



BOLIVARIANO

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

CARRERA:

CONTABILIDAD TRIBUTARIA

CREACIÓN DE LA EMPRESA “TECNICENTRO POMA”

**PLAN DE NEGOCIOS PREVIO LA
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
TECNÓLOGO CONTABILIDAD
TRIBUTARIA**

AUTORA:
DALIA CARMITA POMA GUACHISACA

DIRECTOR:
ING. RUTH EUGENIO

2016

LOJA- ECUADOR
2016

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi esposo William Sauca, a mis hijos William, Wilmer y María Fernanda, por su apoyo incondicional, porque sin su ayuda no habría podido seguir en la lucha diaria hacia la culminación de mi carrera.

AGRADECIMIENTO

A Dios porque con su gracia divina me dio la fortaleza y entereza para llegar con mucho sacrificio hoy alcanzar este triunfo.

Al término de esta etapa de mi vida, quiero expresar un profundo agradecimiento al Instituto Tecnológico Superior Bolivariano a las autoridades, directivos y docentes quienes supieron impartir eficientemente los conocimientos que poseo y pretendo ponerlos en práctica como profesional.

A mi esposo, mis hijos porque han compartido todos los momentos de lucha y han tenido la paciencia necesaria para esperar brindándome el apoyo necesario para poder culminar esta meta trazada.

Gracias a las personas que colaboraron para poder concluir con esta formación profesional y así retribuir la confianza depositada en mí.

Finalmente agradezco a la Ing. Ruth Eugenio, por la paciencia, confianza y sobre todo por haber guiado con sabiduría el desarrollo del presente trabajo de tributación.

TABLA DE CONTENIDOS

CONTENIDO	
DEDICATORIA:.....	ii
AGRADECIMIENTO:.....	iii
TABLA DE CONTENIDOS	iv
RESUMEN EJECUTIVO	vii
Summary.....	viii
INTRODUCCION	ix
1. EVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO:	1
1.1. Descripción de la idea de negocio.....	1
1.2. Evaluación de su idea de negocio:	1
2. NOMBRE DE LA EMPRESA	4
3. OBJETIVOS DE LA EMPRESA.....	5
4. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL ENTORNO.....	6
4.1. Análisis del sector productivo.	6
4.2. Análisis del macro ambiente.....	7
4.3. Análisis del microambiente o sector.....	12
5. ANÁLISIS FODA	17
6. MERCADEO O MARKETING.....	17
6.1. Objetivos de Marketing.....	17
6.2. Segmento de mercado.....	18
6.3. Mercado total.	22
6.4. Cálculo de muestra.	23
6.5. Análisis de mercado.....	24
6.5.1. Análisis de la demanda.....	24
6.5.2. Análisis de la oferta.	49

6.5.2.1	Estrategia de Competidores.....	51
6.5.2.2	Sustitutos.....	53
6.6.	Marketing mix.....	52
6.6.1.	Producto o Servicio.....	52
6.6.2.	Precio	53
6.6.2.1.	Precio de venta y calidad de ventas	53
6.6.2.2	Diferenciación de Precios.....	55
6.6.2.3.	Estrategias de precios	55
6.6.3.	Plaza.....	55
6.6.4.	Post Venta.....	58
6.7	Estrategia del Negocio.....	58
7.	FILOSOFIA EMPRESARIAL.....	59
7.1.	Visión	59
7.2.	Misión.....	59
7.3.	Valores:.....	59
8.	RECURSOS HUMANOS Y LEGAL	59
8.1.	Funciones.....	59
8.2.	Organigrama estructural.....	63
8.3.	Legalización del negocio	63
9.	ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES	70
9.1.	Recursos o insumos necesarios	70
9.2.	Descripción del proceso	73
9.3.	Diagrama de proceso.....	75
9.4.	Distribución de planta.....	76
10.	RECURSOS MATERIALES Y ECONÓMICOS	77
10.1.	Inversiones.....	77
10.1.1.	Costos fijos.....	91
10.1.2.	Costos variables.....	91

10.1.3.	Precio	102
10.1.4.	Punto de equilibrio.....	108
10.1.5.	Estructurado de costos anuales	110
11.1.6.	Costo proyectado.....	111
10.2.	Ingresos.....	113
10.2.1.	Ingresos proyectados	114
10.3.	Estados de resultados	114
10.4.	Balance general.....	116
10.5	Flujo de caja	117
10.6.	Periodo recuperación de la inversión.....	122
11.	CONCLUSIONES.....	123
11.	RECOMENDACIONES	124
12.	BIBLIOGRAFÍA.....	125

RESUMEN

Para la creación de la empresa “TECNICENTRO POMA”, se hace necesario efectuar un estudio de mercado, estudio técnico, legal - administrativo y evaluación financiera para conocer la viabilidad de la propuesta.

Posteriormente se elabora la organización legal de la empresa la misma que se constituirá como persona natural obligada a llevar contabilidad y en lo referente a la estructura administrativa se establecieron organigramas y manuales de funciones.

Finalmente se indican las conclusiones y recomendaciones en base a los resultados obtenidos en donde se puede establecer que los estudios de mercado realizados se obtiene beneficios positivos en cuanto lo económico y financiero, es viable.

SUMMARY

INTRODUCCIÓN

Para la creación de la empresa “TECNICENTRO POMA”, se hace necesario efectuar un estudio de mercado, estudio técnico, legal - administrativo y evaluación financiera para conocer la viabilidad de la propuesta.

Posteriormente se elabora la organización legal de la empresa la misma que se constituirá como persona natural obligada a llevar contabilidad y en lo referente a la estructura administrativa se establecieron organigramas y manuales de funciones.

Finalmente se indican las conclusiones y recomendaciones en base a los resultados obtenidos en donde se puede establecer que los estudios de mercado realizados se obtiene beneficios positivos en cuanto lo económico y financiero, es viable.

1. EVALUACIÓN DE LA IDEA DEL NEGOCIO

1.1 Descripción de la idea de negocio

Este proyecto está dirigido a los propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja; y, se desarrolla con el propósito de brindar a la ciudadanía repuestos de calidad, variedad y optimizar el tiempo del cliente, de tal forma que se logre cubrir las expectativas de los potenciales compradores.

1.2 Evaluación de la idea de negocio

¿Qué necesidades satisfacen la idea de negocio?

Los productos que se ofrecerán cubrirá los requerimientos de repuestos automotrices de los propietarios de vehículos de la ciudad de Loja, a un precio asequibles y con atención personalizada, logrando así la satisfacción del cliente y la permanencia y crecimiento del negocio.

¿Cuánto cree que el cliente puede pagar por el producto?

PRODUCTO	PRECIO DE VENTA POR UNIDAD	PRECIO DE VENTA POR UNIDAD
	TECNICENTRO POMA	COMPETENCIA
Rulimanes Rueda	\$ 79,42	\$ 79,50 a \$80,00
Bujías	\$ 81,84	\$ 82 a \$83,00
Filtros de aire y gasolina	\$ 84,40	\$ 85,00
Amortiguadores	\$ 87,12	\$ 87,50
Pastillas	\$ 89,96	\$ 90 a \$91,00
Zapatas	\$ 11,26	\$ 12,00
Bomba de agua	\$ 10,01	\$ 10,50 a \$11,00
Bomba de gasolina	\$ 9,50	\$ 9,50 a \$10,00
Empaques dobles	\$ 8,99	\$ 9,00 a 10,00

PRODUCTO	PRECIO DE VENTA POR UNIDAD TECNICENTRO POMA	PRECIO DE VENTA POR UNIDAD COMPETENCIA
Disco de freno	\$ 9,17	\$ 9,25 a \$9,75
Platos de presión del embrague	\$ 9,35	\$ 9,50 a \$10,00
Bomba de distribución	\$ 9,56	\$10,00 a \$11,00
Tambores	\$ 27,57	\$ 28,00 a \$29,00
Hojas de muelle	\$ 24,38	\$ 24,00 a \$25,00
Bujes de paquete	\$ 1,99	\$ 2,00 a \$3,00
Pernos rueda	\$ 1,82	\$ 2,00 a \$3,00
Arandelas	\$ 1,56	\$ 2,00 a \$3,00
Chapa de biela	\$ 1,37	\$ 2,00 a \$3,00
Piñones	\$ 1,26	\$ 2,00 a \$3,00
Sintonizadores	\$ 1,18	\$ 1,50 a \$2,00
Válvulas de cabezote	\$ 14,64	\$ 15,00 a \$16,00
Otros retenes	\$ 6,85	\$ 7,00 a \$8,00

¿Qué diferenciación tiene el servicio que ofrecerá al cliente?

- Se ofrecerán repuestos garantizados
- Se brindará un servicio al cliente de calidad en tiempo y forma
- Se realizarán encuestas de satisfacción al cliente para evaluar el profesionalismo, la puntualidad, agilidad y calidad del servicio ofertado.

¿Es posible conseguir dinero para la puesta en marcha de su idea de negocio?

Si es posible la creación del negocio, porque se dispone de los recursos económicos necesarios para emprender en el mismo.

¿Su idea empresarial es pertinente para ponerla en marcha a corto plazo?

Sí es viable emprender la idea de negocio, puesto que permitirá innovar en repuestos esto no será difícil desplazar la competencia existente en el mercado ya que contará con una amplia gama de productos, precios acordes a su economía y se brindará asistencia técnica a los potenciales clientes, mejorando continuamente en calidad y eficiencia; esto ayudará a incrementar el negocio y afianzar su imagen en el mercado.

¿Posee los conocimientos necesarios para el desarrollo de su idea empresarial, cuenta con personal calificado o conoce especialista en el tema?

Sí se posee conocimientos en lo referente a la venta de repuestos y se cuenta con personal calificado con conocimientos en repuestos, capacidad emprendedora, creativa, a la hora de tomar decisiones y asumir responsabilidades.

¿Tiene facilidad y le gusta desempeñar trabajos relacionados con la idea de negocio que usted propone?

Sí existe la facilidad para llevar a cabo eficientemente la idea de negocio sugerida, ya que me desempeñe como Agente de Ventas en el Almacén “El Tambor” por un lapso de 3 años, en la ciudad de Loja; además se contará con una persona que brinde asesoría en la venta de los mismos, para un mejor desempeño de las actividades.

¿Cuáles son los factores de éxito de su idea de negocio?

Reducir costos o aumentar soluciones

El reto es mantener interesado al cliente tanto en precios y calidad, brindándole descuentos; ofrecer soluciones para satisfacción del cliente y atender sus inquietudes mediante atención personalizada.

Conoce el mercado y sabe detectar sus necesidades y evoluciones.

Sí se conoce el mercado de repuestos automotrices, además que se contará con personal experimentado, que sepan responder las expectativas del cliente.

Voluntad y motivación.- El personal que labore en la empresa estará debidamente preparado para emprender, contado con capacidades y habilidades, estableciendo objetivos realistas que se puedan alcanzar.

Analizar el continuo entorno del mercado.- Adaptarse a los cambios que demandan los clientes, identificar y desarrollar ventajas competitivas y así reducir costos sin alterar la calidad, para ello se efectuarán estudios de mercado, y se identificarán fuerzas internas y externas que puedan afectar positiva o negativamente al negocio.

2. NOMBRE DE LA EMPRESA

Cuando se empieza una actividad comercial, los conceptos e ideas nuevos se acumulan en tal mente de cada empresario. Por lo tanto el nombre es un factor muy importante para toda organización, puesto que se constituye es el signo o denominación que identifica a una empresa y sirve para distinguirla de las demás. Por ello se realizó un test a 10 personas, con el objetivo de calificar diferentes opciones de nombres; los aspectos a evaluar fueron descriptivo, original, atractivo, claro, significativo y agradable; cuyos parámetros oscilan de 1 a 5; donde 1 es menos importante y 5 muy importante.

A continuación se muestra un ejemplo de ponderación del nombre 1 y en el Anexo 3, se encuentran cada uno de los test.

$$\text{Ponderación Nombre 1} = (\text{test1} + \text{test2} + \text{tes3} + \dots \text{test10})/\text{número de test}$$

$$\text{Ponderación Nombre 1} = \frac{25 + 28 + 18 + \dots 26}{10} = 23$$

TABLA 1

PONDERACIÓN TOTAL												
Nº	NOMBRE	TEST 1	TEST 2	TEST 3	TEST 4	TEST 5	TEST 6	TEST 7	TEST 8	TEST 9	TEST 10	TOTAL
1	TECNICENTRO POMA	25	28	18	18	17	24	26	23	22	26	23
2	COMERCIAL SU VEHÍCULO	21	23	10	15	13	16	13	21	22	18	17
3	AUTO CENTRO	20	22	23	16	26	19	19	27	20	20	21
4	SU REPUESTO	20	21	25	15	14	17	16	23	21	12	18
5	CENTRO AUTO	23	26	10	8	11	15	14	22	22	9	16

Fuente: Investigación de campo

Elaborado: La autora

Como se puede observar la opción 1 tiene la mayor ponderación, por lo tanto el nombre seleccionado para la empresa es: **TECNICENTRO POMA.**

3. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

A corto plazo

- Consolidar a la empresa durante el primer año de servicio y propiciar el crecimiento sostenible de la misma.
- Mantener un plan de mejora de servicios.

