



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA  
EXTENSIÓN SAN PABLO DE LA TRONCAL**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - C. P. A**

**ELABORACIÓN DEL PLAN DE INVERSIÓN PARA AMPLIAR LA  
CAPACIDAD DE SERVICIO DEL TALLER “EL HERMANO” DE LA  
CIUDAD DE LA TRONCAL**

**AUTOR:**

**SUMBA MARTÍNEZ NATALY ELIZABETH**

**TUTOR:**

**ING. GEOVANNY PESANTEZ**

**TRABAJO FINAL PRESENTADO COMO REQUISITO PREVIO A LA  
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:**

**INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA – C.P.A**

**AÑO 2015**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA  
EXTENSIÓN SAN PABLO DE LA TRONCAL  
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES  
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - C.P.A**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

**SUMBA MARTÍNEZ NATALY ELIZABETH**

**DECLARO QUE:**

El proyecto de grado denominado: Elaboración del plan de inversión para ampliar la capacidad de servicio del Taller “El Hermano” de la ciudad de La Troncal, ha sido desarrollado en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme a las citas que constan en los apartados correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es de mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

La Troncal, 25 de Noviembre del 2015.

\_\_\_\_\_  
Sumba Martínez Nataly Elizabeth

C.I 0929783579

**AUTOR**



**UNIVERSIDAD CATOLICA DE CUENCA**  
**EXTENSIÓN SAN PABLO DE LA TRONCAL**  
**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**EMPRESARIALES**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA - C.P.A**

**CERTIFICADO**

**Ing. Geovanny Pesantez**

**CERTIFICA:**

Que el trabajo titulado: Elaboración del plan de inversión para ampliar la capacidad de servicio del taller “El Hermano” de la ciudad de La Troncal, realizado por la Srta. Sumba Martínez Nataly Elizabeth ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la UCACUE, en el reglamento de estudiantes de la Universidad Católica de Cuenca.

Debido a que es una investigación particular con el propósito de cumplir un requisito previo a la obtención del Título de **INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA – C.P.A** su publicación y difusión no está autorizada para terceros.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado original, dos anillados y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (PDF).

Autorizo a la Srta. Sumba Martínez Nataly Elizabeth que lo entregue a la Secretaría de la Unidad Académica.

La Troncal, 25 de Noviembre del 2015.

Ing. Geovanny Pesantez.

**TUTOR**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA  
EXTENSIÓN SAN PABLO DE LA TRONCAL  
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - C.P.A**

**AUTORIZACIÓN**

Yo, Nataly Elizabeth Sumba Martínez.

Autorizo a la Universidad Católica de Cuenca Extensión San Pablo de La Troncal la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo: Elaboración del plan de inversión para ampliar la capacidad de servicio del Taller “El Hermano” de la Ciudad de La Troncal, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

La Troncal, 25 de Noviembre del 2015.

---

Sumba Martínez Nataly Elizabeth



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CUENCA  
EXTENSIÓN SAN PABLO DE LA TRONCAL**

**UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
EMPRESARIALES**

**EL TUTOR**

**Confiere a este trabajo**

La calificación de: \_\_\_\_\_

60

**Ing. Geovanny Pesantez.**

## **DEDICATORIA**

Este trabajo está dedicado a Dios que es quien me da la fuerza día a día para salir adelante y en quien he puesto mi fe para lograr esta meta.

A mis padres por su amor y apoyo incondicional y hermanos que han sido la razón para impulsarme a terminar mi carrera profesional.

A mi Abuela y Tía que estuvieron presentes mediante sus consejos, mismo que me motivaron a seguir adelante.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por haberme permitido culminar con éxitos mis estudios, por haberme dado la fuerza y la sabiduría necesaria para superar cada uno de los obstáculos, los mismos que me ayudaron a culminar mi carrera universitaria.

A mis Padres y Hermanos por haberme formado parte de este proceso y brindado el apoyo económico e incondicional, por el esfuerzo y los consejos brindado en cada etapa de mi vida estudiantil.

A mi Abuela que es mi mayor bendición y Tía que siempre me animaron a culminar mi carrera profesional.

A mí enamorado porque a lo largo de este proceso estudiantil ha sido mi apoyo incondicional.

A mi Tutor el Ing. Geovanny Pesantez por haberme guiado con paciencia y brindarme sus conocimientos durante el desarrollo del presente trabajo de grado.

A mis demás familiares y amigos.

**Esfuézate y se valiente  
no temas ni desmayes  
que Jehová Tu Dios  
estará contigo donde quieras  
que vayas.**

## INDICE DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	1
RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	3
CAPITULO 1.....	4
ASPECTOS GENERALES.....	4
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
1.2 IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN.....	6
1.3 OBJETIVOS.....	6
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	6
1.3.2 OBJETIVO ESPECIFICO.....	6
1.4 DESCRIPCIÓN DE LA INSTITUCIÓN O EMPRESA.....	6
1.5 RESEÑA HISTÓRICA.....	6
1.6 UBICACIÓN.....	7
1.7 VISIÓN.....	8
1.8 MISIÓN.....	8
1.9 POLÍTICAS.....	8
1.10 VALORES.....	8
1.11 ORGANIGRAMA.....	8
CAPÍTULO II.....	9
MARCO LEGAL.....	9
2.1 PATENTE MUNICIPAL.....	10
2.2 PERMISO DE CUERPO DE BOMBEROS.....	10
2.3 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE – RUC.....	10
2.4 CONTRATOS DE TRABAJO.....	11
2.5 AFILIACION AL IESS.....	12
2.6 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL MINISTERIO DE SALUD.....	12
2.7 CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL.....	12
2.8 CALIFICACIÓN ARTESANAL.....	13
CAPÍTULO III.....	14
APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA PROPUESTA.....	14

ESTUDIO DE MERCADO.....	15
3.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	15
3.1.1 OBJETIVO GENERAL.....	15
3.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	15
3.2 HIPOTESIS.....	15
3.3 DEFINICIÓN DEL SERVICIO.....	15
3.4 ÁMBITOS DE APLICACIÓN DEL SERVICIO.....	15
3.5 TAMAÑO DE LA MUESTRA.....	16
3.5.1 CALCULO DE LAS MUESTRAS.....	16
3.6 LEVANTAMIENTO DE LA INFORMACION.....	17
3.7 RESULTADOS DE LA INVESTIGACION.....	18
3.8 ENCUESTAS.....	18
3.9 PROYECCION DE LA DEMANDA.....	27
3.10 OFERTA.....	28
3.11 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA.....	28
3.12 PRECIOS.....	29
3.13 COMERCIALIZACION.....	29
3.14 ESTRATEGIAS DE INTRODUCCIÓN EN EL MERCADO.....	30
3.15 COMPROBACION DE HIPOTESIS.....	30
3.16 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	32
ESTUDIO TECNICO.....	33
4.1 OBJETIVO GENERAL.....	33
4.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO.....	33
4.3 ANÁLISIS Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	33
4.4 ANÁLISIS DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL LOCAL.....	34
4.5. EQUIPOS Y ACCESORIOS.....	34
4.6 PROCESOS DEL ALMACEN.....	35
4.6.1 PROCESO DE COMPRA DE MERCADERIA.....	35
4.6.2 PROCESO DE VENTA DE MERCADERIA.....	36
4.7 DISTRIBUCION INTERNA.....	37
4.8 ORGANIZACIÓN DE RECURSOS HUMANOS.....	37
4.9 MANUAL DE FUNCIONES.....	38
4.10 DISTRIBUCION DE PERSONAL Y SALARIOS.....	38

4.11 CONCLUSION Y RECOMENDACIÓN.....	40
ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO.....	41
5.1 OBJETIVOS GENERAL.....	41
5.2 OBJETIVO ESPECIFICO.....	41
5.3 MONTO DE INVERSION INICIAL DEL PROYECTO.....	41
5.4 PROYECCIÓN DE INGRESOS.....	42
5.5 COSTOS.....	43
5.6 DEPRECIACIONES.....	44
5.7 PUNTO DE EQUILIBRIO.....	45
5.8 ESTADO DE RESULTADOS.....	49
5.9 FINANCIAMIENTO.....	50
5.10 BALANCE GENERAL.....	52
5.11 ANALISIS TIR – VAN.....	53
5.12 CONCLUSION Y RECOMENDACIONES.....	55
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	56
BIBLIOGRAFÍA.....	57
ANEXOS.....	58

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Numero de entrevistados .....	17
Tabla 2. Marca de vehículo .....	18
Tabla 3. Año del vehículo.....	19
Tabla 4. Mantenimiento.....	20
Tabla 5. Tipo.....	21
Tabla 6. Factores.....	22
Tabla 7. Servicio.....	23
Tabla 8. Precios .....	24
Tabla 9. Publicidad.....	25
Tabla 10. Expectativa .....	26
Tabla 11. Línea de productos .....	27
Tabla 12. Proyección de la Demanda .....	27
Tabla 13. Demanda Insatisfecha.....	28
Tabla 14. Margen de Utilidad.....	29
Tabla 15. Equipos y Accesorios .....	34
Tabla 16. Rol de pagos .....	39
Tabla 17. Inversión Inicial.....	41
Tabla 18. Proyección de Ingresos.....	42
Tabla 19. Costos .....	44
Tabla 20. Depreciaciones .....	45
Tabla 21. Punto de equilibrio - Partes de motor.....	45
Tabla 22. Punto de equilibrio - Partes de transmisión.....	46
Tabla 23. Punto de equilibrio - Partes de caja de cambio.....	47
Tabla 24. Punto de equilibrio - Repuestos varios.....	48
Tabla. 25. Estado de Resultado .....	49
Tabla. 26. Financiamiento 1 .....	51
Tabla. 27. Balance General.....	52
Tabla. 28. Análisis TIR y VAN.....	54

## ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico 1. Marca de vehículo .....	18
Grafico 2. Año .....	19
Grafico 3. Mantenimiento.....	20
Grafico 4. Tipo .....	21
Grafico 5. Factores .....	22
Grafico 6. Servicio.....	23
Grafico 7. Precios .....	24
Grafico 8. Publicidad.....	25

Grafico 9. Servicios .....	26
Grafico 10. Punto de equilibrio - Partes de motor .....	46
Grafico 11. Punto de equilibrio - Partes de transmisión.....	47
Grafico 12. Punto de equilibrio - Partes de caja de cambio .....	48
Grafico 13. Punto de equilibrio - Repuestos varios .....	49

### **ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN**

Ilustración 1. Ubicación.....	7
Ilustración 2. Localización del proyecto.....	33
Ilustración 3. Distribución Interna.....	37

### **ÍNDICE DE DIAGRAMA**

Diagrama 1. Organigrama Estructural.....	8
Diagrama 2. Proceso de compra.....	35
Diagrama 3. Proceso de Venta .....	36

## INTRODUCCIÓN

La elaboración del plan de inversión para ampliar la capacidad de servicio del Taller “El Hermano” de la ciudad de La Troncal, consiste en realizar un proyecto de inversión con el fin de implementar un almacén de repuestos para vehículos de carga pesada.

El presente trabajo consta de 3 capítulos los cuales se describen a continuación:

En el Capítulo 1 se dará a conocer los aspectos generales de la empresa, lo cual involucra el planteamiento del problema, su importancia y justificación, la delimitación de los objetivos tanto generales como específicos, la descripción de la organización, su reseña histórica y ubicación, misión, visión, objetivos, políticas, valores y organigrama estructural.

En el Capítulo 2 se establecerá el Marco Teórico- legal que para efecto de este trabajo se ha sustentado en las leyes del Servicio de Rentas Internas, Ministerio de Trabajo, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Corporación Financiera Nacional y Junta Nacional del Artesano.

En el Capítulo 3 se realizara la aplicación práctica del proyecto, lo que implica el estudio de mercado, estudio técnico y estudio económico.

Este trabajo resulta util e importante para Taller de Reconstrucción El Hermano, ya que permite ampliar la capacidad de servicio mediante la implementación de un almacén de repuestos, facilita los estudios necesarios para poner en marcha el proyecto planteado.

Para la realización de este trabajo se empleó técnicas de fuentes primarias como son las encuestas a los socios activos de la Compañías de Transporte Pesado del Cantón La Troncal y el planteamiento de hipótesis para su posterior comprobación.

## **RESUMEN**

### **ELABORACIÓN DEL PLAN DE INVERSIÓN PARA AMPLIAR LA CAPACIDAD DE SERVICIO DEL TALLER “EL HERMANO” DE LA CIUDAD DE LA TRONCAL.**

El almacén de repuestos se encontrara ubicado en el Cantón La Troncal, el mismo se caracterizará por brindar una diversificación de repuestos a precios accesibles, el servicio de reparación del automotor con el fin de disminuir el tiempo de parada con el mejor servicio.

El principal objetivo de este proyecto es determinar la factibilidad económica, comercial, técnica y financiera para implementar el almacén de repuestos.

Según el estudio de mercado mediante las encuestas realizadas a los socios de las Compañías de transporte de carga pesada del Cantón La Troncal se determinó que el 57% de los camiones existentes son de la marca Mercede Benz por lo que almacén se concentrara en esta línea de repuestos, el consumidor requiere que haiga una diversificación de repuestos, de buena calidad, precio justo y contar con asesoramiento técnico.

Mediante el estudio económico nos indica que el proyecto es viable debido a que la tasa interna de retorno es de 23% para los 10 años que se encuentra proyectado.

## **ABSTRACT**

### **PREPARATION OF A INVESTMENT PLAN TO INCREASE THE CAPACITY OF THE WORKSHOP SERVICE “EL HERMANO” IN LA TRONCAL CITY.**

The spare parts store is located in La Troncal City, it is characterized by providing a diversification of spare parts at affordable prices, auto repair service in order to reduce downtime with the best service.

The main objective of this Project is to determine the economic, commercial, technical and financial feasibility to implement the spare parts store.

According to the market research surveys conducted to partners of the heavy cargo transport companies in La Troncal City, it was shown that in most carriers existing trucks that prevalent in 57%, they are Brand Mercedes Benz, so store is concentrated in this line of spare parts due to it represents the largest sales of this merchandise. What consumers prefer when buying a spare part is diversification, counseling, affordable prices and good quality.

Through economic study it is shown that the Project is viable because the Internal Rate of Return (IRR) is 23% for the 10 years that is projected.

## **CAPITULO 1**

### **ASPECTOS GENERALES**

## **1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.**

En la actualidad algunos consideran que una empresa exitosa es consecuencia de un proyecto bien elaborado, mientras que otros restan importancia a los proyectos, argumentando que son las grandes ideas las bases del éxito; pero los grandes expertos están de acuerdo en que los proyectos, disminuyen en gran medida el riesgo de fracaso de una empresa.

Cabe señalar que el éxito de las empresas no es solo la inversión monetaria si no contar con personal calificado para la elaboración del proyecto de inversión.

Antiguamente cuando una persona decidía emprender una inversión, no analizaba todas las variables inmiscuidas en el proyecto, es decir no se hacía un estudio de mercado, financiero, legal etc., que le permitiera tomar una decisión más objetiva para determinar la ejecución o no ejecución de la inversión.

Ahora esta perspectiva ha cambiado, las empresas y personas tratan de disminuir el riesgo en las operaciones de inversión, con estudios previos que les ayude a determinar fortalezas y debilidades, así como analizar el éxito o fracaso a futuro de los proyectos en los que desean invertir.

Parte de estos estudios son los planes de inversión, los cuales brindan un panorama más amplio del futuro que mantendrá la empresa en función de su capital, mercado, procesos, etc.

En el Recinto Voluntad de Dios, perteneciente al Cantón La Troncal, dentro del sector automotriz, se observa que los propietarios de los camiones de transporte de carga pesada tienen inconvenientes para la adquisición de repuestos cuando ameritan reparar sus unidades, debido a la falta de un almacén de repuestos, por lo que se ven en la necesidad de acudir al centro del Cantón La Troncal o a las ciudades de Milagro, Guayaquil, Cuenca.

