrutar personalmente del bien adquirido, o comprar para otro, como el caso de los artículos infantiles". (Thompson, 2009)

La población potencial para este proyecto se encuentra en un rango de edad entre 18 a 70 años y no hay discriminación de género.

Sería una ventaja para poder captar la mayor parte de la población.

2.02.02 Proveedores

> Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término procede del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin. Son proveedores aquellos que proveen o abastecen, o sea que entregan bienes o servicios a otros. (ProyectoCoquis)

Tabla 6 Proveedores

NOMBRE	DIRECCION / TELEFONOS	MATERIALES
R. Ferri	Parkenor local 17 bodega 41 Quito. 2 801 101 hasta 105 Fax: 2 801 106	Equipos
Rema TIP TOP	Av. 10 de Agosto N35-176 e Ignacio San Maria , Sector: Iñaquito. 2-469315 / 2-462982 2-469315	Equipos y materiales para vulcanizar.
Coanauto	Av. Granados y Av. Simón Bolívar Edif. EkoPark Torre # 2, 6to. Piso. 02 224 1555 / 226 9208 / 398 9600	Equipos y materiales para vulcanizar.
Guaranda Figueroa	E12-, Av. El Inca 88, Quito. (02) 334-1708	Repuestos automotrices.
Repuestos Automotrices Nippon	AV.DE LA PRENSA 2017 Y NICOLAS LOPEZ, ESQ. | Quito, Pichincha, Ecuador. 593 2 2922679 y 593 2 2257196	Repuestos automotrices.
Motor Freno R. Falcón	AV.6 DE DICIEMBRE N58-170 Y MOLINEROS | Quito, Pichincha, Ecuador. (593) (2) 3122626	Repuestos automotrices.

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

2.02.03 Competidores

Son aquellos conjuntos de empresas que ofrecen productos iguales y comercializan los mismos que una determinada empresa. Pero la competencia no se limita al caso de las empresas que compiten con la nuestra directamente (con los mismos productos). También se considera competencia a las empresas que ofrecen productos que pueden sustituir a los

nuestros. Evalúa el posicionamiento de los productos para saber el lugar que ocupa el producto en el mercado de acuerdo al estilo de marketing. (Arias J. , 2010, pág. 6)

Tabla 7 Competidores

NOMBRE	DIRECCION / TELEFONOS
Motor Freno R. Falcón	AV.6 DE DICIEMBRE N58-170 Y MOLINEROS | Quito, Pichincha, Ecuador. (593) (2) 3122626
Lavca	Av. 6 de Diciembre y Murialdo. Sector California Alta. 394 7720
Talleres Oriental	Av. 6 de Diciembre, Pichincha, Quito, Quito (Kennedy, Fatima 1).

Fuente: Investigación

Elaborado por: Carlos Toapanta

2.03 Análisis FODA

Tabla 8 Análisis foda

Oportunidades	Amenazas
El incremento del sector automotriz en el país	Posicionamiento en el mercado de los talleres competitivos
Dar seguridad y confianza con un servicio de calidad	Regulación desfavorable
Tener una infraestructura adecuada y que cumpla con las necesidades de los clientes	Tecnología más avanzada
Necesidad del producto	Competencia muy agresiva

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

2.04 Propuesta estratégica

Plan estratégico de la organización, nos estamos refiriendo al plan maestro en el que la alta dirección recoge las decisiones estratégicas corporativas que ha adaptado "hoy" en referencia a lo que hará en los tres próximos años (horizonte más habitual del plan estratégico), para lograr una organización más competitiva que le permita satisfacer las expectativas de sus diferentes grupos de intereses (stakeholders). (Vicuña, 2013)

2.04.01 Misión

La misión de una empresa es un escrito donde se manifiesta la manera de ser de una empresa, se describe del presente que sucede y actividades del mismo.

Nos concentramos con realizar el mejor servicio de mecánica rápida puerta a puerta con calidad, eficacia y realizar valores sustentables con nuestro cliente y entre compañeros de trabajo viendo siempre por el bienestar de los demás y cumpliendo las normas con medio ambiente limpio.

2.04.02 Visión

Es la imagen que desea ser una empresa a largo o mediano plazo pero tiene que ser un objetivo alcanzable.

Llegar a ser la principal y más completa Empresa líder en el servicio de mecánica rápida (ABC de frenos, motor, suspensión, alineación y balanceo) ofreciendo la mejor tecnología en cada de uno de nuestro servicios, y contar con la confianza de

nuestros clientes y tener la mejor relación laboral entre todos los que conformamos la empresa llegando a ser una gran familia de trabajo.

2.04.03 Objetivo

> Este se halla en el latín y más concretamente en obiectus que se caracteriza porque está formado por lo que es el prefijo –ob que se traduce como "encima o sobre" y el verbo iacere cuyo significado es "lanzar o tirar. Por objetivo se entiende a todo aquello que hace referencia al objeto en sí mismo, más allá de lo que uno sienta o piense. (Merino, 2012, pág. 3)

2.04.03.01 Objetivo general

Brindar un servicio garantizado de mecánica ligera (rápida) con servicio de puerta a puerta en suspensión, lubricación, alineación, balanceo y enllantajes de vehículos pequeños.

2.04.03.02 Objetivos especifico

- ✓ Contar con el personal capacitado y herramientas necesarias para realizar los trabajos necesarios.
- ✓ Disponer con el espacio físico adecuado para la ubicación de los vehículos.
- ✓ Desempeñar los trabajos con eficiencia y calidad cumpliendo con los tiempos de entrega.

2.04.04 Principios y Valores

"El valor es un bien descubierto y elegido en forma libre y consciente, que busca ser realizado por la persona" (Yarce, 2010)

- **Responsabilidad.-** Contaremos con un personal altamente calificado el cual realizará su trabajo de una manera profesional y garantizando el servicio a nuestros clientes.
- **Respeto.-** Nos conducimos de una manera equitativa y respetuosa ante nuestros desempeños.
- **Calidad.-** Ofreceremos un trabajo que nos diferencie de los demás talleres automotores en el mercado el cual generara confianza a los clientes.
- **Confianza.-** Brindaremos a nuestros clientes la seguridad que ellos necesitan al momento de dejar su vehículo en nuestro taller.
- **Honestidad.-** Actuamos siempre en nuestro trabajo con transparencia y profesionalismo ante cualquier problema que se nos presente.
- **Compromiso.-** Cumplimos en tiempo con las expectativas de los clientes.

2.04.05 Gestión Administrativa

Es la serie de acciones mediante la alta dirigencia o directorio desarrolla sus planes, organizando sus ideas, dirigiendo hacia un mismo fin común, coordinando los pasos a seguir al pie de la línea y controlando todas las actividades para que todo vaya bien.

2.04.05.01 Organigrama

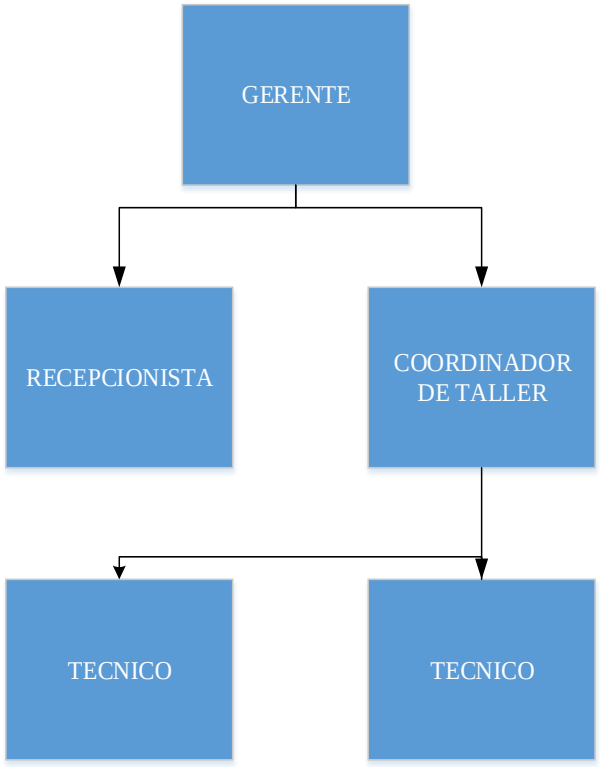


Figura 7 Organigrama

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

2.04.05.02 Manual de funciones

Gerente General

Funciones:

- ✓ Diseñar y ejecutar planes de desarrollo de la empresa.
- ✓ Analiza los resultados de cada departamento.
- ✓ Estrategias para mejorar el servicio.
- ✓ Establecer objetivos, políticas y planes globales junto con los niveles

.jerárquicos de la empresa.

- ✓ Realizar evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las

funciones de cada departamento.

Requisitos:

- ✓ Título de tercer nivel en mecánica automotriz
- ✓ Manejo de office
- ✓ Experiencia en manejo de personal

Recepcionista

Funciones:

- ✓ Anotar en libros de control diario las llamadas efectuadas y recibidas por el personal.
- ✓ Recibir la correspondencia y documentación dirigidas a la empresa.
- ✓ Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, comunicando cualquier anomalía.
- ✓ Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.
- ✓ Llevar un control riguroso de los vehículos que ingresen al taller.

Requisitos:

- ✓ Buena presencia
- ✓ Trabajo bajo presión
- ✓ Tecnología o estudiante cruzando últimos niveles
- ✓ Manejo de office

Coordinador De Taller

Funciones:

- ✓ Supervisar que los vehículos sean entregados en perfectas condiciones.

- ✓ Controlar que no se reparen repuestos afectado.
- ✓ Aprueba el trabajo realizado por los mecánicos.
- ✓ Distribuye el trabajo del personal a su cargo. Realizar las pruebas necesarias al vehículo antes de ser entregado.
- ✓ Controlar que los tiempos ofrecidos al cliente se cumplan.

Requisitos:

- ✓ Experiencia mínima de 2 años en cargos similares
- ✓ Estudio mínimo tecnología
- ✓ Saber liderar
- ✓ Manejo de proformas
- ✓ Control de cartera

Tecnico

Funciones:

- ✓ Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización.
- ✓ Elabora los trabajos asignados.
- ✓ Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo.
- ✓ Realiza inventario de materiales y equipos.

Requisitos:

- ✓ Experiencia mínima de 1 años en cargos similares
- ✓ Estudiante o tecnólogo
- ✓ Manejo de proformas
- ✓ Control de cartera

2.04.06 Gestión operativa

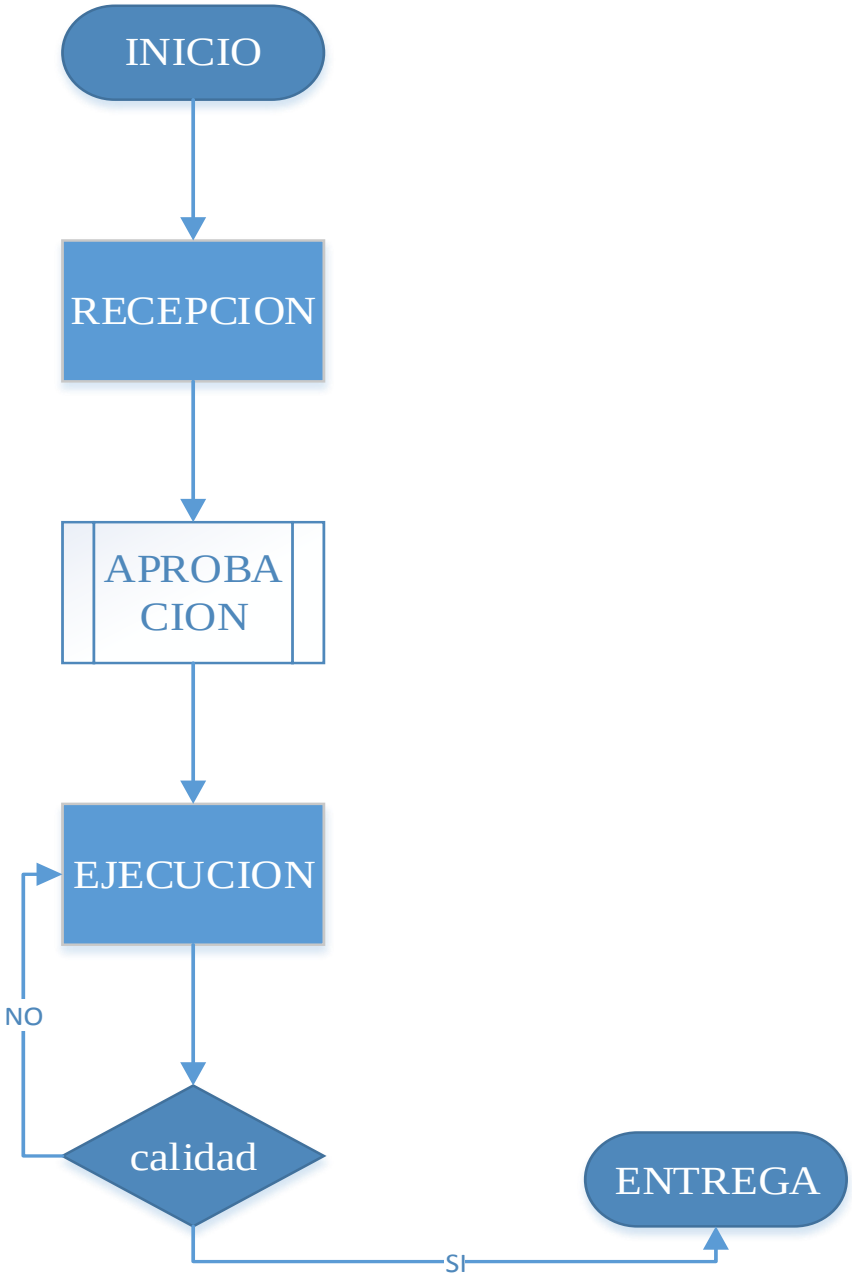


Figura 8 Diagrama de flujo

Fuente: *Investigación del autor*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

2.04.07 Gestión comercial

> La actividad de comercialización, de intercambio, es una de las primeras que llevo a cabo el ser humano. Esta actividad con el tiempo y con el aumento del número de intercambios y con su complejidad, ha ido evolucionando, tanto en la forma de entenderla, como de practicarla. El Marketing aporta una forma diferente de ejecutar y concebir la función comercial o relación de intercambio entre dos o más partes. (MANENE, 2012)

El proceso tiene 2 inicios uno es por medio de la llamada telefónica para ir recoger el vehículo del lugar del trabajo o vivienda del cliente, se le hace una inspección total, luego se procede a hacer a obtener la autorización del cliente para realizar todos los trabajos o solo una parte, continuamos con la elaboración de los trabajo al momento de culminar todos los trabajos se realiza una llamada al cliente se le indica que ya eta listo su vehículo realiza el paga y se procede a entregar el vehículo en el lugar que el cliente indique o de donde se lo retiro inicialmente.

La segunda forma de inicio es cuando el vehículo ingresa directamente a nuestras instalaciones se le realiza una recepción, realizamos una inspección y comunicaos al cliente los que se necesita hacer en su vehículo o realizamos los trabajos que solo el cliente pida, procedemos a facturar después de haber hecho todos los trabajos y el cliente puede retirarse con su vehículo. Hay que mencionar que la garantía de los trabajos seria de 100Km o un mes.

2.04.07.01 Estrategias de Producto.

Observando el mercado objetivo definido y en la imagen que se desea de la empresa automotriz quiere reflejar se ha escogido el nombre de “**ANIMECAR**”,

el cual estará representado por la siguiente imagen:

Figura 9 Imagen

Fuente: *https://darkangelhinata11.deviantart.com/art/anime-car-165302355*
Elaborado por: *darkangelhinata11*

2.04.07.02 Estrategias de Promoción.

La empresa automotriz realizara promociones en donde los clientes recibirán un porcentaje de descuento en su mantenimiento por su fidelidad a la misma, también se contara con la persona adecuada para el traslado de vehículos y se sientan seguros.

2.04.07.03 Estrategias de Precio.

Mediante una determinada encuesta que se realizara a la población del sector en donde se desea implementar esta empresa en la cual se recolectara información para conocer el precio que la población desea cancelar por el servicio.

Capitulo III

3 Estudio de Mercado

Es la recolección y análisis de datos e información acerca de los posibles clientes, competidores y el mercado. Por este medio se puede realizar o implementar un plan de negocios necesario para que el nuevo producto o servicio sea lanzado. El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar el tamaño de la población que comprará un producto o servicio, tomando en cuenta ya la población segmentada como en género, la edad, ubicación y el nivel de ingresos.

3.01 Análisis del consumidor

3.01.01 Determinación de la Población y Muestra.

Con el estudio se conoce el valor del Universo (N) para la cual ya se puede calcular el tamaño de la muestra tomando en cuenta los siguientes parámetros:

n = el tamaño de la muestra

N = tamaño de la población.

σ = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se

tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

e = Es límite aceptable de error muaestral que, por lo general cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador

Para calcular el tamaño de la muestra será necesario utilizar la fórmula para poblaciones finitas, la misma que será aplicada al total de automóviles

Nomenclatura: n= Tamaño de la muestra
N= Población o Universo
p = Posibilidad de éxito (50%)
q= Posibilidad de fracaso (50%)
e^2= Margen de error (5%)
Z^2= Nivel de confianza (1,96)

$$n= \frac{N \cdot P \cdot Q \cdot Z^2}{(N-1)E^2 + P \cdot Q \cdot Z^2}$$

$$n= \frac{164504 \cdot (50\%) \cdot (50\%) \cdot (1{,}96)^2}{(164504-1) \cdot (5\%)^2 + (50\%) \cdot (50\%) \cdot (1{,}96)^2}$$

$$n= \frac{157989{,}6416}{412{,}2179} = 383{,}26$$

n=384

Análisis: De acuerdo al resultado de la muestra nos indica que dentro la población para el proyecto realizaran 384 encuestas para determinar el grado de aceptación del

proyecto, tomando en cuenta que se utilizó los datos de la PEA (164504habitantes).

Ya calculado el tamaño de la muestra se debe continuar con el siguiente paso para la recolección de información y conseguir resultados que contribuyan al actual proyecto.