Mediano plazo

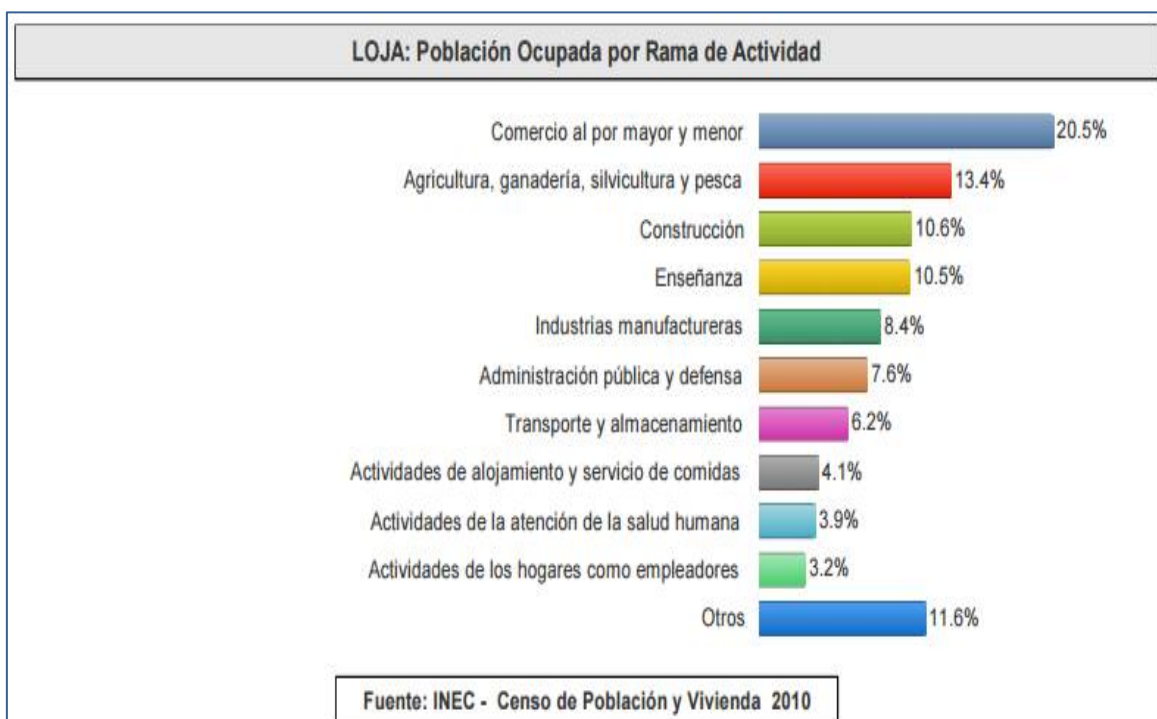
- Atraer la atención de los más exigentes clientes especializados en repuestos automotrices de las diferentes marcas, y así incrementar un volumen de ventas de un 20%.

Largo plazo

- Ser una empresa líder en la comercialización de repuestos para vehículos livianos.
- Contar con infraestructura propia para brindar mejor atención a los clientes.
- Expandir la gama de productos de tal forma que se asegure la permanencia y crecimiento de la empresa en el mercado.

4. ANÁLISIS DEL SECTOR Y DEL ENTORNO

4.1 Análisis del sector productivo



“La Provincia y ciudad de Loja ha centrado su actividad económica principalmente en los sectores del comercio al por mayor y menor con 20,5%; y la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca con 13,4%” (INEC, 2010, pág. 2).

Como se puede observar el comercio constituye una de las principales actividades de este cantón, por lo tanto el presente trabajo se enmarca dentro del sector secundario, en lo que corresponde a empresas dedicadas a la compra y venta de artículos, como es el caso de los repuestos para vehículos livianos, buscando que la nueva empresa brinde productos de calidad, que contribuyan con el desarrollo socio económico del país y a la vez generen rendimientos a su propietario, impulsando de esta manera el emprendimiento debido a que en la provincia de Loja los inversionistas deciden colocar sus capitales, en otras plazas, lo cual es negativo puesto que retrasan el desarrollo del aparato productivo cantonal y provincial.

4.2 Análisis del macro ambiente

Los factores externos inciden en la vida organizacional de cualquier empresa sin importar la actividad a la que se dediquen, es por ello que es necesario realizar un análisis del entorno en el que se desenvolvería “**TECNICENTRO POMA**”, considerando “tendencias y acontecimientos económicos, sociales, culturales, demográficos, ambientales, políticos, legales, gubernamentales, tecnológicos y competitivos que podrían beneficiar o perjudicar significativamente a una organización en el futuro” (Fred, 2010, pág. 12).

- **Factores económicos:**

Los factores económicos ejercen un efecto directo en el posible atractivo de cada estrategia que plantee la empresa. Por ejemplo cuando las tasa de interés suben, los fondos necesarios para la expansión del capital se vuelven más costosos o quedan fuera de alcance y, de igual manera el ingreso discrecional se desploma y la demanda de bienes disminuye. Asimismo cuando el mercado sube, las riquezas del consumidor y de la empresa se acrecientan. (Fred, 2010, pag.86)

El estado de la economía afecta el bienestar general de un país y de dicha prosperidad depende que una empresa obtenga buenos resultados y altos rendimientos. Por lo tanto las organizaciones deben estar atentas a los pilares sobre los cuales se cimienta una economía y a sus implicaciones en el desempeño de la economía nacional. La siguiente información muestra la evolución de los principales indicadores tales como: Inflación, Balanza Comercial, Producto Interno Bruto y el desempleo con respecto a los años 2014 y 2015.

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, 2015).

Actualmente los indicadores macroeconómicos del Ecuador muestran una posición en mejores condiciones, beneficiando al desarrollo del país; es así que se registra una tasa de inflación a diciembre del 2014 de 3,67% y a 2015 de 3,38%, señalando una disminución que favorece a todas las personas y empresas del país, otorgándoles la posibilidad que sus gastos para producir o adquirir sus productos y comercializarlos sean menores, permitiéndoles tener un mayor ingreso y por lo tanto una mejorar su calidad de vida, convirtiéndose en una oportunidad para TECNI CENTRO POMA al momento de comercializar sus productos a los propietarios de vehículos livianos.

A continuación se indica la evolución de la inflación desde los años 2014 al 2015, expedido del Banco Central del Ecuador.

Tasa de inflación

FECHA	VALOR
Diciembre-31-2015	3.38 %
Noviembre-30-2015	3.40 %
Octubre-31-2015	3.48 %
Septiembre-30-2015	3.78 %
Agosto-31-2015	4.14 %
Julio-31-2015	4.36 %
Junio-30-2015	4.87 %
Mayo-31-2015	4.55 %
Abril-30-2015	4.32 %
Marzo-31-2015	3.76 %
Febrero-28-2015	4.05 %
Enero-31-2015	3.53 %
Diciembre-31-2014	3.67 %
Noviembre-30-2014	3.76 %
Octubre-31-2014	3.98 %
Septiembre-30-2014	4.19 %
Agosto-31-2014	4.15 %
Julio-31-2014	4.11 %
Junio-30-2014	3.67 %
Mayo-31-2014	3.41 %
Abril-30-2014	3.23 %
Marzo-31-2014	3.11 %
Febrero-28-2014	2.85 %
Enero-31-2014	2.92 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

El desempleo.- “Hace referencia a la situación del ciudadano, que carece de empleo, y por lo tanto de salario, es la parte de la población, que estando en edad condiciones y disposiciones de trabajar (población activa), no posee un puesto de trabajo” (Fred, 2010, pag.86).

El desempleo está estrechamente relacionado con la posición de la economía dentro del ciclo económico, pero también con el estado de la economía local. Altos niveles de desempleo en una región reducirán la demanda allí, pero también implicarán que contratar trabajadores será más barato y fácil. A pesar de que el gobierno ha implementado programas para contrarrestar el mismo, el Ecuador registra a septiembre del 2015, una tasa de desempleo de 5,48%, observándose un incremento en relación al mismo mes del año anterior que fue de 4,65%, variación que no favorece a las familias ecuatoriana, ya que estos índices afectan directamente en su economía (Fred, 2010, pag.86).

Tasa de desempleo

FECHA	PORCENTAJE
DICIEMBRE – 31 - 2013	4.86 %
DICIEMBRE – 31 - 2014	4.54 %
DICIEMBRE -31 - 2015	5.48 %

Fuente: Banco Central del Ecuador

- Factor político-legal:

Consiste en un conjunto interactuante de leyes gubernamentales que influyen y limitan la conducta de las organizaciones y personas en la sociedad. Varias de estas leyes, decretos y reglamentos cubren aspectos como: prácticas comerciales justas, protección ambiental, determinación de precios, garantías de los productos, entre otras. (Fischer. 2010, página 45).

Las cuestiones políticas ya sean locales, comerciales, laborales, fiscales, nacionales y grupos de presión, influyen en las empresas e individuos en la sociedad, puesto que mediante los aspectos legales y políticos se establecen los Impuestos directos e indirectos los cuales influyen en los gastos de los consumidores, en la demanda del mercado y tiene impacto sobre la rentabilidad.

Además los constantes cambios en el factor político legal, genera incertidumbre y especulación en los inversionistas perjudicando al desarrollo empresarial del país.

- **Factor socio-cultural:**

Los cambios sociales, culturales, demográficos y ambientales ejercen fuertes repercusiones prácticamente en todos los productos, servicios mercados y clientes. Las oportunidades y amenazas que surgen de los cambios en las variables sociales, culturales, demográficas y ambientales constituyen actualmente una sacudida y un desafío para las organizaciones, pequeñas y grandes, con y sin fines de lucro. (Fred David, pág. 87)

La provincia de Loja, una de las más antiguas del país, ha experimentado diversos procesos de transición demográfica que le impregnan una característica especial que es la conservación de una identidad arraigada en sus habitantes y con fuertes manifestaciones culturales (música, escritura, pintura, etc.). Estos procesos demográficos han configurado y reconfigurado el espacio provincial. De acuerdo al último Censo de Población y Vivienda (INEC, 2010) la provincia de Loja tiene 448.966 habitantes, el cantón Loja cuenta con 214855 habitantes donde se encuentra la mayor población provincial, lo que constituirá una gran ventaja para TECNI CENTRO POMA, ya que la con mayoría personas ha fijado en este cantón su asentamiento, por lo tanto al momento de implantarse y comercializar los productos contaría con una amplia clientela, para ello debe prepararse y buscar estrategias

que le permitan acaparar el mercado local, lo que tendrá como resultado el incremento de ingresos económicos.

- **Factor tecnológico:**

Los cambios y descubrimientos tecnológicos revolucionarios, están teniendo un efecto drástico en las organizaciones, en especial en las industrias eléctrica, informática y la del transporte. El internet por su parte actúa como un motor económico nacional e internacional y fomenta la productividad. Por lo tanto los avances tecnológicos crean nuevos mercados, y dan como resultado la proliferación de nuevos y mejores productos. (Fred David, pág. 93-94)

La tecnología desempeña un papel fundamental en el desarrollo de una empresa; puesto que está presente en los diferentes estilos de vida del hombre moderno; este factor permite a las empresas ofrecer un servicio ágil, oportuno y seguro a sus clientes, sin embargo los costos elevados se convierten en la mayor desventaja por parte de los inversionistas, especialmente en lo que se refiere a la adquisición de repuestos de vehículos. Los medios de comunicación son una gran ventaja ya que su tecnología está avanzando a paso agigantado, este factor bien aprovechado por la empresa conduciría a potenciar a clientes futuros.

MATRIZ DE FACTORES EXTERNOS	
FACTORES	CARACTERÍSTICA O IMPORTANCIA
FACTOR ECONÓMICO	Salario básico Tasas de interés Disminución de la inflación
FACTOR POLÍTICO	Constantes cambios de leyes
FACTOR SOCIAL	Gustos y preferencias Calidad de servicio
FACTOR TECNOLÓGICO	Innovación Medios de comunicación

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

4.3 Análisis del microambiente o sector

- Competidores

Una de las maneras de analizar la competitividad es analizar los términos como grado de semejanza de los mercados y similitud de los recursos para estudiar la rivalidad entre los competidores. El grado de semejanza de los mercados se define como el número e importancia de los mercados en los que una empresa compite con sus rivales. La similitud de los recursos es el grado en que se pueden comparar el tipo y la cantidad de los recursos internos de una empresa con los de un rival. (Fred David, pág. 100)

Entonces se puede decir que la competencia está presente siempre y cuando las organizaciones compitan en un mismo mercado, se puede considerar competencia para la empresa TECNI CENTRO POMA aquellas empresas que se encuentren en su mismo entorno y que presten los mismos servicios las cuales se citan las siguientes:

Distribuidora Luna

Se encuentra en el mercado con más de 15 años de experiencia, logrando satisfacer las necesidades de sus clientes, por lo que se ha ganado su confianza y credibilidad.

Automotriz Beto

Automotriz Beto cuenta con una trayectoria de 12 años, el buen trato al cliente le ha permitido posesionarse en el mercado, el comercial cuenta con un stock muy variado, por lo que se ha hecho merecedora de la fidelidad de sus clientes.

Estas dos empresas son consideradas como competidores directos de la empresa TECNI CENTRO POMA de la Ciudad de Loja.

- **Proveedores:**

Son aquellos que suministran los insumos de forma directa e indirecta a los locales comerciales, repuestos, maquinarias, o cualquier otro producto, permitiendo que las empresas realicen sus actividades de una manera eficiente.

Sin embargo se toma en cuenta a los proveedores como una de las fuerzas más competitivas, una empresa siempre tiene que tener bien definido cuáles serán sus proveedores en lo que se refiere a precio y calidad.

Las cinco fuerzas de Porter

Para el desarrollo de la presente propuesta, es preciso hacer referencia a la teoría que comprende el modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter, quien da a conocer, que realizar un análisis estratégico-sistemático es muy importante ante los competidores, clientes y entorno general. Ya que a través de las matrices elaboradas se podrá determinar la confiabilidad de aplicación de negocios en un sector comercial, todo esto con la finalidad de percibir como se desenvolvería en el medio competitivo “TECNI CENTRO POMA”, al momento de ofrecer los servicios de venta de repuestos para vehículos livianos.

- **Amenaza de entrada nuevos competidores:**

El surgimiento de nuevas empresas y negocios de compra y venta de productos, requieren el asesoramiento personalizado a sus clientes. Sin embargo, considerando la

rentabilidad de un negocio, se prevé que haya la posibilidad que surjan empresas que pretendan ingresar al mismo mercado, por lo tanto una empresa debe estar preparada para enfrentar la competencia, contando con una tecnología de punta que facilite la rapidez que exige el mercado hoy en día, además deberá estar ubicada en un lugar estratégico, y ofrecer una atención de calidad que le permita ganar la confianza y credibilidad de quienes son sus clientes, permitiéndole competir con las demás empresas que se dedican a las mismas actividades y de esta manera enfrentar las diferentes amenazas que se presente sus actividades cotidianas.

- **La rivalidad entre competidores:**

Generalmente la fuerza más poderosa de todas, hace referencia a la rivalidad entre empresas que compiten directamente en una misma industria, ofreciendo el mismo tipo de producto. Una fuerte rivalidad entre competidores podría interpretarse como una gran cantidad de estrategias destinadas a superar a los demás, estrategias que buscan aprovechar toda muestra de debilidad en ellos, o reacciones inmediatas ante sus estrategias o movidas.