## **1.2 IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN**

El presente trabajo permitirá satisfacer parte de las necesidades de los clientes optimizando así el tiempo de parada del automotor, disminuyendo gastos en la compra del repuesto y reparación del vehículo, aumentar los ingresos de los propietarios ya que al implementar un almacén con un stock variado y completo podrán adquirir los repuestos y la reparación en un solo lugar y a la vez generar un margen de utilidad al Taller El Hermano.

## **1.3 OBJETIVOS**

### **1.3.1 OBJETIVO GENERAL**

Determinar la factibilidad económica, comercial, técnica y financiera para implementar un almacén de repuestos en la empresa Taller El Hermano.

### **1.3.2 OBJETIVO ESPECIFICO**

- Demostrar la viabilidad comercial del proyecto, logrando identificar estrategias de introducción al mercado en lo que se refiere ha repuesto para transporte pesado.
- Realizar un estudio de mercado para así poder conocer la demanda insatisfecha existente en el Cantón La Troncal
- Realizar un estudio técnico para determinar la capacidad optima del almacén, el recurso humano a necesitar y las vías legales a las cuales se debe el proyecto.
- Realizar un estudio económico y financiero que ayude a evaluar el proyecto, donde los ingresos y costos esperados demuestren las expectativas del negocio.

## **1.4 DESCRIPCIÓN DE LA INSTITUCIÓN O EMPRESA**

Taller de Reconstrucción El Hermano es una mecánica industrial dedicada a la construcción y reconstrucción de equipo camionero pesado.

## **1.5 RESEÑA HISTÓRICA**

Mecánica Taller de Reconstrucción “EL HERMANO”, inicia sus actividades en el año 2002 en el sector Voluntad de Dios perteneciente al Cantón La Troncal, contando con el entusiasmo y experiencia de su fundador el Sr. Fermín Sumba Calle; las efectivas políticas

de prestación de su servicio establecidas por la empresa desde sus inicios generaron el crecimiento de la demanda y en consecuencia de su infraestructura y de su competente talento humano, el cual interactúa garantizando a sus clientes una excelente calidad en sus servicios. Actualmente Taller de Reconstrucción “EL HERMANO” está consolidada como una empresa dedicada a la prestación de servicios mecánicos- industrial, con un éxito en el mercado regional cuyo espíritu empresarial está concentrado en la calidad y la satisfacción de los clientes.

## 1.6 UBICACIÓN

**Ilustración 1. Ubicación**



Taller de Reconstrucción EL HERMANO está localizado en vía duran tambo del cantón La Troncal, provincia del Cañar República del Ecuador.

La Troncal es una ciudad de Ecuador poblada con 60.000 habitantes, su localización se encuentra en la región 6 centro-sur del país y pertenece a la provincia de Cañar, está ubicada en la zona vial (intermedia) que va hacia Guayaquil, Cuenca y Machala. Este pequeño poblado ha surgido por la agricultura de caña de azúcar cuyo icono la caracteriza, alberga a uno de los ingenios azucareros más productivos del país, como la principal industria de la zona y es generadora de cientos de plazas de trabajo para beneficio económico de los habitantes del sector.

## 1.7 VISIÓN

Ser un taller líder y confiable en el servicio de automóviles modernos con tecnología de punta, con los mejores equipos, herramientas y sistema administrativo computarizado, así como el mejor personal eficaz y eficiente.

## 1.8 MISIÓN

Proporcionar un buen servicio, eficiente con calidad, que satisfaga las necesidades y expectativas de nuestros clientes a un precio accesible con personal capacitado, motivado, productivo, eficiente, leal, honesto, responsable, comprometido en resolver sus problemas.

## 1.9 POLÍTICAS

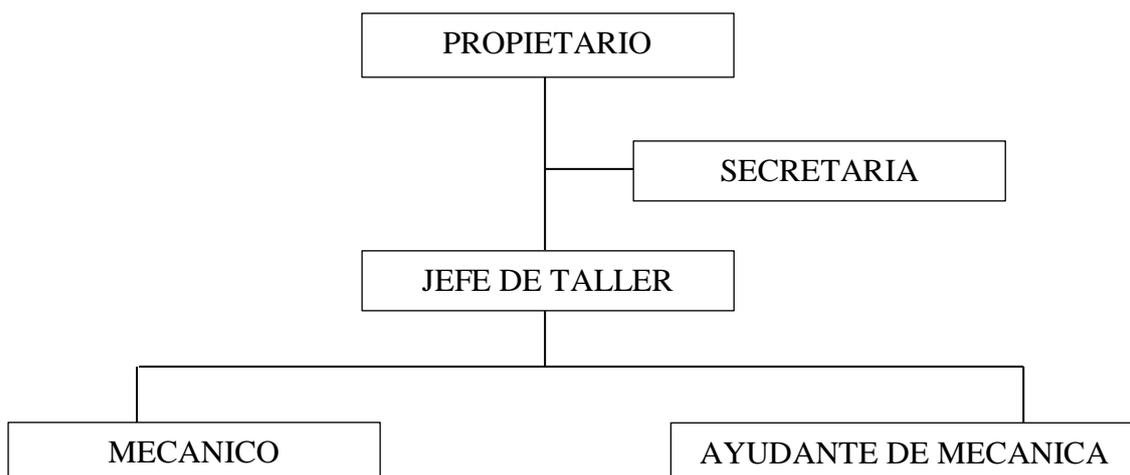
- Disminuir los tiempos de entrega
- Satisfacción del cliente
- Desarrollo de personal
- Mejora continua

## 1.10 VALORES

- Responsabilidad
- Honestidad
- Buen servicio

## 1.11 ORGANIGRAMA

**Diagrama 1. Organigrama Estructural**



**CAPÍTULO II**  
**MARCO LEGAL**

## **2.1 PATENTE MUNICIPAL**

Considerando que, el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización en los Artículos 546 hasta el Artículo 551 inclusive, establecen el impuesto de Patente Municipal, que están obligadas a pagar todas las personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y, profesionales.

Por lo que la patente municipal es la contribución a las municipalidades que se debe efectuar para que se logre desarrollar una actividad lucrativa sea cual fuera su naturaleza o denominación, para obtener dicho permiso se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Formulario de patente municipal
- Certificado de no adeudar al municipio
- Copias de cedula de identidad
- Copia de certificado de votación

## **2.2 PERMISO DE CUERPO DE BOMBEROS**

Según la Ley de defensa contra incendio indica en el Art. 35.- Los primeros jefes de los cuerpos de bomberos del país, concederán permisos anuales, cobrarán tasas de servicios, ordenarán con los debidos fundamentos, clausuras de edificios, locales e inmuebles en general y, adoptarán todas las medidas necesarias para prevenir flagelos, dentro de su respectiva jurisdicción, conforme a lo previsto en esta Ley y en su Reglamento. (LEY DE DEFENSA CONTRA, s.f.)

- Registro Único de Contribuyente – RUC
- Patente Municipal
- Informe Favorable de la inspección

## **2.3 REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE – RUC**

La Ley del Registro Único de Contribuyentes nos indica en el Art. 3 **De la Inscripción Obligatoria.-** Todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma

permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes. (LEY DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES)

Para lograr obtener el permiso único de contribuyente se tendrá que presentar:

- Original y copia de la cédula de identidad
- Original y copia del certificado de votación
- Planilla de un servicio básico donde funcionará el local

## 2.4 CONTRATOS DE TRABAJO

Para la elaboración de los contratos aplicaremos lo establecido en el Código de Trabajo en el Art 11.- Clasificación.- El contrato de trabajo puede ser: (CÓDIGO DEL TRABAJO, 2012)

- a. Expreso o tácito, y el primero, escrito o verbal;
- b. A sueldo, a jornal, en participación y mixto;
- c. Por tiempo fijo, indefinido, de temporada, eventual y ocasional;
- d. A prueba;
- e. Por obra cierta, por tarea y a destajo;
- f. Por Enganche;
- g. Individual, de grupo o por equipo; y
- h. Literal derogado por Decreto Legislativo No. 8, publicado en Registro Oficial Suplemento 330 de 6 de Mayo del 2008.

Los Contratos que a realizarse a los trabajadores del presente proyecto serán por tiempo indefinido por periodo a prueba de 90 días que nos faculta la ley para la justicia laboral y reconocimiento del trabajo para el hogar que nos dice en el Art. 3.- Sustitúyase el artículo 15 por el siguiente: Art. 15.- **Periodo de prueba.-** en todo contrato de plazo indefinido, cuando se celebre por primera vez, podrá señalarse un tiempo de prueba, de duración máxima de noventa días. Únicamente para el caso de los contratos de servicios domésticos o trabajo remunerado del hogar, el periodo de prueba será de hasta quince días. No podrá establecerse más de un periodo de prueba entre el mismo trabajador y empleador, sea cual sea la modalidad de contratación. Durante el periodo a prueba, cualquiera de las partes lo puede dar por terminado libremente.

## **2.5 AFILIACION AL IESS**

Para la afiliación al IESS nos sujetaremos a la Ley de Seguridad Social el mismo que indica el Art. 2.- SUJETO DE PROTECCION.- son sujetos “obligados a solicitar la protección” del seguro general obligatorio, en calidad de afiliados, todas las personas que perciben ingresos por la ejecución de una obra o la prestación de un servicio físico o intelectual, con relación laboral o sin ella en particular:

- a. El trabajador en relación de dependencia;
- b. El trabajador autónomo;
- c. El profesional en libre ejercicio;
- d. El administrador o patrono de un negocio;
- e. El dueño de una empresa unipersonal;
- f. El menor trabajador independiente; y,
- g. Los demás asegurados obligados al régimen del Seguro General Obligatorio en virtud de leyes y decretos especiales.

## **2.6 PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL MINISTERIO DE SALUD.**

Para poder obtener el permiso de funcionamiento del ministerio de salud necesitamos tener los siguientes requisitos:

- Solicitud para el permiso de funcionamiento
- Copia del RUC
- Copia de Cedula y Certificado de Votación
- Croquis de referencia de ubicación del local

## **2.7 CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL**

La Corporación Financiera Nacional se encuentra empeñada en crear una cultura de elaboración de Plan de Negocios o Proyectos, a fin de que el potencial cliente desarrolle los escenarios más probables con todas sus variables, facilitándole para esto herramientas que faciliten un análisis integral y una presentación a otras entidades involucradas en el negocio como son: los inversionistas, bancos, proveedores, clientes, etc.

## **2.8 CALIFICACIÓN ARTESANAL**

Será considerado ARTESANO, al trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo que, será calificado por la JNDA, desarrolle su actividad artesanal, con o sin operarios (15) y aprendices (5), y que hubiera invertido en su taller implementos, maquinaria y materia prima, una cantidad que no supere el (25%) del capital fijado para la pequeña industria, es decir el \$87.500. La JNDA a través de la Unidad de Calificaciones otorga el certificado de calificación artesanal, en las 164 ramas artesanales determinadas en el Reglamento de Calificaciones y Ramas de Trabajo, divididas en ramas de producción y servicio.

## **CAPÍTULO III**

### **APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA PROPUESTA**

# **ESTUDIO DE MERCADO**

## **3.1 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO**

### **3.1.1 OBJETIVO GENERAL**

Identificar cual es la demanda actual de repuestos, para el sector del transporte de carga pesada en el cantón La Troncal, conocer los precios de los productos ofrecidos por la competencia y las expectativas de compra de los consumidores.

### **3.1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Determinar que marca de repuestos tiene mayor demanda en el sector de transporte de carga pesada
- Identificar los principales competidores
- Fijar el precio base.
- Analizar las expectativas del mercado consumidor.
- Determinar los Canales de comunicación para dar a conocer los productos ofertados

## **3.2 HIPOTESIS**

**H1.** La marca de repuestos que tiene mayor demandas es la de camiones mercedes Benz.

**H2.** Las expectativas del consumidor son contar con repuestos nuevos, de buena calidad y asesoramiento técnico.

**H3.** El consumidor desea tener accesibilidad a precios cómodos.

**H4.** El principal competidor para la comercialización de repuestos son: Repuestos JC

**H5.** El principal canal de comunicación para llegar al consumidor es la radiodifusión.

## **3.3 DEFINICIÓN DEL SERVICIO**

El servicio a brindar a la población del cantón La Troncal y sectores aledaños es la comercialización de repuestos para vehículos pesados acorde a las expectativas del cliente.

## **3.4 ÁMBITOS DE APLICACIÓN DEL SERVICIO**

En los últimos años el Cantón La Troncal ha ido creciendo notablemente tanto en población como en el servicio de transporte y eso se ha convertido en una oportunidad

para crear un almacén de repuestos que brinde adicionalmente el servicio de taller mecánico.

### **3.5 TAMAÑO DE LA MUESTRA**

Para determinar el tamaño de la muestra, y considerando la población comprendida entre Hombres y Mujeres hay un total de 54389 personas, según los datos del INEC realizado en el 2010 con una tasa de crecimiento poblacional del 2,6% dando como resultado el tamaño de la muestra de la población proyectado hoy en día una población de 61837 personas de los cuales la población que se va a obtener para la investigación del proyecto es la población económicamente activa que según datos del INEC en el 2010 representa el 36,59% del total de la población del cantón la troncal que equivale a 19901 personas, para la muestra se considera las compañías de transporte pesados entre ellas, CAVOLTRON S.A, TRANSCOCHANCA Y, COSTACAÑARIS, REINA DE LAS MINAS, TRONBANACAÑA, GUALTRANS, contando con un total de 241 socios activos inscrito bajo la superintendencia de compañías y seguros.

#### **3.5.1 CALCULO DE LAS MUESTRAS**

##### **Muestra de la población de los propietarios de vehículos pesados.**

El cálculo de la muestra se lo realizara mediante la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 * d^2 * N}{E^2 (N - 1) + Z^2 * d^2}$$

##### **Significado de los componentes de la fórmula:**

**N**= Tamaño de la población

**n**= Tamaño de la muestra

**z**= Nivel de confianza 95%, valor tipificado de z equivale a 1.96

**d**= Desviación de la población al cuadrado o varianza 0.25.

**E**= Limite aceptable de error del 5%.

**Remplazando los valores, se obtiene:**

$$n = \frac{3,8416 * 0,0625 * 241}{0,0025(240) + 3,8416 * 0,0625}$$

$$n = 68$$

En vista de que la muestra es un valor reducido se tomara en cuenta el valor de toda la población que es de 241 socios activos de las compañías de transporte del Cantón La Troncal.

### **3.6 LEVANTAMIENTO DE LA INFORMACION**

Para determinar la demanda se utilizó una fuente: las primarias que son encuestas y a través del método de muestra no probabilística que utiliza entrevistas mediante encuesta a personas que nos permite estar en contacto con los clientes potenciales, siendo el número de entrevistados 241 personas en la zona urbana del cantón la troncal como lo demuestra en el Tabla No 1.

Para determinar la demanda se utiliza la fuente de recolección de información primaria a través de encuestas, entrevistas y observación directa, mismas que nos permitirán obtener un amplio conocimiento y detallado de cada uno de las muestras a estudiar además nos permiten estar en contacto con clientes potenciales siendo el número de entrevistados 241 personas en la zona urbana del Cantón como lo demuestra en la tabla N° 1.

**Tabla 1. Numero de entrevistados**

<b>NUMERO DE SOCIOS DE COMPAÑIAS ENTREVISTADAS</b>	
<b>COMPAÑIAS</b>	<b># DE ENTREVISTADOS</b>
CAVOLTRON S.A	50
TRANSCOCHANCA Y	54
TRONBANACAÑA	70
REINA DE LAS MINAS	22
COSTACAÑARIS	25
GUALTRANS	20
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** Nataly Sumba

### 3.7 RESULTADOS DE LA INVESTIGACION

Los resultados de las encuestas fueron procesados digitalmente y tabulados a través del programa IBM SPSS en el cual se ingresó las 241 encuestas realizadas en el cantón La Troncal.