3.01.02 Técnicas de Obtención de Información.

"La información que se levante, debe ser suficiente, confiable, válida y sistemática, de tal manera que le permita al auditor, llegar a conclusiones y elaborar recomendaciones con bases sólidas de distintas formas" (Carrion, 2013)

3.01.02.01 Entrevista

Consiste en reunirse con una o varias personas y cuestionarlas para obtener información. Para ello el auditor elaborará una guía de entrevista, la cual contendrá preguntas básicas sobre la información que se desea obtener de determinada área u puesto de la empresa, la base del diseño de cada entrevista dependerá del objetivo que el auditor quiera alcanzar y la información que desea obtener. (Carrion, 2013, pág. 3)

3.01.02.02 Cuestionario

"Se emplean para obtener información deseada en forma homogénea. Están constituidos por series de preguntas, escritas, predefinidas, secuenciadas y separadas por capítulos y temáticas". (Carrion, 2013, pág. 4)

- El lenguaje utilizado debe ser acorde con el del sujeto al que se dirige la encuesta.
- Las preguntas deben estar redactadas de la forma más corta posible, con el fin de facilitar su lectura y comprensión.
- Las preguntas deben plantearse con claridad y de forma inequívoca, un típico error de redacción consiste en incluir dos preguntas en una, lo que conduce a no poder concretar a cual corresponde la respuesta.
- Debe empezarse por las preguntas más fáciles. (Carrion, 2013)

3.01.02.03 Encuesta

Las encuestas son un método de investigación y recopilación de datos utilizados para obtener información de personas sobre diversos temas. Las encuestas tienen una variedad de propósitos y se pueden llevar a cabo de muchas maneras dependiendo de la metodología elegida y los objetivos que se deseen alcanzar.

Los datos suelen obtenerse mediante el uso de procedimientos estandarizados, esto con la finalidad de que cada persona encuestada responda las preguntas en una igualdad de condiciones para evitar opiniones sesgadas que pudieran influir en el resultado de la investigación o estudio. Una encuesta implica solicitar a las personas información a través de un cuestionario, este puede distribuirse en papel aunque con la llegada de nuevas tecnologías es más común distribuirlas utilizando medios digitales como redes sociales, correo electrónico, códigos QR o URLs. (QuestionPro, 2010)

3.01.02.04 Encuesta

Objetivo

Saludos: Buenos días mi nombre es Carlos Toapanta, la presente encuesta es solo de uso exclusivo académico con el objetivo de recopilar información necesaria para valorar el grado de aceptación que tiene en implementar un Tecnicentro Automotriz Con El Servicio De Puerta A Puerta en el sector de la Rumiñahui.

INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

Edad ☐ Genero: Femenino ☐ Masculino ☐

1. ¿Sector de lugar de trabajo o vivienda?

- ( ) Carcelén alto
- ( ) Comite del pueblo
- ( ) Ponceano alto
- ( ) Carapungo
- ( ) Rumiñahui
- ( ) El Batan
- ( ) La Y
- ( ) La Carolina

2. ¿Tiene Ud. Vehículo?

- ( ) Si
- ( ) No

3. ¿Dónde le das el servicio automotriz de tu vehículo?

- ( ) En una concesionaria (continua a la 5)
- ( ) En un taller particular (continua a la 4)

4. ¿Por qué llevas tu auto a ese lugar particular?

- ( ) Confiabilidad
- ( ) Cercanía
- ( ) Precio
- ( ) Recomendación

5. ¿Con que frecuencia llevas tu vehículo a un tecnicentro automotriz?

- ( ) Cada mes
- ( ) Cada 2 meses
- ( ) Cada 3 meses
- ( ) Cada 6 meses
- ( ) Cada año
- ( ) O cuando tiene algún desperfecto

6. ¿Qué servicio es el que requiere con mayor frecuencia?

- ( ) Alineación y Balanceo
- ( ) Revisión de frenos
- ( ) Revisión de motor
- ( ) Suspensión
- ( ) Desponchado

- ( ) Cambio de llantas
- ( ) Otro

7. Al momento de llevar su vehículo a un tecnicentro automotriz por primera vez, ¿En qué se basa su elección?

- ( ) Referencia de un conocido
- ( ) Información por internet
- ( ) Publicidad en vallas, hojas volantes, etc.
- ( ) Que sea concesionario oficial.

8. Ya dentro del tecnicentro automotriz Cuál es la ordene del factor más prioritario para ser atendido del más importante al menos importante.

- ( ) Distribución al interior del local
- ( ) Trato con el recepcionista
- ( ) Experiencia de os mecánicos
- ( ) Espacio
- ( ) Limpieza y orden del lugar
- ( ) Instalaciones presentes
- ( ) Tecnología y equipamiento presente

9. Ordene el factor más relevante para volver a un Tenicentro Automotriz del más importante al menos importante.

- ( ) Existencia de una garantía del tecnicentro automotriz
- ( ) Generación de un laso de confianza con los miembros del tecnicentro

- ( ) Que se respete el presupuesto inicial o que no se aleje mucho de él.
- ( ) Que se cumpla el tiempo de entrega
- ( ) Precio acorde al trabajo realizado
- ( ) Trabajo satisfactorio

10. Si se implementa una empresa de un tecnicentro automotriz con un servicio puerta a puerta ¿UD. Lo utilizaría?

- ( ) Si
- ( ) No

11. ¿Por el servicio antes mencionado cuanto estaría dispuesto a pagar teniendo en cuenta la distancia del traslado?

- ( ) 10-15
- ( ) 16-20
- ( ) 21-25
- ( ) 26-30

12. ¿Qué tiempo estarías dispuesto a dejar tu auto en el tecnicentro automotriz?

- ( ) 1 hora
- ( ) 2 horas

- ( ) 3 horas
- ( ) 4 horas

13. ¿Cuál ha sido la relación calidad precio en los servicios que ha tenido en un taller mecánico?

- ( ) Muy bueno
- ( ) Bueno
- ( ) Regular
- ( ) Malo
- ( ) Muy malo

"MUCHAS GRACIAS".

Fuente: *Estudio de Mercado, 2018*

Elaborado: *Carlos Toapanta*

3.01.02.05 Análisis de la Información

Una vez que se ha realizado las encuestas procedemos a depurar la información, el objetivo es comprobar que se encuentren llenados correctamente para que no nos ocasione errores en la estimación. Para continuación se realiza la tabulación de los datos para así obtener resultados numéricos que luego son analizados en gráficos

¿Sector de lugar de trabajo o vivienda?

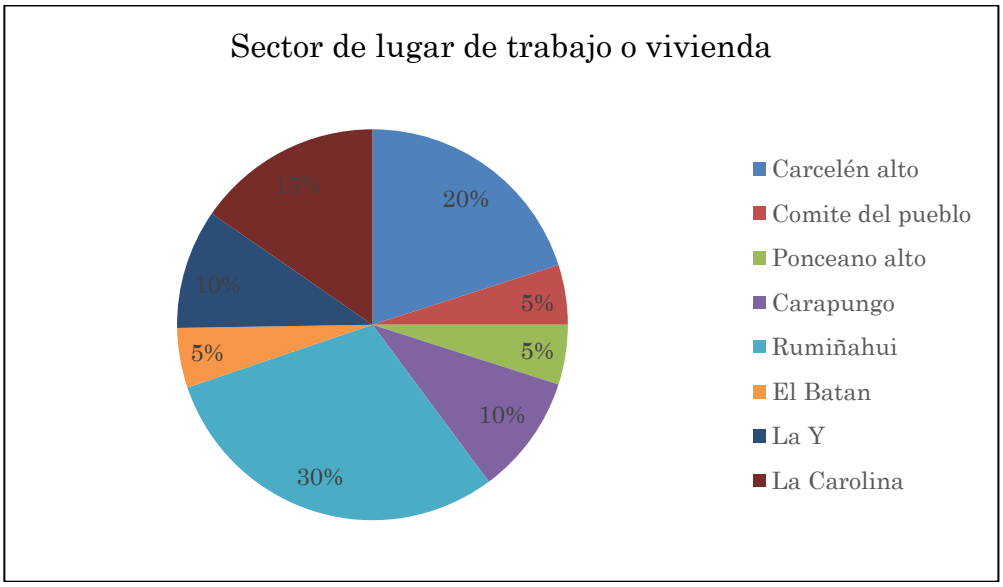


Figura 10 Pregunta 1

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Tabla 9. Pregunta 1

Ubicación	N° de personas	%
Carcelén alto	77	20%
Comite del pueblo	19	5%
Ponceano alto	19	5%
Carapungo	38	10%
Rumiñahui	115	30%
El Batan	19	5%
La Y	38	10%
La Carolina	59	15%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: En la tabla anterior se muestra por porcentajes de personas por sectores y según la gráfica también indica 3 picos altos de población y la mayor es en el sector de la Rumiñahui.

¿Tiene Ud. Vehículo?

Tabla 10. Pregunta 2

Opciones	N° de personas	%
SI	328	82%
NO	72	18%
TOTAL	400	100%

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

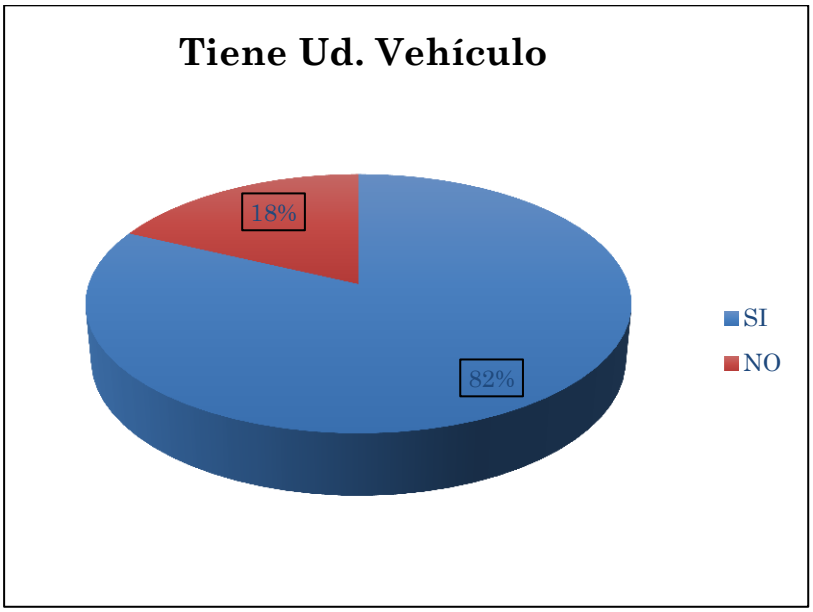


Figura 11Pregunta 2

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: El 82% de la población tiene vehículo, esto quiere decir que hay un alto nivel de trabajo para los talleres automotrices.

¿Dónde le das el servicio automotriz de tu vehículo?

Tabla 11. Pregunta 3

Opciones	N° de personas	%
En una concesionaria	120	30%
En un taller particular	280	70%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

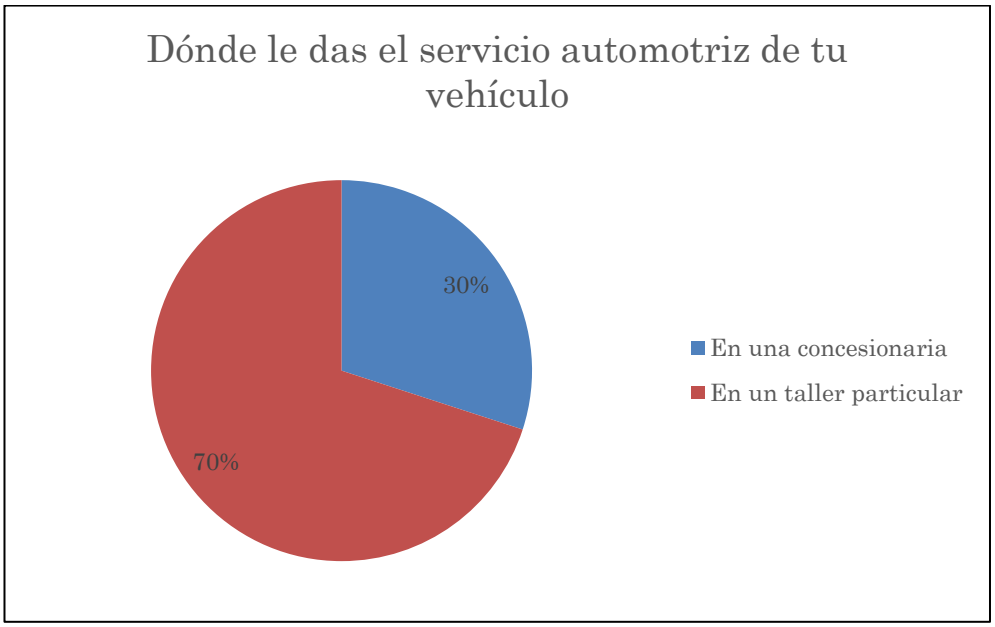


Figura 12 Pregunta 3

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: El 70% de la población se dirige a un taller automotriz particular y el 30% restante de la población se dirige a una concesionaria lo que indica que la demanda alta para captar la atención de los clientes futuros.

¿Por qué llevas tu auto a ese lugar particular?

Tabla 12. Pregunta 4

Opciones	N° de personas	%
Confiabilidad	112	40%
Cercania	56	20%
Precio	84	30%
Recomendación	28	10%
TOTAL	280	100%

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

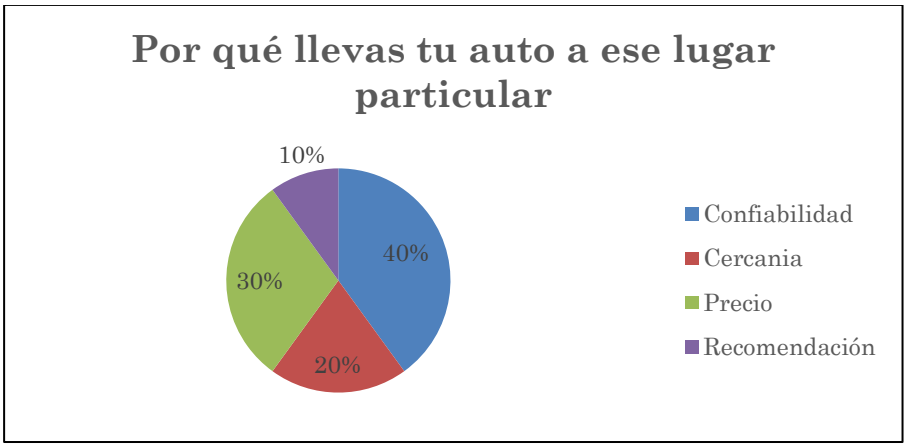


Figura 13 Pregunta4

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: De la población que lleva su vehículo un tecnicentro particular el 40% de la población opino que lo hace por confiabilidad, la cercanía tiene un porcentaje de aceptación del 30%, el precio tiene una aceptabilidad del 20% son los puntos más importantes que se debe analizar y brindar a nuestros clientes.

¿Con que frecuencia llevas tu vehículo a un tecnicentro automotriz?

Tabla 13. Pregunta 5

Opciones	N° de personas	%
Ccada mes	77	20%
Cada 2 meses	134	35%
Cada 3 meses	96	25%
Cada 6 meses	19	5%
Cada año	38	10%
O cuando tiene algun desperfecto	19	5%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

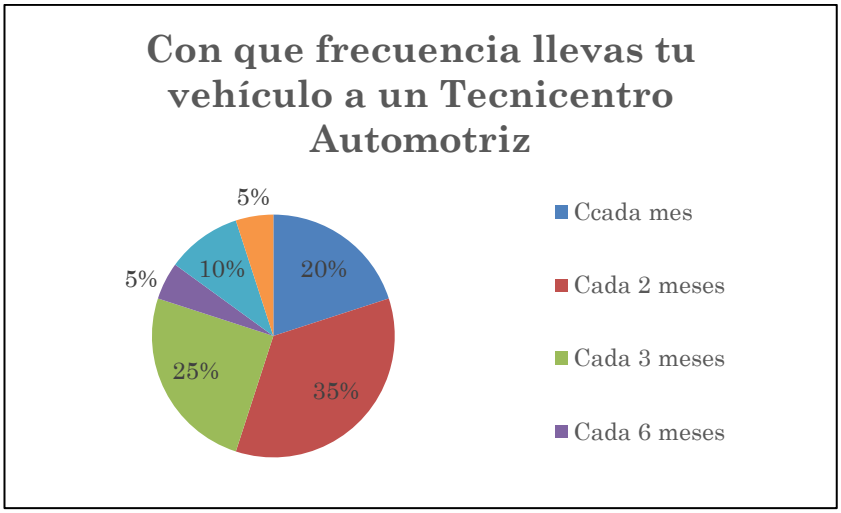


Figura 14 Pregunta 5

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: La frecuencia más alta de asistencia de vehículos a mantenimiento es para cada 2 meses y cada 3 meses con el 35% y 25% respectivamente, se puede analizar que se debe hacer una planificación de trabajo oportuna para cumplir con la demanda esperada.

¿Qué servicio es el que requiere con mayor frecuencia?

Tabla 14. Pregunta 6

Opciones	N° de personas	%
Alineación y Balanceo	96	25%
Revisión de frenos	77	20%
Revisión de motor	115	30%
Suspensión	58	15%
Desponchado	23	6%
Cambio de llantas	8	2%
Otro	8	2%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación

Elaborado por: Carlos Toapanta

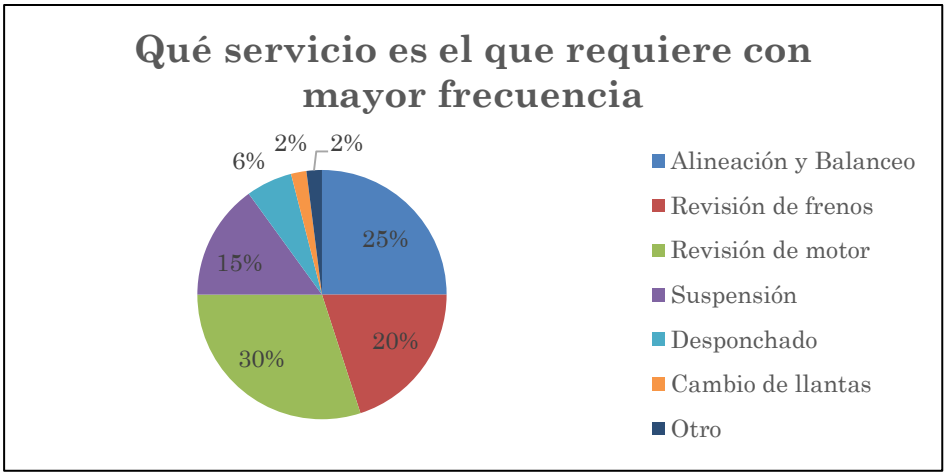


Figura 15 pregunta 6

Fuente: Investigación

Elaborado por: Carlos Toapanta

Análisis: Los puntos más importantes para los clientes de revisión de sus vehículos son el de alineación y balanceo, revisión de frenos y revisión del motor con el 25, 20 y 30 por ciento respectivamente, esto quiere decir que podemos aprovechar esos puntos para especializar a los trabajadores y dar un servicio de calidad.

Al momento de llevar su vehículo a un tecnicentro automotriz por primera vez, ¿En qué se basa su elección?