(Crecenegocios, s.f.) Recuperado de <http://www.crecenegocios.com>

El sector comercial de la ciudad de Loja, es muy amplio se observa la presencia de varias empresas dedicadas a la misma actividad, los cuales utilizan diversas formas para captar la atención de los clientes, considerando además que existen locales comerciales debidamente reconocidas en el mercado, las cuales gozan de prestigio frente a la comunidad. Recuperado de <http://www.crecenegocios.com>

- **Poder de negociación de los proveedores:**

Hace referencia al poder con que cuentan los proveedores de la industria para aumentar sus precios y ser menos concesivos. Por lo general, mientras menor cantidad de

proveedores existan, mayor será su poder de negociación, ya que al no haber tanta oferta de los productos, éstos pueden fácilmente aumentar sus precios y ser menos concesivos. (CreceNegocios, s.f.)

El objetivo comercial de la empresa, no será muy prometedor cuando los proveedores estén bien organizados en el ámbito de una plaza comercial, con altos recursos y aceptación del consumidor, además que estén en condiciones de variar sus precios y volumen de pedidos con respecto a los repuestos que ofrecería la empresa TECNICO CENTRO POMA a sus clientes en la provincia de Loja. Sin embargo, se puede tomar en cuenta que complicaría a esta empresa si los proveedores de los insumos que proporcionan son claves o no sean sustitutos en el mercado.

Los principales proveedores con los que contaría la empresa en estudio serían Importadora Álvarez, Repuestos Automotriz Estandars, Kia Repuestos Originales, Autopartes y Repuestos; cabe recalcar que una de las desventajas que tiene la empresa no cuenta con un proveedor local, puesto que estos se encuentran ubicados en la ciudad de Guayaquil.

- **Poder de negociación de los clientes:**

Mientras menor cantidad de compradores existan, mayor será su capacidad de negociación, ya que al no haber tanta demanda de productos, éstos pueden reclamar por precios más bajos y mejores condiciones. (Porter, 2012, pág. 156)

Por lo tanto si los clientes tienen mayor exigencia en los productos que ofrecerá la empresa en estudio, esto generará que tenga que reducir los precios lo que incidirá en su

rentabilidad, por ello se debería analizar la sensibilidad de los clientes a lo que están expuestos, los cambios de precio y así predecir los efectos potenciales en caso de ajustar el precio de los servicios que presta la empresa, ante ello sería más factible tener más contacto con los clientes a través de llamadas y medios de información como: hojas volantes, afiches y demás formas de interactuar con el cliente, con la finalidad de mantener la cartera activa sin arriesgar la posibilidad de perder los clientes ya conocidos. La empresa TECNI CENTRO POMA ofrecerá precios cómodos, servicio de calidad, atención personalizada y asesoramiento gratuito, que conlleven a satisfacer a los clientes y expandirse en la plaza comercial.

- **Ingresos de productos sustitutos:**

Corresponde al ingreso potencial de empresas que producen o venden productos alternativos a los de la industria. La presencia de productos sustitutos suele establecer un límite al precio que se puede cobrar por un producto, un precio mayor a este límite podría hacer que los consumidores opten por el producto sustituto. La amenaza de ingreso de nuevos productos al mercado, la tecnología mientras continua avanzando, las políticas de gobierno de un país que cada vez son cambiantes, la oferta y la demanda de un buen producto y servicio es lo que el consumidor exige, son algunos de los factores que inciden en la estabilidad de un negocio, por lo que se deduce que si los nuevos productos sustitutos entraran a precios más bajos, se generaría una reducción de los márgenes de utilidad de la empresa. (Crecenegocios, s.f.) Recuperado de <http://www.crecenegocios.com>

En lo que se refiere a la empresa en estudio los productos sustitutos corresponderían a los repuestos genéricos, sin embargo no afectaría a la misma puesto que se ofrecerán también este tipo de productos.

5. ANÁLISIS FODA

TABLA N° 2

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">- Personal capacitado para la atención al cliente.- La empresa estará ubicada en una zona visible al tránsito.- Los servicios otorgados serán económicos y accesibles al público.- Sistemas de contabilidad ágiles.	<ul style="list-style-type: none">- Acceso de nueva tecnología.- Facilidad de créditos, y costos bajos por parte de las entidades financieras públicas.- La utilización de los diferentes medios de comunicación.- Crecimiento del parque automotor.- Ubicación preferencial y accesible.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">- Ser una empresa nueva en el mercado.- Necesita financiamiento para respaldar el capital.- No tener un posicionamiento en el mercado.- Congestión de vehículos en horas picos	<ul style="list-style-type: none">- Empresa con más años de trayectoria.- La tecnología de la competencia- Publicidad y promoción por parte de la competencia.- Nueva competencia.- Diversificación de precios.

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

6. MERCADEO O MARKETING

6.1. Objetivos.- Los objetivos de la propuesta de negocio son:

- Lograr un constante crecimiento en el nivel de ventas por medio de los productos ofertados.
- Definir la demanda insatisfecha sobre el servicio ofertado.
- Buscar el medio de distribución adecuado para la entrega del producto al cliente final.
- Determinar el comportamiento del consumidor para definir estrategias de promoción y publicidad
- Analizar los canales de comunicación y promoción adecuados que potencialicen la demanda.
- Mejorar la calidad de los servicios y productos que se ofrecerán, mediante un análisis de los mismos, cada tres meses.

6.2. Segmento de mercado

El mercado al que está dirigido el proyecto corresponde a los propietarios de vehículos livianos del cantón y ciudad de Loja, que según datos obtenidos del Centro de Matriculación Vehicular, GADM, Loja, censo del año 2014 es de 48.304.

- Descripción del Producto

Características del producto

Las principales características de los productos que ofrecerá el almacén Tecnicentro Poma, serán repuestos para vehículos livianos, que gozarán de calidad, diseño, variedad, precios accesibles y entrega oportuna.

PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS
 <p data-bbox="459 1554 603 1585">Rulimanes</p>	<p data-bbox="815 1153 1398 1406">Es un repuesto que reduce la fricción entre un eje y las piezas conectadas a este, por medio de rodadura que le sirve de apoyo y facilita su desplazamiento.</p>
 <p data-bbox="582 1641 766 1668">Bujía 4 electrodos</p> <p data-bbox="491 1973 576 2004">Bujías</p>	<p data-bbox="815 1628 1398 1809">Este repuesto se encarga de transmitir la chispa de encendido dentro de la cámara de combustión del propulsor</p>

 <p style="text-align: center;">Amortiguadores</p>	<p>Son elementos básicos en la seguridad en la conducción, parada y estabilidad del vehículo.</p>
 <p style="text-align: center;">Pastillas</p>	<p>Son repuestos esenciales dentro del sistema de frenado del automóvil, ya que proporcionan la fricción necesaria a los discos de freno, de tal forma que cuando accionamos el pedal el vehículo se detiene.</p>
 <p style="text-align: center;">Zapatas</p>	<p>Son parte del mecanismo del freno, mediante la fricción mecánica se logra el efecto de frenado.</p>
 <p style="text-align: center;">Bomba de agua</p>	<p>Su función es de asegurar una circulación constante del refrigerante y que el sistema de refrigeración pueda mantener el equilibrio del motor.</p>

Tabla N° 3

VARIABLES GEOGRÁFICAS	
PAÍS	ECUADOR
Región	Sur
Provincia	Loja
Ciudad	Loja
Parroquias	El Sagrario, Valle, San Sebastián, Sucre
Tipo de población	Urbano
Tipo de clima	Cálido frío
Idioma	Español

Fuente: GAD, Municipal de Loja

Elaborado por: La Autora.


Tabla N° 4

VARIABLES DEMOGRÁFICAS	
TIPO DE POBLACIÓN	POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA
Edad	de 18 - 65 años
Sexo	Masculino y Femenino
Estado Civil	Soltero, Casado, Viudo, Divorciado, Unión Libre

Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

Tabla N° 5

 ESTADÍSTICAS DE MATRICULACIÓN DE VEHÍCULOS LIVIANOS 2014				
MESES	GENERAL	VEHICULOS CLASE A	VEHÍCULOS CLASE B	TOTAL
ENERO	2605	1563	1042	2605
FEBRERO	3946	2170,3	1775,7	3946
MARZO	4183	2509,8	1673,2	4183
ABRIL	4354	3047,8	1306,2	4354
MAYO	4385	3069,5	1315,5	4385
JUNIO	4458	2674,8	1783,2	4458
JULIO	4380	3066	1314	4380
AGOSTO	4372	2623,2	1748,8	4372
SEPTIEMBRE	4140	2484	1656	4140
OCTUBRE	4002	1600,8	2401,2	4002
NOVIEMBRE	4525	2036,25	2488,75	4525
DICIEMBRE	2954	1624,7	1329,3	2954
TOTAL:	48304			48304

Fuente: Centro de Matriculación Vehicular, GADM, Loja

Elaborado por: La Autora

6.3 Metodología

Materiales.- Para el desarrollo del presente trabajo se utilizó: material bibliográfico: libros, textos, tesis, suministros de oficinas. Equipo de computación: computadoras, impresoras, entre otros.

Métodos:

Deductivo.- Ayudó a analizar todos los aspectos que se encuentran involucrados dentro del estudio del tema, determinando así la información que fue útil para efectuar el estudio de mercado y obtener la oferta y la demanda que existe actualmente.

Inductivo.- Permitió realizar todos lo que involucra el estudio técnico, administrativo y financiero, en base a los requerimientos necesarios para la empresa propuesta y así determinar su factibilidad.

Analítico.- Se lo utilizó al analizar toda la información que se obtuvo dentro del cumplimiento de los objetivos para así conocer, si sería rentable y favorecedor la ejecución del proyecto.

Matemático.- Sirvió para el desarrollo y aplicación del estudio financiero, para conocer cuál es el monto de la inversión, la rentabilidad que se obtendrá, además para realizar la debida evaluación económica.

Estadístico.- Se lo empleó para la obtención de los resultados de las encuestas aplicadas a la muestra, las que sirvieron para analizar la situación actual y así determinar la demanda del proyecto.

Técnicas:

Encuesta.- Se utilizó para la aplicación de un banco de preguntas, para conocer la disponibilidad acceder a la nueva empresa, y así determinar qué tan factible será el proyecto objeto de estudio.

Recolección Bibliográfica.- Ayudó a recopilar la información que sirvió para fundamentar el tema objeto de estudio, utilizando solo aquella que fue de relevancia para su desarrollo, obteniéndola de libros, folletos, leyes, artículos e internet.

Población y Muestra

Para determinar el total de encuestas a aplicar se utilizó el total de vehículos livianos matriculados que es de 48.304, con una tasa de crecimiento del 11.4%, según información obtenida de la base de datos del Centro de Matriculación Vehicular, GADM, de la ciudad de Loja.

De igual manera se utilizó el total de locales de compra y venta de repuestos para vehículos, existentes en la parroquia El Valle, los cuales son de 109, dato obtenido de la Cámara de Comercio de Loja.

6.4 Calculo de la muestra

Para su cálculo se utilizó una fórmula estadística que corresponde a una población finita, puesto que se conoce con exactitud el número de vehículos livianos matriculados en la ciudad de Loja y el número de comerciales existentes en la parroquia El Valle.

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

VARIABLES	DATOS
N= Toma de la población. Centro de Matriculación Vehicular, GADM, Loja	48.304
n= Toma de muestra	381
z= Nivel de confianza de la población (1.96)	1,96
o= Desviación estándar de la población (0.5)	0,5
e= Limite de error aceptable (1%-9%) = 5%(0.05)	0,05

$$n = \frac{48.304 * (0,5)^2 * (1.96)^2}{(48.304 - 1) * (0.05)^2 + (0,5)^2 * (1.96)^2}$$

n = 381, encuestas aplicar a los propietarios de vehículos livianos

$$n = \frac{109 * (0,5)^2 * (1.96)^2}{(109 - 1) * (0.05)^2 + (0,5)^2 * (1.96)^2}$$

n = 85 encuestas aplicar a los comerciales

6.5 Análisis de mercado

6.5.1 Análisis de la demanda

El análisis de la demanda se realizó con el fin de obtener información primaria del mercado, se aplicaron 381 encuestas a las personas que poseen vehículo liviano. A continuación se presenta el análisis de los datos obtenidos durante la aplicación de las encuestas a los diferentes propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja, de acuerdo a la muestra obtenida.

Análisis de interpretación de encuestas.

1. ¿Tiene usted vehículo liviano?

TABLA N° 6

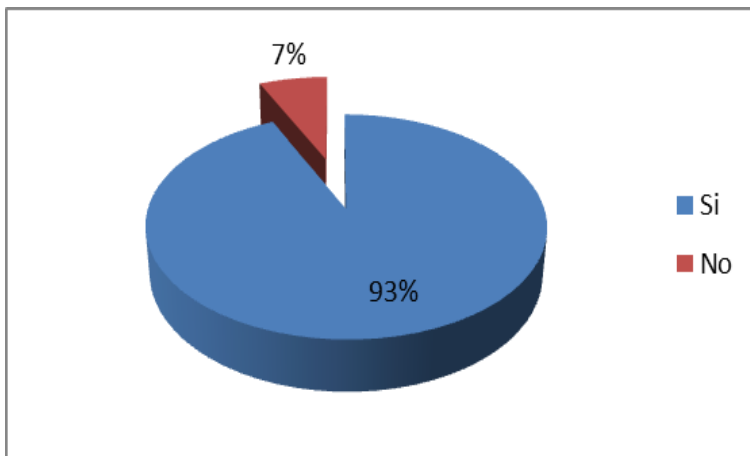
VEHÍCULO LIVIANO		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	355	93%
No	26	7%
TOTAL	381	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

Gráfico N° 1

Vehículo liviano



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

El 93% de los encuestados manifestaron que si tienen vehículo liviano, mientras que el 7% indicaron que no, por lo que se puede concluir que la mayor parte poseen vehículos lo que es conveniente para el desarrollo del proyecto.

2. ¿En caso de que sea afirmativa su respuesta de que marca es su vehículo?