### 3.8 ENCUESTAS

Resultados obtenidos de las encuestas dirigidas a los propietarios de los vehículos pesados dentro del Cantón La Troncal.

#### ENCUESTA N° 1

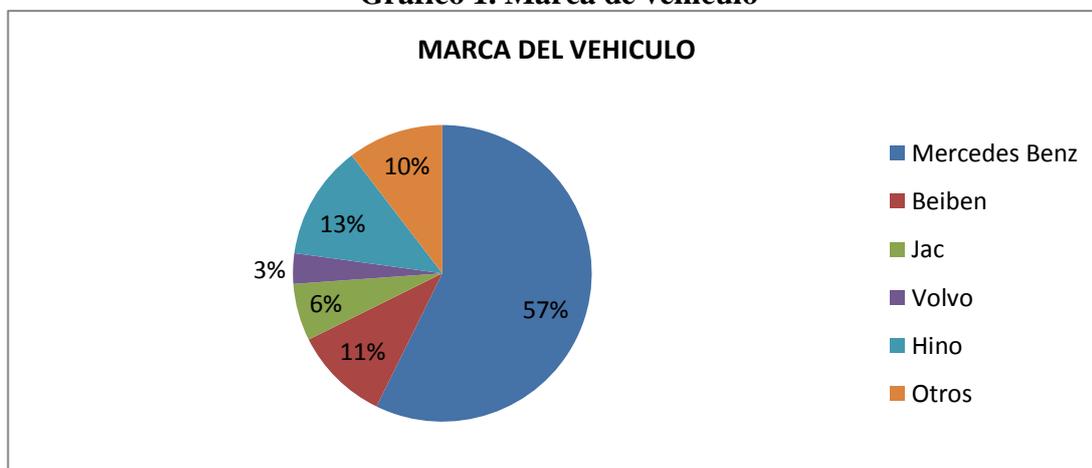
##### 1. ¿Qué marca es su vehículo?

Tabla 2. Marca de vehículo

Marca de Vehículos	F
Mercedes Benz	138
Beiben	25
Jac	15
Volvo	8
Hino	30
Otros	25
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

Grafico 1. Marca de vehículo



Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

## ANÁLISIS

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada a los socios activos de las compañías de transporte pesado del Cantón La Troncal se obtuvo el siguiente resultado el 57% de los trasportista poseen vehículos de marca mercedes Benz, el 13% Hino, el 11% Beiben, el 6% Jac, el 3% Volvo y en otras marcas el 10%, por lo que el almacén se concentrara en la línea de repuestos mercedes Benz.

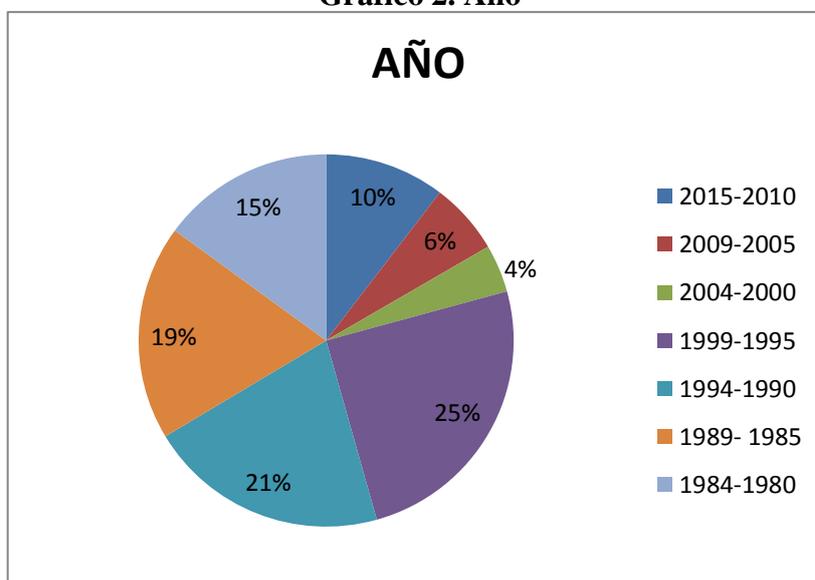
### 2. ¿Qué año es su vehículo?

**Tabla 3. Año del vehículo**

AÑO	F
2015-2010	25
2009-2005	15
2004-2000	10
1999-1995	60
1994-1990	50
1989- 1985	45
1984-1980	36
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

**Grafico 2. Año**



Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

## ANÁLISIS

Según la encuesta realizada existen un 25% de los vehículos pesados que están en el promedio de año 1999 – 1995 significando que tendrá que mantener un mayor stock para este año de vehículo, un 21% entre 1994 – 1990, un 19% entre 1989 – 1985, un 15% entre 1984 – 1980, hay un porcentaje mínimo que representa a los vehículos del año 2000 en adelante.

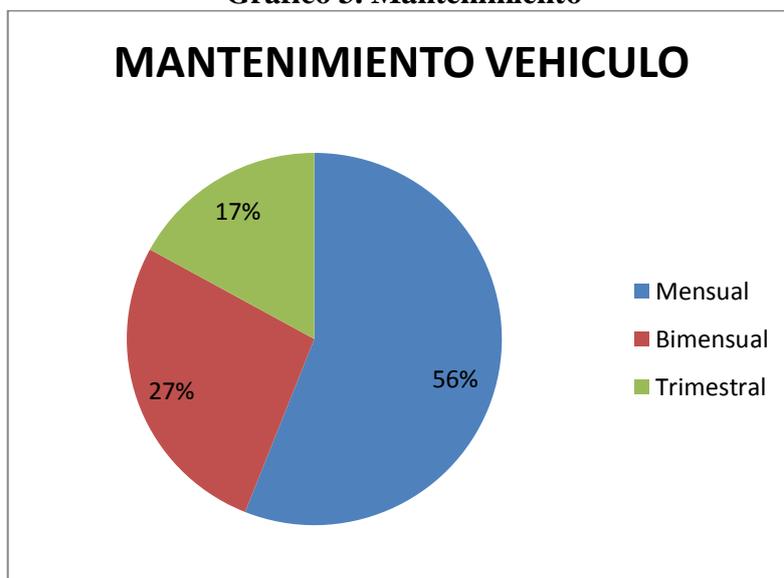
### 3. ¿Cada que tiempo le da mantenimiento a su vehículo?

**Tabla 4. Mantenimiento**

<b>Mantenimiento vehicular</b>	<b>F</b>
Mensual	135
Bimensual	65
Trimestral	41
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

**Grafico 3. Mantenimiento**



Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

## ANÁLISIS

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada a los socios activos de las compañías de transporte pesado del Cantón La Troncal se obtuvo el siguiente resultado un 56% de socios que realiza el mantenimiento vehicular de manera mensual, un 27% cada dos meses y un 17% cada tres meses.

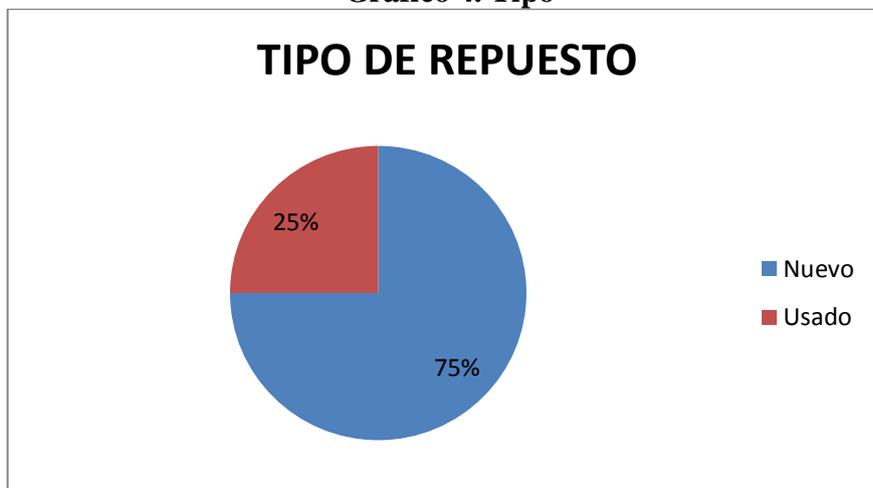
### 4. ¿Ud. prefiere comprar repuestos nuevos o usados?

**Tabla 5. Tipo**

Tipo de repuesto	F
Nuevo	180
Usado	60
<b>TOTAL</b>	<b>241</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

**Grafico 4. Tipo**



Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

## ANÁLISIS

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada a los socios activos de las compañías de transporte pesado del Cantón La Troncal se obtuvo el siguiente resultado un 75% al momento de realizar la reparación vehicular prefieren comprar repuestos nuevos y el 25% prefieren utilizar repuestos usados.

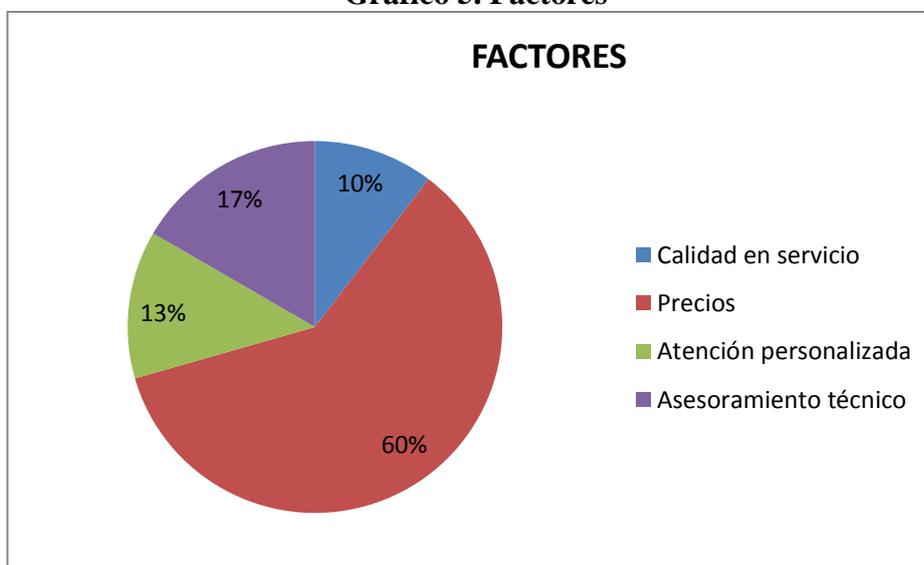
5. ¿Cuál de los siguientes factores suele tener importancia para Ud. a la hora de elegir el lugar dónde comprar los repuestos?

**Tabla 6. Factores**

Factores	F
Calidad en servicio	25
Precios	145
Atención personalizada	31
Asesoramiento técnico	40
<b>Total</b>	<b>241</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

**Grafico 5. Factores**



Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

## ANÁLISIS

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada a los socios activos de las compañías de transporte pesado del Cantón La Troncal se obtuvo el siguiente resultado un 60% prefiere al momento de comprar que los precios sean accesibles, un 17% que le brinden asesoramiento técnico, un 13% que la atención sea personalizada y un 10% la calidad en el servicio.

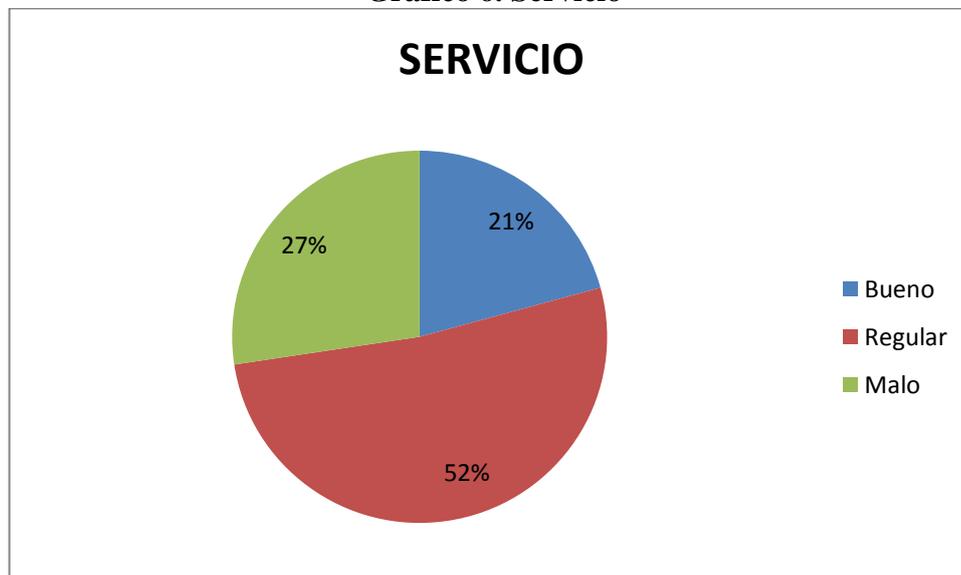
## 6. ¿Cómo califica Ud. el servicio de los almacenes?

**Tabla 7. Servicio**

Servicio	F
Bueno	50
Regular	125
Malo	66
<b>Total</b>	<b>241</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

**Grafico 6. Servicio**



Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

## ANÁLISIS

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada a los socios activos de las compañías de transporte pesado del Cantón La Troncal se obtuvo el siguiente resultado un 52% indica que el servicio de los almacenes del Cantón La Troncal es regular, el 27% que es malo y un 21% que el servicio es bueno.

7. ¿Cómo considera Ud. los precios de los repuestos y accesorios de los vehículos?

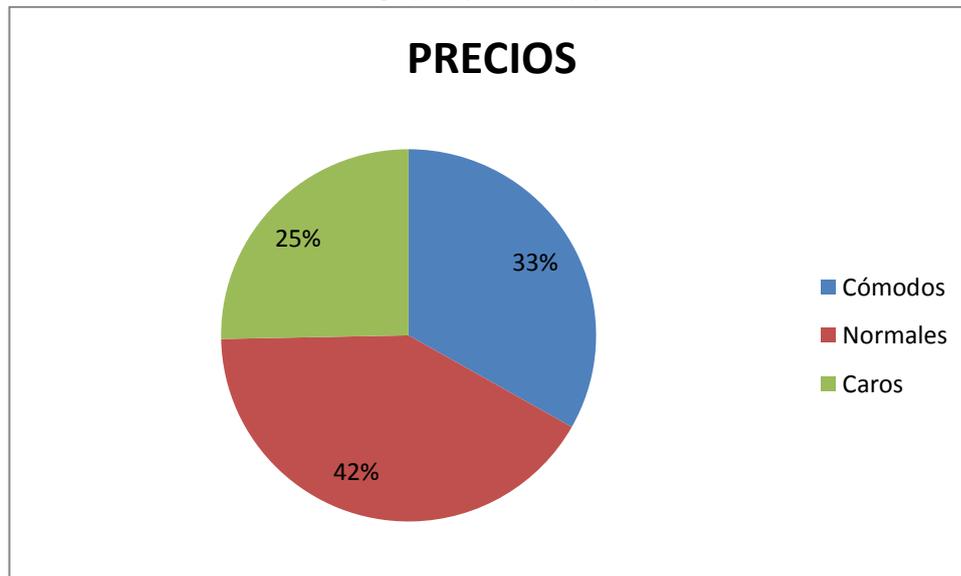
**Tabla 8. Precios**

Precios	F
Cómodos	80
Normales	100
Caros	61
<b>Total</b>	<b>241</b>

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

**GRAFICOS N° 7**

**Grafico 7. Precios**



Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

**ANÁLISIS**

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada a los socios activos de las compañías de transporte pesado del Cantón La Troncal se obtuvo el siguiente resultado en cuanto a precios en el 42% considera que los precios son normales, el 33% manifiesta que son cómodos y el 25% considera que los precios son caros, se considera que los precios son caros cuando tienen un 50 % de utilidad, normales un promedio entre 35% y 40% de utilidad y un 25% como precios cómodos.