Tabla 15. Pregunta 7

Opciones	N° de personas	%
Referencia de un conocido	165	43%
Información por internet	58	15%
Publicidad en vallas, hojas volantes, etc.	104	27%
Que sea concesionario oficial	58	15%
TOTAL	384	100%

Fuente: Investigación

Elaborado por: Carlos Toapanta

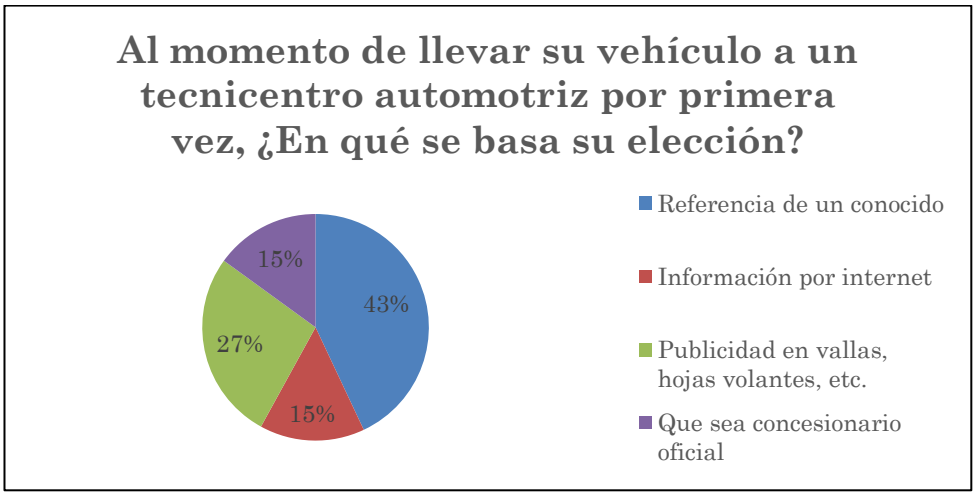


Figura 16 Pregunta 7

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: La población dispone que para el ingreso a un nuevo lugar mas se basa en la experiencia, recomendaciones de sus amigos, familiares y la publicidad bien ubicada, no tanto en el internet o concesionaria, esto quiere decir que al momento de garantizar el trabajo y la calidad que se va a manejar en el taller automotriz generamos confiabilidad y fidelidad del cliente.

Ya dentro del tecnicentro automotriz Cuál es la ordene del factor más prioritario para ser atendido del más importante al menos importante.

Tabla 16. Pregunta 8

Opciones	N° de personas	%
Distribución al interior del local	115	30%
Trato con el recepcionista	134	35%
Experiencia de os mecánicos	77	20%
Espacio	58	15%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

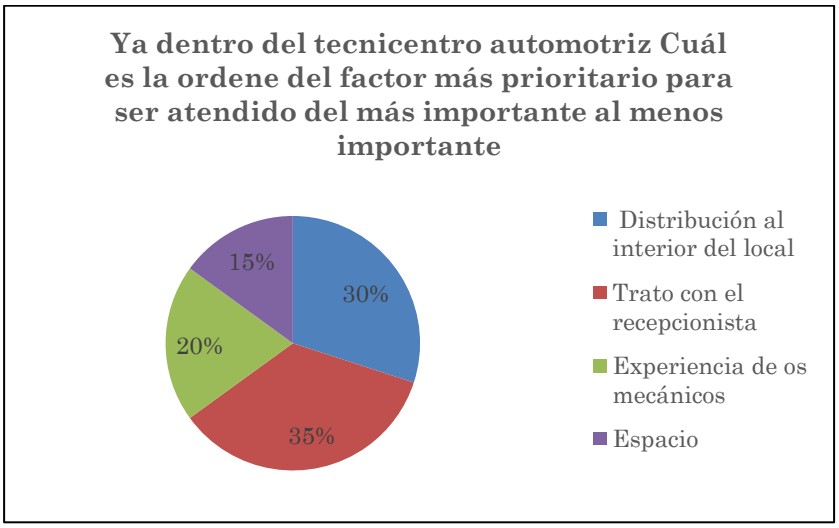


Figura 17 Pregunta 8

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: La atención personalizada hacia el cliente es lo que le llama más la atención para sentirse cómodo, en el lugar y en segundo puesto esta la distribución del lugar y el aseo que se presenta. Teniendo esto en cuenta se deme mantener una política de atención y organización de la empresa de la mejor manera.

Ordene el factor más relevante para volver a un Tenicentro Automotriz del más importante al menos importante.

Tabla 17. Pregunta 9

Opciones	N° de personas	%
Existencia de una garantía del tecnicentro automotriz	100	26%
Generación de un laso de confianza con los miembros del tecnicentro	12	3%
Que se respete el presupuesto inicial o que no se aleje mucho de él.	81	21%
Que se cumpla el tiempo de entrega	61	16%
Precio acorde al trabajo realizado	88	23%
Trabajo satisfactorio	42	11%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

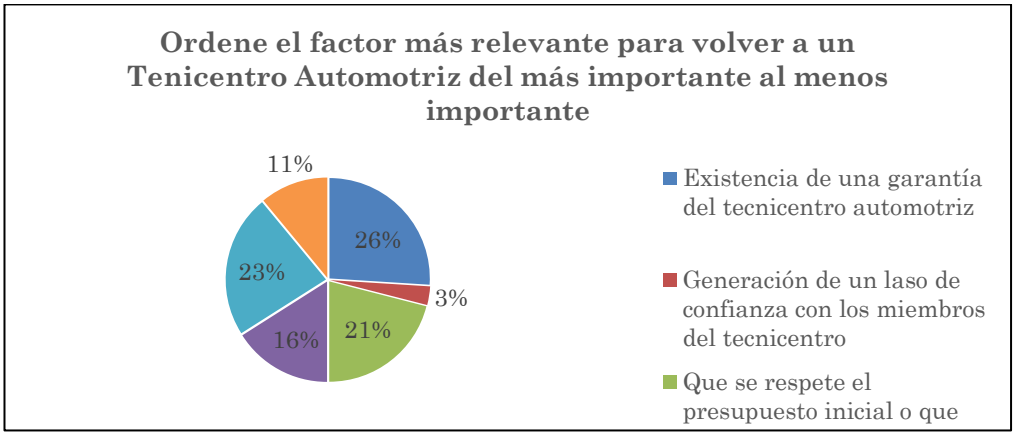


Figura 18 Pregunta 9

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: El 26% de la población prefiere que el trabajo sea garantizado siendo la mayoría de los encuestados en segundo lugar con un 23% está que el trabajo que se realice se acorde al precio justo y económico para ambos lados tanto como empresa y cliente.

Si se implementa una empresa de un tecnicentro automotriz con un servicio puerta a puerta ¿UD. Lo utilizaría?

Tabla 18. Pregunta 10

Opciones	N° de personas	%
SI	292	76%
NO	92	24%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

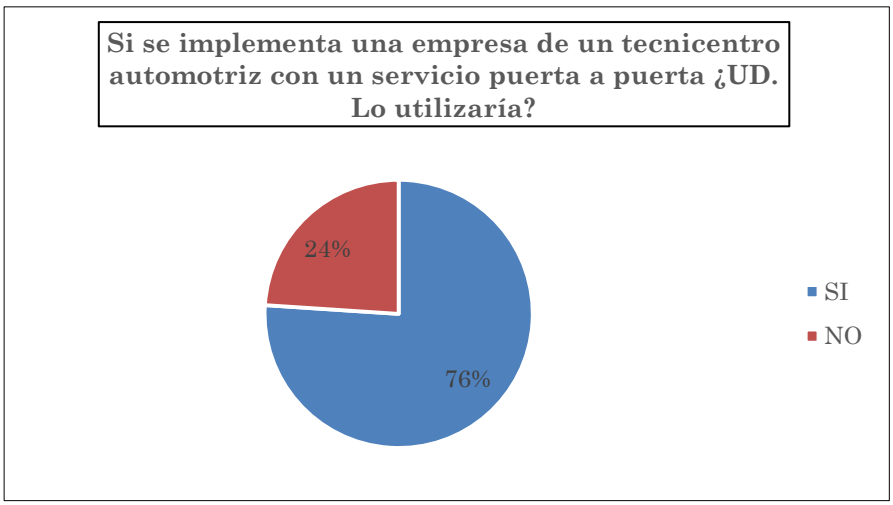


Figura 19 Pregunta 10

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: El 76% de la población está de acuerdo en utilizar el servicio de puerta a puerta que se proyecta hacer en esta empresa, por el motivo que les ahorra tiempo y les facilita más espacio que disfrute con su familia y amigos aprovechando ese tiempo que nosotros le ahorramos.

¿Por el servicio antes mencionado cuanto estaría dispuesto a pagar teniendo en cuenta la distancia del traslado?

Tabla 19. Pregunta 11

Opciones	N° de personas	%
10_15	196	51%
16-20	127	33%
21-25	54	14%
26-30	8	2%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

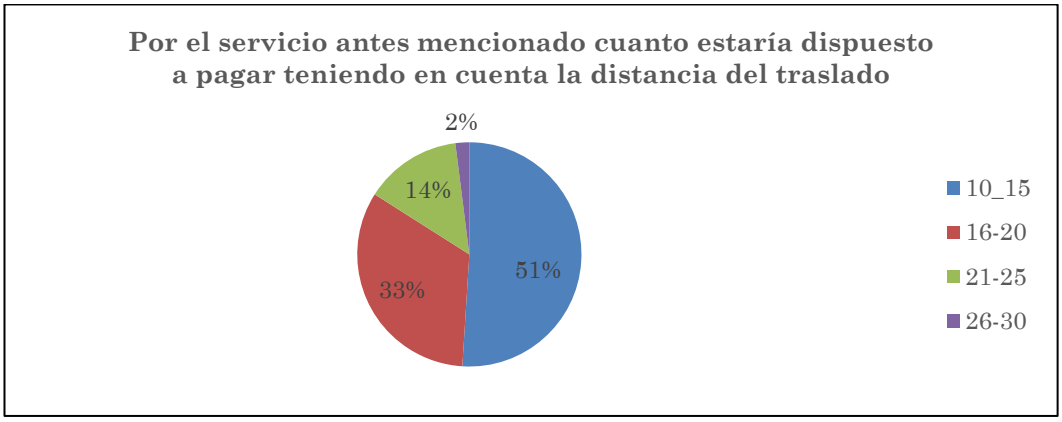


Figura 20 Pregunta 11

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: Examinando la información de la tabla he ilustración anteriores se nota que la población si está dispuesta a pagar un valor extra por el servicio de puerta a puerta con un 51% está el valor de 10 a 15 dólares y con un 33% 3l valor de 16 a 20 dólares, considerando esta información podemos analizar la distancia de recorrido de traslado del vehículo y fijar el precio acorde a las expectativas del cliente y que no genere una perdida a la empresa.

¿Qué tiempo estarías dispuesto a dejar tu auto en el tecnicentro automotriz?

Tabla 20. Pregunta 12

Opciones	N° de personas	%
1 hora	81	21%
2 horas	104	27%
3 horas	142	37%
4 horas	58	15%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

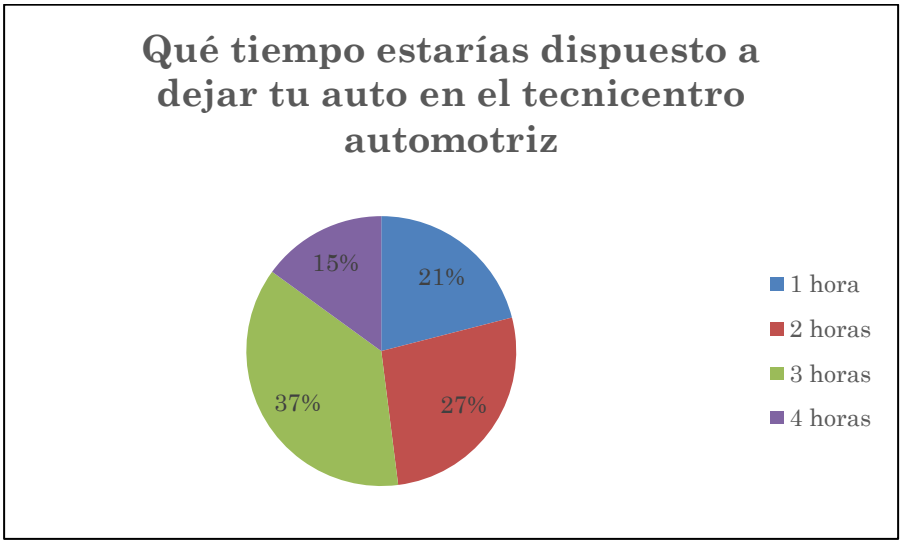


Figura 21 Pregunta 12

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: De acuerdo a la información recolectada tenemos tiempo suficiente para realizar los trabajos y entregar el vehículo a tiempo con un 37% está el tiempo de 3 horas y en segundo lugar esta con 27% el tiempo de 2 horas.

¿Cuál ha sido la relación calidad precio en los servicios que ha tenido en un taller mecánico?

Tabla 21. Pregunta 13

Opciones	N° de personas	%
Muy bueno	157	41%
Bueno	123	32%
Regular	69	18%
Malo	27	7%
Muy malo	8	2%
TOTAL	384	100%

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

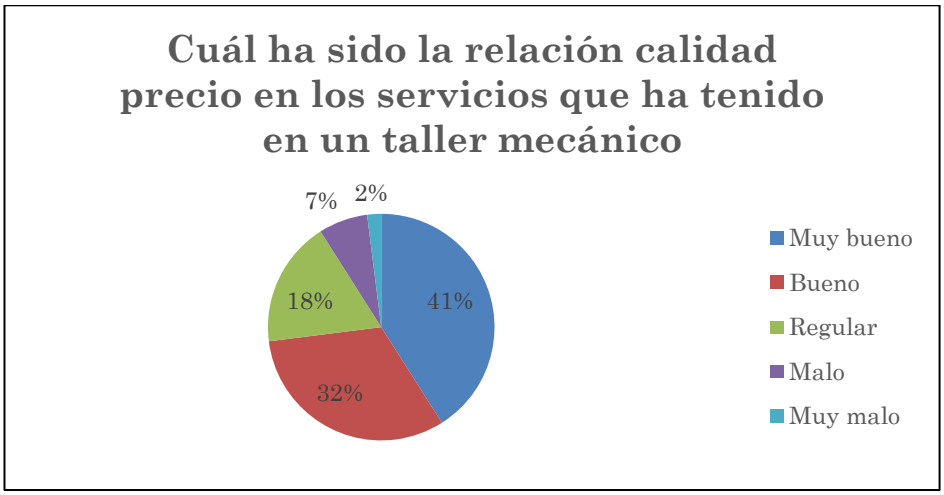


Figura 22 Pregunta

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis: La población en general ha tenido una buena relación con los tecnicentros automotrices en general, muy bueno opina el 41% y 31% dice que su experiencia fue buena y el 2% dice haber tenido una muy mala relación con estos lugares.

3.02 Oferta

Es el número de bienes o servicios que un vendedor puede ofrecer a sus clientes y a diferentes precios.

> La oferta de éste estudio se clasifica según el número de oferentes en el mercado automotor. La presencia de un número elevado hace que la cantidad del servicio producida por cada taller automotor sea demasiado pequeña para influir en el precio del mercado. Por lo que si una empresa aumenta el precio del servicio automotriz los clientes dejaran de comprar en beneficio de las demás, no hay por lo tanto un taller automotriz lo suficientemente fuerte o grande para que sus acciones tengan un efecto sobre la oferta total. (Dulce C. A., 2014, pág. 74)

3.02.01 Oferta Histórica

Como estimación propia puedo decir lo siguiente, la oferta histórica para el proyecto se ha determinado a través de la observación de las actividades comerciales con similitud servicio al ofertado, dando como resultado un crecimiento abrumador en los últimos 7 años más que todo en el servicio de alineación y balanceo, también se han creado servicios a domicilio pero no llenan todas la expectativas de los clientes sin mencionar que la inseguridad de dejar entrar a sus casas a un extraño ha hecho que ese tipo de negocio no crezca mucho en el mercado.

3.02.02 Oferta Actual

De acuerdo al análisis de las preguntas de frecuencia, consumo y precio nuestra oferta actual es:

Tabla 22. Oferta actual

Oferta Actual		
Demanda Actual	**Competencia**	**Oferta Actual**
3.281.855	70%	2.297.298,36

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

3.02.03 Oferta proyectada

Tabla 23. Oferta proyectada

Oferta Proyectada			
Años	**Demanda proyectada**	**Competencia**	**Oferta Proyectada**
2018	3.281.854,80	70%	2.297.298,36
2019	3.316.314,28	70%	2.321.419,99
2020	3.351.135,58	70%	2.345.794,90
2021	3.386.322,50	70%	2.370.425,75
2022	3.421.878,89	70%	2.395.315,22

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

3.03 Producto sustituto

En el presente proyecto no se tiene un producto sustituto ya que son trabajos que deben ser realizados para que el vehículo a un futuro no tenga más complicaciones que puede ocasionar un accidente y tener daños materiales y personales.

3.04 Demanda

"Es la cantidad de un producto que los consumidores están dispuestos a comprar a los posibles precios del mercado". (Fisher y Espejo, libro de Mercadotecnia).

3.04.01 Demanda Histórica

La demanda histórica la realizamos para poder saber cuáles son los productos más vendidos, cuales son los principales clientes y la participación en las ventas totales del mercado.

3.04.02 Demanda actual

De acuerdo al análisis de las preguntas de frecuencia, consumo y precio nuestra demanda actual es de 3.281.855 habitantes.

3.04.03 Demanda proyectada

Tabla 24. Demanda proyectada

Demanda Proyectada		
Años	**Crecimiento poblacional 1,036%**	**Demanda proyectada**
2018	1,0105	3.281.854,80
2019	1,0105	3.316.314,28
2020	1,0105	3.351.135,58
2021	1,0105	3.386.322,50
2022	1,0105	3.421.878,89

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

3.05 Balance Oferta-Demanda

El conocimiento de la Demanda y Oferta proyectada nos permitirá conocer la demanda disponible del proyecto. Para determinar la parte del mercado que podría corresponder al proyecto se puede proceder de la siguiente manera:

- 1.- Estimar la Demanda Insatisfecha, la cual es igual a la demanda proyectada menos la capacidad productiva actual.
- 2.- Hallar la demanda proyectada menos la capacidad futura prevista.
- 3.- Calcular la demanda proyectada menos la capacidad usada actualmente. (Guzman, 2009)

3.05.01 Balance actual

"Un balance actual es un informe financiero que da cuenta del estado de la economía y finanzas de una institución en un momento o durante un lapso determinado". (Guzman, 2009)

Tabla 25. Balance actual

Balance Oferta Demanda

Oferta Actual	Demanda Actual	Demanda Insatisfecha
2.297.298,36	3.281.854,80	984.556,44

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

3.05.02 Balance proyectado

Para realizar el balance proyectado debemos tomar en cuenta los datos de las tablas anteriores y se realiza una proyección para los siguientes 5 años, sumando la "Demanda Proyectada y la Oferta Proyectada" obtenemos la "Demanda Insatisfecha Actual" de los siguientes años.