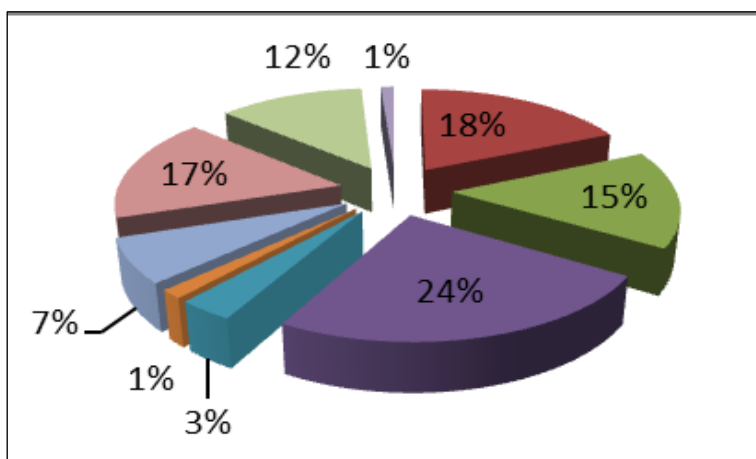
Tabla N° 7

MARCA		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mazda	65	18%
Toyota	55	15%
Chevrolet	86	24%
Daewoo	12	3%
Ford	5	1%
Hyundai	25	7%
Kia	59	17%
Nissan	44	12%
Otros	4	1%
TOTAL	355	100%

FUENTE: propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora

GRÁFICO N° 2

MARCA



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora

El 24% de los encuestados usan la marca Chevrolet, el 18% utilizan la marca Mazda, el 17% utilizan la marca Toyota, el 15% la marca Daewoo, y el 12% la marca Ford; Lo que nos demuestra que el repuesto más vendido llegaría a ser de la marca Chevrolet.

3. ¿A qué año corresponde su vehículo liviano?

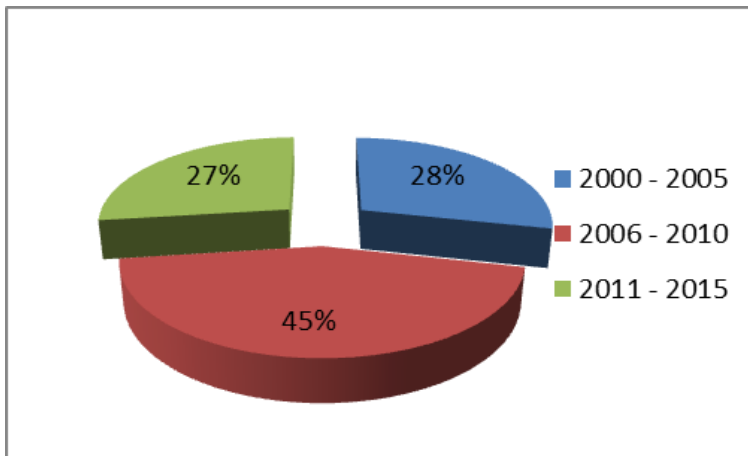
TABLA N° 8

AÑO DE PRODUCCIÓN		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2000 - 2005	101	28%
2006 - 2010	158	45%
2011 - 2015	96	27%
TOTAL	355	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora

GRÁFICO N° 3

AÑO DEL VEHÍCULO



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora

El 45% de encuestados demuestran que el 45% de los vehículos están entre el año 2006-2010, el 28% corresponden al año 2000-2005 y el 27% entre 2011-2015; por lo que se puede evidenciar que los vehículos más utilizados son del año 2006-2010, con lo cual debemos tener en stock más de repuestos para vehículos de años mencionado.

4. ¿Adquiere usted repuestos para sus vehículos?

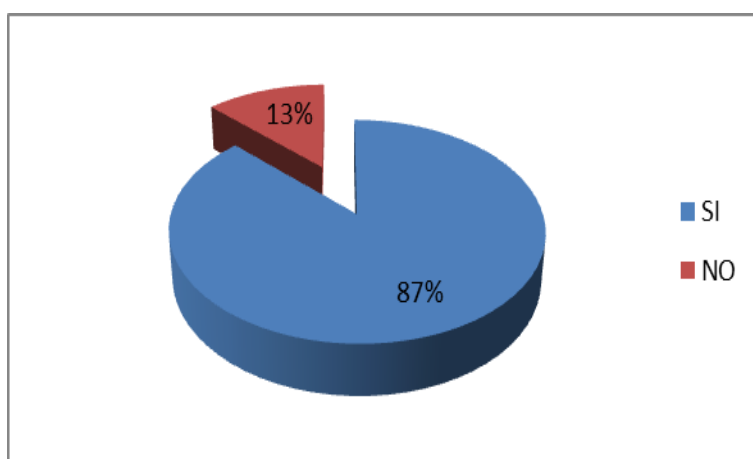
TABLA N° 9

ADQUIERE REPUESTOS		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	310	87%
NO	45	13%
TOTAL	355	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora

GRÁFICO N° 4

ADQUIERE REPUESTOS



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora

Del total de las 355 encuestas el 87% si adquiere repuestos para su vehículo, mientras que el 13% dijo que no adquiere. Esto me indica que el proyecto a implementarse va a tener acogida por la ciudadanía.

En caso de que su respuesta número 3 fue positiva conteste las siguientes interrogantes:

5. ¿Con qué frecuencia adquiere estos repuestos?

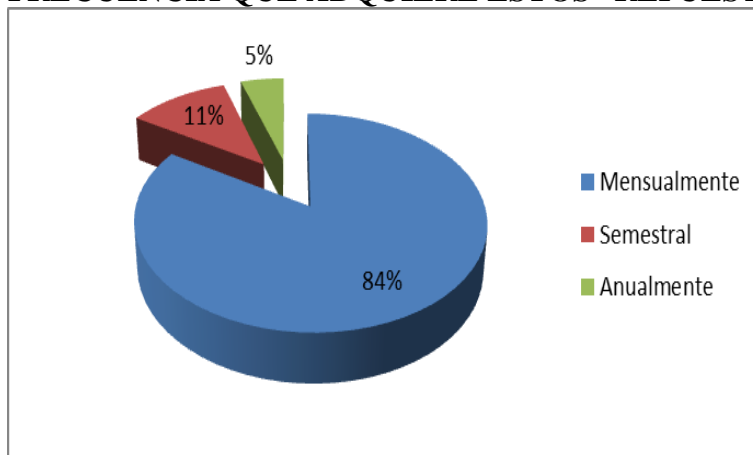
TABLA N° 10

FRECUENCIA QUE ADQUIERE EL REPUESTO		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mensualmente	260	84%
Semestral	35	11%
Anualmente	15	5%
TOTAL	310	100,00%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora

GRÁFICO N°5

FRECUENCIA QUE ADQUIERE ESTOS REPUESTOS



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora

Como se puede observar en la gráfica que el 84% adquieren mensualmente los repuestos mientras el 11% adquieren semestralmente, 5% indican que lo hacen anualmente lo que nos demuestra que existe un mercado amplio al cual dirigirse.

6. ¿Los repuestos que usted adquiere son?

TABLA N°11

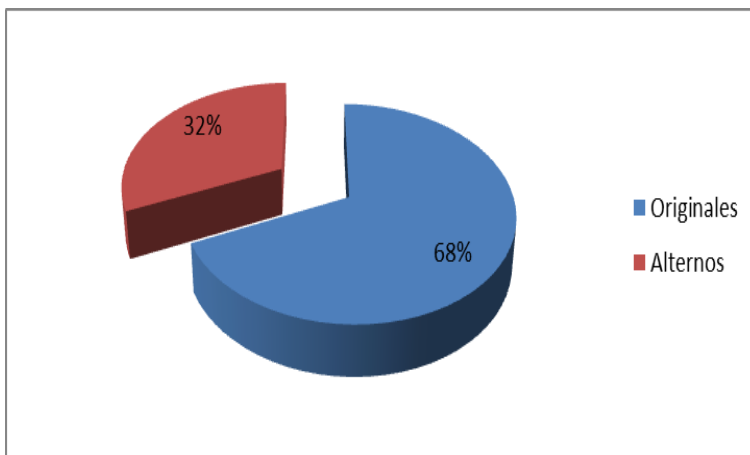
TIPO DE REPUESTOS		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Originales	212	68%
Alternos	98	32%
TOTAL	310	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

GRÁFICO N°6

TIPO DE REPUESTOS



FUENTE: Propietarios de vehículos liviano de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

De los porcentajes se desprende que 68% compran repuestos originales y el 32% compran repuestos alternos por lo cual deduzco que el mercado es amplio y apto para la implementación de un almacén de repuesto.

7. ¿Usted adquiere los repuestos a?

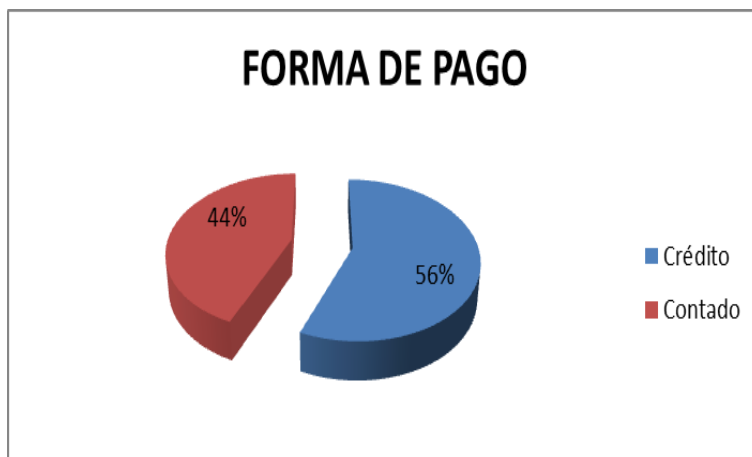
TABLA N° 12

FORMA DE PAGO		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Crédito	175	56%
Contado	135	44%
TOTAL	310	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora.

GRÁFICO N°7

FORMAS DE PAGO



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora

Claramente podemos observar que el 56% son a crédito y el 44% son al contado nos damos cuenta que los repuestos son costosos y los almacenes dan la facilidad para adquirirlos a crédito.

8. ¿Dónde adquiere usted los repuestos?

TABLA N° 13

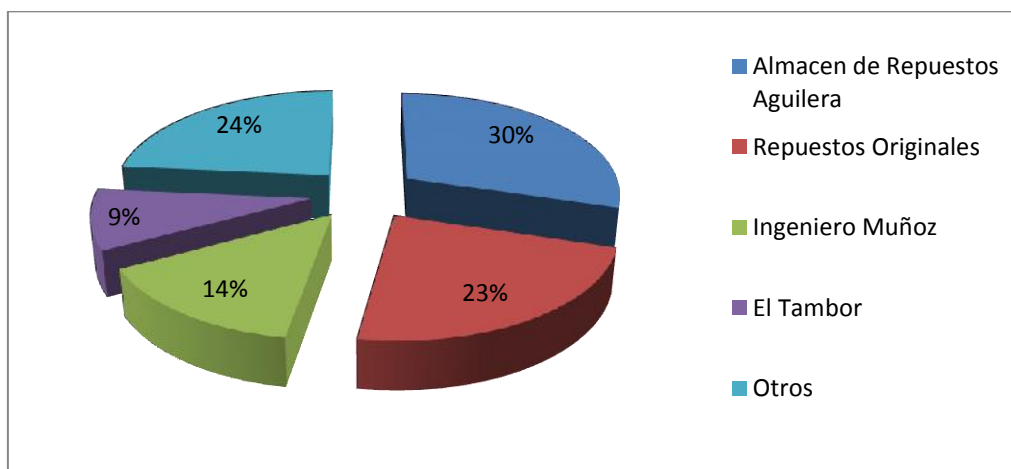
LUGAR DE ADQUISICIÓN		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Almacén de Repuestos Aguilera	92	30%
Repuestos Originales	71	23%
Ingeniero Muñoz	45	15%
El Tambor	29	9%
Otros	73	24%
TOTAL	310	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora.

GRÁFICO N° 8

LUGAR DE ADQUISICIÓN



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora.

Según las encuestas realizadas nos indican que el 30% realizan sus compras en repuestos Aguilera, el 23% en repuestos Originales, el 15%, Ing. Muñoz, y el 9% Almacén el Tambor, con esto concluimos que nuestra mayor competencia estaría fijada en el Almacén de Repuestos Aguilera.

9. ¿ Por qué prefiere comprar los repuestos en este almacén? (Por lo menos seleccione 2)

TABLA N° 14

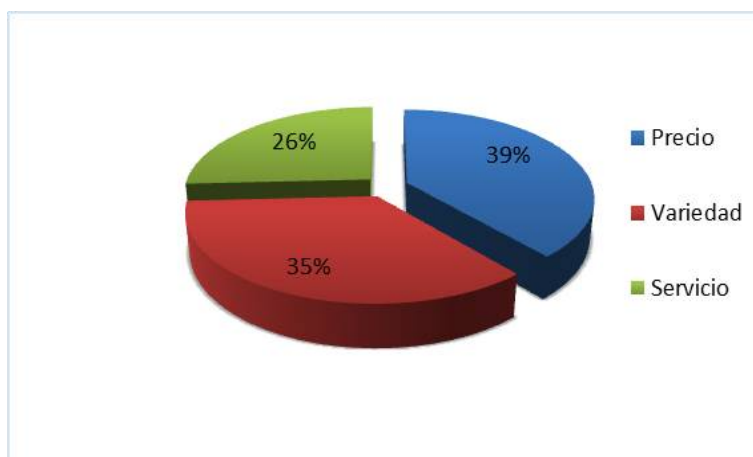
PREFERENCIAS AL COMPRAR LOS REPUESTOS		
DETALLA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Precio	120	39%
Variedad	110	35%
Servicio	80	26%
TOTAL	310	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

GRÁFICO N° 9

PREFERENCIAS AL COMPRAR LOS RESPUESTOS



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

Refiriéndonos a las encuestas realizadas los clientes observan más el precio para realizar su compra con un porcentaje del 43%, con un 31%, la variedad y con un 25%, el servicio con lo que concluimos que necesitamos productos al alcance de todos.

10. ¿En caso de existir una nueva empresa dedicada a la comercializadora de repuestos para vehículos livianos. Estaría dispuesta a adquirir estos productos?