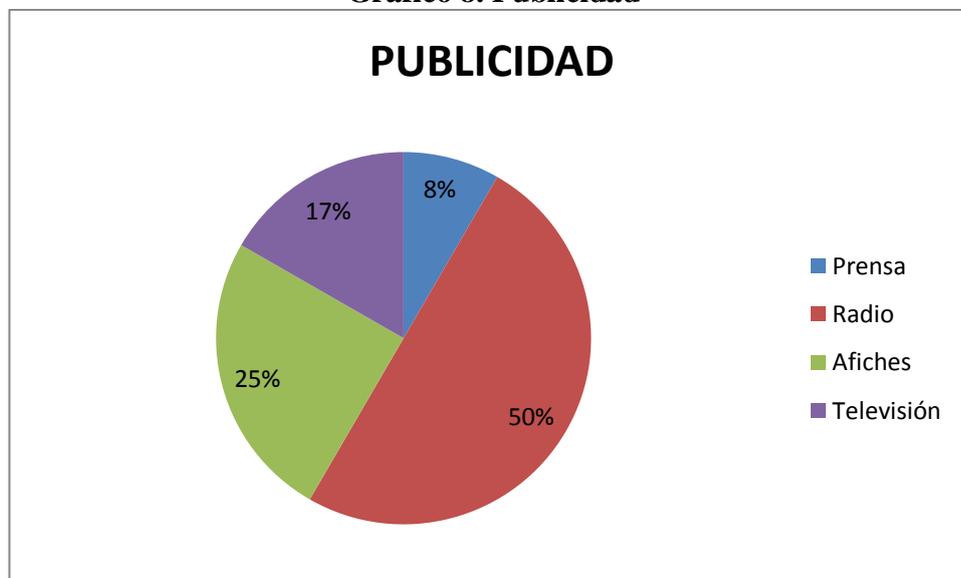
**8. ¿Cómo se enteró Ud. del almacén a donde actualmente comprar sus repuestos?**

**Tabla 9. Publicidad**

<b>Medio de información</b>	<b>F</b>
Prensa	15
Radio	90
Afiches	45
Televisión	30
Otros	61
<b>Total</b>	<b>241</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** Nataly Sumba

**Grafico 8. Publicidad**



**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** Nataly Sumba

**ANÁLISIS**

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada a los socios activos de las compañías de transporte pesado del Cantón La Troncal se obtuvo el siguiente resultado el 50% de socios se enteró a través de la radio de la existencia de los actuales almacenes del Cantón La Troncal, el 25 a través de afiches el 8% mediante la prensa y el 17% a través de la televisión.

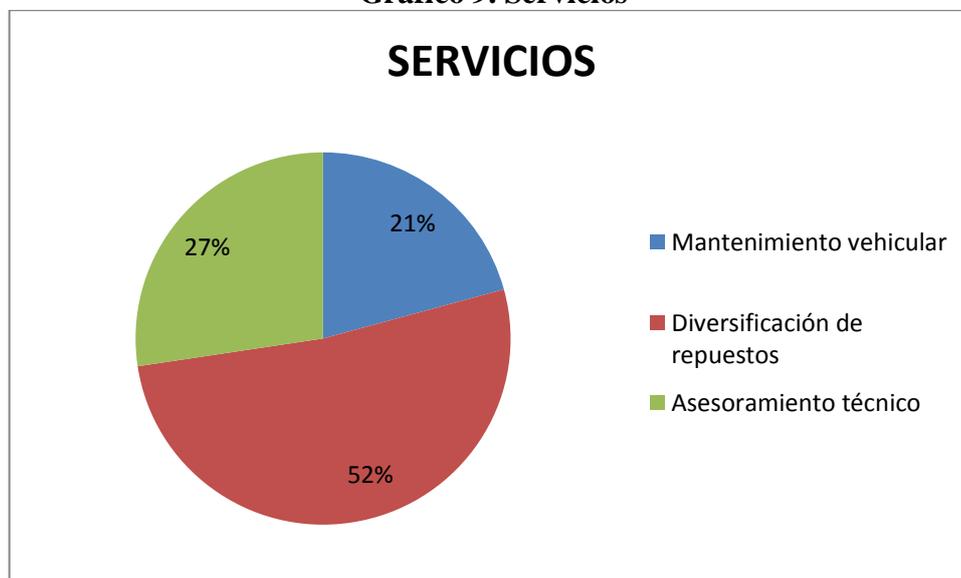
9. ¿Dónde Ud. compra los repuestos para su vehículo cuál de los siguientes servicios le ofrecen?

**Tabla 10. Expectativa**

<b>Expectativa</b>	<b>F</b>
Mantenimiento vehicular	50
Diversificación de repuestos	125
Asesoramiento técnico	66
<b>Total</b>	<b>241</b>

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** Nataly Sumba

**Grafico 9. Servicios**



**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** Nataly Sumba

## ANÁLISIS

Según los datos obtenidos en la encuesta realizada a los socios activos de las compañías de transporte pesado del Cantón La Troncal se obtuvo el siguiente resultado los consumidores al momento de adquirir un repuesto le ofrecen en un 52% diversificación de repuestos, un 27% asesoramiento técnico y un 21% brinda mantenimiento vehicular.

### 3.9 PROYECCION DE LA DEMANDA

Para considerar la proyección de la demanda se solicitó a la Distribuidora Secohi comercializadora de repuestos y accesorios para vehículos pesados el portafolio de productos que más salida tiene en el Cantón La Troncal el cual se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla 11. Línea de productos**

PRINCIPALES LINEAS DE PRODUCTOS	PARTICIPACION EN VENTAS (%)	MARCAS MAS VENDIDAS	# UNIDADES
PARTES DEL MOTOR	40%	MAHLE-MWM	36
PARTES DE TRANSMISION	20%	EURORICAMBI-ZF	72
PARTES DE CAJA DE CAMBIO	10%	SACHS	60

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

En base a la información proporciona por SECOHI CIA LTDA, el cual es el principal distribuidor para los almacenes del Cantón se ha realizado la proyección de la demanda para los siguientes 10 años, además se indagó con los dueños de Talleres de reparación de motor, transmisiones y cajas de cambio como Taller Tigre y Taller Buena Fe ubicados en el Cantón La Troncal en los cuales nos indican cuantas unidades se reparan anualmente, en cuanto a partes de motor, transmisión y cajas de cambios se detalla la siguiente información proporcionada:

TIPO DE REPARACION	# UNIDADES REPARADAS ANUALMENTE
PARTES DEL MOTOR	65
PARTES DE TRANSMISION	150
PARTES DE CAJA DE CAMBIO	120

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

**Tabla 12. Proyección de la Demanda**

DATOS DE LA DEMANDA										
PROYECCION DE LA DEMANDA										
PRINCIPALES LINEAS DE PRODUCTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
PARTES DE MOTOR	65	67	68	70	72	74	75	77	79	81
PARTES DE TRANSMICION	150	154	158	162	166	170	174	178	183	187
PARTES DE CAJA DE CAMBIO	120	123	126	129	132	136	139	143	146	150

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado por: Nataly Sumba

### 3.10 OFERTA

Para atender actualmente la demanda de la comercialización de repuestos en el Cantón La Troncal existen almacenes como son Freno repuesto, Casa de Ruliman, JC repuestos, Repuestos Mercedes, La Casa del ruliman, en donde no existe la diversificación ya que la mayoría solo mantiene estándares más no variedad, actualmente los almacenes existentes cubren un 55% de la demanda en partes de motor, el 48% de partes de transmisión y un 50% en cajas de cambio.

### 3.11 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Según la investigación de mercado se pudo determinar que hay una potencial demanda insatisfecha en la venta de repuestos ya que la mayoría de los almacenes en el cantón La Troncal tienen las siguientes carencias al momento de vender los repuestos al consumidor:

- Precios excesivos
- Falta de diversificación
- Falta de asesoramiento técnico

Por tal motivo que la población opta en comprar sus repuestos en otras ciudades.

A través de la indagación que se realizó a los propietarios de Taller Tigre y Taller Buena fe dedicado a la reparación de vehículos pesados especialmente a las reparaciones de motores, transmisiones y cajas de cambio en el cuadro anteriormente detallado se identificó que existe el siguiente porcentaje de demanda insatisfecha:

**Tabla 13. Demanda Insatisfecha**

TIPO DE REPARACION	# UNIDADES REPARADAS ANUALMENTE	# UNIDADES VENDIDAS ANUALMENTE EN EL CANTON	DEMANDAS INSATISFECHA
PARTES DEL MOTOR	65	36	29
PARTES DE TRANSMICION	150	72	78
PARTES DE CAJA DE CAMBIO	120	60	60

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** Nataly Sumba

El plan de inversión en el almacén de repuestos tiene como objetivo principal satisfacer todas las demandas del cliente consumidor, ofertando asesoramiento técnico y optimizando

el tiempo de reparación del vehículo en donde los clientes puedan comprar sus repuestos y realizar el cambio en un solo lugar, brindando un servicio de calidad.

### 3.12 PRECIOS

El fijar un precio que se encuentre por debajo de la competencia o que este a nivel de mercado será la meta a alcanzar, debido a que, en el estudio de mercado se determinó que es un factor importante en la venta de los repuestos, esta estrategia nos permitirá tener una ventaja competitiva en el mercado y diferenciarnos de nuestra competencia, para lo cual se determinara un precio que permita cubrir los costos y gastos más un porcentaje considerable de utilidad a continuación el margen de utilidad establecido para el proyecto de acuerdo a la información proporcionada por la distribuidora SECOHI el margen de utilidad es de un mínimo 20% y un máximo de 50%, de los cuales se permite desglosar el 15% como parte de los costos.

**Tabla 14. Margen de Utilidad**

<b>PRODUCTOS</b>	<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>
PARTES DE MOTOR	35%
PARTES DE TRANSMISION	35%
PARTES DE CAJA DE CAMBIO	30%

**Fuente:** Estudio de Mercado  
**Elaborado por:** Nataly Sumba

Se mantendrá un margen de utilidad en los repuestos similar al de la competencia pero la diferencia es en brindar un servicio con valor agregado es decir la venta de repuestos y la reparación de los vehículos en el mismo lugar cumpliendo más allá de las expectativas del cliente, marcando la diferencia con la competencia y a la vez generar una rentabilidad para la empresa.

### 3.13 COMERCIALIZACION

La comercialización de los repuestos se realiza directamente hacia el consumidor final y también se proveerá de repuestos a talleres externos que realizan reparaciones de los componentes del camión, con políticas de crédito establecidas según el tipo de cliente.

### **3.14 ESTRATEGIAS DE INTRODUCCIÓN EN EL MERCADO**

Brindar un servicio de calidad con precios accesibles con diversificación de productos y líneas de comercialización que permitan cubrir las necesidades de los consumidores, logrando una fidelización por parte de los clientes a la empresa y obtener una rentabilidad que sea perdurable en el tiempo.

### **3.15 COMPROBACION DE HIPOTESIS**

**HIPOTESIS 1. La marca de repuestos que tiene mayor demandas es la de camiones mercedes Benz.**

Considerando el objetivo de este estudio de mercado según la encuesta realizada se determina de acuerdo a la pregunta ¿Qué marca y año es su vehículo?, que el 57% es para la marca Mercedes Benz relacionada con el año de vehículo que fluctúa entre el año 1999 y 1995.

Por lo que se acepta la hipótesis planteada que la marca con mayor demanda es Mercedes Benz.

**H2. Las expectativas del consumidor son contar con repuestos nuevos, de buena calidad y asesoramiento técnico.**

Según la encuesta realizada a los socios de las Compañías de transporte de carga pesada del Cantón La Troncal se determina que lo que desean es adquirir repuestos nuevos de buena calidad y que al momento de comprar cuenten con asesoramiento técnico y un buen servicio para el cliente.

Por lo tanto se acepta la hipótesis planteada en cuanto a las expectativas del consumidor.

**H3. El consumidor desea tener accesibilidad a precios cómodos.**

Según la encuesta realizada a los socios de las Compañías de transporte de carga pesada del Cantón La Troncal se determina que el consumidor desea adquirir repuestos a un precio cómodo cabe acotar que este valor considera un margen de utilidad del 25% según la información proporcionada por la Distribuidora Secohi.

Por lo tanto se acepta la hipótesis planteada en cuanto al precio para el consumidor.

**H4. El principal competidor para la comercialización de repuestos son: Repuestos JC.**

Se determina que el mayor competidor dentro de la comercialización de repuestos mercedes Benz dentro del Cantón La Troncal es la casa comercial Repuestos Jc mediante la información proporcionada por la Distribuidora Secohi .

Por lo tanto se acepta la hipótesis planteada.

**H5. El principal canal de comunicación para llegar al consumidor es la radiodifusión.**

Mediante la encuesta realizada dentro del Cantón La Troncal se determinó que el principal canal de comunicación para llegar al consumidor es a través de la radiodifusión ya que dio un resultado del 50% en la encuesta.

Por lo tanto se acepta la hipótesis planteada.

### **3.16 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Según el estudio de mercado mediante las encuestas realizadas a los socios de las Compañías de transporte de carga pesada del Cantón La Troncal se demostró que en la mayoría de los transportista prevalece 57% de los camiones existentes son de la marca Mercede Benz por lo que almacén se concentrara en esta línea de repuestos ya que representa la mayor salida la misma por lo que fluctuara para los años de vehículo de 1990 en adelante lo que el consumidor prefiere al momento de adquirir un repuesto es que exista diversificación de repuestos, asesoramiento, precios accesibles y de buena calidad, para llegar al consumidor se canalizara a través de los medios de comunicación como la radiodifusión.

Como una expectativa del cliente busca realizar el mantenimiento o reparación de su vehículo en un sitio que le provea los repuestos de tal manera que no tenga que buscar por sus propios medios los repuestos y que en la mayoría de los talleres no cuenta con el servicio de venta de repuesto.

## ESTUDIO TECNICO

### 4.1 OBJETIVO GENERAL

Determinar la localización, equipos e instalaciones, para la implementación de un almacén de repuestos para vehículos de carga pesada en el Cantón La Troncal.

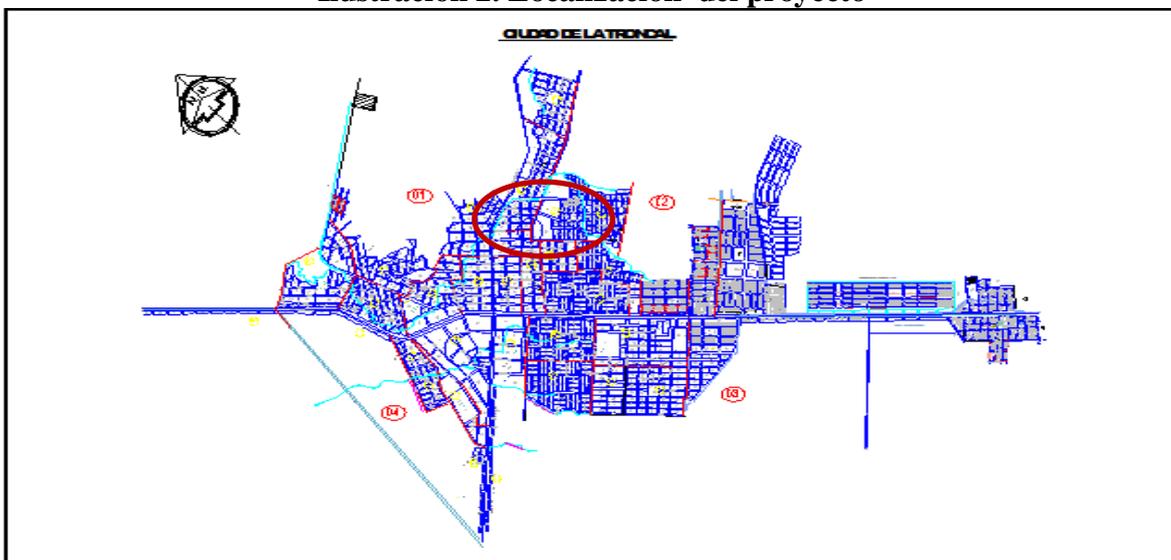
### 4.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

- Determinar la localización del almacén de repuestos en el Cantón La Troncal.
- Determinar el tamaño, equipos, instalaciones y la organización para realizar la implementación de un almacén de repuestos.