Tabla 26. Balance proyectado

Balance Oferta Demanda Proyectada

Año	Oferta Proyectada	Demanda Proyectada	Demanda Insatisfecha
2018	2.297.298,36	3.281.854,8	984.556,44
2019	2.321.419,99	3.316.314,28	994.894,28
2020	2.345.794,90	3.351.135,58	1.005.340,67
2021	2.370.425,75	3.386.322,50	1.015.896,75
2022	2.395.315,22	3.421.878,89	1.026.563,67

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Capítulo IV

4 Estudio técnico

> Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar. El proyecto de inversión debe mostrar en su estudio técnico todas las maneras que se puedan elaborar un producto o servicio, que para esto se necesita precisar su proceso de elaboración. Determinado su proceso se puede determinar la cantidad necesaria de maquinaria, equipo de producción y mano de obra calificada. También identifica los proveedores y acreedores de materias primas y herramientas que ayuden a lograr el desarrollo del producto o servicio, además de crear un plan estratégico que permita pavimentar el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación. Con lo anterior determinado, podemos realizar una estructura de costos de los activos mencionados. (Portales, 2011, pág. 83)

4.01 Tamaño del proyecto

"El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando manejan una máxima rentabilidad económica y con costos menores". (Urbina, pág. 12)

El proyecto tiene un área de 250 m^2, que se la distribuirá de una manera estratégica con todos los espacios necesarios y así cumplir con todos los requerimientos del cliente para realizar el mantenimiento del vehículo.

4.01.01 Capacidad de instalada.

"Es la capacidad máxima de servicios o bienes que pueden obtenerse de las plantas y equipos de una organización por medida de tiempo, bajo condiciones tecnológicas dadas". (Urbina, pág. 85)

Según el estudio realizado la empresa automotriz tiene una capacidad de instalada de realizar el mantenimiento de:

Tabla 27 Capacidad de Instalada

Producción

Concepto	Vehículos	costo PVP	Totales
Diario de L a V	20	$ 15,00	$ 300,00
Sábados	10	$ 15,00	$ 150,00
Semanal	110	$ 15,00	$ 1.650,00
Mensual	440	$ 15,00	$ 6.600,00
Año 1	5280	$ 15,00	$ 79.200,00
Año 2	5755	$ 15,00	$ 86.328,00
Año 3	6273	$ 15,00	$ 94.097,52
Año 4	6838	$ 15,00	$ 102.566,30
Año 5	*7453*	*$ 15,00*	*$ 111.797,26*

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

4.01.02 Capacidad óptima.

"La capacidad óptima de producción es considerar la capacidad de los equipos disponibles en el mercado y conocer con mayor precisión los tiempos predeterminados o tiempos y movimientos del proceso". (Urbina, pág. 80)

Con relación al proyecto que se está realizando la capacidad optima es de un 50% con relaciona la capacita de instalada por el primer semestre de trabajo de ahí en se trabajara con el 90%. Dando como resultado la siguiente tabla:

Tabla 28 Capacidad optima

Producción	
Concepto	Vehículos
Diario de L a V	18
Sábados	10
Semanal	100
Mensual	400
Año 1	4.800
Año 2	.5232
Año 3	5.703
Año 4	6.216
Año 5	6.776

Fuente: Investigación

Elaborado por: Carlos Toapanta

4.02 Localización.

La localización optima de un proyecto es la contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social). (Urbina, pág. 98)

4.02.01 Macro localización.

Llamado macro zona, es el estudio de la localización que tiene como propósito ubicar el lugar más ventajoso para el proyecto, determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

El proyecto se localizará en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito, en los Sectores Rurales de La Delicia y Eugenio Espejo, siendo una provincia con mayor población nacional y en donde se realizó el estudio de mercado.

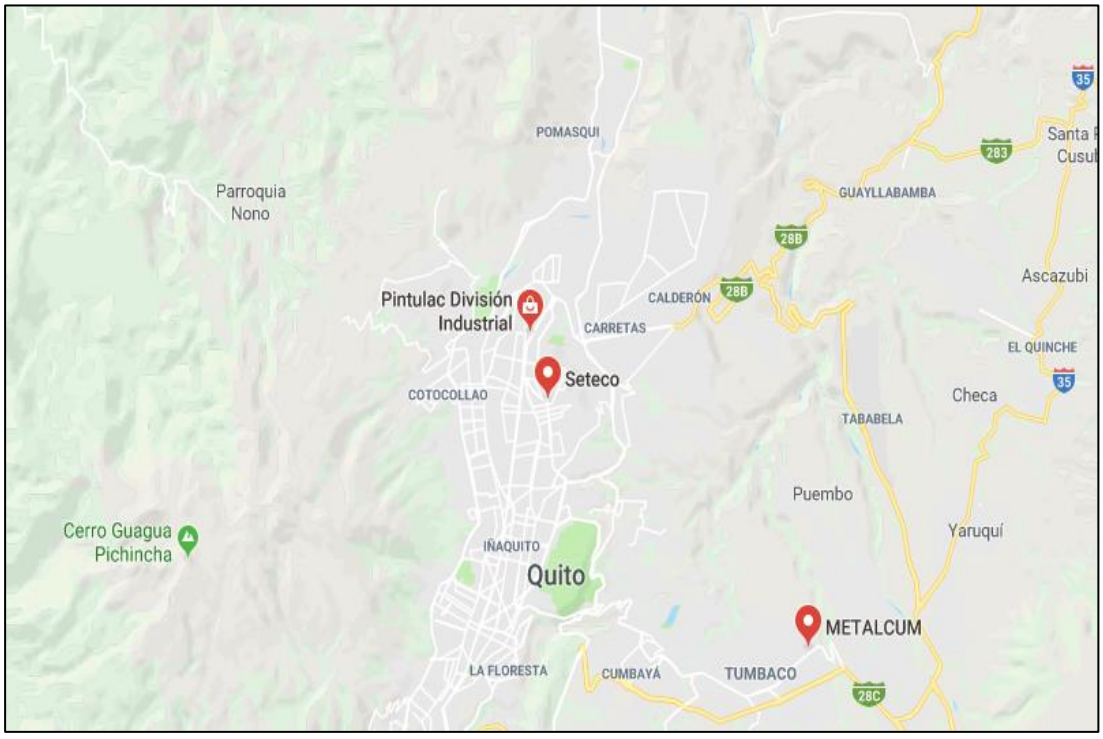


Figura 23 Macro localización

Fuente: *google maps.*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

4.02.02 Micro localización.

"Micro localización, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y re-limitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona". (Dios, 2012)

Imagen 1. Micro localización

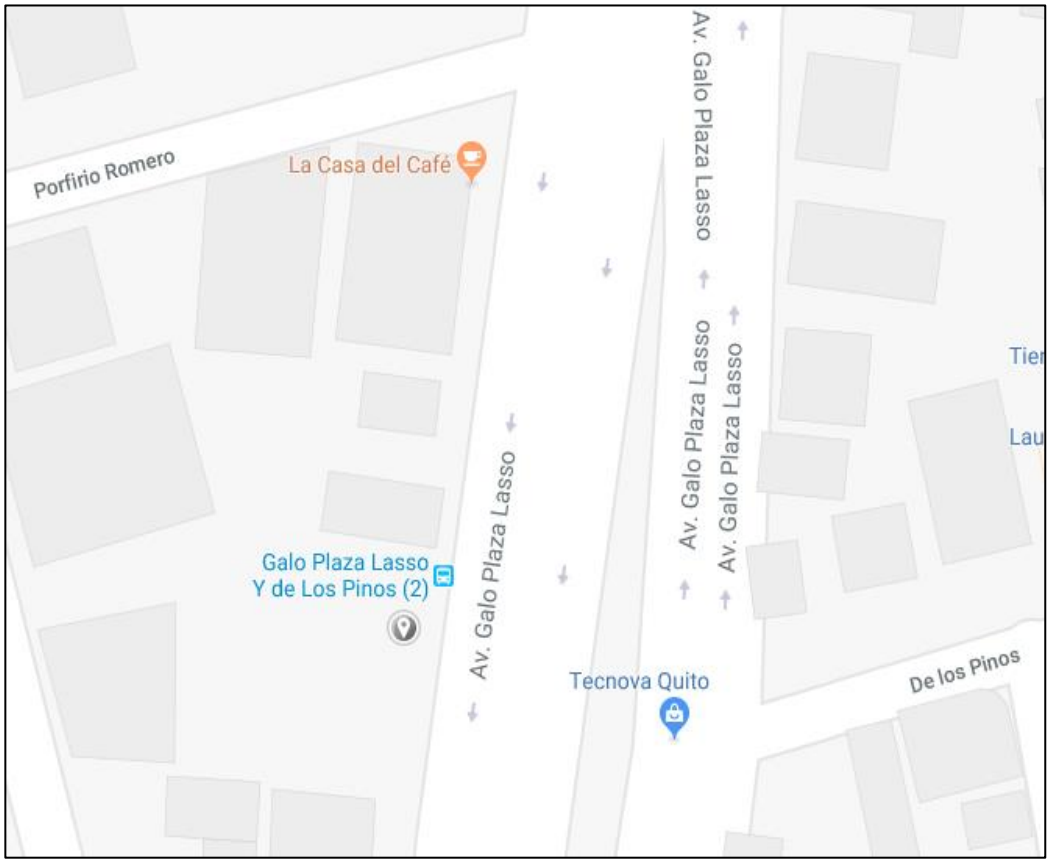


Figura 24 Micro localización

Fuente: *google maps.*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

4.02.03 Localización óptima.

Para la localización óptima del proyecto es necesario tomar en cuenta los factores cualitativos y cuantitativos los mismos que pueden ser la cercanía la materia prima, la actitud de la comunidad, movilización, entre otros.

Tomando en cuenta los factores señalados anteriormente se considera la localización óptima de acuerdo a la siguiente tabla:

Tabla 29 Alternativas de localización

UBICACIÓN ALTERNATIVAS	
A	RUMIÑAHUI
B	CALDERON
C	LA Y
D	COTOCOLLAO

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Tabla 30 Matriz de ponderación

FACTOR DE LOCALIZACIÓN	PONDERACIÓN DEL FACTOR	MEDIA GEOMÉTRICA MATRIZ DE PONDERACIÓN			
		A	**B**	**C**	**D**
Transporte y comunicación	15	1,85	1,77	1,85	1,77
materia prima	40	7,61	5,77	7,61	6,79
Cercanía del mercado	5	1,16	1,16	1,16	1,16
Factores ambientales	5	1,14	1,12	1,14	1,14
competencia	10	1,45	1,41	1,26	1,26
Infraestructura	15	1,77	1,85	1,77	1,67
Alquiler	10	1,35	1,45	1,26	1,35
TOTAL		**16,33**	**15,52**	**16,06**	**15,14**

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

4.03 Ingeniería del proyecto.

Se refiere al proceso de diseño y desarrollo de un equipo, sistema o aparato de forma tal que se obtiene un producto o servicio apto para su comercialización.

Por lo general la ingeniería de producto comprende actividades relacionadas con

optimizar el costo de producción, su facilidad de fabricación, su calidad, funcionalidad, confiabilidad y otras características importantes que son necesarios para los usuarios o clientes a quienes va a estar destinado el producto o servicio.

Por lo general se busca obtener un producto o servicio con estas características de manera que el producto resultante sea más atractivo y competitivo en el segmento del mercado que tiene por objetivo. De esta forma se aumentan las posibilidades de éxito del negocio.

4.03.01 Definición del servicio.

"Un bien es el resultado tangible de una actividad transformada en distinto grado. El servicio son actos que se dirigen a proporcionar a otro sujeto una prestación, un esfuerzo o una acción". (Ramos, 2015, pág. 23)

El Tecnicentro automotriz "ANIMECAR" brindara servicios especializados en mecánica rápida, para ello estará equipado con maquinaria de punta y personal técnico especializado, además de proporcionar el servicio adicional de puerta a puerta; el cliente podrá tomar su turno a través de nuestras líneas de servicio al cliente con un tiempo máximo de espera de 3 minutos; quienes deberán suministrar la mayor cantidad de novedades que presente el vehículo para poder determinar un pre diagnóstico además de circunstancias objetivas que ayuden a optimizar tiempos tanto para el Tecnicentro como para el cliente (pico y placa); esto ayudará a la asignación del técnico especializado quien desde ya tendrá a su cargo mencionado

vehículo. De la misma forma se organizará a lo interno el responsable de retiro del vehículo en el domicilio o del lugar de trabajo del cliente. Una vez que el carro haya sido revisado dentro de las instalaciones de Tecnicentro y por el personal especializado a cargo; la empresa remitirá una llamada al cliente con el fin de informar todos los daños que esté presentando y el valor; esto también puede ser enviado a través de nuestros correos electrónicos empresariales notificando claramente las diferentes formas de pago. Esto ayudará a nuestro cliente potencial tenga la oportunidad de recibir un servicio 100% garantizado de puerta a puerta; donde únicamente con una llamada podrá obtener el servicio adecuado, con calidad y en el menor tiempo posible. Cabe mencionar que el vehículo se entregará al propietario después de recibir el pago total que consta en la cotización.

Tecnicentro "ANIMECAR" desarrollará capacitaciones adecuadas de servicio al cliente a sus colaboradores con el fin de que la comunicación entre en cliente – técnico sea eficaz; esto permitirá tener un cliente satisfecho en todos los ámbitos. También se llevará a cabo una encuesta que está bajo responsabilidad del Jefe de Taller quién será responsable de obtener la mayor cantidad de retroalimentación en relación a nuestro personal, calidad de servicio, observaciones y quejas; con el fin de trabajar en una mejora continua dentro de la Organización.

4.03.02 Distribución de la Planta.

La distribución de la planta se refiere al espacio físico de los puestos de trabajo, de sus componentes, materiales y la ubicación de la maquinaria, para que los procesos se cumplan y fluyan de la mejor manera, garantizando la seguridad y

salud organizacional; esto permitirá tener un trabajador contento, satisfecho y fiel.

4.03.02.01 Matriz SLP.

Este método fue desarrollado por un especialista reconocido internacionalmente en materia de planeación de fábricas, quién ha recopilado los distintos elementos utilizados por los Ingenieros Industriales para preparar los proyectos de distribución.

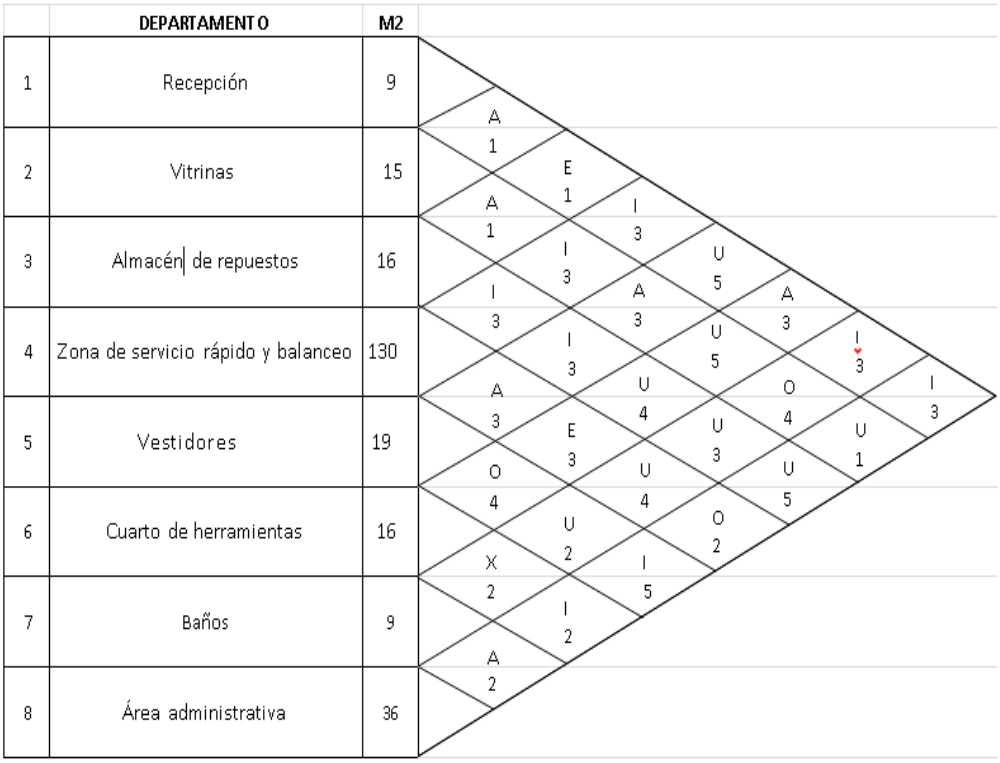


Figura 25 Matriz SLP

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

4.03.03 Distribución de la planta.

Conceptos Básicos - Definición: La distribución de planta es un concepto relacionado con la disposición de las máquinas, los departamentos, las estaciones de trabajo, las áreas de almacenamiento, los pasillos y los espacios comunes dentro de una instalación productiva propuesta o ya existente. (Martell, 2014)

4.03.04 Proceso comercial.

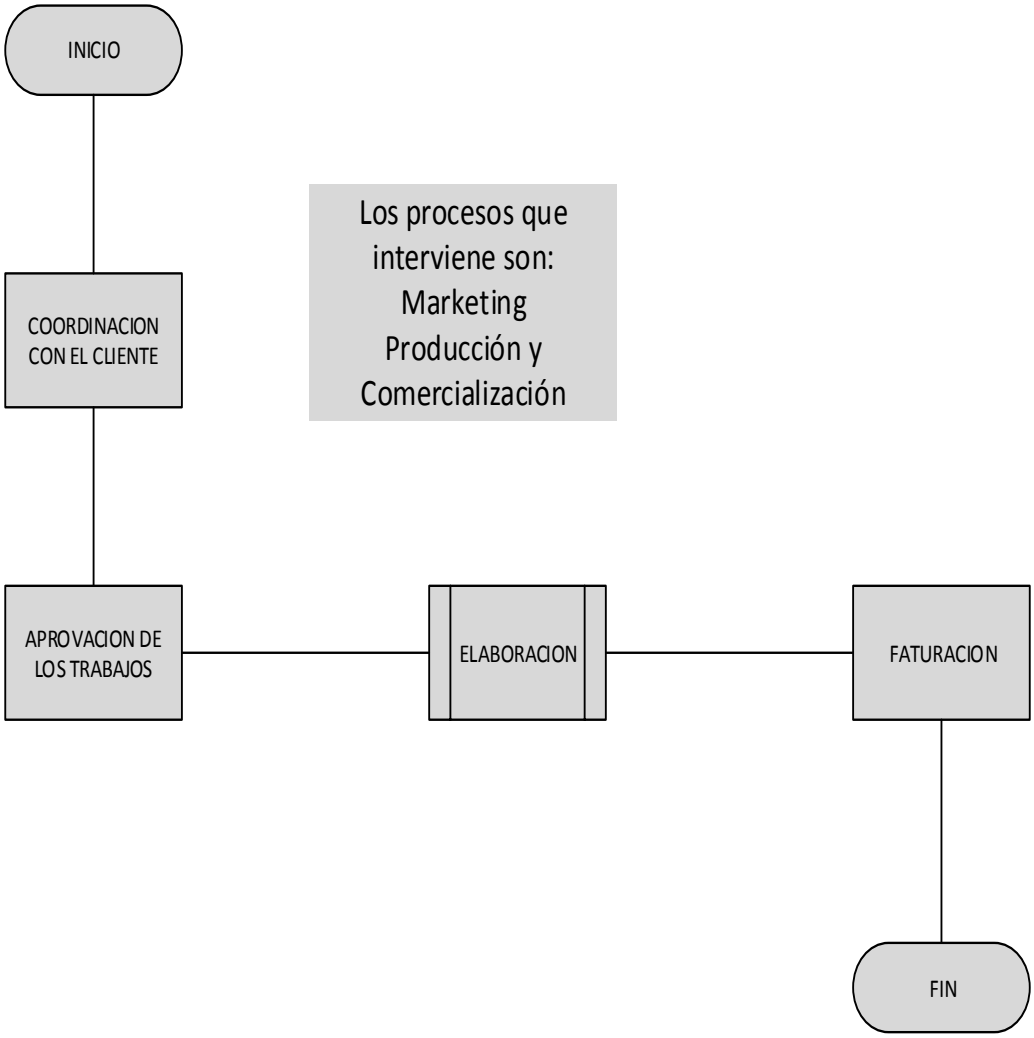


Figura 26 Proceso Comercial

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

4.03.05 Maquinaria.

Las maquinarias que utilizaremos para brindar un servicio de calidad en el taller automotriz serán:

Tabla 31. Maquinaria

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
ALINEADORA	1
BALANCEADORA	1
ENLLANTADORA	1
ELEVADOR	2

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

4.03.06 Equipo.

A continuación se detallaran todos los equipos que se necesitan para poner en marcha el proyecto:

Tabla 32. Equipo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
HERRAMIENTAS	1
GATA	3
EXTINTOR	5
PORTO	1
COMPRESOR	1
MANGUERA DE EMERGENCIA	2
ENTENALLA	1
ESMERIL	1
MANGUERA DE PRESION AIRE	6

Fuente: *Investigación*

Elaborado por: *Carlos Toapanta*

CAPÍTULO V

5 Estudio financiero.

Para establecer un negocio propio se debe saber la importancia acerca de la rentabilidad que se va a generar, para la cual debemos realizar un estudio financiero y establecer el monto que es necesario para establecer proyecto.