TABLA N° 15

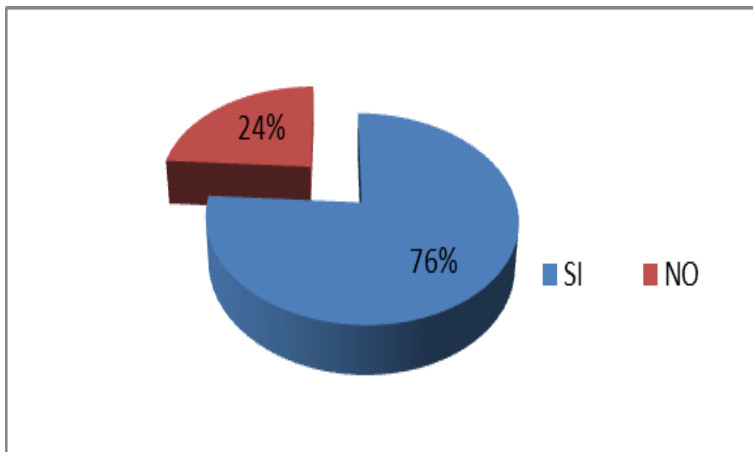
DISPONIBILIDAD DE ACEPTACIÓN DE LA NUEVA EMPRESA		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	237	76%
NO	73	24%
TOTAL	310	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja.

Elaborado: La Autora

GRÁFICO N°10

DISPONIBILIDAD DE ACEPTACIÓN DE LA NUEVA EMPRESA.



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

Según las encuestas realizadas el 76%, demuestran que la empresa tiene aceptación es decir podemos introducirnos en el mercado sin riesgos alguno; mientras que el 24% demuestra que no.

11. ¿Qué tipo de repuestos compraría con mayor frecuencia

TABLA N° 16

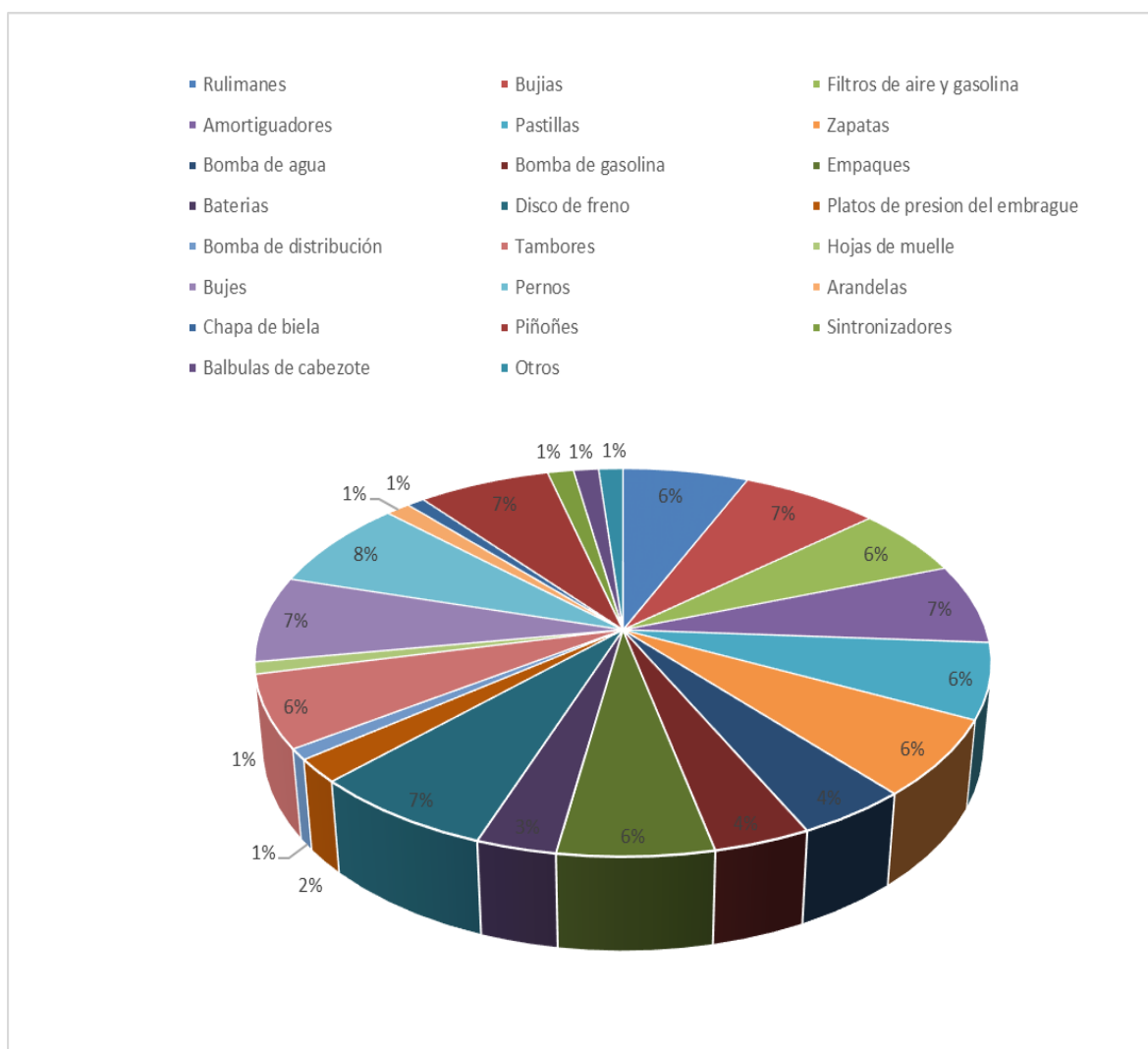
TIPO DE REPUESTOS QUE MAYORMENTE SE VENDE		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Rulimanes	150	6,47%
Bujias	165	7,12%
Filtros de aire y gasolina	134	5,78%
Amortiguadores	155	6,69%
Pastillas	145	6,26%
Zapatas	148	6,38%
Bomba de agua	98	4,23%
Bomba de gasolina	85	3,67%
Empaques	136	5,87%
Baterias	70	3,02%
Disco de freno	162	6,99%
Platos de presión del embrague	45	1,94%
Bomba de distribución	21	0,91%
Tambores	140	6,04%
Hojas de muelle	23	0,99%
Bujes	167	7,20%
Pernos	176	7,59%
Arandelas	29	1,25%
Chapa de biela	21	0,91%
Piñones	158	6,82%
Piloto	31	1,34%
Brazo de viala de compresor	30	1,29%
Otros retenes	29	1,25%
TOTAL	2318	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

GRÁFICO N°11

TIPO DE REPUESTOS QUE MÁS SE COMPRARÍA



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

Según las encuestas realizadas el repuesto que más se compraría son los pernos con un porcentaje del 7,59%; seguida por las bujías con un porcentaje del 7,12%: y con el 0,91% tenemos el repuesto, chapa de biela como uno de los menos vendidos.

12. ¿ Porque medios de comunicación le gustaría informarse sobre la nueva empresa

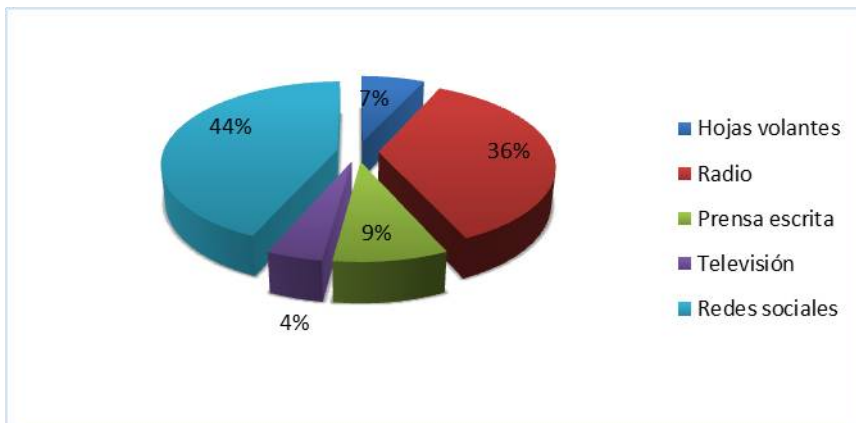
TABLA N° 17

MEDIOS DE COMUNICACIÓN		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hojas volantes	35	7%
Radio	185	36%
Prensa escrita	45	9%
Televisión	22	4%
Redes sociales	221	44%
TOTAL	508	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora

GRÁFICO N°12

MEDIOS COMUNICACIÓN



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora.

Según las encuestas realizadas la empresa podría anunciar su ingreso al mercado por medio de las redes sociales con un 44%, un 36% la radio, un 9% prensa escrita, un 7% hojas volantes y un 4% televisión; por lo cual nuestra empresa tendría buena aceptación, ya que las redes sociales son utilizadas por la mayoría de personas.

ENCUESTAS APLICADAS A OFERENTES

1. Usted comercializa repuestos para vehículos livianos

TABLA N° 18

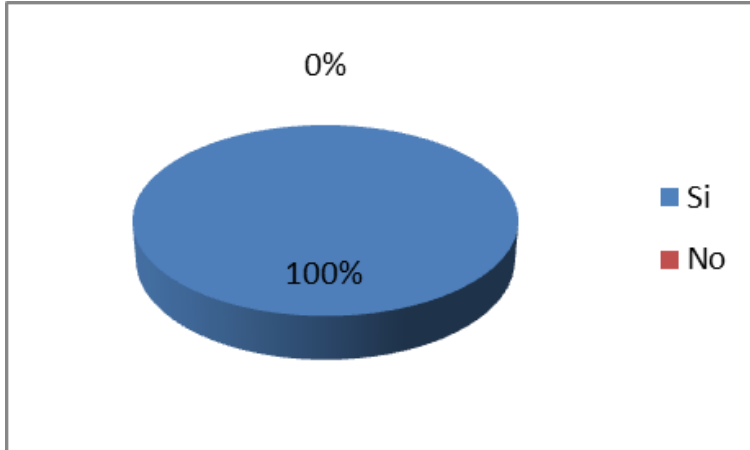
COMERCIALIZA REPUESTOS PARA VEHÍCULOS LIVIANOS		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	85	100%
No	0	0%
TOTAL	85	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

GRÁFICO N°13

COMERCIALIZA REPUESTOS LIVIANOS



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora.

Según las encuestas realizadas a los oferentes se comercializa el 100% de repuestos para vehículos livianos con lo cual obtendremos competencia y un 0% que no se comercializa repuesto para vehículos livianos.

2. ¿Cuánto vende semanalmente en lo que respecta a repuestos para vehículos livianos?

TABLA N° 19

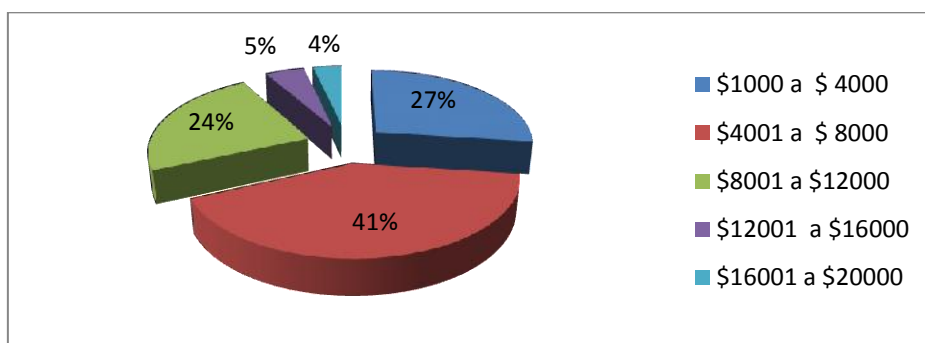
CANTIDAD DE REPUESTOS PARA VEHÍCULOS LIVIANOS QUE USTED VENDE SEMANALMENTE		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$1000 a \$ 4000	23	27%
\$4001 a \$ 8000	35	41%
\$8001 a \$12000	20	24%
\$12001 a \$16000	4	5%
\$16001 a \$20000	3	4%
TOTAL	85	100,00%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

GRÁFICO N°14

CANTIDAD DE REPUESTOS PARA VEHÍCULOS LIVIANOS QUE USTED VENDE SEMANALMENTE



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora.

Según las encuestas realizadas a los oferentes, el 41%, vende semanalmente un aproximado entre \$4001 a \$8000; lo cual nos garantiza que nuestra empresa con repuestos variados alcanzara ingresos elevados; el 27% con unas ventas semanalmente de \$1000 a \$4000; un 24% de ventas semanalmente de \$8001 a \$12000; un 5% de ventas entre \$12001 a \$16000 y un 4% de ventas entre \$16001 a \$2000.

3. ¿Qué tipo de repuestos se venden con mayor frecuencia?