### 4.3 ANÁLISIS Y LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El almacen de repuestos se instalará en el Cantón La Troncal, en Voluntad de Dios via Duram Tambo, debido a que el propietario cuenta con un taller de reparaciones y se cuenta con una clientela establecida, por lo que el local cuenta con imagen y posicionamiento en el mercado además a que es una zona altamente comercial y cuenta con el espacio apropiado,

**Ilustración 2. Localización del proyecto**



**Fuente:** GAD Municipal del Cantón La Troncal  
**Elaborado por:** Departamento de Planificación

#### 4.4 ANÁLISIS DEL TAMAÑO ÓPTIMO DEL LOCAL

El local comercial va a estar ubicado en la Voluntad de Dios, con un área de 430 metros cuadrados, dividido en dos partes iguales destinado para el almacén de repuestos y el área de mantenimiento de vehículos. El almacén de repuestos contara con las siguientes líneas:

- Sistema de Suspensión
- Partes de Motores
- Partes de Caja de cambio
- Partes de Ejes diferenciales
- Cabinas y accesorios
- Sistema eléctrico
- Filtros y mas

#### 4.5. EQUIPOS Y ACCESORIOS

El almacén de repuestos tendrá los siguientes implementos que son necesarios para la operación y puesta en marcha del negocio, según el detalle:

##### REQUERIMIENTO DE MUEBLES

Tabla 15. Equipos y Accesorios

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio administrador	1	350	350
Escritorio contadora	1	350	350
Perchas de aluminio	6	120	720
Vitrina	4	180	720
Caja – vitrina	1	135	135
Archivador	1	170	170
<b>TOTAL</b>			<b>2445</b>

##### REQUERIMIENTO DE EQUIPOS

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadoras	3	750	2250
Impresora	3	210	630
<b>TOTAL</b>			<b>2880</b>

##### REQUERIMIENTO EQUIPO DE OFICINA

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Sumadora	3	35	105
Teléfono	3	50	150
<b>TOTAL</b>			<b>255</b>

## REQUERIMIENTO DE OTROS EQUIPOS

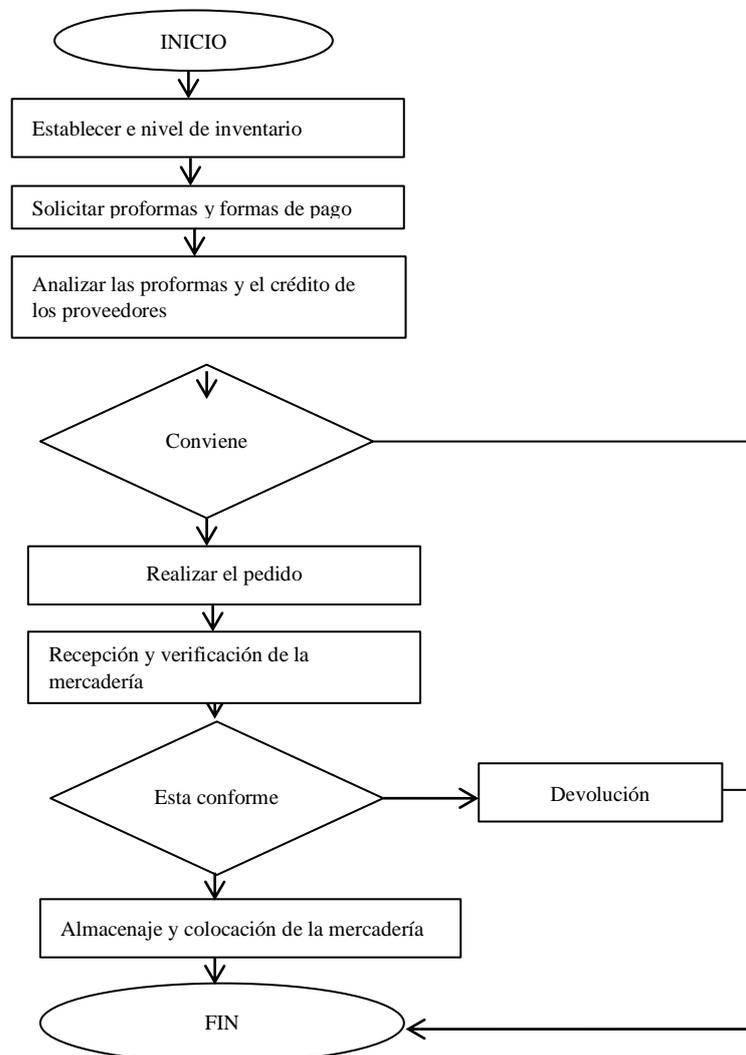
DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Rotulo	1	250	250
Elevadores	2	2800	5600
Bomba de lavar	1	190	190
Extintor	1	150	150
Exhibidores	3	320	960
<b>TOTAL</b>			<b>7150</b>

### 4.6 PROCESOS DEL ALMACEN

#### 4.6.1 PROCESO DE COMPRA DE MERCADERIA

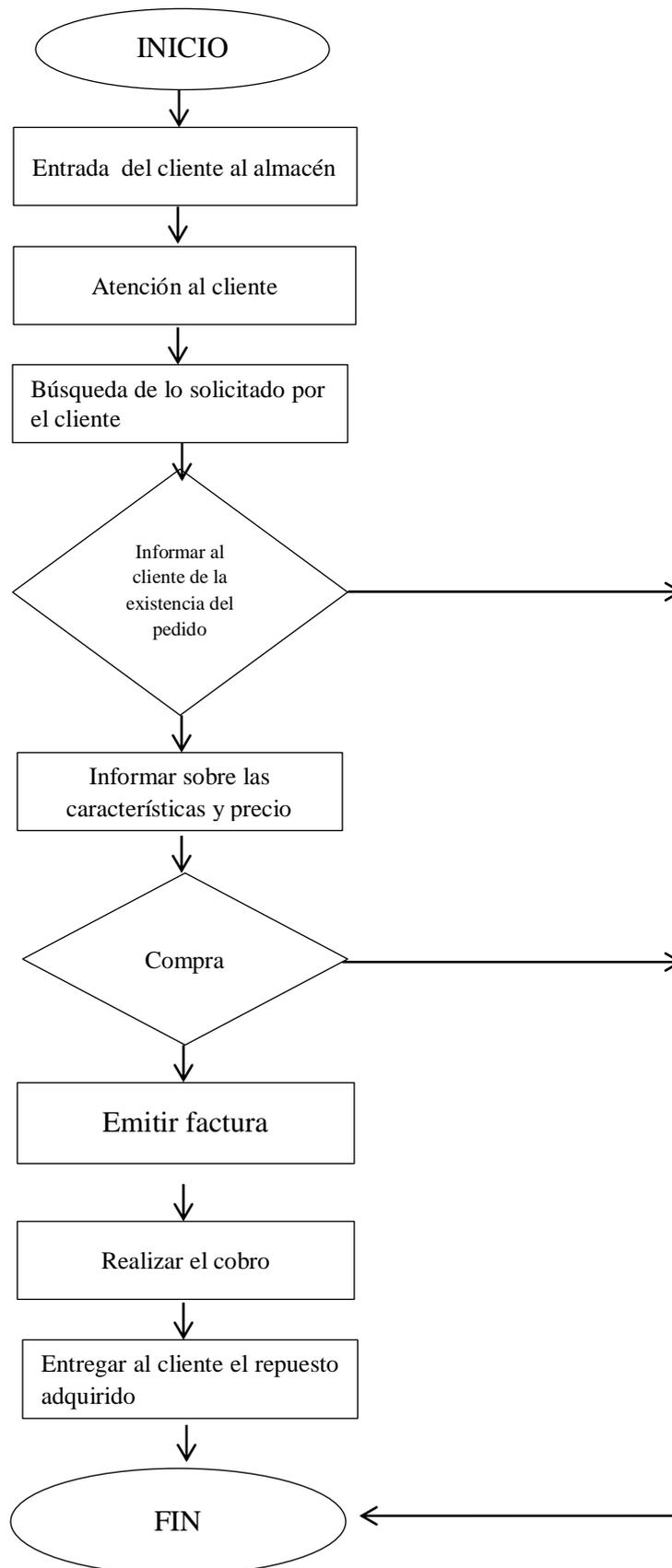
A continuación se detallada el proceso de adquisicion de mercadería a través de los proveedores más adecuados.

**Diagrama 2. Proceso de compra**



#### 4.6.2 PROCESO DE VENTA DE MERCADERIA

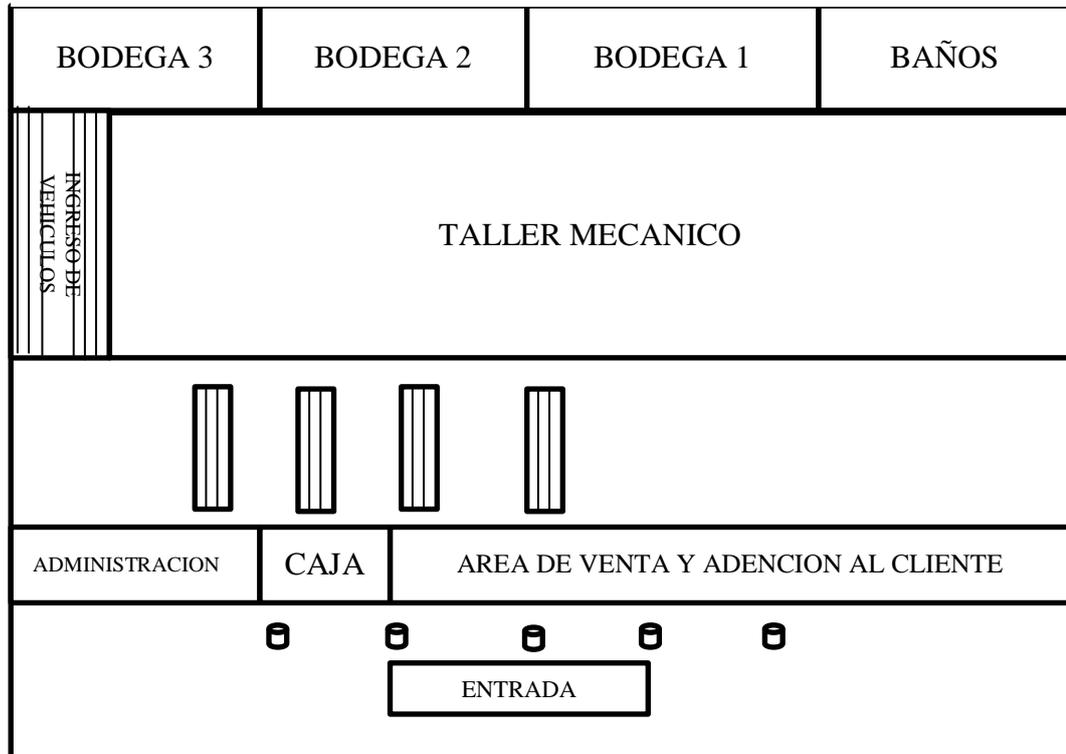
Diagrama 3. Proceso de Venta



## 4.7 DISTRIBUCION INTERNA

El almacén para su normal funcionamiento contara con una superficie de 430 m2 y se encontrara de la siguiente manera:

**Ilustración 3. Distribución Interna**

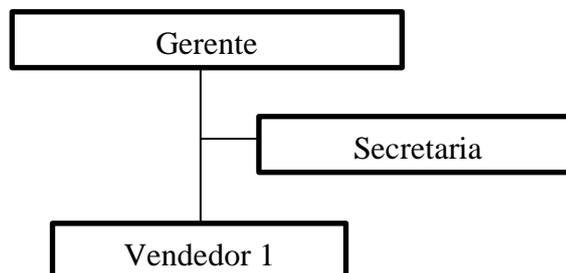


Fuente: Estudio Técnico  
Elaborado por: Nataly Sumba

## 4.8 ORGANIZACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

Para la estructura organizacional es necesario contar con el personal adecuado de acuerdo a las funciones del puesto de trabajo para garantizar el buen servicio y que se lleguen a los objetivos deseados.

**Organigrama general**



## **4.9 MANUAL DE FUNCIONES**

Este manual constituirá en una guía para los propietarios del almacén mediante el cual podrán evaluar el desempeño de su personal, en el cual también se describe las actividades de cada uno de los cargos para su correcto funcionamiento.

### **PROPIETARIO**

- El propietario está a cargo del control y supervisión del Almacén en generales.
- Negociar con los proveedores montos de crédito, descuentos, y formas de pago.
- Capacitación y selección del personal que cuente con el perfil adecuado.
- Controlar el normal funcionamiento del almacén

### **CONTADORA-SECRETARIA**

- Registrar las ventas y compra diariamente
- Realizar los pagos a los proveedores
- Verificar que todos los documentos se encuentren al día tanto comercial como financiero.
- Elaboración del pago de nomina

### **VENDEDOR**

- Atender a los clientes
- Asesoría en ventas
- Emisión de facturas y notas de ventas
- Manejo de stock
- Adecuación de la mercadería
- Registrar las ventas diariamente

## **4.10 DISTRIBUCION DE PERSONAL Y SALARIOS**

Se determina de manera secuencial del número de empleados según las funciones que cada uno desempeñe en el Almacén de repuestos, y el salario mensual de cada uno.

**Tabla 16. Rol de pagos**

Nº.	NOMBRES Y APELLIDOS	TOTAL SALARIO	TOTAL GANADO	VALOR CÁLCULO APORTES	APORTE INDIVIDUAL 9,45%	APORTE PATRONAL 11,15%	LIQUIDO A PAGAR	Decimo 3er Sueldo	Decimo 4to Sueldo	TOTAL
1	Administrador	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 66,15	\$ 78,05	\$ 633,85	\$ 700,00	\$ 354,00	\$ 8.660,20
2	Tecnico mecanico	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 55,75	\$ 354,00	\$ 500,00	\$ 354,00	\$ 5.102,00
3	Operario	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 42,53	\$ 50,18	\$ 354,00	\$ 450,00	\$ 354,00	\$ 5.052,00
4	Secretaria	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 37,80	\$ 44,60	\$ 362,20	\$ 400,00	\$ 354,00	\$ 5.100,40
5	Vendedor	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 37,80	\$ 44,60	\$ 354,00	\$ 400,00	\$ 354,00	\$ 5.002,00
<b>TOTAL</b>					\$ 231,53	\$ 273,18	\$ 2.058,05	\$ 2.450,00	\$ 1.770,00	\$ 28.916,60

**Fuente:** Estudio técnico

**Elaborado por:** Sumba Martínez Nataly

## **4.11 CONCLUSIÓN**

La localización óptima del proyecto será en el Rcto. Voluntad de Dios en el Cantón La Troncal, debido a que el propietario cuenta con un taller de reparaciones y se cuenta con una clientela establecida, por lo que el local cuenta con imagen y posicionamiento en el mercado.

El área total es de 430m<sup>2</sup>, para el almacén se consideran 215m<sup>2</sup>,

Los equipos y accesorios necesarios para la implementación del almacén son de fácil adquisición ya que existen dentro del mercado nacional, y estos se detallan equipos de oficina, computadoras.

## ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

### 5.1 OBJETIVOS GENERAL

Realizar el análisis y evaluación económica, para determinar si existe rentabilidad bajo las condiciones de operación que se han planteado.