5.01 Ingresos operacionales y no operacionales.

Los ingresos operacionales son el resultado generado del trabajo diario y los ingresos no operacionales son aquellos obtenidos de otras fuentes de ingreso que no se deriva del trabajo de la compañía.

5.01.01 Ingreso Operacional.

Los gastos operacionales son los costos en los que una compañía incurre como parte de sus actividades regulares del negocio, sin incluir los costos de bienes vendidos. Estos gastos incluyen los administrativos, como los suministros de oficina y salarios para el personal administrativo. Las comisiones y publicidad son ejemplos de costos de ventas. También tienes gastos operativos generales, como alquileres y servicios públicos. (Adkins, 2012)

Tabla 33 Ingresos operacionales

Producción

Concepto	Vehículos	costo PVP	Totales
Diario de L a V	18	$ 15,00	$ 269,92
Sábados	10	$ 15,00	$ 149,95
Semanal	100	$ 15,00	$ 1.499,53
Mensual	400	$ 15,00	$ 5.998,13
Año 1	4800	$ 15,00	$ 71.977,60
Año 2	5232	$ 15,00	$ 78.455,59
Año 3	5703	$ 15,00	$ 85.516,59
Año 4	6216	$ 15,00	$ 93.213,08
Año 5	6776	$ 15,00	$ 101.602,26

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.01.02 Ingreso no Operacional.

Algunos gastos de la compañía aparecen por motivos que no implican la operación normal del negocio. Un ejemplo de estos gastos no operacionales es el interés sobre el dinero prestado; estos gastos también incluyen los costos inusuales o de cuota única. El gasto necesario para la reorganización de una compañía, o para pagar por un proceso de demanda judicial, también son ejemplos de estos gastos. Los cargos por obsolescencia de equipos o cambio de divisas también son gastos no operacionales. (Adkins, 2012)

5.02 Gastos

Los gastos son los obtenidos de la inversión dada para poder desarrollar las actividades de una empresa.

5.02.01 Gastos Administrativos.

Los gastos administrativos son aquellos que se produce por el manejo o el funcionamiento de la empresa, esto quiere decir todos los gastos que se generan en

la oficina y por el personal administrativo.

Tabla 34 Total Gasto administrativo

Concepto	**AÑO**
Gasto de Personal	2.4814,20
Materiales de Aseo y Limpieza	129,30
Suministros de Oficina	240,00
Protección	1647,00
Total Gastos Administrativos	**26830,50**

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Tabla 35 Gasto en suministros

Suministros de Oficina	
Concepto	**Valor**
Resmas de papel	3,00
Factureros	20,00
Lápices	4,00
Bolígrafos	5,00
Borradores	2,00
Grapas	3,00
Clips	3,00
Total 2 mese	40,00
Total año	240

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Tabla 36 Gasto en aseo y limpieza

Material de Aseo y Limpieza			
Concepto	**Cantidad**	**Valor uni.**	**Total**
Escoba	4	1,50	6,00
Recogedor	3	1,25	3,75
Trapeador	1	2,00	2,00
Desinfectante	2	2,15	4,30
Ambiental	2	2,75	5,50
Total 2 mes		9,65	21,55
Total año			**129,30**

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Tabla 37 Gasto en personal

Rol de pagos									
Trabajador	Sueldo Mensual	Aporte IESS Patronal	Fondo de Reserva	Horas extras	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	Total mensual	Total anual
Gerente	950	115,425	79,17		79,17	79,17	39,58	1342,51	16958,04
Recepcionis	450	54,675	37,5	18,75	37,5	37,5	18,75	654,68	7856,16
Total								**1997,18**	**24814,2**

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Tabla 38 Gasto en equipos de protección

PROTECCION				
MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO ($)	COSTO TOTAL anual ($)
WAIPE	UNIDADES	3.960	0,2	450
OVEROLES	UNIDADES	6	20	120
ZAPATOS	UNIDADES	3	25	75
GUANTES	UNIDADES	18	15	200
DETERGENTE	UNIDADES	12	25	300
OREJERAS	UNIDADES	3	30	90
COSTO TOTAL MATERIALES				**1235**

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.02.02 Costos de Ventas.

El costo de venta es el precio que se incurre para comercializar un bien o servicio.

Tabla 39 Gasto venta

	Cantidad	Costo Unitario	Costo adicional	Total
publicidad	1,00	250,00	20,00	490

Fuente: Estudio financiero,
Elaborado por: Carlos Toapanta

5.02.03 Costos Financieros.

Los costos financieros representan los intereses del préstamo bancario para el financiamiento de activos de la empresa.

Tabla 40 Total costo financiero

Carga Financiera (USD)	4566,01

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.02.04 Costos fijos

"Los costos fijos son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos." (Gerencie.com, 2017)

Tabla 41 Costo fijo

Cantidad	Unidad de medida	Elementos del Costo	Precio	Costo Fijo
8	Unidades	pesas	$ 0,24	$ 1,92
2	Horas	Mano de Obra	$ 5,00	$ 5,00
2	Horas	Gasto Teléf.	$ 0,22	$ 0,43
2	Horas	Energía Eléctrica	$ 0,19	$ 0,38
		Agua potable	$ 0,17	$ 0,34
Totales			**$ 5,82**	**$ 8,07**

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.03 Inversiones

Las inversión es cuando uno decide hacer un trato con una entidad ya sea productiva o comercial sus recursos líquidos, para obtener ganancias a un periodo de tiempo determinado.

5.03.01 Inversión fija

Es aquel recurso que puede ser intangible o tangible esenciales para la creación de un proyecto.

Análisis.- En la creación del proyecto a realizar se necesitan ambos tipos de inversión tanto el tangible que es maquinaria, equipos, etc. Y los intangibles que viene a ser el conocimiento necesario para que todo resulte bien.

5.03.02 Activos Fijos

"Son todos aquellos bienes de uso que posee la empresa y que son utilizados en la actividad productora de ingresos y los mismos poseen una vida útil que no se extingue con el primer uso." (Blinder, 2013)

Tabla 42 Tabla de activos fijos

Concepto	**Valor**
Maquinaria y Equipo	$20.747,00
Equipos de Computación	$ 2.720,00
Muebles y Enseres	$ 760,00
Infraestructura	$ 6.565,00
TOTAL	$30.792,00

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.03.03 Activos Nominales (diferidos)

"Corresponde a intangibles tales como servicios o derechos necesarios para la puesta en marcha del proyecto". (Ramos, Activos Nominales, 2017, pág. 14)

En el caso del presente proyecto no encontramos o no se cuenta con activos nominales o diferidos.

5.03.04 Capital de Trabajo

Es el monto necesario con el que se debe contar para el inicio de funcionamiento de una empresa en los primeros meses de trabajo hasta que se normalice las operaciones y los ingresos cubran los gastos de operación.

Tabla 43 Capital de trabajo

Concepto	Mes	3 Meses
Mano de obra	$ 2.473,22	$ 7.419,65
Gasto financero	$ 936,18	$ 2.808,55
Gasto administrativo	$ 2.201,54	$ 6.604,63
Gasto de ventas	$ 40,83	$ 122,50
Costo fijo	$ 8,07	$ 8,07
TOTAL	$ 5.651,78	**$ 16.963,40**

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.03.05 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

Dentro de las fuentes de financiamiento y usos de fondos determinamos el valor total a invertir y el lugar donde se consigue los fondos necesarios para la realización del proyecto, puede ser de recursos propios o de fuentes externas como el Banco, cooperativas.

En este caso se hace un préstamo de $25000 dólares en el banco del Pichincha.

Tabla 44 Inversión y uso de fondos

Inversión	**Valores**	**Uso de Fondos**	
		Capital Propio	**Capital Financiado**
Maquinaria y Equipo	$ 20.747,00	$ 5.000,00	$ 15.747,00
Equipos de Computación	$ 2.720,00	$ 200,00	$ 2.520,00
Muebles y Enseres	$ 760,00		$ 760,00
Infraestructura	$ 6.565,00	$ 3.000,00	$ 3.565,00
CAPITAL DE TRABAJO			
Mano de obra	$ 7.419,65	$ 7.419,65	
Gasto financiero	$ 2.808,55	$ 400,00	$ 2.408,55
Gasto administrativo	$ 6.604,63	$ 6.604,63	
Gasto de ventas	$ 122,50	$ 122,50	
TOTAL	**$ 47.747,33**	**$ 22.746,78**	**$ 25.000,55**
PORCENTAJE		**47,64%**	**52,36%**

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.03.06 Amortización de Financiamiento (tabla de amortización)

A continuación detallare la tabla de amortización con sus respectivas cuotas fijas que se deberán pagar durante 3 años. El crédito se realizará en la entidad financiera del Banco del Pichincha analizo en la Cooperativa Alianza del Valle con una tasa de interés del 11.23%, con el sistema de amortización francés.

Tabla 45 De amortización

CUOTA	CAPITAL	INTERÉS	SEGURO DESG.	VALOR CUOTA	SALDO
0	0.0	0.0	0.0	0.0	25000.0
1	582.94	226.41	20.98	830.33	24417.06
2	588.3	228.5	21.16	837.96	23828.76
3	594.06	223.0	20.64	837.7	23234.7
4	599.87	217.44	20.14	837.45	22634.83
5	605.75	211.82	19.62	837.19	22029.08
6	611.68	206.16	19.08	836.92	21417.4
7	617.67	200.43	18.56	836.66	20799.73
8	623.72	194.65	18.02	836.39	20176.01
9	629.82	188.81	17.5	836.13	19546.19
10	635.99	182.92	16.94	835.85	18910.2
11	642.22	176.97	16.38	835.57	18267.98
12	648.51	170.96	15.82	835.29	17619.47
13	654.86	164.89	15.26	835.01	16964.61
14	661.27	158.76	14.7	834.73	16303.34
15	667.74	152.57	14.14	834.45	15635.6
16	674.28	146.32	13.56	834.16	14961.32
17	680.88	140.01	12.98	833.87	14280.44
18	687.55	133.64	12.38	833.57	13592.89
19	694.28	127.21	11.78	833.27	12898.61
20	701.08	120.71	11.18	832.97	12197.53
21	707.95	114.15	10.56	832.66	11489.58
22	714.88	107.52	9.96	832.36	10774.7
23	721.88	100.83	9.34	832.05	10052.82
24	728.95	94.08	8.7	831.73	9323.87

25	736.08	87.26	8.08	831.42	8587.79
26	743.29	80.37	7.44	831.1	7844.5
27	750.57	73.41	6.8	830.78	7093.93
28	757.92	66.39	6.14	830.45	6336.01
29	765.34	59.29	5.5	830.13	5570.67
30	772.83	52.13	4.84	829.8	4797.84
31	780.4	44.9	4.16	829.46	4017.44
32	788.04	37.6	3.48	829.12	3229.4
33	795.76	30.22	2.8	828.78	2433.64
34	803.55	22.77	2.12	828.44	1630.09
35	811.42	15.25	1.42	828.09	818.67
36	818.67	7.66	0.72	827.05	0.0

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.03.07 Depreciaciones (tabla de depreciación)

La depreciación es el mecanismo mediante el cual se identifica el desgaste que sufre un bien de acuerdo al uso que se lo efectúe como pueden ser (edificios, maquinarias, muebles) es decir cuando un activo se lo emplea para que se genere ingresos este sufre un deterioro. (Ramos, 2017)

Tabla 46 De depreciación

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria y Equipo	$ 1.867,23	$ 1.867,23	$ 1.867,23	$1.867,23	$ 1.867,23
Equipos de Computación	$ 816,00	$ 816,00	$ 816,00		
Muebles y Enseres	$ 68,40	$ 68,40	$ 68,40	$ 68,40	$ 68,40
Infraestructura	$ 295,43	$ 295,43	$ 295,43	$ 295,43	$ 295,43
Total	**$ 3.047,06**	**$ 3.047,06**	**$ 3.047,06**	**$2.231,06**	**$ 2.231,06**

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.03.08 Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial, también llamado balance general o balance de situación, es un informe financiero o estado contable que refleja la situación del patrimonio de una empresa en un momento determinado. El estado de situación financiera se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales. (Flores, 2013)

Tabla 47 Estado De Situación Inicial

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO INICIAL		
ACTIVOS		
Activo Corriente		**16.955,33**
Bancos	16.955,33	
Activo no Corriente		**30.792,00**
Maquinaria y Equipo	20.747,00	
Equipos de Computación	2.720,00	
Muebles y Enseres	760,00	
Infraestructura	6.565,00	
TOTAL ACTIVOS		**47.747,33**
PASIVOS		
Pasivos no Corrientes		**25.000,55**
Préstamo Bancario por pagar	25.000,55	
PATRIMONIO		**22.746,78**
Capital	22.746,78	
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO		**47.747,33**

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.03.09 Estado de Resultados Proyectado (a cinco años)

El estado de resultados es la proyección de un periodo el cual abarca los costos, gastos, dando como resultado el total de los ingresos que puede tener la compañía en un tiempo determinado.

Tabla 48 Estado de resultados

Estado de Resultados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	$ 71.977,60	$ 78.455,59	$ 85.516,59	$ 93.213,08	$ 101.602,26
Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	$ 25.183,50	$ 27.450,02	$ 29.920,52	$ 32.613,36	$ 35.548,57
Gastos de Ventas	$ 490,00	$ 534,10	$ 582,17	$ 634,56	$ 691,67
Gastos Financieros	$ 1.522,00	$ 1.522,00	$ 1.522,00	$ 1.522,00	$ 1.522,00
Utilidad Operacional	$ 44.782,10	$ 48.949,47	$ 53.491,90	$ 58.443,15	$ 63.840,02
Otros Ingresos					
Otros Egresos					
Utilidad A.P.E.I.	$ 44.782,10	$ 48.949,47	$ 53.491,90	$ 58.443,15	$ 63.840,02
15 % Participacion Laboral	$ 6.717,31	$ 7.342,42	$ 8.023,79	$ 8.766,47	$ 9.576,00
Utilidad Antes de I.R.	$ 38.064,78	$ 41.607,05	$ 45.468,12	$ 49.676,68	$ 54.264,01
Impuesto a la Renta **PNOC**	$ 3.423,22	$ 3.954,56	$ 4.651,62	$ 5.493,34	$ 6.410,80
Utilidad Neta	$ 34.641,57	$ 37.652,49	$ 40.816,49	$ 44.183,34	$ 47.853,21

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.03.10 Flujo Caja

El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc. (MORENO, 2010)

Tabla 49 Flujo de caja

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS	**$ 71.977,60**	**$ 78.455,59**	**$ 85.516,59**	**$ 93.213,08**	**$ 101.602,26**
Gastos Operacionales					
Gastos Administrativos	$ 25.183,50	$ 27.450,02	$ 29.920,52	$ 32.613,36	$ 35.548,57
Gastos de Ventas	$ 490,00	$ 534,10	$ 582,17	$ 634,56	$ 691,67
Gastos Financieros	$ 1.522,00	$ 1.522,00	$ 1.522,00	$ 1.522,00	$ 1.522,00
Utilidad Operacional	**$ 44.782,10**	**$ 48.949,47**	**$ 53.491,90**	**$ 58.443,15**	**$ 63.840,02**
Otros Ingresos					
Otros Egresos					
Utilidad A.P.E.I.	**$ 44.782,10**	**$ 48.949,47**	**$ 53.491,90**	**$ 58.443,15**	**$ 63.840,02**
15 % Participacion Laboral	$ 6.717,31	$ 7.342,42	$ 8.023,79	$ 8.766,47	$ 9.576,00
Utilidad Antes de I.R.	**$ 38.064,78**	**$ 41.607,05**	**$ 45.468,12**	**$ 49.676,68**	**$ 54.264,01**
Impuesto a la Renta PNOC	$ 3.423,22	$ 3.954,56	$ 4.651,62	$ 5.493,34	$ 6.410,80
Utilidad Neta	**$ 34.641,57**	**$ 37.652,49**	**$ 40.816,49**	**$ 44.183,34**	**$ 47.853,21**
Depreciaciones	$ 3.047,06	$ 3.047,06	$ 3.047,06	$ 2.231,06	$ 2.231,06
Amortizaciones	$ 8.333,33	$ 8.333,33	$ 8.333,33		
EXCEDENTE OPERACIONAL	**$ 46.021,96**	**$ 49.032,88**	**$ 52.196,88**	**$ 46.414,40**	**$ 50.084,27**
Flujo Actual	$ 46.021,96	$ 49.032,88	$ 52.196,88	$ 46.414,40	$ 50.084,27
Flujo Acumulado	$ 46.021,96	$ 95.054,84	$ 147.251,72	$ 193.666,12	$ 243.750,38