TABLA N° 20

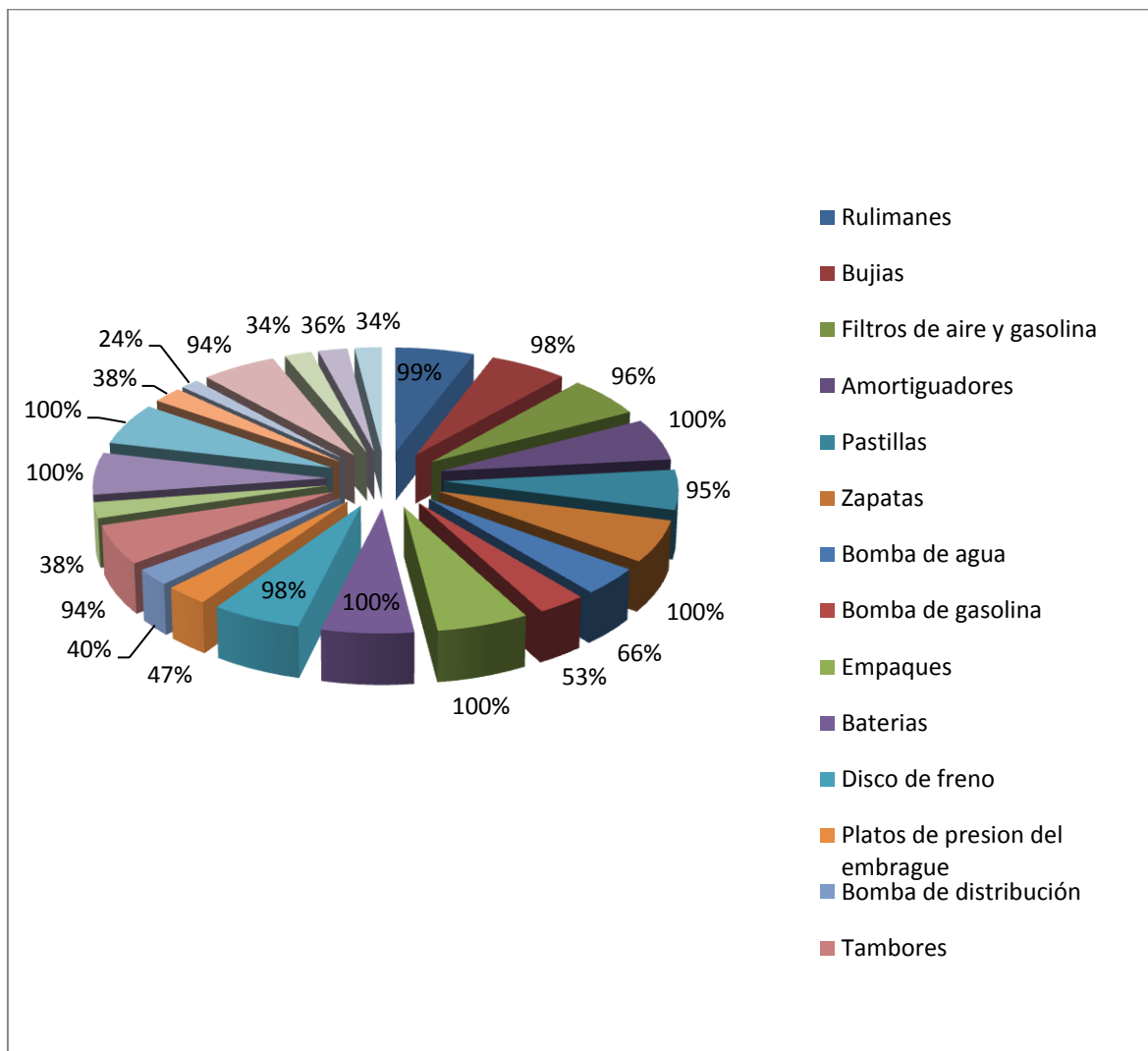
TIPO DE REPUESTOS QUE MAYORMENTE SE VENDE			
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	N° encuestas
Rulimanes	84	99%	85
Bujías	83	98%	85
Filtros de aire y gasolina	82	96%	85
Amortiguadores	85	100%	85
Pastillas	81	95%	85
Zapatas	85	100%	85
Bomba de agua	56	66%	85
Bomba de gasolina	45	53%	85
Empaques	85	100%	85
Baterías	85	100%	85
Disco de freno	83	98%	85
Platos de presión del embrague	40	47%	85
Bomba de distribución	34	40%	85
Tambores	80	94%	85
Hojas de muelle	32	38%	85
Bujes	85	100%	85
Pernos	85	100%	85
Arandelas	32	38%	85
Chapa de biela	20	24%	85
Piñones	80	94%	85
Piloto	29	34%	85
Brazo de biela de compresor	31	36%	85
Otros retenes	29	34%	85

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

GRÁFICO N°15

TIPO DE REPUESTOS QUE MAYORMENTE SE VENDE



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

Según las encuestas realizadas a los oferentes el repuesto con más ventas es de los amortiguadores, zapatas, empaques, baterías, bujes y pernos con lo cual nos permite obtener en mi almacén repuestos variados, de precios diferentes para obtener mayor acogida del público.

4. ¿Cómo usted realiza el pago al adquirir los repuestos de sus distribuidores?

TABLA N° 21

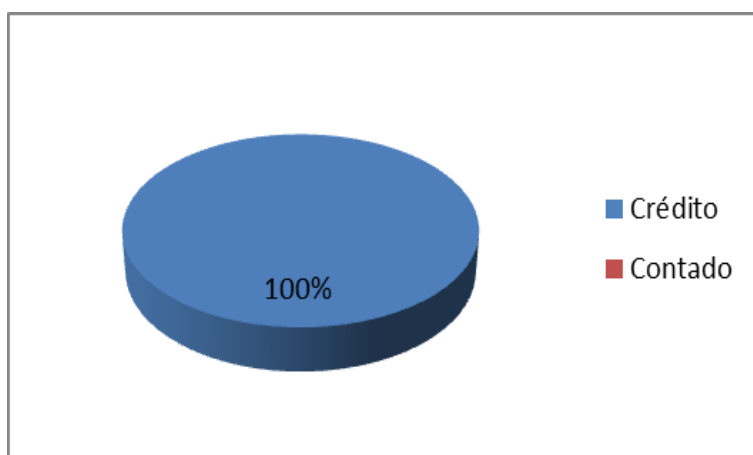
FORMA DE PAGO		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Crédito	85	100%
Contado	0	0%
TOTAL	85	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

GRÁFICO N°16

FORMA DE PAGO



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja

Elaborado: La Autora

Según las encuestas realizadas a los oferentes, la forma de pago más utilizada al momento de adquirir repuestos es a crédito con el 100%; con lo cual tendré que realizar diferentes formas de pago al igual que obtener precios cómodos para que los productos estén al alcance del público en general.

5. ¿El crédito que le otorgan es?

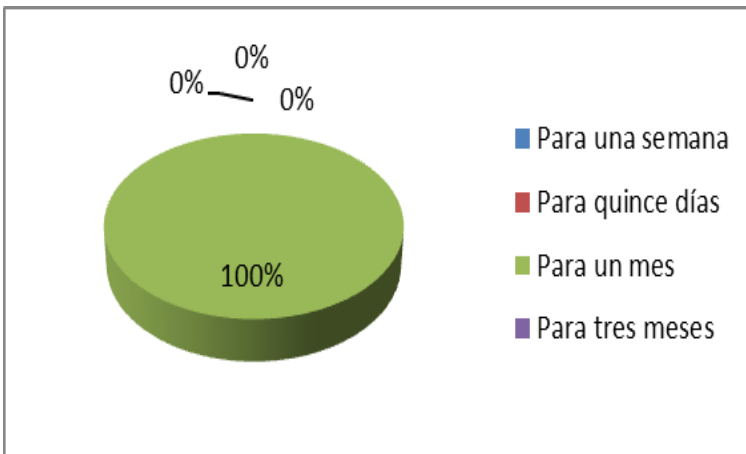
TABLA N° 22

TIEMPO DEL CRÉDITO		
DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Para una semana	0	0%
Para quince días	0	0%
Para un mes	85	100%
Para tres meses	0	0%
TOTAL	85	100%

FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora

GRÁFICO N°17

TIEMPO DEL CRÉDITO



FUENTE: Propietarios de vehículos livianos de la ciudad de Loja
Elaborado: La Autora.

Según las encuestas realizadas el tiempo de crédito máximo es de un mes con el 100%; con lo cual debo realizar diferentes formas de pago.

Análisis de la demanda actual.

Demanda potencial

La demanda potencial del proyecto se la determinó según datos obtenidos por la pregunta número 1, que indica el total de encuestados que poseen vehículo liviano y corresponde al 93%, por lo tanto del total de la población se determinó este porcentaje para poder obtener la demanda potencial ($48304 * 93\% = 44923$) y se la proyecto con la tasa de crecimiento de la población.

PERIODO	AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO	PARQUE AUTOMOTOR
1	2011	1,14	32739
2	2012	1,14	37271
3	2013	1,14	42431
4	2014	1,14	48304
5	2015	1,14	54991
6	2016	1,14	62604
7	2017	1,14	71270
8	2018	1,14	81136
8	2019	1,14	92368

FUENTE: INEC

ELABORADO POR: La Autora

$$Dx = Db (1 + i)^n$$

En donde:

Dx= Demanda para el año proyectado

Db= demanda base

n= periodo de tiempo. Años de Db a DF (Luna y Chávez. (2001), pág. 15 - 21)

TABLA N° 23

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL

AÑO	PARQUE AUTOMOTOR	DEMANDA POTENCIAL
		93%
2014	48304	44923
2015	53811	50044
2016	59945	55749
2017	66779	62104
2018	74392	69184
2019	82872	77071

FUENTE: Tabla N° 6

ELABORADO POR: La Autora

La proyección se la realizó considerando la tasa de crecimiento del parque automotor que es de 11,4% anual, según información obtenida de la Agencia de Tránsito de Loja.

Demanda real

Para determinar la Demanda Real del proyecto se consideró a la población que compra repuestos. Pregunta N° 4 ($44.923 * 87 \% = 39083$)

TABLA N° 24

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL

N°	AÑO	D. POTENCIAL	D. REAL
			87%
0	2014	44.923	39.083
1	2015	50.044	43.538
2	2016	55.749	48.502
3	2017	62.104	54.031
4	2018	69.184	60.190
5	2019	77.071	67.052

FUENTE: Tabla N° 9 y 23

ELABORADO POR: La Autora

Demanda efectiva:

Para determinar la demanda efectiva del proyecto se tomó la población que estaría de acuerdo en adquirir los repuestos en la nueva empresa. Pregunta N° 10, (39083 * 76% = 29703)

TABLA N° 25

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA

N°	AÑO	D. REAL	D. EFECTIVA
			76%
0	2014	39.083	29.703
1	2015	43.538	33.089
2	2016	48.502	36.861
3	2017	54.031	41.063
4	2018	60.190	45.745
5	2019	67.052	50.959

FUENTE: Tabla N° 15 y 23

ELABORADO POR: La Autora.

Se consideró necesario establecer la frecuencia con la que la población compra los repuestos, es así que se tomó como referencia la pregunta N° 5.

TABLA N° 26

USO PERCÁPITA

USO PERCÁPITA			
DESCRIPCIÓN			
Mensualmente	260	260 * 12	3120,00
Semestral	35	35 * 2	70,00
Anualmente	15	15 * 1	15,00
TOTAL	310		3205,0

FUENTE: Tabla N° 10

ELABORADO POR: La Autora

Una vez establecido el uso per cápita, cuyo resultado dio 10.34, (3.205 / 310) se procede a calcular la demanda efectiva total, tal como se muestra a continuación

TABLA N° 27

DEMANDA EFECTIVA TOTAL

AÑO	DEMANDA EFECTIVA	CANTIDAD DE COMPRA ANUAL POR PERSONA UNIDAD	DEMANDA EFECTIVA TOTAL
0	29703	10,34	307.128
1	33089	10,34	342.141
2	36861	10,34	381.145
3	41063	10,34	424.595
4	45745	10,34	472.999
5	50959	10,34	526.921

FUENTE: Tabla N° 25 y 26

ELABORADO POR: La Autora.

Análisis de la oferta

Para el análisis de la oferta se procedió a realizar una entrevista a 85 propietarios de los almacenes de repuestos livianos de la ciudad de Loja, los (85 locales * 60 clientes a la semana * 4 semanas * 12 meses del año = 244800), este valor fue proyectado con la tasa de crecimiento del parque automotor.

TABLA N° 28

ALMACENES DE LA CIUDAD DE LOJA

# ALMACENES DE REPUESTOS	LOCALES	CANTIDAD DE CLIENTES SEMANAL	TOTAL ANUAL
85	Almacenes de repuestos	60	244800

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 29

OFERTA PROYECTADA

AÑOS	OFERTA
0	244800,00
1	272707,20
2	303795,82
3	338428,54
4	377009,40
5	419988,47

FUENTE: Tabla N° 28

ELABORADO POR: La Autora

Balance entre oferta y demanda

Es indispensable realizar un análisis comparativo entre la demanda y la oferta, para de ésta manera poder determinar la demanda insatisfecha existente en el Cantón. Mediante el cálculo de la demanda insatisfecha se puede determinar la posibilidad de que pueda o no ingresar a operar la empresa al mercado.

$$\text{Demanda Insatisfecha} = \text{Demanda Efectiva} - \text{Oferta}$$

TABLA N° 30

DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	307128	244800,00	62328
1	342141	272707,20	69433
2	381145	303795,82	77349
3	424595	338428,54	86167
4	472999	377009,39	95990
5	526921	419988,46	106932

FUENTE: Tabla 27 y 29

ELABORADO POR: La Autora

6.5.2. Análisis de la oferta.

ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES					
DESCRIPCIÓN	LA CASA DEL REPUESTO	DISTRIBUIDORA LUNAS	FERROAUTOMOTRIZ	TECNICENTRO Y ANEXOS	AUTOMOTRIZ BETO
		Conos y coronas		Mangueras	Rulimanes Rueda
	Bujías	Bujías	Bujías	Bujías	Bujías
	Filtros de aire y gasolina	Discos y platos de embrague	Filtros de aire y gasolina	Filtros de aire y gasolina	Bomba de Inyeccion
	Amortiguadores	Medias lunas	Ruliman de cardan y caucho	Amortiguadores	Amortiguadores
	Pastillas	Pastillas	Pastillas	Pastillas	Pastillas
	Zapatas	Bases de motor	Zapatas	Zapatas	Zapatas
	Bomba de agua	Bomba de agua	Bomba de agua	Bomba de agua	Bomba de agua
	Bomba de gasolina	Bomba de gasolina	Bomba de gasolina	Bomba de gasolina	
	Empaques dobles	Empaques dobles		Empaques dobles	Empaques dobles
		Baterias	Baterias	Baterias	Baterias
	Disco de freno		Disco de freno	Disco de freno	Tomillos para llantas
	Platos de presion del embrague	Platos de presion del embrague	Pin y bosines	Platos de presion del embrague	Iluminacion y sistema electrico
	Bomba de distribución	Bomba de distribución	Retenedor de rueda	Pastillas	Bomba de distribución
	Tambores	Kit de bomba de agua	Tambores	Sensores	Tambores
	Hojas de muelle	Hojas de muelle	Brazos de biela	Hojas de muelle	
	Bujes de paquete		Bujes de paquete	Bujes de paquete	Sstemas de frenado
	Pernos rueda	Pernos rueda	Pernos rueda	Pernos rueda	Inyectores
	Arandelas	Arandelas	Pulmon de aire	Arandelas	Sistema de frenado
		Chapa de biela	Chapa de biela	Sistema de combustible	
	Piñones	Piñones	Piñones	Palancas	Piñones
		Retenedor de rueda	Pistones de motor y camisas	Bujías	Sintronizadores
				Balbulas de cabezote	Recuperador de aceite
			Otros retenes	Otros retenes	Otros retenes

ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES					
DESCRIPCIÓN	LA CASA DEL REPUESTO	DISTRIBUIDORA LUNAS	FERROAUTOMOTRIZ	TECNICENTRO Y ANEXOS	AUTOMOTRIZ BETO
PRESENTACIÓN	E l almacén es pequeño no tiene iluminación	Es grande pero no cuenta con todos los repuestos necesarios	Es amplio se interfiere por el ruido de transporte pesado no está en zona residencial	Escasa iluminación el ruido de los vehículos interfiere la venta	Distribución inadecuada de la planta
CALIDAD	Manejan un adecuado inventario de los productos existentes	No cuentan con un stock variado por lo que los clientes tienen que salir en busca de los repuestos en otro lado	Los productos que ofrece son de baja calidad	No hay una atención de calidad deficiencia de conocimientos en lo se refiere a repuestos	La atención al cliente no es la prioridad tienen que esperar a que se desocupe falta de personal
		Conos y coronas 18,50			
		Bujías 48			Rulimanes Rueda 50
PRECIOS	Bujías 44,48	Discos y platos de embrague 0,99	Bujías 49	Bujías 50	Bujías 51
	Filtros de aire y gasolina 1,23	Medias lunas 10,00	Filtros de aire y gasolina 5,50	Filtros de aire y gasolina 7,50	Bomba de inyección 44
	Amortiguadores 0,66	Pastillas 0,70	Ruliman de cardan y caucho 32	Ruliman de cardan y caucho 37	Amortiguadores 17
	Pastillas 0,58	Bases de motor 40,00	Pastillas 1,50	Pastillas 2,50	Pastillas 3,50
	Zapatillas 1,03	Bomba de agua 2,37	Zapatillas 6,50	Zapatillas 7,50	Zapatillas 8
	Bomba de agua 1,37	Bomba de gasolina 1,60	Bomba de agua 3,45	Bomba de agua 4,00	Bomba de agua 7,50
	Bomba de gasolina 1,25	Empaques dobles 0,90	Bomba de gasolina 3,80	Bomba de gasolina 4,50	
	Empaques dobles 0,66	Baterías 6,90			Empaques dobles 3,50
			Baterías 10	Baterías 15	Baterías 16
	Disco de freno 0,93	Platos de presión del embrague 4,50	Disco de freno 1,35	Disco de freno	Tornillos para llantas 0,60
	Platos de presión del embrague 2,35	Bomba de distribución 4,99	Pin y bosines 40	Pin y bosines	Iluminación y sistema eléctrico 22
	Bomba de distribución 3,99	Kit de bomba de agua 28,00	Retenedor de rueda 27		Bomba de distribución 30
	Tambores 0,94	Hojas de muelle 15	Tambores 4,80	Tambores 15	Tambores 18
	Hojas de muelle 3,26		Brazos de biela 55	Brazos de biela 57	
	Bujes de paquete 0,99	Pernos rueda 0,60	Bujes de paquete 5,00	Bujes de paquete 5,50	Sistemas de frenado 13,50
	Pernos rueda 0,44	Arandelas 1,32	Pernos rueda 0,70	Pernos rueda 0,90	Inyectores 17
	Arandelas 2,32	Chapa de biela 9,59	Pulmon de aire 28	Pulmon de aire 30	Sistema de frenado 25
		Piñones 2,50	Chapa de biela 11,00	Chapa de biela 13	
	Piñones 0,75	Retenedor de rueda 16,00	Piñones 3,00	Piñones 5	Piñones 7,50
			Pistones de motor y camisas 25		Sintronizadores 11
					Recuperador de aceite 4,50
			Otros retenes 7,00	Otros retenes 8,50	

6.5.2.1. Estrategia de los competidores

Estrategia	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3	Competidor 4	Competidor 5
¿Cuáles son las diferencias en comparación VM con mis productos? Son estas diferencias significativas?	Productos con costos elevados, por lo que esto no es significativo.	Posee desabastecimiento de inventario en cierto productos, lo que no es muy significativo	La mayor parte de sus productos son genéricos, lo que no es muy significativo	Posee buenos productos lo que es muy significativo	Posee productos genéricos y originales a costos adecuados lo que es muy significativo
¿Quiénes son los clientes de mis competidores y cuanto difieren de mis clientes?	Parque automotor de vehículos livianos	Parque automotor de vehículos livianos	Parque automotor de vehículos livianos y pesados	Parque automotor de vehículos livianos	Parque automotor de vehículos livianos y pesados
¿Cuáles son las ventajas y desventajas de mis competidores en relación a su ubicación?	- Se encuentra en una zona de mayor afluencia - El tráfico se vuelve un problema para el cliente	- Zona de afluencia de mecánicas - Exceso de tráfico	- Zona muy comercial - Muchos ferreterías ubicadas en el mismo sector	- Afluencia de personas y vehículos - Exceso de tráfico	- Zona comercial y con presencia de varias mecánicas - Presencia de otros comerciales de la misma índole.
¿Cuáles son las debilidades? ¿Cómo puedo utilizarlas?	- Costos elevados - Tecnicentro establecerá precios por debajo de la competencia	Desabastecimiento de productos - Tecnicentro siempre contará con un inventario necesario para satisfacer los requerimientos de los clientes	- Productos genéricos - Tecnicentro ofrecerá las dos gamas genéricos y originales, asesorando al cliente lo más conveniente para el	- Deficiente atención al cliente (mal trato). - Tecnicentro ofrecerá atención de calidad donde el cliente, haciendo notar que el cliente es lo más importante	- La Atención al cliente no es ágil ni oportuna - Tecnicentro brindará atención personalizada, oportuna y de calidad, para lograr fidelidad de los clientes.
¿Cuáles son sus fortalezas? ¿Cómo puedo reaccionar a ellas?	- Posee un adecuado abastecimiento de inventario, por lo que Tecnicentro debe contar siempre con los repuestos necesarios para satisfacer a los clientes y evitar que estos se vayan en busca de otros comerciales	- Precios adecuados, por lo tanto Tecnicentro, ubicará sus precios, acorde a esta empresa.	- Buena atención al cliente, por lo tanto Tecnicentro capacitará a su personal en este tema de tal forma que se pueda competir frente a este almacén	- Productos de calidad, - Se ofrecerá de igual forma productos de calidad con un valor agregado que será el asesoramiento al cliente.	- Inventarios y precios adecuados. - Tecnicentro contará con mejoramiento constante del servicio ofrecido, contado con una amplia gama de productos, cuyos precios estén acordes al mercado y sean accesibles para los clientes.

6.5.2.2. Sustitutos

Los productos sustitutivos corresponden a los repuestos genéricos, sin embargo, estos no afectarían a la empresa puestos que serán comercializados en la misma, aunque también la oferta la competencia, los cuales pueden ser adquiridos por los clientes a precios más bajo que los originales.

6.6 MARKETING MIX

6.6.1 Producto:

El producto de la empresa Tecnicentro Poma de la ciudad de Loja, está representado por la comercialización de repuestos para vehículos livianos, considerando para ello lo siguiente:

- Los productos a ofrecer suplirán la necesidad de los propietarios de vehículos livianos en cuanto a la adquisición de repuestos, por lo cual se ofrecerá productos que sean de fácil suministro para el óptimo rendimiento de sus vehículos.
- Se ofertarán repuestos originales y genéricos, a elección del cliente considerando para ello características de calidad y precio de los productos.
- Se ofrecerá asesoramiento al cliente, dejando clara las diferencias de los productos originales y genéricos para que puedan tomar la mejor opción.
- Se contará con un amplio stock para todo tipo de vehículo liviano en repuestos como: rulimanes, zapatas, filtros de aire, amortiguadores, pastillas, bombas de gasolina, discos de freno, platos de presión del embrague, tambores, hojas de muelle, pernos de rueda, piñones, válvulas de cabezote, chapa de biela, entre otros; asegurando la perfecta satisfacción del cliente.

- Los productos serán colocados en perchas metálicas, con rótulos de identificación en color y legibles, para una fácil ubicación del producto tanto del personal encargado de ventas como de los clientes en general.

6.6.2 Precio

Para establecer el precio de los repuestos para vehículos livianos, ofertados por la empresa Tecnicentro Poma, se ha tomado en cuenta los siguientes parámetros:

- Precios accesibles al cliente
- Costos de las casas comerciales distribuidoras de los repuestos para vehículos livianos
- Gastos administrativos
- Condiciones de calidad de los productos
- Margen de utilidad requerida por la empresa
- Los precios que se establecerán estarán dentro del mercado y de acuerdo a cada producto.

6.6.2.1. Precio de venta y cantidad de ventas.

Para determinar el precio de venta de cada producto, se considera el costo unitario y un porcentaje de utilidad sobre los costos.

$$\text{Precio de venta} = (\text{Costo por unidad} * \text{margen de utilidad}) + \text{costo por unidad}$$

$$\text{Precio de venta rulimanes} = (\$70,91 * 12\%) + \$70,91 = \$79,42$$

Para calcular los ingresos por ventas se multiplica el número de unidades vendidas, por el precio unitario.

$$\text{Cantidad de ventas \$} = 1573 * \$79,42 = \$124.927,66$$

TABLA N° 31

PRECIO DE VENTAS Y CANTIDAD DE VENTAS					
PRODUCTO	COSTO POR UNIDAD	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA POR UNIDAD	NÚMERO DE UNIDADES VENDIDAS	CANTIDAD DE VENTAS
Rulimanes Rueda	\$ 70,93	12%	\$ 79,44	1573	\$ 124.959,12
Bujias	\$ 7,84	15%	\$ 81,86	1730	\$ 141.617,80
Filtros de aire y gasolina	\$ 1,54	20%	\$ 84,41	1405	\$ 118.596,05
Amortiguadores	\$ 9,56	15%	\$ 87,13	2872	\$ 250.214,71
Pastillas	\$ 7,90	20%	\$ 89,97	2686	\$ 241.659,42
Zapatas	\$ 9,02	25%	\$ 11,28	2742	\$ 30.929,76
Bomba de agua	\$ 8,72	15%	\$ 10,03	1816	\$ 18.214,48
Bomba de gasolina	\$ 8,28	15%	\$ 9,52	1575	\$ 14.994,00
Empaques dobles	\$ 3,97	10%	\$ 9,02	2520	\$ 22.730,40
Baterias	\$ 40,74	20%	\$ 9,07	1297	\$ 11.763,79
Disco de freno	\$ 14,63	20%	\$ 9,18	3001	\$ 27.549,18
Platos de presion del embrague	\$ 24,39	20%	\$ 9,36	834	\$ 7.806,24
Bomba de distribución	\$ 41,62	15%	\$ 9,57	220	\$ 2.105,40
Tambores	\$ 22,07	25%	\$ 27,59	2594	\$ 71.568,46
Hojas de muelle	\$ 20,39	20%	\$ 24,46	426	\$ 10.419,96
Bujes de paquete	\$ 1,60	25%	\$ 2,00	3094	\$ 6.188,00
Pernos rueda	\$ 2,71	25%	\$ 1,84	537	\$ 988,08
Arandelas	\$ 2,99	20%	\$ 1,59	537	\$ 853,83
Chapa de biela	\$ 12,23	25%	\$ 1,39	389	\$ 540,71
Piñones	\$ 24,26	25%	\$ 1,27	2927	\$ 3.717,29
Sintronizadores	\$ 39,32	25%	\$ 1,19	574	\$ 683,06
Balbulas de cabezote	\$ 12,26	20%	\$ 14,71	556	\$ 8.178,76
Otros retenes	\$ 5,54	25%	\$ 6,93	537	\$ 3.721,41

6.6.2.2. Diferenciación de precios

Los precios se manejarán acorde a la competencia, nuestra diferencia será la atención personalizada que se brindará a cada cliente con asesoramiento acerca de los repuestos más convenientes tanto en precios como en calidad.

6.6.2.3 Estrategias de precios

La atracción de clientes será mediante promociones, descuentos, crédito a clientes con plazos accesibles.

6.6.3. Plaza

6.6.3.1. Ubicación

Se encontrará ubicado por el sector Norte de la ciudad parroquia el Valle, debido a la afluencia de mecánicas en el sector y que no se encuentra mucho congestionamiento de vehículos, por lo que es fácil el acceso del usuario al local comercial.

Ubicación de la empresa TECNI CENTRO POMA



6.6.3.2. Distribución

El sistema de comercialización de los repuestos para vehículos livianos en la ciudad de Loja, se lo realizará mediante el canal directo, es decir, almacén - cliente final. Este canal es ventajoso para el cliente ya que no intervienen intermediarios que afecten al precio.

SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN

CANAL DIRECTO



FUENTE: Investigación de campo
ELABORACION: La Autora.

6.6.3.3. Imagen de la empresa

Nombre: TECNICENTRO POMA

Logotipo:



Slogan.- El slogan que tiene el negocio es “Tecnicentro Poma, la solución a tu vehículo”

6.6.3.4. Publicidad

El estudio de mercado dio a conocer que la empresa se puede dar a conocer mediante:

- **Redes Sociales:** Mediante Facebook este medio permitirá dar a conocer a la empresa no solo a nivel local sino a nivel nacional y mundial.
- **Radio:** La publicidad radial se la realizará mediante la radio Súper Láser, con 9 cuñas diarias. Los siguientes precios unitarios ya incluyen IVA.

TABLA N° 32

Canales/medios de publicidad	Precio Unitario	Gastos Anuales Esperados	Porcentaje sobre el presupuesto total para la publicidad
- Medio Radial Súper Láser (6 meses)	\$ 134,40	\$ 806,40	76,92%
- Redes Sociales (Facebook)	\$ 20,16	\$ 241,92	23,08%
TOTAL		1048,32	100,00%

6.6.3.5 Estrategias de publicidad.

La estrategia que se utilizará es la publicidad directa, con el cliente. La comunicación es parte de la estrategia de publicidad, que no es otra cosa que comunicar el producto que TECNICENTRO POMA va ofrecer, se debe conocer cuál es el objetivo de comunicar a que mercado va enfocado.