### 5.2 OBJETIVO ESPECIFICO

- Determinar la vida económica del proyecto.
- Determinar el monto de la inversión requerida, así como la estructura de financiamiento del proyecto.
- Determinar el presupuesto de ingresos, costos y gastos del proyecto.
- Proyectar los estados financieros.

### 5.3 MONTO DE INVERSION INICIAL DEL PROYECTO

Se presenta el monto de inversión inicial y el cronograma de inversiones que se requiere para la implementación del Almacén de repuestos, en la tabla se muestra el monto total para la inversión del proyecto es de \$ 207.380,00 de los cuales \$ 106.800,00 son activos corrientes y \$ 100.580,00 son activos no corrientes, así mismo nos explica que cada 3 años vamos adquirir un equipo de cómputo y , que cada año se invertirá en suministros de oficina y en uniformes, que cada 5 años se renovara los utensilios de cocina que para el año 6 se compra un edificio, y que los muebles enseres de cocina, equipos de cocina, muebles enseres de servicio y equipos de oficina duraran los 10 años.

**Tabla 17. Inversión Inicial**

INVERSION INICIAL	CRONOGRAMA DE INVERSION										
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Efectivo	\$ 800,00										
Inventarios	\$ 106.000,00										
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 106.800,00</b>										
Edificio	\$ 95.000,00					\$ 3.000,00					
Equipo de Computo	\$ 2.880,00			\$ 1.500,00			\$ 1.000,00			\$ 500,00	
Muebles Enseres	\$ 2.445,00					\$ 1.000,00					
Equipos de Oficina	\$ 255,00			\$ 200,00			\$ 150,00			\$ 100,00	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 100.580,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.700,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 4.000,00</b>	<b>\$ 1.150,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 600,00</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL DE INVERSION</b>	<b>\$ 207.380,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1.700,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 4.000,00</b>	<b>\$ 1.150,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 600,00</b>	<b>\$ -</b>

Fuente: Estudio Económico  
Elaborado por: Nataly Sumba

## 5.4 PROYECCIÓN DE INGRESOS

Según estudio de mercado realizado nos indica que el almacén para el año 1 tendrá la siguiente demanda, se venderá 29 kits de motor a un valor de \$ 1755; en kit de transmisión se venderá 78 a \$ 742,5; en kit de caja de cambio se proyecta vender 60 unidades a \$ 1147,50 y en repuestos varios 1000 unidades a \$ 47,25

Indicando que se consideró el promedio anual de crecimiento del 2.5% en las ventas y el 3,25 % en precios de venta.

**Tabla 18. Proyección de Ingresos**

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PARTES DE MOTOR	29	30	30	31	32
PRECIO	\$ 1.755,00	\$ 1.812,04	\$ 1.870,93	\$ 1.931,73	\$ 1.994,52
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$ 50.895,00</b>	<b>\$ 53.862,81</b>	<b>\$ 57.003,69</b>	<b>\$ 60.327,72</b>	<b>\$ 63.845,58</b>

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PARTES DE TRANSMICION	78	80	82	84	86
PRECIO	\$ 742,50	\$ 766,63	\$ 791,55	\$ 817,27	\$ 843,83
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$ 57.915,00</b>	<b>\$ 61.292,17</b>	<b>\$ 64.866,27</b>	<b>\$ 68.648,78</b>	<b>\$ 72.651,86</b>

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PARTES DE CAJA DE CAMBIO	60	62	63	65	66
PRECIO	\$ 1.147,50	\$ 1.184,79	\$ 1.223,30	\$ 1.263,06	\$ 1.304,11
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$ 68.850,00</b>	<b>\$ 72.864,82</b>	<b>\$ 77.113,75</b>	<b>\$ 81.610,44</b>	<b>\$ 86.369,35</b>

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VARIOS	1.000	1.025	1.051	1.077	1.104
PRECIO	\$ 47,25	\$ 48,79	\$ 50,37	\$ 52,01	\$ 53,70
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>\$ 47.250,00</b>	<b>\$ 50.005,27</b>	<b>\$ 52.921,20</b>	<b>\$ 56.007,17</b>	<b>\$ 59.273,08</b>

<b>VENTAS TOTALES</b>	<b>\$ 224.910,00</b>	<b>\$ 238.025,06</b>	<b>\$ 251.904,90</b>	<b>\$ 266.594,11</b>	<b>\$ 282.139,87</b>
-----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
33	34	34	35	36
\$ 2.059,34	\$ 2.126,27	\$ 2.195,37	\$ 2.266,72	\$ 2.340,39
<b>\$ 67.568,57</b>	<b>\$ 71.508,67</b>	<b>\$ 75.678,51</b>	<b>\$ 80.091,52</b>	<b>\$ 84.761,85</b>
AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
88	90	93	95	97
\$ 871,26	\$ 899,57	\$ 928,81	\$ 959,00	\$ 990,16
<b>\$ 76.888,38</b>	<b>\$ 81.371,93</b>	<b>\$ 86.116,93</b>	<b>\$ 91.138,62</b>	<b>\$ 96.453,14</b>
AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
68	70	71	73	75
\$ 1.346,49	\$ 1.390,25	\$ 1.435,43	\$ 1.482,09	\$ 1.530,25
<b>\$ 91.405,76</b>	<b>\$ 96.735,86</b>	<b>\$ 102.376,77</b>	<b>\$ 108.346,62</b>	<b>\$ 114.664,58</b>
AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
1.131	1.160	1.189	1.218	1.249
\$ 55,44	\$ 57,25	\$ 59,11	\$ 61,03	\$ 63,01
<b>\$ 62.729,44</b>	<b>\$ 66.387,36</b>	<b>\$ 70.258,57</b>	<b>\$ 74.355,52</b>	<b>\$ 78.691,38</b>
<b>\$ 298.592,16</b>	<b>\$ 316.003,81</b>	<b>\$ 334.430,78</b>	<b>\$ 353.932,28</b>	<b>\$ 374.570,95</b>

**Fuente:** Estudio Económico y Financiero  
**Elaborado por:** Nataly Sumba Martínez

## 5.5 COSTOS

En referencia a los costos variables nos indica que el costo de compra de un kit de motor es \$ 1300,00; para el kit de transmisión de \$ 550, para el kit de caja de cambio \$ 850 y entre los repuestos varios es de \$ 35 dólares.

El total de costos fijos del año 1 es de \$ 28786,20 los mismos que están distribuidos en Sueldos, servicios Básicos, intereses, depreciación y publicidad.

**Tabla 19. Costos**

COSTOS VARIABLES											
DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11
PARTES DE MOTOR	29,00	29,73	30,47	31,23	32,01	32,81	33,63	34,47	35,33	36,22	
INV FINAL DESEADO	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	
INV INICIAL	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	
TOTAL COMPRAR	29,00	29,73	30,47	31,23	32,01	32,81	33,63	34,47	35,33	36,22	
PRECIO	1300,00	1342,25	1385,87	1430,91	1477,42	1525,43	1575,01	1626,20	1679,05	1733,62	
<b>COMPRAS TOTALES</b>	<b>37700,00</b>	<b>39898,38</b>	<b>42224,96</b>	<b>44687,20</b>	<b>47293,02</b>	<b>50050,79</b>	<b>52969,38</b>	<b>56058,16</b>	<b>59327,05</b>	<b>62786,56</b>	<b>0,00</b>

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11
PARTES DE TRANSMICION	78,00	79,95	81,95	84,00	86,10	88,25	90,46	92,72	95,04	97,41	
INV FINAL DESEADO	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
INV INICIAL	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
TOTAL COMPRAR	78,00	79,95	81,95	84,00	86,10	88,25	90,46	92,72	95,04	97,41	
PRECIO	550,00	567,88	586,33	605,39	625,06	645,38	666,35	688,01	710,37	733,45	
<b>COMPRAS TOTALES</b>	<b>42900,00</b>	<b>45401,61</b>	<b>48049,09</b>	<b>50850,95</b>	<b>53816,20</b>	<b>56954,35</b>	<b>60275,50</b>	<b>63790,32</b>	<b>67510,09</b>	<b>71446,77</b>	<b>0,00</b>

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11
PARTES DE CAJA DE CAMBIO	60,00	61,50	63,04	64,61	66,23	67,88	69,58	71,32	73,10	74,93	
INV FINAL DESEADO	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
INV INICIAL	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	
TOTAL COMPRAR	60,00	61,50	63,04	64,61	66,23	67,88	69,58	71,32	73,10	74,93	
PRECIO	850,00	877,63	906,15	935,60	966,00	997,40	1029,82	1063,28	1097,84	1133,52	
<b>COMPRAS TOTALES</b>	<b>51000,00</b>	<b>53973,94</b>	<b>57121,29</b>	<b>60452,18</b>	<b>63977,30</b>	<b>67707,97</b>	<b>71656,19</b>	<b>75834,64</b>	<b>80256,75</b>	<b>84936,72</b>	<b>0,00</b>

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	AÑO 11
VARIOS	1000,00	1025,00	1050,63	1076,89	1103,81	1131,41	1159,69	1188,69	1218,40	1248,86	0,00
INV FINAL DESEADO	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	
INV INICIAL	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	
TOTAL COMPRAR	1000,00	1025,00	1050,63	1076,89	1103,81	1131,41	1159,69	1188,69	1218,40	1248,86	
PRECIO	35,00	36,14	37,31	38,52	39,78	41,07	42,40	43,78	45,21	46,67	
<b>COMPRAS TOTALES</b>	<b>35000,00</b>	<b>37040,94</b>	<b>39200,89</b>	<b>41486,79</b>	<b>43905,99</b>	<b>46466,26</b>	<b>49175,82</b>	<b>52043,38</b>	<b>55078,16</b>	<b>58289,91</b>	<b>0,00</b>
<b>COMPRAS TOTALES</b>	<b>166600,00</b>	<b>176314,86</b>	<b>186596,22</b>	<b>197477,12</b>	<b>208992,50</b>	<b>221179,37</b>	<b>234076,90</b>	<b>247726,51</b>	<b>262172,06</b>	<b>277459,97</b>	

GASTOS FIJOS											
DETALLE	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
SUELDOS	18762,60	19372,38	20001,99	20652,05	21323,24	22016,25	22731,78	23470,56	24233,35	25020,94	
SERVICIOS BASICOS	840,00	867,30	895,49	924,59	954,64	985,67	1017,70	1050,77	1084,93	1120,19	
INTERESES	2844,10	2372,78	1824,60	1187,04	445,53						
DEPRECIACION	6039,50	6039,50	6039,50	5561,17	5561,17	5561,17	5377,83	5377,83	5377,83	5194,50	
PUBLICIDAD	300,00	309,75	319,82	330,21	340,94	352,02	363,46	375,28	387,47	400,07	
<b>TOTAL</b>	<b>28786,20</b>	<b>28961,71</b>	<b>29081,39</b>	<b>28655,06</b>	<b>28625,52</b>	<b>28915,10</b>	<b>29490,77</b>	<b>30274,44</b>	<b>31083,58</b>	<b>31735,69</b>	

Fuente: Estudio Económico y Financiero  
Elaborado por: Nataly Sumba Martínez

## 5.6 DEPRECIACIONES

De acuerdo a la Ley del Régimen Tributario y a los Principios de Contabilidad, los activos se depreciarán según su vida útil establecida, siendo estos: edificio 20 años; Muebles enseres 10 años; equipos de cómputo y oficina 3 años.

**Tabla 20. Depreciaciones**

ACTIVOS FIJOS	DEPRECIACION									
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
EDIFICIOS	4750,00	4750,00	4750,00	4750,00	4750,00	4750,00	4750,00	4750,00	4750,00	4750,00
MUEBLES Y ENSERES	244,50	244,50	244,50	244,50	244,50	244,50	244,50	244,50	244,50	244,50
EQUIPOS DE COMPUTO	960,00	960,00	960,00	500,00	500,00	500,00	333,33	333,33	333,33	166,67
EQUIPO DE OFICINA	85,00	85,00	85,00	66,67	66,67	66,67	50,00	50,00	50,00	33,33
<b>TOTAL DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>	<b>6039,50</b>	<b>6039,50</b>	<b>6039,50</b>	<b>5561,17</b>	<b>5561,17</b>	<b>5561,17</b>	<b>5377,83</b>	<b>5377,83</b>	<b>5377,83</b>	<b>5194,50</b>

Fuente: Estudio Económico y Financiero  
 Elaborado por: Nataly Sumba Martínez

## 5.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

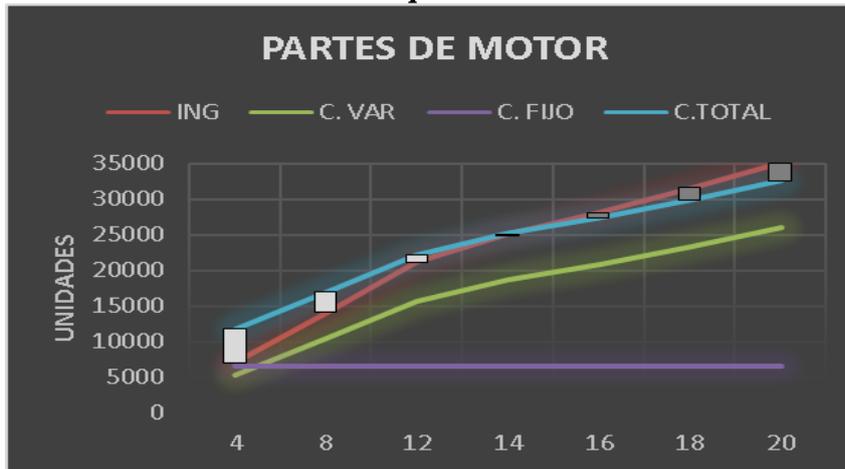
En base al presupuesto de ingresos, costos fijos y variables del proyecto se determina el punto de equilibrio, el cual nos indica el volumen mínimo de ventas para que el total de ingresos se igualen a los costos totales; en el grafico se detalla que la venta de las partes de motor genera un margen de utilidad variable. Según la fórmula del punto de equilibrio, la cantidad mínimo a vender para que la rentabilidad sea cero es de 14 kits de motor con el cual se cubren los costos fijos y variables.

**Tabla 21. Punto de equilibrio - Partes de motor**

PARTES DE MOTOR					
CANT	ING	C. VAR	C. FIJO	C.TOTAL	UTIL
4	7020	5200	6514	11714	-4694
8	14040	10400	6514	16914	-2874
12	21060	15600	6514	22114	-1054
14	25126	18612	6514	25126	0
16	28080	20800	6514	27314	766
18	31590	23400	6514	29914	1676
20	35100	26000	6514	32514	2586

Fuente: Estudio Económico y Financiero  
 Elaborado por: Nataly Sumba Martínez

**Grafico 10. Punto de equilibrio - Partes de motor**



**Fuente:** Estudio Económico y Financiero

**Elaborado por:** Nataly Sumba Martínez

En el grafico se detalla que las ventas de partes de transmisión genera un margen de utilidad variable; considerando el costo fijo, que tiene una participación de \$ 7413.00 Y la cantidad mínimo a vender para que la rentabilidad sea cero es de 39 kits.