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.04 Evaluación financiera

La evaluación financiera de proyectos (EFP) se realiza con el fin de conocer si la inversión en determinados activos reales (proyecto) creará valor para los accionistas bajo un escenario esperado. La EFP incluye la formulación del proyecto, la evaluación financiera en sí misma y el análisis de riesgo de proyectos de inversión. (Aguirre, 2014)

5.04.01 Tasa de descuento

"La tasa de descuento se utiliza para "descontar" el dinero futuro. Es muy utilizado a la hora de evaluar proyectos de inversión. Nos indica cuánto vale ahora el dinero de una fecha futura." (Burguillo, 2017)

Tabla 50 Calculo de la TEMAR

INFLACION		0,22%
TASA MB		12,22%
TMAR	**=**	**i + f + (i x f)**
TMAR	=	0,0022+ 0,1222+ (0,0022 X 0,1222)
TMAR	=	0,1247
TMAR	**=**	**12,47%**

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.04.02 VAN

El Valor Actual Neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como Valor neto actual (VNA), valor actualizado neto o valor presente neto (VPN). (Morales, 2017)

Tabla 51 Calculo del VAN

VAN =		+	**FCN 1** / **(1+TMAR)1**	+	**FCN 2** / **(1+TMAR)2**	+	**FCN 3** / **(1+TMAR)3**	+	**FCN 4** / **(1+TMAR)4**	+	**FCN 5** / **(1+TMAR)5**			
VAN =	$ -47.755,40	+	$46.021,96 / **(1+0.1247)1**	+	$49.032,88 / **(1+0.1247)2**	+	$52.196,88 / **(1+0.1247)3**	+	$46.414,40 / **(1+0.1247)4**	+	$50.084,27 / **(1+0.1247)5**			
VAN =	$ -47.755,40	+	46021,96 / 1,1247	+	49032,88 / 1,265	+	52196,88 / 1,4227	+	46414,4 / 1,6001	+	50084,27 / 1,7996			
VAN =	$ -47.755,40	+	$ 40.919,1	+	$ 38.762,7	+	$ 36.689,12	+	$ 29.007,37	+	$ 27.830,31			
					VAN =		**$125.453,43**							

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.04.03 TIR

"La Tasa Interna de Retorno 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." (Arias A. S., 2017)

Tabla 52 Calculo del TIR

Inv. Inicial	$	-47.755,40
Flujo 1	$	46.021,96
Flujo 2	$	49.032,88
Flujo 3	$	52.196,88
Flujo 4	$	46.414,40
Flujo 5	$	50.084,27
TIR=	96,64%	

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.04.04 PRI (periodo de recuperación de la inversión)

El plazo de recuperación descontada o payback descontado es un método de evaluación de inversiones dinámico que determina el momento en que se recupera el dinero de una inversión, teniendo en cuenta los efectos del paso del tiempo en el dinero. (México, 2017)

Tabla 53 Calculo del PRI

PRI

$$= \frac{\textbf{100\%}}{\textbf{TIR}}$$

PRI

$$= \frac{100\%}{96{,}64\%}$$

PRI	
1	**Años**
2	**Meses**
8	**Días**

$$= 1{,}03$$

$$= 2{,}28$$

$$= 0{,}28$$

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.04.05 RBC (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." (C., 2007)

Tabla 54 Calculo del RBC

Ingresos Actualizados	$300.840,80
Costos Actualizados	$112.729,30

$$\textbf{RCB} = \frac{\textbf{Ingresos Actualizados}}{\textbf{Costos Actualizados}}$$

$$\textbf{RCB} = \frac{\$ \quad 300.840,80}{\$ \quad 112.729,30}$$

RCB= $ 2,67

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

Análisis.- según el estudio realizado se calcula que por cada dólar invertido se obtiene $1.67 dólares de ganancia.

5.04.06 Punto de equilibrio

El Punto de Equilibrio es aquel punto de actividad en el cual los ingresos totales son exactamente equivalentes a los costos totales asociados con la venta o creación de un producto. Es decir, es aquel punto de actividad en el cual no existe utilidad, ni pérdida. (López, 2016)

Tabla 55 Calculo del punto de equilibrio

TOTAL COSTO FIJO	**25.000,55**		4566,01				
Precio de Venta	**15,00**						
P.E. =	CF / p						
P.E. =	CF / p	=	29.566,56 / 15,00	=	**1.971** 54,75 55	**Unidades**	mes
P.E. =	1.971,1	**X**	15,00	=	**29.566,56** 821,29 822	**Ventas**	mes

ESTADO DE RESULTADOS	
VENTAS	**29.566,56**
Margen de Contribuciòn	29.566,56
Costos Fijos	29.566,56
Utilidad / Pèrdida	0,00

Fuente: *Estudio financiero,*
Elaborado por: *Carlos Toapanta*

5.04.07 Análisis de índices financieros

Los índices o indicadores Financieros son aquellos puntos que nos servirán de meta para la empresa y también permite que un analista determine la veracidad de los datos y que tanto nos separa de la realidad.

A continuación se realizara en análisis de los puntos más importantes.

Comenzando por el indicador del VAN el proyecto es rentable ya que su valor es mucho mayor a cero.

La tasa interna de retorno (TIR) tiene como valor 83,79% que mayor que la tasa máxima de riesgo (TMAR) que su valor es de 12,47%.

BCR el valor de relación costo beneficio que nos indica cuanto se gana por dólar invertido en el proyecto nos da un valor de $2,67.

Con el periodo de recuperación de la inversión (PRI), da como resultado de 1 año, 2 meses y 8 días.

En referencia al punto de equilibrio los datos indican que se tiene que realizar 1971 vehículos en 3 años que viene a ser un promedio de 55 vehículos mensuales con un valor de $822 dólares mensuales, este cálculo esta realizado para 3 años únicamente ya que es el tiempo de vigencia del préstamo realizado.

CAPITULO VI

6 Análisis de Impactos

"La investigación se sustenta en un análisis técnico de los impactos que en las diferentes áreas o ámbitos que genere el proyecto en el contexto del mismo." (Puerres, 2011)

6.01 Impacto Ambiental

Conociendo que este proyecto está relacionado al sector automotriz el cual al momento de realizar los trabajos en los vehículos emite residuos contaminantes como en el cambio de aceites, gasolina y residuos, siendo estos tóxicos y por lo tanto peligrosos tanto que estos cuando se evaporan con el sol causan problemas respiratorios; por ello es importante concientizar sobre el cuidado del medio ambiente en "ANIMECAR".

Por esta razón, buscamos reducir el grado de contaminación que produce todos estos componentes derivados de la contaminación mediante la quema de los aceitas colocándolos en tanques, además de impulsar el reciclado de los envases y recipientes de los aditivos.

Aire Dentro de "ANIMECAR"; se tomara las debidas precauciones de que al momento de realizar los cambios de llantas las mismas no se las quemen para evitar

la contaminación del aire, tomando como medidas buscar alianzas estratégicas para buscar las mejores alternativas del uso de ellas como recicladas además las mismas se donaran a jardines y escuelas para que les den un uso estudiantil, proactivo y conducido a cuidar el medio ambiente.

6.02 Impacto Económico

"ANIMECAR" está enfocada a brindar un servicio de calidad, cubriendo y satisfaciendo las necesidades de los clientes y ciudadanos en general; esto a través del fomento de plazas de trabajo permitiendo mejorar la calidad de vida de los trabajadores permitiéndoles empoderarse de cada uno de sus puestos de trabajo y contribuyendo con la mejora continua hacia la compañía; de esta forma buscaremos mejorar la estabilidad laboral y por consecuencia la economía del país ya que dentro del sector automotriz crece la demanda de los servicios que ofrece "ANIMECAR"; por lo tanto esto confirma el impacto positivo en lo económico.

6.03 Impacto Productivo

Nuestro objetivo como "ANIMECAR" dentro del impacto productivo es establecerse con maquinaria y tecnología de punta con el fin de que aumente la producción del Tecnicentro Automotriz trabajando y generando mayor demanda a través de los trabajos realizados a los clientes teniendo como resultado no solamente el crecimiento de la empresa sino también el sector automotriz como la economía del país.

6.04 Impacto Social

La puesta en marcha de “ANIMECAR” dentro del sector la Rumiñahui busca generar la competencia sana en la rama del sector automotriz; cumpliendo normas legales vigentes además de impulsar a que se realicen controles vehiculares en el centro automotriz en cuanto a precios y el trato brindado por parte del técnico al cliente que debe ser de excelencia. Además trabajar con proveedores que se desempeñen bajo las exigencias y estándares a nivel interno y cumplan con las normativas del país.

Como se ha mencionado en los anteriores impactos; la puesta en marcha de “ANIMECAR”; conlleva a reducir en cierto porcentaje la tasa de desempleo además de los incentivos brindado a los colegas que permitirán fidelidad y trabajo de empoderamiento que se verán reflejados en el crecimiento de la empresa generando más fuentes de trabajo y con ello mejorando la calidad de vida de las personas involucradas.

CAPÍTULO VII

7 Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

- ✓ Debido a muchos factores y alas experiencias compartidas en cada uno de los hogares y lugares de trabajo; se ha concluido que el servicio a brindar en ANIMECAR es un servicio demandado debido a que cubre altas problemáticas dentro de cada uno de los usuarios; y entre ellos es el tiempo que es limitado; el trabajo que ofrece este Tecnicentro cubre esta necesidad importante y aún más cuando trabaja con maquinaria de punta y colaboradores actualizados brindando un trato adecuado y de excelencia.

- ✓ Dentro del estudio técnico se determinó la localización correcta para emprender el negocio el cual fue en la Av. Galo Plaza Lazo y Los Pinos; sector altamente con circulación vehicular y con establecimientos comerciales; los cuales permiten una mayor atracción de la empresa.

- ✓ En el estudio del análisis situacional se comprobó que existen oportunidades y amenazas las cuales se debe tener presente para la implementación de ANIMECAR como por ejemplo los factores legales, P.I.B, inflación, tasa activa, tasa pasiva, el índice de desempleo.

- ✓ Por otro lado tenemos la aceptación del servicio por parte de la población que rodea la Zona de Calderón con él 95% de información que se la obtuvo por medio de la encuesta, demostrándonos acogida y una oportunidad en el negocio Automotriz.

- ✓ En el estudio financiero se determinó un VAN (Valor Actual Neto) de $125.543,43 el cual representa la rentabilidad del proyecto una vez recuperada la inversión, con una TIR (Tasa interna de retorno) de 96,64% valor que nos demuestra el retorno de la inversión, demostrando de esta manera que el proyecto es totalmente factible con este análisis se obtuvo un criterio acerca dela factibilidad del proyecto.

- ✓ El periodo de recuperación de la inversión, se estima en un tiempo aproximado de1 año y 2 meses; tiempo de implementación y buscar la fidelización que esto conlleva la publicidad boca a boca que es totalmente más útil a nivel de este servicio; esto con el objetivo de elevar las ganancias y así recuperar la inversión lo más pronto posible.

- ✓ Con la correcta funcionalidad se buscará siempre encaminar a la empresa hacia los objetivos planteados con la finalidad de brindar servicios exclusivos y garantizados manteniendo una estrecha relación entre el cliente y el técnico-empresa.

7.02 Recomendaciones

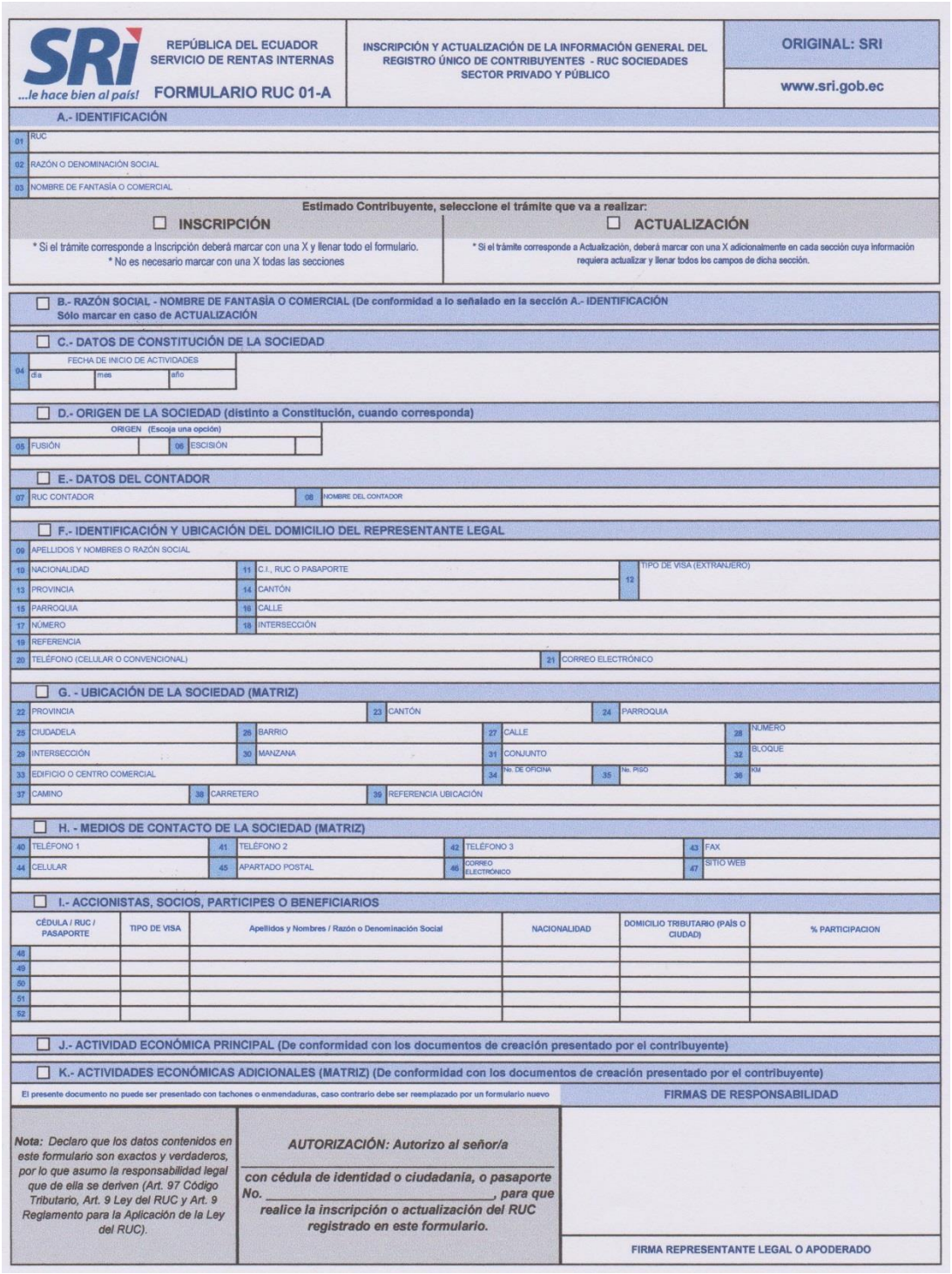
- Se recomienda la puesta en marcha del proyecto luego de haber realizado esta investigación previa tal como lo demuestra en este estudio existe una visible y rentable oportunidad de negocio; la cual beneficia de diferentes sectores tanto económico, social y productivo a nivel país y a la población en general.

- "ANIMECAR" debe realizar inversiones bancarias después de mantenerse estable y sin contar con financiamiento alto con la finalidad de generar ingresos para le empresa.

- Mantener una buena imagen de la empresa ante los consumidores, brindando un servicio de calidad a través de la profesionalización de los procesos de atención al cliente, servicio y calidad, acorde a los objetivos de la empresa; buscando siempre mantener capacitados a los empleados y cumpliendo con todas las medidas de seguridad ocupacional con el fin de que se desempeñe de manera segura.

Anexos

Anexo 1Formulario SRI



REPÚBLICA DEL ECUADOR
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
SRI ...le hace bien al país!
FORMULARIO RUC 01-A

INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN GENERAL DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES - RUC SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO

ORIGINAL: SRI
www.sri.gob.ec

A.- IDENTIFICACIÓN

01 RUC
02 RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL
03 NOMBRE DE FANTASÍA O COMERCIAL

Estimado Contribuyente, seleccione el trámite que va a realizar:

☐ INSCRIPCIÓN
* Si el trámite corresponde a Inscripción deberá marcar con una X y llenar todo el formulario.
* No es necesario marcar con una X todas las secciones

☐ ACTUALIZACIÓN
* Si el trámite corresponde a Actualización, deberá marcar con una X adicionalmente en cada sección cuya información requiera actualizar y llenar todos los campos de dicha sección.

☐ **B.- RAZÓN SOCIAL - NOMBRE DE FANTASÍA O COMERCIAL (De conformidad a lo señalado en la sección A.- IDENTIFICACIÓN**
Sólo marcar en caso de ACTUALIZACIÓN

☐ **C.- DATOS DE CONSTITUCIÓN DE LA SOCIEDAD**

04 FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES: día | mes | año

☐ **D.- ORIGEN DE LA SOCIEDAD (distinto a Constitución, cuando corresponda)**

ORIGEN (Escoja una opción)
05 FUSIÓN ☐ 06 ESCISIÓN ☐

☐ **E.- DATOS DEL CONTADOR**

07 RUC CONTADOR | 08 NOMBRE DEL CONTADOR

☐ **F.- IDENTIFICACIÓN Y UBICACIÓN DEL DOMICILIO DEL REPRESENTANTE LEGAL**

09 APELLIDOS Y NOMBRES O RAZÓN SOCIAL
10 NACIONALIDAD | 11 C.I., RUC O PASAPORTE | 12 TIPO DE VISA (EXTRANJERO)
13 PROVINCIA | 14 CANTÓN
15 PARROQUIA | 16 CALLE
17 NÚMERO | 18 INTERSECCIÓN
19 REFERENCIA
20 TELÉFONO (CELULAR O CONVENCIONAL) | 21 CORREO ELECTRÓNICO

☐ **G. - UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)**

22 PROVINCIA | 23 CANTÓN | 24 PARROQUIA
25 CIUDADELA | 26 BARRIO | 27 CALLE | 28 NÚMERO
29 INTERSECCIÓN | 30 MANZANA | 31 CONJUNTO | 32 BLOQUE
33 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL | 34 No. DE OFICINA | 35 No. PISO | 36 KM
37 CAMINO | 38 CARRETERO | 39 REFERENCIA UBICACIÓN

☐ **H. - MEDIOS DE CONTACTO DE LA SOCIEDAD (MATRIZ)**

40 TELÉFONO 1 | 41 TELÉFONO 2 | 42 TELÉFONO 3 | 43 FAX
44 CELULAR | 45 APARTADO POSTAL | 46 CORREO ELECTRÓNICO | 47 SITIO WEB

☐ **I.- ACCIONISTAS, SOCIOS, PARTICIPES O BENEFICIARIOS**

	CÉDULA / RUC / PASAPORTE	TIPO DE VISA	Apellidos y Nombres / Razón o Denominación Social	NACIONALIDAD	DOMICILIO TRIBUTARIO (PAÍS O CIUDAD)	% PARTICIPACION
48						
49						
50						
51						
52						

☐ **J.- ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)**

☐ **K.- ACTIVIDADES ECONÓMICAS ADICIONALES (MATRIZ) (De conformidad con los documentos de creación presentado por el contribuyente)**

El presente documento no puede ser presentado con tachones o enmendaduras, caso contrario debe ser reemplazado por un formulario nuevo

FIRMAS DE RESPONSABILIDAD

Nota: Declaro que los datos contenidos en este formulario son exactos y verdaderos, por lo que asumo la responsabilidad legal que de ella se deriven (Art. 97 Código Tributario, Art. 9 Ley del RUC y Art. 9 Reglamento para la Aplicación de la Ley del RUC).