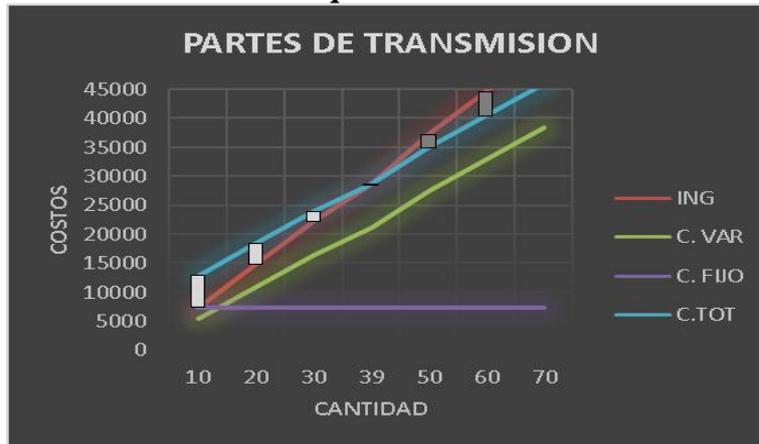
**Tabla 22. Punto de equilibrio - Partes de transmisión**

PARTES DE TRANSMISION					
CANT	ING	C. VAR	C. FIJO	C. TOT	UTIL
10	7425	5500	7413	12913	-5488
20	14850	11000	7413	18413	-3563
30	22275	16500	7413	23913	-1638
39	28591	21179	7413	28591	0
50	37125	27500	7413	34913	2212
60	44550	33000	7413	40413	4137
70	51975	38500	7413	45913	6062

**Fuente:** Estudio Económico y Financiero

**Elaborado por:** Nataly Sumba Martínez

**Grafico 11. Punto de equilibrio - Partes de transmisión**



Fuente: Estudio Económico y Financiero  
Elaborado por: Nataly Sumba Martínez

En el grafico se detalla que las ventas de partes de cajas genera un margen de utilidad variable; considerando el costo fijo que tiene una participación de \$. 8812,00. La cantidad mínimo a vender para que la rentabilidad sea cero es de 30 kit.

**Tabla 23. Punto de equilibrio - Partes de caja de cambio**

PARTES DE CAJA DE CAMBIO					
CANT	ING	C. VAR	C. FIJ	C.T	UTILI
10	11475	8500	8812	17312	-5837
20	22950	17000	8812	25812	-2862
30	33990	25177	8812	33990	0
40	45900	34000	8812	42812	3088
50	57375	42500	8812	51312	6063
60	68850	51000	8812	59812	9038

Fuente: Estudio Económico y Financiero  
Elaborado por: Nataly Sumba Martínez

**Gráfico 12. Punto de equilibrio - Partes de caja de cambio**



**Fuente:** Estudio Económico y Financiero  
**Elaborado por:** Nataly Sumba Martínez

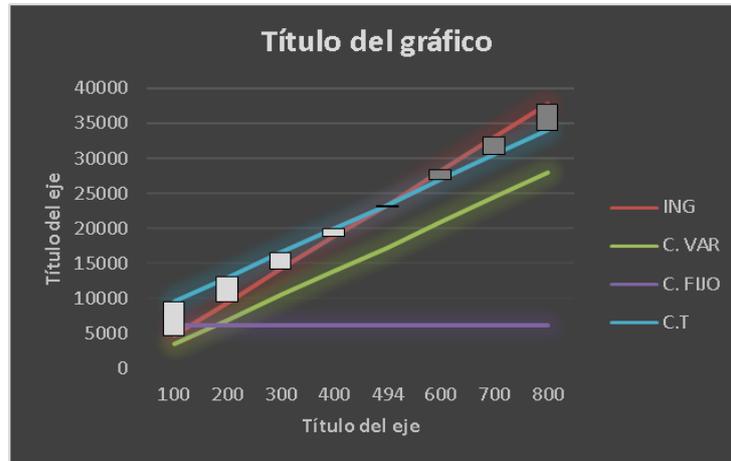
En base a los presupuestos de ingresos, costos fijos y variables del proyecto se determina el punto de equilibrio, el cual nos indica el volumen mínimo de ventas para que el total de ingresos se igualen a los costos totales; en el gráfico se detalla que la venta de repuestos varios genera un margen de utilidad variable. Según la fórmula del punto de equilibrio, la cantidad mínimo a vender para que la rentabilidad sea cero es de 494 unidades de repuestos varios con el cual se cubren los costos fijos y variables.

**Tabla 24. Punto de equilibrio - Repuestos varios**

REPUESTOS VARIOS					
CANT	ING	C. VAR	C. FIJO	C.T	UTIL
100	4725	3500	6048	9548	-4823
200	9450	7000	6048	13048	-3598
300	14175	10500	6048	16548	-2373
400	18900	14000	6048	20048	-1148
494	23326	17279	6048	23326	0
600	28350	21000	6048	27048	1302
700	33075	24500	6048	30548	2527
800	37800	28000	6048	34048	3752

**Fuente:** Estudio Económico y Financiero  
**Elaborado por:** Nataly Sumba Martínez

**Grafico 13. Punto de equilibrio - Repuestos varios**



**Fuente:** Estudio Económico y Financiero  
**Elaborado por:** Nataly Sumba Martínez

## 5.8 ESTADO DE RESULTADOS

El estado financiero de pérdidas y ganancias podemos observar que las ventas netas totales en el periodo en el año 1 son de \$ 224910.00 menos el costo de ventas que es de \$ 166.600.00 nos da una Ganancia bruta de \$ 58.310.00; restado los costos fijo por \$ 28.786.20 Total de depreciaciones \$ 6.039.50 y Otros gastos \$2.844.10 Nos da una Utilidad de \$ 20.640.19 en el primer año.

**Tabla. 25. Estado de Resultado**  
**PRESUPUESTO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS NETAS DEL TOTAL DEL PERIODO	\$ 224.910,00	\$ 238.025,06	\$ 251.904,90	\$ 266.594,11	\$ 282.139,87
COSTO DE VENTA TOTAL	\$ 166.600,00	\$ 174.819,86	\$ 185.052,64	\$ 195.883,36	\$ 207.346,95
GANANCIA BRUTA EN VENTAS	\$ 58.310,00	\$ 63.205,20	\$ 66.852,27	\$ 70.710,74	\$ 74.792,93

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS NETAS DEL TOTAL DEL PERIODO	\$ 224.910,00	\$ 238.025,06	\$ 251.904,90	\$ 266.594,11	\$ 282.139,87
COSTO VARIABLE TOTAL	\$ 166.600,00	\$ 174.819,86	\$ 185.052,64	\$ 195.883,36	\$ 207.346,95
GANANCIA BRUTA EN VENTA	\$ 58.310,00	\$ 63.205,20	\$ 66.852,27	\$ 70.710,74	\$ 74.792,93
COSTO FIJO TOTAL	\$ 28.786,20	\$ 28.961,71	\$ 29.081,39	\$ 28.655,06	\$ 28.625,52
TOTAL DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	\$ 6.039,50	\$ 6.039,50	\$ 6.039,50	\$ 5.561,17	\$ 5.561,17
OTROS GASTOS	\$ 2.844,10	\$ 2.372,78	\$ 1.824,60	\$ 1.187,04	\$ 445,53
OTROS INGRESOS	\$ -	\$ 1.222,75	\$ 2.750,95	\$ 4.451,62	\$ 6.547,33
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 20.640,19	\$ 27.053,97	\$ 32.657,73	\$ 39.759,10	\$ 46.708,04
UTILIDAD NETA PARA INVERSIÓN	\$ 20.640,19	\$ 27.053,97	\$ 32.657,73	\$ 39.759,10	\$ 46.708,04

**Fuente:** Estudio Económico y Financiero  
**Elaborado por:** Nataly Sumba Martínez

### **PRESUPUESTO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
\$ 298.592,16	\$ 316.003,81	\$ 334.430,78	\$ 353.932,28	\$ 374.570,95
\$ 219.480,34	\$ 232.322,65	\$ 245.915,24	\$ 260.301,93	\$ 275.529,06
\$ 79.111,81	\$ 83.681,16	\$ 88.515,54	\$ 93.630,35	\$ 99.041,90

<b>AÑO 6</b>	<b>AÑO 7</b>	<b>AÑO 8</b>	<b>AÑO 9</b>	<b>AÑO 10</b>
\$ 298.592,16	\$ 316.003,81	\$ 334.430,78	\$ 353.932,28	\$ 374.570,95
\$ 219.480,34	\$ 232.322,65	\$ 245.915,24	\$ 260.301,93	\$ 275.529,06
\$ 79.111,81	\$ 83.681,16	\$ 88.515,54	\$ 93.630,35	\$ 99.041,90
\$ 28.915,10	\$ 58.276,98	\$ 30.274,44	\$ 31.083,58	\$ 31.735,69
\$ 5.561,17	\$ 5.377,83	\$ 5.377,83	\$ 5.377,83	\$ 5.194,50
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 8.756,50	\$ 11.727,58	\$ 13.636,15	\$ 17.330,64	\$ 21.405,50
\$ 53.392,04	\$ 31.753,93	\$ 66.499,42	\$ 74.499,58	\$ 83.517,21
\$ 53.392,04	\$ 31.753,93	\$ 66.499,42	\$ 74.499,58	\$ 83.517,21

Fuente: Estudio Económico y Financiero

Elaborado por: Nataly Sumba Martínez

## **5.9 FINANCIAMIENTO**

La inversión total del proyecto será de \$ 147.380,00 de los cuales se constara con un capital propio de \$ 127.380,00 y los \$ 20.000 se financiara a través de un crédito a un institución bancaria a una tasa del 15,20% anual por 5 años, los mismos que serán pagos mensuales.

**Tabla. 26. Financiamiento 1**

Programación de la amortización de préstamo									
Especificar valores					Resumen del préstamo				
Importe del préstamo	20.000,00 €				Pago programado	477,90 €			
Tasa de interés anual	15,20 %				Número de pagos programado	60			
Plazo del préstamo en años	5				Número de pagos real	60			
Número de pagos al año	12				Total de pagos anticipados	- €			
Fecha inicial del préstamo	01/01/2015				Interés total	8.674,05 €			
Pagos adicionales opcionales									
Nº Pago	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago programado	Pago adicional	Pago total	Capital	Interés	Saldo final	Interés acumulativo
1	01/02/2015	20.000,00 €	477,90 €	- €	477,90 €	224,57 €	253,33 €	19.775,43 €	253,33 €
2	01/03/2015	19.775,43 €	477,90 €	- €	477,90 €	227,41 €	250,49 €	19.548,02 €	503,82 €
3	01/04/2015	19.548,02 €	477,90 €	- €	477,90 €	230,29 €	247,61 €	19.317,73 €	751,43 €
4	01/05/2015	19.317,73 €	477,90 €	- €	477,90 €	233,21 €	244,69 €	19.084,52 €	996,12 €
5	01/06/2015	19.084,52 €	477,90 €	- €	477,90 €	236,16 €	241,74 €	18.848,35 €	1.237,86 €
6	01/07/2015	18.848,35 €	477,90 €	- €	477,90 €	239,16 €	238,75 €	18.609,20 €	1.476,60 €
7	01/08/2015	18.609,20 €	477,90 €	- €	477,90 €	242,18 €	235,72 €	18.367,02 €	1.712,32 €
8	01/09/2015	18.367,02 €	477,90 €	- €	477,90 €	245,25 €	232,65 €	18.121,76 €	1.944,97 €
9	01/10/2015	18.121,76 €	477,90 €	- €	477,90 €	248,36 €	229,54 €	17.873,40 €	2.174,51 €
10	01/11/2015	17.873,40 €	477,90 €	- €	477,90 €	251,50 €	226,40 €	17.621,90 €	2.400,91 €
11	01/12/2015	17.621,90 €	477,90 €	- €	477,90 €	254,69 €	223,21 €	17.367,21 €	2.624,12 €
12	01/01/2016	17.367,21 €	477,90 €	- €	477,90 €	257,92 €	219,98 €	17.109,29 €	2.844,10 €
13	01/02/2016	17.109,29 €	477,90 €	- €	477,90 €	261,18 €	216,72 €	16.848,11 €	3.060,82 €
14	01/03/2016	16.848,11 €	477,90 €	- €	477,90 €	264,49 €	213,41 €	16.583,62 €	3.274,23 €
15	01/04/2016	16.583,62 €	477,90 €	- €	477,90 €	267,84 €	210,06 €	16.315,78 €	3.484,29 €
16	01/05/2016	16.315,78 €	477,90 €	- €	477,90 €	271,23 €	206,67 €	16.044,54 €	3.690,96 €
17	01/06/2016	16.044,54 €	477,90 €	- €	477,90 €	274,67 €	203,23 €	15.769,87 €	3.894,19 €
18	01/07/2016	15.769,87 €	477,90 €	- €	477,90 €	278,15 €	199,75 €	15.491,72 €	4.093,94 €
19	01/08/2016	15.491,72 €	477,90 €	- €	477,90 €	281,67 €	196,23 €	15.210,05 €	4.290,17 €
20	01/09/2016	15.210,05 €	477,90 €	- €	477,90 €	285,24 €	192,66 €	14.924,81 €	4.482,83 €
21	01/10/2016	14.924,81 €	477,90 €	- €	477,90 €	288,85 €	189,05 €	14.635,96 €	4.671,88 €
22	01/11/2016	14.635,96 €	477,90 €	- €	477,90 €	292,51 €	185,39 €	14.343,45 €	4.857,27 €
23	01/12/2016	14.343,45 €	477,90 €	- €	477,90 €	296,22 €	181,68 €	14.047,23 €	5.038,95 €
24	01/01/2017	14.047,23 €	477,90 €	- €	477,90 €	299,97 €	177,93 €	13.747,26 €	5.216,88 €
25	01/02/2017	13.747,26 €	477,90 €	- €	477,90 €	303,77 €	174,13 €	13.443,49 €	5.391,01 €
26	01/03/2017	13.443,49 €	477,90 €	- €	477,90 €	307,62 €	170,28 €	13.135,88 €	5.561,30 €
27	01/04/2017	13.135,88 €	477,90 €	- €	477,90 €	311,51 €	166,39 €	12.824,36 €	5.727,68 €
28	01/05/2017	12.824,36 €	477,90 €	- €	477,90 €	315,46 €	162,44 €	12.508,90 €	5.890,13 €
29	01/06/2017	12.508,90 €	477,90 €	- €	477,90 €	319,45 €	158,45 €	12.189,45 €	6.048,57 €
30	01/07/2017	12.189,45 €	477,90 €	- €	477,90 €	323,50 €	154,40 €	11.865,95 €	6.202,97 €
31	01/08/2017	11.865,95 €	477,90 €	- €	477,90 €	327,60 €	150,30 €	11.538,35 €	6.353,27 €
32	01/09/2017	11.538,35 €	477,90 €	- €	477,90 €	331,75 €	146,15 €	11.206,60 €	6.499,43 €
33	01/10/2017	11.206,60 €	477,90 €	- €	477,90 €	335,95 €	141,95 €	10.870,65 €	6.641,38 €
34	01/11/2017	10.870,65 €	477,90 €	- €	477,90 €	340,21 €	137,69 €	10.530,44 €	6.779,07 €
35	01/12/2017	10.530,44 €	477,90 €	- €	477,90 €	344,52 €	133,39 €	10.185,93 €	6.912,46 €
36	01/01/2018	10.185,93 €	477,90 €	- €	477,90 €	348,88 €	129,02 €	9.837,05 €	7.041,48 €
37	01/02/2018	9.837,05 €	477,90 €	- €	477,90 €	353,30 €	124,60 €	9.483,75 €	7.166,08 €
38	01/03/2018	9.483,75 €	477,90 €	- €	477,90 €	357,77 €	120,13 €	9.125,98 €	7.286,21 €
39	01/04/2018	9.125,98 €	477,90 €	- €	477,90 €	362,31 €	115,60 €	8.763,67 €	7.401,81 €
40	01/05/2018	8.763,67 €	477,90 €	- €	477,90 €	366,89 €	111,01 €	8.396,78 €	7.512,81 €
41	01/06/2018	8.396,78 €	477,90 €	- €	477,90 €	371,54 €	106,36 €	8.025,24 €	7.619,17 €
42	01/07/2018	8.025,24 €	477,90 €	- €	477,90 €	376,25 €	101,65 €	7.648,99 €	7.720,82 €
43	01/08/2018	7.648,99 €	477,90 €	- €	477,90 €	381,01 €	96,89 €	7.267,98 €	7.817,71 €
44	01/09/2018	7.267,98 €	477,90 €	- €	477,90 €	385,84 €	92,06 €	6.882,14 €	7.909,77 €
45	01/10/2018	6.882,14 €	477,90 €	- €	477,90 €	390,73 €	87,17 €	6.491,41 €	7.996,95 €
46	01/11/2018	6.491,41 €	477,90 €	- €	477,90 €	395,68 €	82,22 €	6.095,73 €	8.079,17 €
47	01/12/2018	6.095,73 €	477,90 €	- €	477,90 €	400,69 €	77,21 €	5.695,04 €	8.156,38 €
48	01/01/2019	5.695,04 €	477,90 €	- €	477,90 €	405,76 €	72,14 €	5.289,28 €	8.228,52 €
49	01/02/2019	5.289,28 €	477,90 €	- €	477,90 €	410,90 €	67,00 €	4.878,38 €	8.295,52 €
50	01/03/2019	4.878,38 €	477,90 €	- €	477,90 €	416,11 €	61,79 €	4.462,27 €	8.357,31 €
51	01/04/2019	4.462,27 €	477,90 €	- €	477,90 €	421,38 €	56,52 €	4.040,89 €	8.413,83 €
52	01/05/2019	4.040,89 €	477,90 €	- €	477,90 €	426,72 €	51,18 €	3.614,17 €	8.465,02 €
53	01/06/2019	3.614,17 €	477,90 €	- €	477,90 €	432,12 €	45,78 €	3.182,05 €	8.510,80 €
54	01/07/2019	3.182,05 €	477,90 €	- €	477,90 €	437,59 €	40,31 €	2.744,46 €	8.551,10 €
55	01/08/2019	2.744,46 €	477,90 €	- €	477,90 €	443,14 €	34,76 €	2.301,32 €	8.585,87 €
56	01/09/2019	2.301,32 €	477,90 €	- €	477,90 €	448,75 €	29,15 €	1.852,57 €	8.615,02 €
57	01/10/2019	1.852,57 €	477,90 €	- €	477,90 €	454,43 €	23,47 €	1.398,13 €	8.638,48 €
58	01/11/2019	1.398,13 €	477,90 €	- €	477,90 €	460,19 €	17,71 €	937,94 €	8.656,19 €
59	01/12/2019	937,94 €	477,90 €	- €	477,90 €	466,02 €	11,88 €	471,92 €	8.668,07 €
60	01/01/2020	471,92 €	477,90 €	- €	471,92 €	465,95 €	5,98 €	- €	8.674,05 €

Fuente: Estudio Económico y Financiero  
Elaborado por: Nataly Sumba Martínez

## 5.10 BALANCE GENERAL

En el balance general de año 1 en el total activo corriente se posee un valor de \$ 70.588,99, un activo total de \$ 165.129,49 con un total pasivo de \$ 17.109,29, un patrimonio de \$ 148.020,19 y un total pasivo más patrimonio de \$ 165.169,49.

**Tabla. 27. Balance General**

<b>BALANCE GENERAL</b>					
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ACTIVOS</b>					
<b>CORRIENTES</b>					
efectivo	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
banco	\$ 23.788,99	\$ 53.520,42	\$ 86.607,44	\$ 127.379,93	\$ 170.359,85
Inventarios	\$ 46.000,00	\$ 46.000,00	\$ 46.000,00	\$ 46.000,00	\$ 46.000,00
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 70.588,99</b>	<b>\$ 100.320,42</b>	<b>\$ 133.407,44</b>	<b>\$ 174.179,93</b>	<b>\$ 217.159,85</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>					
Edificios	\$ 95.000,00	\$ 95.000,00	\$ 95.000,00	\$ 95.000,00	\$ 98.000,00
Equipo de oficina	\$ 255,00	\$ 255,00	\$ 455,00	\$ 455,00	\$ 455,00
Muebles de oficina	\$ 2.445,00	\$ 2.445,00	\$ 2.445,00	\$ 2.445,00	\$ 3.445,00
Equipo de computación	\$ 2.880,00	\$ 2.880,00	\$ 4.380,00	\$ 4.380,00	\$ 4.380,00
PRIMA DE SEGURO					
INVERSION EN BONOS					
Depreciaciones Acumuladas	\$ (6.039,50)	\$ (12.079,00)	\$ (18.118,50)	\$ (23.679,67)	\$ (29.240,83)
<b>TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 94.540,50</b>	<b>\$ 88.501,00</b>	<b>\$ 84.161,50</b>	<b>\$ 78.600,33</b>	<b>\$ 77.039,17</b>
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<b>\$ 165.129,49</b>	<b>\$ 188.821,42</b>	<b>\$ 217.568,94</b>	<b>\$ 252.780,27</b>	<b>\$ 294.199,02</b>
0					
<b>PASIVO</b>					
<b>CORRIENTE</b>					
OBLIGACIONES FINANCIERAS C/P	\$ 3.362,03	\$ 3.910,21	\$ 4.547,77	\$ 5.289,28	\$ -
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 3.362,03</b>	<b>\$ 3.910,21</b>	<b>\$ 4.547,77</b>	<b>\$ 5.289,28</b>	<b>\$ -</b>
<b>NO CORRIENTE</b>					
OBLIGACIONES FINANCIERAS L/P	\$ 13.747,26	\$ 9.837,05	\$ 5.289,28	\$ -	\$ -
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ 17.109,29</b>	<b>\$ 13.747,26</b>	<b>\$ 9.837,05</b>	<b>\$ 5.289,28</b>	<b>\$ -</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
CAPITAL	\$ 127.380,00	\$ 127.380,00	\$ 127.380,00	\$ 127.380,00	\$ 127.380,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 20.640,19	\$ 27.053,97	\$ 32.657,73	\$ 39.759,10	\$ 46.708,04
UTILIDAD RETENIDA AÑO ANTERIOR	\$ -	\$ 20.640,19	\$ 47.694,16	\$ 80.351,89	\$ 120.110,99
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 148.020,19</b>	<b>\$ 175.074,16</b>	<b>\$ 207.731,89</b>	<b>\$ 247.490,99</b>	<b>\$ 294.199,02</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 165.129,49</b>	<b>\$ 188.821,42</b>	<b>\$ 217.568,94</b>	<b>\$ 252.780,27</b>	<b>\$ 294.199,02</b>

**Fuente:** Estudio Económico y Financiero

**Elaborado por:** Nataly Sumba Martínez

### BALANCE GENERAL

	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>ACTIVOS</b>					
<b>CORRIENTES</b>					
efectivo	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
banco	\$ 228.163,06	\$ 265.294,83	\$ 337.172,08	\$ 416.449,49	\$ 505.161,20
Inventarios	\$ 46.000,00	\$ 46.000,00	\$ 46.000,00	\$ 46.000,00	\$ 46.000,00
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 274.963,06</b>	<b>\$ 312.094,83</b>	<b>\$ 383.972,08</b>	<b>\$ 463.249,49</b>	<b>\$ 551.961,20</b>
<b>ACTIVO FIJO</b>					
Edificios	\$ 98.000,00	\$ 98.000,00	\$ 98.000,00	\$ 98.000,00	\$ 98.000,00
Equipo de oficina	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 605,00	\$ 705,00	\$ 705,00
Muebles de oficina	\$ 3.445,00	\$ 3.445,00	\$ 3.445,00	\$ 3.445,00	\$ 3.445,00
Equipo de computación	\$ 5.380,00	\$ 5.380,00	\$ 5.380,00	\$ 5.880,00	\$ 5.880,00
PRIMA DE SEGURO					
INVERSION EN BONOS					
Depreciaciones Acumuladas	\$ (34.802,00)	\$ (40.179,83)	\$ (45.557,67)	\$ (50.935,50)	\$ (56.130,00)
<b>TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 72.628,00</b>	<b>\$ 67.250,17</b>	<b>\$ 61.872,33</b>	<b>\$ 57.094,50</b>	<b>\$ 51.900,00</b>
<b>ACTIVO TOTAL</b>	<b>\$ 347.591,06</b>	<b>\$ 379.344,99</b>	<b>\$ 445.844,41</b>	<b>\$ 520.343,99</b>	<b>\$ 603.861,20</b>
<b>PASIVO</b>					
<b>CORRIENTE</b>					
OBLIGACIONES FINANCIERAS C/P	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ -</b>				
<b>NO CORRIENTE</b>					
OBLIGACIONES FINANCIERAS L/P	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ -</b>				
<b>PATRIMONIO</b>					
CAPITAL	\$ 127.380,00	\$ 127.380,00	\$ 127.380,00	\$ 127.380,00	\$ 127.380,00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 53.392,04	\$ 31.753,93	\$ 66.499,42	\$ 74.499,58	\$ 83.517,21
UTILIDAD RETENIDA AÑO ANTERIOR	\$ 166.819,02	\$ 220.211,06	\$ 251.964,99	\$ 318.464,41	\$ 392.963,99
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 347.591,06</b>	<b>\$ 379.344,99</b>	<b>\$ 445.844,41</b>	<b>\$ 520.343,99</b>	<b>\$ 603.861,20</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 347.591,06</b>	<b>\$ 379.344,99</b>	<b>\$ 445.844,41</b>	<b>\$ 520.343,99</b>	<b>\$ 603.861,20</b>

Fuente: Estudio Económico y Financiero

Elaborado por: Nataly Sumba Martínez

## 5.11 ANALISIS TIR – VAN

TIR: Es la tasa de recuperación que un negocio espera producir en relación a la inversión inicial con respecto a los futuros ingresos netos proyectados periódicamente de acuerdo a esta teoría, este proyecto muestra que con la inversión inicial la tasa de retorno es del 23%, cuyo porcentaje es positivo en relación con el costo de capital o la tasa mínima aceptable de retorno, la tasa interna es mayor, lo que genera una apreciación para el proyecto positiva, esto es, que se refiere a un negocio rentable y por ende viable, pues cubriría sus compromisos adquiridos al inicio, y podría seguir invirtiendo en el negocio, con un riesgo bajo.

VAN; es el valor monetario que al finalizar el proyecto tendrá como saldo el negocio, luego de haber recuperado la inversión, cancelado sus compromisos financieros y cubierto todos los costos frente a sus ingresos; entonces, si el VAN tiene un saldo positivo, quiere

decir que el negocio es rentable para este proyecto el van da un valor de \$ 59.174,00 y al ser este un valor positivo, se recomienda invertir en el proyecto, pues este es viable.

**Tabla. 28. Análisis TIR y VAN**

<b>COSTO DE CAPITAL</b>	15,20%
<b>VPRESENTE</b>	\$ 206.554,05
<b>VAN</b>	\$ 59.174
<b>TR</b>	23,82%

**Fuente:** Estudio Económico y Financiero

**Elaborado por:** Nataly Sumba Martínez

## **5.12 CONCLUSION Y RECOMENDACIONES**

Las situaciones económicas y políticas que se presente en el inicio de la construcción y durante su vida de producción del proyecto podrían afectar el análisis económico actual.

El nivel de financiamiento o tasa de interés pueden variar y provocar desfases en los análisis actuales.

Se debe contar con un manual de mantenimiento de los equipos y maquinarias, para evitar paras indebidas y no provoquen inversiones futuras.

La estructura actual del proyecto expresa una tasa interna de retorno (TIR) del 23% lo cual garantiza la viabilidad del mismo.

La deuda a largo plazo adquirida será cancelada en los términos previstos sin necesidad de refinanciamiento.

## **6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Según el estudio de mercado mediante las encuestas realizadas a los socios de las Compañías de transporte de carga pesada del Cantón La Troncal se demostró que en la mayoría de los transportista prevalece 57% de los camiones existentes son de la marca Mercede Benz por lo que almacén se concentrara en esta línea, lo que el consumidor prefiere al momento de adquirir un repuesto es que exista diversificación de repuestos, asesoramiento, precios accesibles y de buena calidad, para llegar al consumidor se canalizara a través de los medios de comunicación como la radiodifusión.

La localización óptima del proyecto será en el Rcto. Voluntad de Dios en el Cantón La Troncal, debido a que el propietario cuenta con un taller de reparaciones y se cuenta con una clientela establecida, por lo que el local cuenta con imagen y posicionamiento en el mercado.

Los equipos y accesorios necesarios para la implementación del almacén son de fácil adquisición ya que existen dentro del mercado nacional, y estos se detallan equipos de oficina, computadoras.

Las situaciones económicas y políticas que se presente en el inicio de la construcción y durante su vida de producción del proyecto podrían afectar el análisis económico actual.

El nivel de financiamiento o tasa de interés pueden variar y provocar desfases en los análisis actuales.

La estructura actual del proyecto expresa una tasa interna de retorno (TIR) del 23%, lo cual garantiza la viabilidad del mismo.

La deuda a largo plazo adquirida será cancelada en los términos previstos sin necesidad de refinanciamiento.

Para poder lograr los objetivos es necesario mantener los estándares de calidad, precios competitivos, además realizar innovaciones constantes y análisis del mercado para poder determinar las necesidades de consumo para de esta manera satisfacer todas las exigencias de nuestros consumidores

Para mantener una rentabilidad constante y segura, es importante fijar estrategias de marketing para poder posicionar la marca en la mente de los consumidores, para que de esta manera tener un flujo constante de utilidad.

Considerar siempre los cambios en las preferencias de los consumidores, mediante la realización de encuestas periódicas.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Código del trabajo. (2012). QUITO, ECUADOR. (Registro Oficial N° 797 de 26 de Septiembre 2012)

Código Orgánico de Organización Territorial, COOTAD. (16 de octubre de 2010). (Artículo 546 hasta 551).

Ley de Defensa Contra Incendio, (s.f.). (Registro Oficial N° 834 de 17 de Abril 1979)

Ley de Seguridad Social. (2014). QUITO, ECUADOR. (Registro Oficial N° 455 de 30 Noviembre 2001)

Ley del Registro Único de Contribuyentes. (s.f.). QUITO, ECUADOR.

Vaca Urbina Gabriel, 2013, "Evaluación de Proyectos", 7ma edición, México, Editorial McGraw Hill.

Dumrauf, G. L. (2003). Técnicas de evaluación de proyectos de inversión . Argentina.

Feitman, J. (s.f.). Como elaborar un plan de proyecto.

H, J. I. (s.f.). Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Caracas.

Luis, P. H. (s.f.). Formulación y evaluación de proyectos de inversión. Caracas.

Valdivia, A. C. (s.f.). Importancia de un plan de negocio .

## **ANEXOS**

## ANEXO A 1.1

### ENCUESTA N° 1

1. ¿Qué marca es su vehículo?

Marca de Vehículos	(X)
Mercedes Benz	
Beiben	
Jac	
Volvo	
Hino	
Otros	

2. ¿Qué año es su vehículo?

AÑO	(X)
2015-2010	
2009-2005	
2004-2000	
1999-1995	
1994-1990	
1989- 1985	
1984-1980	

3. ¿Cada que tiempo le da mantenimiento a su vehículo?

Mantenimiento vehicular	(X)
Mensual	
Bimensual	
Trimestral	

4. Ud. prefiere comprar repuestos nuevos o usados?

Tipo de repuesto	(X)
Nuevo	
Usado	

5. ¿Cuál de los siguientes factores suele tener importancia para Ud. a la hora de elegir el lugar dónde comprar los repuestos?

Factores	(X)
Calidad en servicio	

Precios	
Atención personalizada	
Asesoramiento técnico	

6. ¿Cómo califica Ud. el servicio de los almacenes?

Servicio	(X)
Bueno	
Regular	
Malo	

7. ¿Cómo considera Ud. los precios de los repuestos y accesorios de los vehículos?

Precios	(X)
Cómodos	
Normales	
Caros	

8. ¿Cómo se enteró Ud. del almacén a donde actualmente comprar sus repuestos?

Medio de información	(X)
Prensa	
Radio	
Afiches	
Televisión	
Otros	

9. ¿Dónde Ud. compra los repuestos para su vehículo cuál de los siguientes servicios le ofrecen?

Expectativa	(X)
Mantenimiento vehicular	
Diversificación de repuestos	
Asesoramiento técnico	