AUTORIZACIÓN: Autorizo al señor/a
_____
con cédula de identidad o ciudadanía, o pasaporte No. _____, para que realice la inscripción o actualización del RUC registrado en este formulario.

FIRMA REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO

***Fuente**: Servicio de Rentas Internas*
***Elaborado por:** Carlos Toapanta*

Anexo 2 *Ministerio del Ambiente*

MINISTERIO DEL AMBIENTE
SUBSECRETARIA DE CALIDAD AMBIENTAL
DIRECCIÓN DE CONTROL Y PREVENCIÓN DE LA CONTAMINACIÓN

REGISTRO GENERAL PARA LOS TRÁMITES DE LA DIRECCIÓN DE CONTROL Y PREVENCIÓN DE LA CONTAMINACIÓN O DE LA INSTITUCIÓN INTEGRANTE DEL SISTEMA NACIONAL DESCENTRALIZADO DE GESTIÓN AMBIENTAL

(MA-SGD-HGR-01)

PARA SER LLENADO POR EL MAE O INSTITUCIONES INTEGRANTES DEL SISTEMA NACIONAL DESCENTRALIZADO DE GESTIÓN AMBIENTAL	
1) SOLICITUD NÚMERO:	
2) REGISTRO PARA: (Si el generador pretende realizar actividades de reuso, reciclaje, transporte y/o tratamiento deberá indicarlo marcando las dos opciones)	
GENERADOR ( )	
PRESTADOR DE SERVICIOS PARA EL MANEJO DE DESECHOS PELIGROSOS:	
Reciclaje ( ) Reuso ( ), Transporte ( ),Tratamiento: físico, químico o biológico ( ); Coprocesamiento ( ),	
Incineración ( ), Disposición final ( )	
3) NÚMERO DE LICENCIA AMBIENTAL:	
(Si cuenta con este número, derivado de la evaluación de impacto ambiental presentar la Constancia de Registro u oficio resolutivo)	
4) RECIBIDO POR:	
Nombre y firma	(Sello con fecha de recibido)
5) ENVIAR A (Marcar con una X)	
Ministerio del Ambiente. Subsecretaría de calidad ambiental.	
Institución integrante del Sistema Nacional Descentralizado de Gestión Ambiental	

PARA SER LLENADO POR EL SOLICITANTE	
6) NOMBRE DE LA EMPRESA	

	Nombre y firma del representante legal, cargo
Declaramos que la información contenida en esta solicitud y sus anexos es fidedigna y que puede ser verificada por el MAE, la que en caso de omisión o falsedad, podrá invalidar el trámite y/o aplicar las sanciones correspondientes.	Nombre y firma del responsable técnico

DATOS DE REGISTRO	
1) NOMBRE DE LA EMPRESA QUE SOLICITA EL TRÁMITE	**RUC:**
2) ACTIVIDAD productiva PRINCIPAL DEL ESTABLECIMIENTO	

3) DOMICILIO DE SOLICITANTE

Calle: _____

Número: _____

Provincia: _____ Cantón: _____

Parroquia: _____

Teléfonos: Fax: Correo electrónico:

4) DOMICILIO DEL ESTABLECIMIENTO

(En caso de que el establecimiento o instalación generadora de desechos peligrosos tenga otra dirección a la del domicilio manifestada en el apartado anterior, indicarla en esta sección.

Calle: _____

Número: _____

Provincia: _____ Cantón: _____

Parroquia: _____

Teléfonos: Fax: Correo electrónico:

5) SECTOR AL QUE PERTENECE EL SOLICITANTE

Extracción de petróleo y Gas Natural	
Coque y productos de refinación del petróleo	
Fabricación de sustancias y productos químicos	

Papel y productos de papel	
Productos de caucho y plástico	
Textiles	
Vehículos automotores	
Producción de madera	
Maquinaria y equipo	
Explotación de minas y extracción de minas y canteras	
Alimentos y bebidas	
Transporte y comunicaciones	
Electricidad, gas o agua.	
Agricultura, horticultura, floricultura, acuacultura, forestería,	
Pinturas, barnices y productos y servicios relacionados.	
Otros	

6) FECHA DE INICIO DE OPERACIÓN:

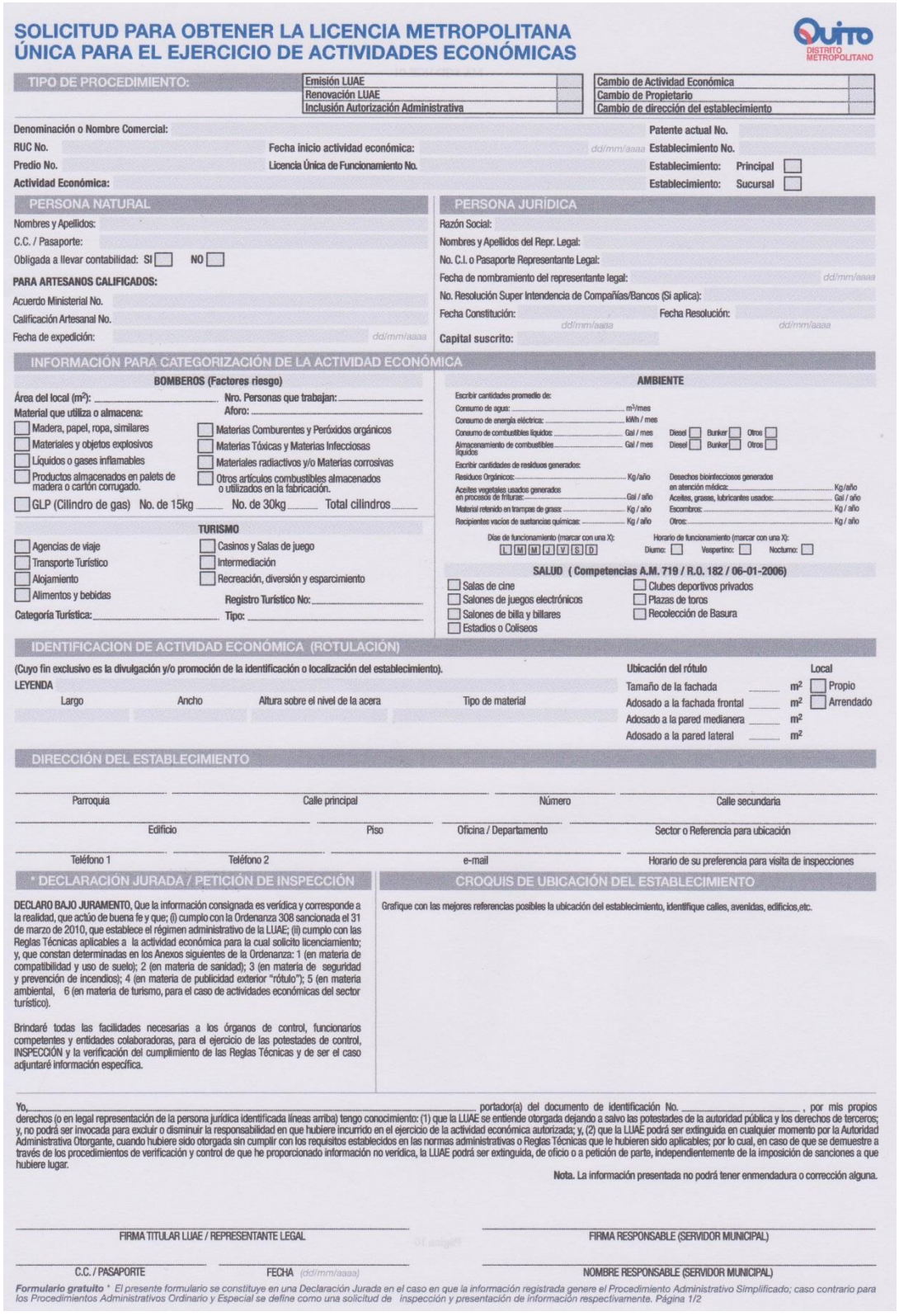
DÍA: | | | MES: | | | AÑO: | | | | |

Documentos que debe anexar para inicio del trámite:

Informe de Regulación Municipal (uso de suelo)

***Fuente**: MINISTERIO DEL AMBIENTE,*
***Elaborado por:** Carlos Toapanta*

Anexo 3 Formulario LUAE 1



SOLICITUD PARA OBTENER LA LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Quito Distrito Metropolitano

TIPO DE PROCEDIMIENTO:

Emisión LUAE	Cambio de Actividad Económica
Renovación LUAE	Cambio de Propietario
Inclusión Autorización Administrativa	Cambio de dirección del establecimiento

Denominación o Nombre Comercial: | Patente actual No.
RUC No. | Fecha inicio actividad económica: dd/mm/aaaa | Establecimiento No.
Predio No. | Licencia Única de Funcionamiento No. | Establecimiento: Principal ☐
Actividad Económica: | Establecimiento: Sucursal ☐

PERSONA NATURAL

Nombres y Apellidos:
C.C. / Pasaporte:
Obligada a llevar contabilidad: SI ☐ NO ☐
PARA ARTESANOS CALIFICADOS:
Acuerdo Ministerial No.
Calificación Artesanal No.
Fecha de expedición: dd/mm/aaaa

PERSONA JURÍDICA

Razón Social:
Nombres y Apellidos del Repr. Legal:
No. C.I. o Pasaporte Representante Legal:
Fecha de nombramiento del representante legal: dd/mm/aaaa
No. Resolución Super Intendencia de Compañías/Bancos (Si aplica):
Fecha Constitución: dd/mm/aaaa | Fecha Resolución: dd/mm/aaaa
Capital suscrito:

INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

BOMBEROS (Factores riesgo)

Área del local (m²): | Nro. Personas que trabajan: | Aforo:
Material que utiliza o almacena:
☐ Madera, papel, ropa, similares
☐ Materiales y objetos explosivos
☐ Líquidos o gases inflamables
☐ Productos almacenados en palets de madera o cartón corrugado.
☐ Materias Comburentes y Peróxidos orgánicos
☐ Materias Tóxicas y Materias Infecciosas
☐ Materiales radiactivos y/o Materias corrosivas
☐ Otros artículos combustibles almacenados o utilizados en la fabricación.
☐ GLP (Cilindro de gas) No. de 15kg ____ No. de 30kg ____ Total cilindros ____

TURISMO

☐ Agencias de viaje
☐ Transporte Turístico
☐ Alojamiento
☐ Alimentos y bebidas
☐ Casinos y Salas de juego
☐ Intermediación
☐ Recreación, diversión y esparcimiento
Registro Turístico No:
Categoría Turística: | Tipo:

AMBIENTE

Escribir cantidades promedio de:
Consumo de agua: ____ m³/mes
Consumo de energía eléctrica: ____ kWh / mes
Consumo de combustibles líquidos: ____ Gal / mes Diesel ☐ Bunker ☐ Otros ☐
Almacenamiento de combustibles líquidos ____ Gal / mes Diesel ☐ Bunker ☐ Otros ☐
Escribir cantidades de residuos generados:
Residuos Orgánicos: ____ Kg/año
Desechos bioinfecciosos generados en atención médica: ____ Kg/año
Aceites vegetales usados generados en procesos de frituras: ____ Gal / año
Aceites, grasas, lubricantes usados: ____ Gal / año
Material retenido en trampas de grasa: ____ Kg / año
Escombros: ____ Kg / año
Recipientes vacíos de sustancias químicas: ____ Kg / año
Otros: ____ Kg / año

Días de funcionamiento (marcar con una X): L M M J V S D
Horario de funcionamiento (marcar con una X): Diurno ☐ Vespertino ☐ Nocturno ☐

SALUD (Competencias A.M. 719 / R.O. 182 / 06-01-2006)

☐ Salas de cine
☐ Salones de juegos electrónicos
☐ Salones de billa y billares
☐ Estadios o Coliseos
☐ Clubes deportivos privados
☐ Plazas de toros
☐ Recolección de Basura

IDENTIFICACION DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN)

(Cuyo fin exclusivo es la divulgación y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento).
LEYENDA

Largo	Ancho	Altura sobre el nivel de la acera	Tipo de material

Ubicación del rótulo
Tamaño de la fachada ____ m²
Adosado a la fachada frontal ____ m²
Adosado a la pared medianera ____ m²
Adosado a la pared lateral ____ m²

Local
☐ Propio
☐ Arrendado

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

Parroquia | Calle principal | Número | Calle secundaria
Edificio | Piso | Oficina / Departamento | Sector o Referencia para ubicación
Teléfono 1 | Teléfono 2 | e-mail | Horario de su preferencia para visita de inspecciones

*** DECLARACIÓN JURADA / PETICIÓN DE INSPECCIÓN**

DECLARO BAJO JURAMENTO, Que la información consignada es verídica y corresponde a la realidad, que actúo de buena fe y que; (i) cumplo con la Ordenanza 308 sancionada el 31 de marzo de 2010, que establece el régimen administrativo de la LUAE; (ii) cumplo con las Reglas Técnicas aplicables a la actividad económica para la cual solicito licenciamiento; y, que constan determinadas en los Anexos siguientes de la Ordenanza: 1 (en materia de compatibilidad y uso de suelo); 2 (en materia de sanidad); 3 (en materia de seguridad y prevención de incendios); 4 (en materia de publicidad exterior "rótulo"); 5 (en materia ambiental, 6 (en materia de turismo, para el caso de actividades económicas del sector turístico).

Brindaré todas las facilidades necesarias a los órganos de control, funcionarios competentes y entidades colaboradoras, para el ejercicio de las potestades de control, INSPECCIÓN y la verificación del cumplimiento de las Reglas Técnicas y de ser el caso adjuntaré información específica.

CROQUIS DE UBICACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO

Grafique con las mejores referencias posibles la ubicación del establecimiento, identifique calles, avenidas, edificios,etc.

Yo,____ portador(a) del documento de identificación No. ____, por mis propios derechos (o en legal representación de la persona jurídica identificada líneas arriba) tengo conocimiento: (1) que la LUAE se entiende otorgada dejando a salvo las potestades de la autoridad pública y los derechos de terceros; y, no podrá ser invocada para excluir o disminuir la responsabilidad en que hubiere incurrido en el ejercicio de la actividad económica autorizada; y, (2) que la LUAE podrá ser extinguida en cualquier momento por la Autoridad Administrativa Otorgante, cuando hubiere sido otorgada sin cumplir con los requisitos establecidos en las normas administrativas o Reglas Técnicas que le hubieren sido aplicables; por lo cual, en caso de que se demuestre a través de los procedimientos de verificación y control de que he proporcionado información no verídica, la LUAE podrá ser extinguida, de oficio o a petición de parte, independientemente de la imposición de sanciones a que hubiere lugar.

Nota. La información presentada no podrá tener enmendadura o corrección alguna.

FIRMA TITULAR LUAE / REPRESENTANTE LEGAL
FIRMA RESPONSABLE (SERVIDOR MUNICIPAL)
C.C. / PASAPORTE
FECHA (dd/mm/aaaa)
NOMBRE RESPONSABLE (SERVIDOR MUNICIPAL)

Formulario gratuito ** El presente formulario se constituye en una Declaración Jurada en el caso en que la información registrada genere el Procedimiento Administrativo Simplificado; caso contrario para los Procedimientos Administrativos Ordinario y Especial se define como una solicitud de inspección y presentación de información respectivamente. Página 1/2*

Fuente: Municipio de Quito
Elaborado por: Carlos Toapanta

Anexo 4 Formulario LUAE 2

INSTRUCTIVO FORMULARIO DE SOLICITUD DE LICENCIA METROPOLITANA ÚNICA PARA EL EJERCICIO DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS (LUAE) EN EL D.M.Q.

El formulario se puede llenar directamente en Acrobat Reader o con letra imprenta y sin borrones cada uno de los campos de acuerdo al siguiente instructivo:

TIPO DE PROCEDIMIENTO:

Este registro genera el tipo de acciones administrativas que correspondan a efecto de iniciar el trámite respectivo.

Emisión LUAE:	En caso de que el administrado solicita por primera vez la LUAE.
Renovación LUAE:	A partir del segundo año de haber obtenido la LUAE y ya tiene asignado un número de LUAE.
Inclusión Autorización Administrativa:	En el caso en que luego de haber obtenido su LUAE, requiere que se incluya una nueva autorización administrativa de los ámbitos que contempla la LUAE.
Cambio de Actividad Económica:	En caso de variación de actividad económica que implica la generación de una nueva LUAE.
Cambio de Propietario:	En caso de cambio de propietario de la actividad económica, esto implica la generación de una nueva LUAE
Cambio de dirección del establecimiento:	Cambio de dirección del negocio, lo que implica la generación de una nueva LUAE.

INFORMACIÓN GENERAL:

Esta sección solicita información general para identificar al establecimiento y será utilizada por las diferentes instancias del municipio involucradas en el proceso de emisión o renovación de la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento: Patente, Inspecciones de Bomberos, Ambiente, Turismo, Salud y/o Rotulación.

Denominación o Nombre Comercial:	Corresponde al nombre con el que los clientes ubican al establecimiento, que puede ser la misma razón social u otro.
Patente actual No.:	En caso de que el establecimiento para el que se solicita la Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento ya cuente con un Registro de Patente, favor completar este campo.
RUC No.:	Corresponde al número de Registro Único de Contribuyente del SRI.
Fecha inicio actividad económica:	Si cuenta con el RUC, registrar la fecha ahí descrita, caso contrario la fecha en que inicio su actividad económica.
Establecimiento No.:	Para el caso de tener varios establecimientos bajo el mismo RUC, favor colocar el No. de establecimiento descrito en el RUC.
Predio No:	Este campo debe ser completado con información del predio en el cual se ubica el establecimiento de la actividad económica, independientemente de tratarse de un local propio o arrendado.
Licencia Única de Funcionamiento No:	El número de la LUAE del año inmediato anterior.
Establecimiento Principal o Sucursal:	Para el caso de contar con varios establecimientos, identificar claramente con una X en el casillero correspondiente si esta solicitud pertenece al local principal o a una sucursal. Recuerde que solo puede tener un local principal y varios sucursales.
Actividad Económica:	Registre la descripción de la actividad económica principal que se realiza en este establecimiento, esta descripción debe ser la misma que consta en el Registro Único de Contribuyentes.

TIPO DE CONTRIBUYENTE

En esta sección se diferenciará a las personas naturales, artesanas y jurídicas u obligadas a llevar contabilidad.

PERSONA NATURAL:

Nombres y Apellidos:	Escribir nombres y apellidos completos del propietario del negocio.
Cédula de ciudadanía o Pasaporte:	Anotar el número de cédula del propietario del negocio o en caso de ser extranjero, el número del Pasaporte.
Obligado a llevar contabilidad:	Llenar este campo de acuerdo al dato que consta en el RUC.

ARTESANOS:

Acuerdo Ministerial No:	Registrar el número de acuerdo ministerial que consta en su calificación de artesano.
Calificación Artesanal No:	Registrar el número del carné de la Calificación Artesanal.
Fecha de Expedición:	Indicar el día, mes y año que fue calificado como artesano calificado.

PERSONA JURÍDICA:

Razón Social:	Registrar nombre de la persona jurídica, empresa o compañía.
Nombres y Apellidos Representante Legal:	Indicar los nombres y apellidos completos del representante legal.
No.C.I. o Pasaporte Representante Legal:	Colocar el número de cédula o pasaporte del representante legal.
Fecha nombramiento Representante Legal:	Registrar el día, mes y año en el que fue nombrado el representante legal.
No. de Resolución S.I.C ; S.I.B.:	En el caso en que aplique, registrar el número de Resolución de la Superintendencia de Compañías o Bancos.
Fecha de Constitución:	Indicar el día, mes y año de la constitución del negocio
Fecha de Resolución:	Indicar el día, mes y año de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
Capital Suscrito:	Registrar el capital que consta en las escrituras de constitución.

INFORMACIÓN PARA CATEGORIZACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA

Esta sección determina parámetros de categorización de los diferentes componentes de la LUAE con el fin de definir un esquema de inspecciones.

BOMBEROS:

Área del local (m²):	En este campo, registre en números claros las dimensiones del establecimiento en metros cuadrados.
Número de personas que trabajan:	En este campo, registre el número de trabajadores.
Aforo:	En este campo, registre el número de personas estimadas para capacidad de aforo del local.
Material que utiliza:	En este campo deberá completar información sobre tipo de material que utiliza o almacena para poder cumplir con su actividad económica, marcando con una X en la casilla que corresponda y completar con la información solicitada en el caso de GLP.
GLP	Registrar el número de cilindros de 15kg y 30kg y en el total de cilindros la suma de los dos campos.

AMBIENTE:

Ingresar cantidades de consumo promedio mensual de agua, energía eléctrica, combustible.
Ingresar cantidades generadas anualmente según tipo de residuos.
Ingresar cantidad de combustibles líquidos almacenados y especificar las cantidades según su tipo.
Marcar con una X los días de funcionamiento de la actividad y el tipo de horario que aplica.

TURISMO:
En ésta sección de ser el caso, deberá registrar claramente la información solicitada, correspondiente al ámbito dentro del cual ejerce la actividad económica. En concordancia al Decreto Presidencial Nro. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en salas de juegos.

SALUD:
En ésta sección de ser el caso, deberá registrar el ámbito específico dentro del cual ejerce la actividad económica y que son de competencia del M.D.M.Q. En concordancia al Decreto Presidencial Nro. 873 está prohibido el funcionamiento de establecimientos dedicados a juegos de azar practicados en casinos y salas de juegos.

IDENTIFICACIÓN DE ACTIVIDAD ECONÓMICA (ROTULACIÓN):
En ésta sección deberá registrar claramente la información solicitada en metros cuadrados, siempre y cuando corresponda al rotulo que tiene por fin exclusivo la divulgación, difusión y/o promoción de la identificación o localización del establecimiento.

DIRECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO:
En estos campos se deberá completar claramente la información solicitada correspondiente a la dirección del establecimiento, es importante que registre al menos un número telefónico y correo electrónico.

CROQUIS DE UBICACIÓN:
Dibujar el croquis de ubicación del establecimiento con el fin de facilitar su localización para la fase de inspección y control.

DECLARACIÓN JURADA Y FIRMA:
El titular de la LUAE es responsable exclusivo del contenido de las declaraciones que, bajo juramento, ha efectuado en el formulario de solicitud.

Imprimir

*Formulario gratuito * El presente formulario se constituye en una Declaración Jurada en el caso en que la información registrada genere el Procedimiento Administrativo Simplificado; caso contrario para los Procedimientos Administrativos Ordinario y Especial se define como una solicitud de inspección y presentación de información respectivamente. Página 2/2*

Fuente: Municipio de Quito
Elaborado por: Carlos Toapanta

Anexo 5 Proyección de Maquinaria

 Fuente: (Garcia, 2015) Alineadora 3D para todo tipo de automóvil.	 *Fuente:* (Ltda, s.f.) Enllantadora con medidor electrónico.
 Fuente: (S.A.C, s.f.) Enllantadora de con capacidad para aros de 20”.	 *Fuente:* (Asedeals, s.f.) Elevador automotriz de 2 articulaciones.

Elaborado por: Carlos Toapanta

Bibliografía

(MAE), M. d. (2017). *Procedimiento para la Emisión de Licencias Ambientales*. Recuperado el 10 de 12 de 2017, de http://tramites.ecuadorlegalonline.com/ambiental/ministerio-de-ambiente/procedimiento-para-emision-de-licencias-ambientales/

abdakadabra@hotmail.com. (7 de NOVIEMBRE de 2007). *HISTORIA DEL AUTOMOVIL*. Recuperado el 26 de novienbre de 2017, de EL AUTOMOVIL: http://lahistoriadelautomovil.blogspot.com/

Adkins, W. (2012). *¿Cuál es la diferencia entre gastos operacionales y no operacionales?* Recuperado el 13 de 03 de 2018, de https://pyme.lavoztx.com/cul-es-la-diferencia-entre-gastos-operacionales-y-operacionales-10285.html

AEADE. (20 de 08 de 2016). *Automagazine.ec*. Recuperado el 02 de 12 de 2017, de El primer automóvil que circuló en Quito: http://automagazine.ec/el-primer-automovil-que-circulo-en-quito/

Aguirre, C. (19 de 05 de 2014). *La contribución de la evaluación financiera de proyectos en las organizaciones*. Recuperado el 17 de 03 de 2018, de https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2014/05/19/la-contribucion-de-la-evaluacion-financiera-de-proyectos-en-las-organizaciones/

Alarcon, L. (2005). *¿Quién inventó el primer automóvil a gasolina?* Recuperado el 02 de 12 de 2017, de https://www.vix.com/es/btg/curiosidades/5911/quien-invento-el-primer-automovil-a-gasolina

Arias, A. S. (2017). *Tasa Interna de Retorno (TIR)*. Recuperado el 17 de 03 de 2018, de Economipedia: http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html

Arias, J. (27 de 06 de 2010). *MERCADOTECNIA*. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de LA COMPETENCIA: http://jennyarias03.blogspot.com/2010/06/la-competencia.html

Banco Central del Ecuador. (30 de 11 de 2017). *indicador inflacion*. Obtenido de https://contenido.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion

Banco Central del Ecuador. (s.f.). *Tasas de Interes*. Recuperado el 30 de 11 de 2017, de https://contenido.bce.fin.ec/docs.php?path=/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm

Blinder, F. (25 de 02 de 2013). *Activos Fijos*. Recuperado el 15 de 03 de 2018, de http://maestrofinanciero.com/activos-fijos/

Burguillo, R. V. (12 de 07 de 2017). *Tasa de descuento*. Recuperado el 17 de 03 de 2018, de Economipedia: http://economipedia.com/definiciones/tasa-descuento.html

C., J. D. (2007). *Relacion Costo Beneficio*. Recuperado el 17 de 03 de 2018, de http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html

Calderón, C. E. (21 de 03 de 2013). *Tecnoligía*. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de https://www.gestiopolis.com/concepto-tecnologia/

Carrion, B. (30 de 05 de 2013). étodos Para El Desarrollo De Una Auditoria. Recuperado el 14 de 01 de 2018, de https://joelmondragon.wordpress.com/category/auditoria/

CHIAVENATO, I. (2011). ADMINISTRACION, PROCESO ADMINISTRATIVO. En *PLANEACION ESTRATEGICA* (pág. 7). Recuperado el 02 de 12 de 2017, de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/41563102/planeacion_estrategica_1.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1512253392&Signature=CgbZsZptyd%2Fpyt110%2FtxRVAfL6o%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DPlaneacion_estrat

Cifras, E. e. (03 de 2017). *Economia_Laboral*. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-

content/uploads/downloads/2017/05/Informe_Economia_Laboral-Mar17.pdf

Civilizacion, U. N. (28 de 11 de 2017). *Organización económica de los factores económicos*. Recuperado el 02 de 12 de 2017, de http://www.uvirtual.net/es/node/442

Dios, J. d. (24 de 01 de 2012). *Macro y Microlocalización*. Recuperado el 10 de 02 de 2018, de http://macroymicrolocalizacin.blogspot.com/

Dulce, :. C. (06 de 2014). Ampliacion de una mecanica automotriz. Recuperado el 06 de 01 de 2018

Dulce, C. A. (10 de 2014). Proyecto de factibilidad para la creacion de un taller de mecanica automotriz dedidaco al servicio y mantenimiento tecnico,ubicado en el norte de quito. Recuperado el 10 de 01 de 2018

Flores, J. (14 de 03 de 2013). *Balance de Situacion Inicial*. Recuperado el 16 de 03 de 2018, de Estado De Situación Inicial: http://procesocontablecnt.blogspot.com/2013/03/estado-de-situacion-inicial_14.html

futuro, C. t. (02 de 12 de 2017). *cuida tu futuro educando en finanzas peronales desde el 2008*. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de PASOS PARA CREAR UNA EMPRESA EN ECUADOR: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:JXllKKrI2gMJ:https://cuidatufuturo.com/pasos-crear-empresa-ecuador/+&cd=13&hl=es&ct=clnk&gl=ec

Futuro, C. t. (02 de 12 de 2017). *Cuida Tu Futuro educando en finanzas personales desdenel 2008*. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de PASOS PARA CREAR UNA EMPRESA EN ECUADOR: https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:JXllKKrI2gMJ:https://cuidatufuturo.com/pasos-crear-empresa-ecuador/+&cd=13&hl=es&ct=clnk&gl=ec

Gerencie.com. (09 de 10 de 2017). *Costos fijos*. Recuperado el 15 de 03 de 2018, de https://www.gerencie.com/costos-fijos.html

Gestiopolis. (2 de 11 de 2000). *Tasa activa y tasa pasiva ¿Qué son?* Recuperado el 30 de 11 de 2017, de https://www.gestiopolis.com/tasa-activa-y-tasa-pasiva-que-son/

Guzman, L. (01 de 02 de 2009). *LaNuevaEconomía*. Recuperado el 05 de 02 de 2018, de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:nA-atqaHxLEJ:lanuevaeconomia.com/balance-entre-demanda-y-oferta-comercializacion-y-precios-en-un-estudio-de-mercado-de-un-proyecto-de-inversion.html+&cd=18&hl=es&ct=clnk&gl=ec

Hernandez, P. (18 de 11 de 2008). *Factores legales*. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de http://factoreslegales.blogspot.com/

juanpch. (29 de 10 de 2013). *Foros Ecuador .ec*. Recuperado el 10 de 12 de 2017, de Permiso de Bomberos: http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/tr%C3%A1mites/3224-permiso-de-bomberos

López, B. S. (2016). *ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO*. Recuperado el 17 de 03 de 2018, de https://www.ingenieriaindustrialonline.com/herramientas-para-el-ingeniero-industrial/producci%C3%B3n/an%C3%A1lisis-del-punto-de-equilibrio/

MANENE, L. M. (20 de 02 de 2012). *MARKETING : INTRODUCCIÓN, CONCEPTO, EVOLUCIÓN,DEFINICIONES Y TIPOS*. Recuperado el 05 de 12 de 2017, de http://www.luismiguelmanene.com/2012/02/20/marketing-introduccion-concepto-evoluciondefiniciones-y-tipos/

Martell, M. G. (14 de 11 de 2014). *Distribucion de la planta.* Recuperado el 12 de 02 de 2018, de https://es.slideshare.net/MariaGpeRdzMarthell/distribucin-de-planta-15020464

Merino, J. P. (2012). *Definicion de*. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de Objetivo: https://definicion.de/objetivo/

México, B. v. (24 de 01 de 2017). *El PRI: uno de los indicadores que más llama la atención de los inversionistas*. Recuperado el 17 de 03 de 2018, de CONEXIONESAN: https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/el-pri-uno-de-los-indicadores-que-mas-llama-la-atencion-de-los-inversionistas/

Morales, V. V. (2017). *Valor Actual Neto (VAN)*. Recuperado el 17 de 03 de 2018, de Economipedia: http://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html

MORENO, M. A. (07 de 07 de 2010). *El Flujo de Caja y su importancia en la toma de decisiones*. Recuperado el 16 de 03 de 2018, de https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/el-flujo-de-caja-y-su-importancia-en-la-toma-de-decisiones

Neffa, J. C. (2003). El trabajo humano. Buenos Aires - México: Grupo Editorial Lumen Hvmanitas. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de http://www.oei.org.ar/edumedia/pdfs/T10_Docu4_Eltrabajohumano_Neffa.pdf

PatiodeAutos.com. (2017). *El primer auto que llegó a Quito*. Recuperado el 26 de 11 de 2017, de https://patiodeautos.com/revista/generales/primer-auto-que-llego-a-quito

Portales, D. (2011). *Estudio Técnico*. Recuperado el 05 de 02 de 2018, de https://e-tecnico.webnode.es/servicios/

ProyectoCoquis. (s.f.). proveedores.

Puerres, p. (2011). *CAPÍTULO VI*. Recuperado el 18 de 03 de 2018, de http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/448/7/02%20ICA%20076%20TESIS%20CAPITULO%20VI.pdf

QuestionPro, A. (20 de 06 de 2010). *¿Qué es una encuesta?* Recuperado el 14 de 01 de 2018, de https://www.questionpro.com/es/una-encuesta.html

Ramos, E. (2015). Recuperado el 12 de 02 de 2018

Ramos, E. (08 de 2017). Activos Nominales. Recuperado el 15 de 03 de 2018

Saber mas, s. m. (2 de 10 de 2013). *¿Qué es el PIB y en qué lo afecta?* Recuperado el 30 de 11 de 2017, de http://www.asobancaria.com/sabermassermas/que-es-el-pib-y-en-que-lo-afecta/

SANCHEZ, N. (s.f.). CONTABILIDAD SOCIAL. En 2010. MEXICO. Recuperado el 02 de 12 de 2017

telegrafo, E. (11 de 04 de 2017). *La industria automotriz crecerá entre 16 y 19%.* Recuperado el 26 de 11 de 2017, de http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/1/la-industria-automotriz-crecera-entre-16-y-19

telegrafo, E. (24 de 08 de 2017). *La industria automotriz enfrenta 3 desafíos*. Recuperado el 26 de 11 de 2017, de http://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/la-industria-automotriz-enfrenta-3-desafios

Thompson, I. (22 de 07 de 2009). *Portal de Mercadotecnia*. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de Definición de Cliente: https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html

Universo, E. (01 de 07 de 2017). *El riesgo país subió 73 puntos en un mes*. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de noticia, politica: https://www.eluniverso.com/noticias/2017/07/01/nota/6256939/riesgo-pais-subio-73-puntos-mes

Urbina, G. B. (s.f.). Evaluacion de proyectos 4ºta edicion. Recuperado el 05 de 02 de 2018

Vicuña, S. d. (07 de 01 de 2013). *Gestión empresarial*. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de https://renatamarciniak.wordpress.com/2013/01/07/que-es-un-plan-estrategico/

Yarce, J. (2010). *Qué Son Los Principios Los Valores Y Las Virtudes*. Recuperado el 03 de 12 de 2017, de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:VjMb9ryPL_UJ:www.mercaba.org/ARTICULOS/Q/que_son_los_principios_los__valo.htm+&cd=6&hl=es&ct=clnk&gl=ec

TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCIÓN

ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el proceso de Titulación, se **AUTORIZA** realizar el empastado del trabajo de titulación, del alumno(a) **CARLOS DAVID TOAPANTA FLORES,** portador de la cédula de identidad Nº 171607339-8, previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 2 de mayo del 2018

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA" 02 MAY 2018

Sra. Mariela Balseca
CAJA

VISTO FINANCIERO

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA" 02 MAY 2018

Ing. Samira Villalba
Ing. Samira Villalba
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA"

CONSEJO DE CARRERA

Ing. Carla Guerra
DELEGADA DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA"

Dr. Patricio Guanopatín
DIRECTOR DE CARRERA

VISTO BUENO ACADÉMICO

BIBLIOTECA INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR "CORDILLERA"

Ing. William Parra
BIBLIOTECA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

Tgla. Cristina Chuqui
SECRETARIA ACADÉMICA

URKUND

1702783320
ING. EDUARDO VÁSCONEZ
TUTOR

Urkund Analysis Result

Analysed Document:	tesis para imprimir ULTIMO.docx (D37025575)
Submitted:	3/28/2018 6:17:00 AM
Submitted By:	cardavtoaflo@gmail.com
Significance:	3 %

Sources included in the report:

EVELYN RAMOS.docx (D30275174)
PROYECTO COQUIS.docx (D36995523)
ALUMNA ROSA CATUCUAMBA.pdf (D30301285)
http://docplayer.es/608428-Universidad-tecnica-de-ambato-facultad-de-ingenieria-en-sistemas-electronica-e-industrial.html
https://pyme.lavoztx.com/cul-es-la-diferencia-entre-gastos-operacionales-y-operacionales-10285.html
https://www.gestiopolis.com/tasa-activa-y-tasa-pasiva-que-son/
http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/05/Informe_Economia_Laboral-Mar17.pdf
https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2017/01/el-pri-uno-de-los-indicadores-que-mas-llama-la-atencion-de-los-inversionistas/

Instances where selected sources appear:

21