Para promocionar el producto se realizará un plan de difusión y promoción en lo que se dará a conocer los productos que ofrecerá la empresa; se empleará la atención al cliente ya que es importante saber cuáles son sus necesidades sus inquietudes y a su vez el cliente quede satisfecho.

6.6.3.6. Promoción

La promoción de venta de repuestos para vehículos livianos, permitirá dar a conocer los productos disponibles en el mercado, con la finalidad de conseguir que el cliente prefiera comprar en esta nueva empresa.

La promoción de venta del comercial Tecnicentro Poma, estará presidida por la publicidad, mediante la conducción de campañas en medios radiales, adjuntando los productos a ofrecer, slogan y dirección del local comercial.

6.6.3.7. Estrategias de promoción

- Aplicar descuentos a clientes fieles
- Descuentos por pronto pago en caso de créditos
- Entregas a domicilio bajo pedido

6.6.4. Post venta

- Asesoramiento gratuito
- Se garantizará la venta del repuesto en caso de falla de repuesto

6.7. Estrategias de negocios

Las campañas publicitarias permitirán captar clientes para que el negocio sea rentable, esto se lo realizará, mediante hojas volantes radio e internet, puesto que son los medios de mayor aceptación según los datos obtenidos en el estudio de mercado, además se utilizará atención personalizada, y asesoramiento gratuito, lo que permitirá la fidelización de los clientes y esto ayudará a cumplir las metas planteadas y a obtener niveles óptimos de rentabilidad.

7. FILOSOFÍA EMPRESARIAL.

7.1. Misión

Comercializar repuestos originales y genéricos, de calidad, para vehículos livianos, garantizando la satisfacción de nuestros clientes a través de un servicio ágil y oportuno.

7.2. Visión

Ser una empresa líder en el mercado local en la comercialización del Almacén de repuestos innovadores, competitivos y a costos accesibles, expandiéndonos a toda la provincia y región siete del país.

7.3. Valores

- Puntualidad
- Respeto
- Responsabilidad
- Honestidad
- Solidaridad
- Comportamiento

8. RECURSOS HUMANOS Y LEGAL

8.1 Funciones

Manual de funciones

Este manual describe cada una de las funciones de los empleados, lo que les ayudará a cumplir a cabalidad su trabajo asignado.

“TECNICENTRO POMA”
MANUAL DE FUNCIONES

TÍTULO DEL PUESTO: Gerente
NIVEL JERÁRQUICO: Ejecutivo
NIVEL DE DEPENDENCIA: Dueños de la Empresa
SUPERVISA: Ventas
CÓDIGO: 001

NATURALEZA DEL CARGO:

Planifica, organiza, dirige y evalúa todas las actividades de Tecnicentro Poma

FUNCIONES TÍPICAS:

- **Planifica lo que se va a efectuar en el almacén.**
- **Organiza en forma coordinada los recursos económicos-financieros, humanos, materiales, etc.**
- **Responsable de realizar las compras y ventas buscando siempre la mejor opción para el beneficio de la empresa.**
- **Representar jurídica y legalmente a la empresa ante terceros**
- **Ejecuta el plan de acción trazado**
- **Cancelar las remuneraciones al personal**
- **Se encarga de la eficiencia administrativa de todo el negocio.**

Controla la ejecución del plan para realizar los ajustes correspondientes

REQUISITOS MÍNIMOS:

Educación:

- **Título de Ing. Comercial, Economista o carreras a fines**

Experiencia:

- **Ser socia de la empresa**
- **Un año en actividades similares**

Aptitudes:

- **Calidad de gestión, liderazgo y confiabilidad**
- **Tener buenas relaciones interpersonales, presencia y facilidad de palabra**
- **Disponibilidad de tiempo completo y trabajar bajo presión**

TÍTULO DEL PUESTO: Contador
NIVEL JERÁRQUICO: Operativo

“TECNICENTRO POMA”
MANUAL DE FUNCIONES

NIVEL DE DEPENDENCIA: **Gerente**

SUPERVISA: -----

CÓDIGO: **002**

NATURALEZA DE TRABAJO:

Lleva el sistema de contabilidad mediante ingresos y egresos, realiza las declaraciones mensuales al SRI

FUNCIONES TÍPICAS:

- **Llevar con eficiencia los archivos del almacén.**
- **Registra los ingresos y egresos que ejecuta el almacén.**
- **Presenta declaraciones al SRI.**

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- **Ambiente: agradable con ciertas condiciones de presión por las funciones de su puesto.**

Seguridad: Condiciones generalmente seguras.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Educación:

- **Título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría**

Experiencia:

- **Dos años de funciones afines**

Aptitudes:

Agilidad mental para cuentas, habilidad con las relaciones humanas

TÍTULO DEL PUESTO: **Ventas- Atención al Cliente**

NIVEL JERÁRQUICO: **Operativo**

NIVEL DE DEPENDENCIA: **Gerente**

SUPERVISA: -----

CÓDIGO: **004**

“TECNICENTRO POMA”
MANUAL DE FUNCIONES

NATURALEZA DE TRABAJO:

Estar en contacto directo con el Gerente para el desarrollo en las labores administrativas, receptor, atender y facturar pedidos de los clientes.

FUNCIONES TÍPICAS:

- **Mantener todo el sistema de ventas**
- **Mantener al día de las operaciones efectuadas.**
- **Dar información al cliente en cuanto a precio y variedad de los productos.**
- **Atender los pedidos de todos los clientes.**
- **Preparar y despechar el pedido del cliente.**
- **Asegurar la correcta atención a los clientes.**
- **Realiza un correcto manejo del dinero en efectivo.**
- **Entrega informes continuos a la contadora de costos e ingresos en la empresa.**

Control de bodega

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- **Rapidez en la atención**

Requiere iniciativa permanente, relaciones interpersonales con el público y personal de la empresa

REQUISITOS MÍNIMOS:

Educación:

- **Bachiller**

Experiencia:

- **Experiencia mínima de un año**

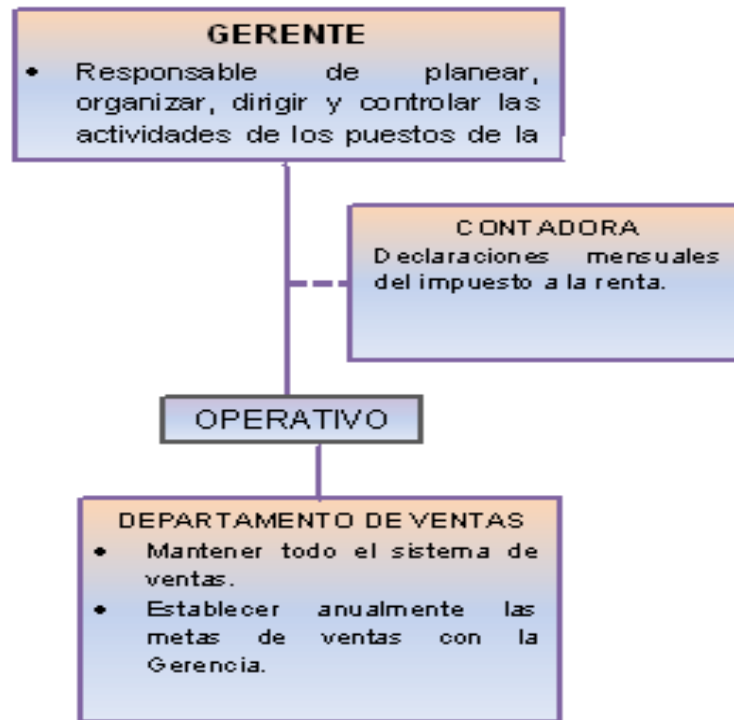
Aptitudes:

- **Don de fluidez verbal, introversión equilibrada, espíritu crítico y creador, personalidad atrayente.**

8.2 Organigrama funcional

GRÁFICO N°21

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

8.3 Legalización del negocio

- Marco legal

Para la constitución del negocio, será necesaria la inscripción en el Sistema de Rentas Internas (SRI), debido a que realizará una actividad económica por lo tanto estará obligada a inscribirse en el RUC; y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo a su actividad económica.

El negocio se establecerá como persona natural obligada a llevar contabilidad, así como registros de sus ingresos y egresos.

Nombre del negocio: Se denominará “TECNICENTRO POMA”.

Actividad económica principal: La actividad del negocio será la comercialización de venta de repuestos.

Domicilio tributario:

Provincia: Loja

Cantón: Loja

Parroquia: El Valle Dirección: El Valle

Obligaciones tributarias: Declaración mensual del IVA

Plazo de duración: El negocio tendrá un plazo de duración de 5 años (de vida útil) a partir de la fecha de suscripción.

Trámites Generales

- **Registro, permiso de funcionamiento y patente**

Requisitos del servicio de rentas internas para obtener el RUC.

- Original y copia a color de la cédula y presentación del último certificado de votación.
- Del lugar donde realiza la actividad: Original y copia de cualquiera de las siguientes planillas; de agua, luz, teléfono, impuesto predial, estado de cuenta bancaria.
- Contrato de arrendamiento inscrito ante la respectiva oficina de Inquilinato.

Pasos para obtener el permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de la ciudad de Loja.

1. Deberá acercarse a las ventanillas de recaudación del Municipio de Loja
2. Comprar un formulario de 50 centavos de declaración de activos totales
3. Llenarlo y registrarlo en las ventanillas municipales
4. Acudir con este formulario a las oficinas de recaudación del Cuerpo de Bomberos de Loja para proceder al pago correspondiente.
5. Presentar copia de pago
6. Copia del RUC
7. Copia de Cédula de identidad
8. Comprar extintor de 2 kilos
9. Llevar un extintor para la revisión correspondiente
10. Solicitar la respectiva inspección del local por parte de los señores inspectores de Bomberos.

Requisitos para los Permisos de Funcionamiento

- Copia de licencia ambiental (tramitar en el Consejo Provincial, oficina del Ministerio del Ambiente).
- Copia del permiso de funcionamiento del año anterior de Bomberos, (si el local es nuevo copia del RUC)
- Copia del pago de las patentes municipales, (tramitar en Rentas del Municipio)
- Informe técnico bomberil favorable, (inspección en Bomberos)

Requisitos para obtener la Patente Municipal

1. Registro único de contribuyente actualizado
2. Fotocopia de la cédula de identidad y certificado de votación
3. Formulario debidamente llenado de patente (ventanilla de recaudaciones)
4. Copia de declaración de impuesto a la renta (si no está obligado sólo pago de IVA, de noviembre y diciembre del ejercicio económico que se adeude).

Requisitos para el Registro sanitario.

- Examen médico de cada una de las personas que van a laborar en el local.
- Adjuntar la patente de Bomberos y Municipal
- Copia de cédula y certificado de votación
- Copia del RUC
- Croquis de la dirección domiciliaria
- Una solicitud dirigida a la Agencia Nacional de Regulación Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA).

Requisitos para patente del IEPI

- Original y copia de la solicitud de búsqueda fonética
- Original y copia de la papeleta de depósito de la tasa en el Banco de Guayaquil Cta. Cte. IEPI N° 626539-1

Inscripción de afiliación de los trabajadores al IESS

Para la obtención del número patronal en el IESS se necesita de los siguientes documentos:

- Llenar un formulario denominado “Cédula de Inscripción Patronal”.

- Copia de la escritura de constitución de la empresa y de la resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copia del RUC.
- Copia de Cédula de Identidad de los trabajadores y del representante legal. Copia de los contratos de trabajo legalizados en la Inspectoría de Trabajo.
- Original y copia de cualquiera de los siguientes documentos (planilla de servicio eléctrico, telefónico o de agua) en donde se desarrolla la actividad económica.
- Solicitud de clave patronal (en la oficina de Internet del IESS).

Una vez que se ha presentado estos documentos el IESS, se entrega el Carné de afiliación con su respectivo número de afiliación a los empleados y trabajadores de la empresa, siendo único requisito para gozar de los siguientes beneficios que otorga el IESS:

1. Servicios Médicos
2. Subsidio (maternidad, enfermedad, riesgos del trabajo)
3. Seguro de cesantía
4. Jubilación (invalidez, vejez, especial reducida)
5. Seguro de muerte (gastos para funerales, mortuoria, montepío)
6. Préstamos quirografarios (ordinarios, especiales, automáticos)

Obligaciones Laborales

El código de trabajo regula las relaciones entre los empleadores y trabajadores, el trabajo es un derecho y deber social en la forma y con las limitaciones prescritas en la ley

Trabajador: Es la persona que se obliga a la prestación del servicio.

Empleador: Es la persona o entidad de cualquier clase que fuere por cuenta u orden a quien se presta el servicio.

Sueldo: Corresponde al sueldo que cancela el empleador al trabajador en virtud de un contrato de trabajo por sus servicios prestados.

Salario básico unificado: A partir del 01 de enero del año 2015, en Ecuador mediante resolución se estableció que el salario básico unificado será de \$354.

Remuneraciones adicionales: El empleador tiene la obligación de pagar al trabajador las siguientes remuneraciones:

- **Décimo tercer sueldo:** Es un beneficio que reciben los trabajadores bajo relación de dependencia y corresponde a una remuneración equivalente a la doceava parte de lo percibido por el empleado, se deberá cancelar hasta el 24 de diciembre de cada año.
- **Décimo cuarto sueldo:** También conocido como bono escolar, lo deben percibir todos los trabajadores bajo relación de dependencia, indistintamente de su cargo o remuneración, se deberá cancelar hasta el 15 de cada año en regiones sierra y oriente y hasta el 15 de abril en regiones costa e insular.
- **Fondos de reserva:** Son beneficios, al que tienen todos los trabajadores bajo relación de dependencia, después de su primer año de trabajo, los fondos de reserva pueden ser cancelados por el empleador en forma directa y mensual, a su vez acumulados en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad, de conformidad con lo previsto en el código de trabajo y previa solicitud realizada por el trabajador.
- **Vacaciones:** Tiene derecho a las vacaciones los trabajadores que hayan cumplido un año de trabajo para el mismo empleador por lo cual gozar anualmente de un periodo ininterrumpido de 15 días de vacaciones pagadas.

- **Utilidades:** El empleador deberá reconocer en beneficio de sus trabajadores el 15% de las utilidades líquidas obtenidas durante un ejercicio económico.

Afiliación a la seguridad social.

El trabajador debe ser afiliado por parte del trabajador desde el primer día de trabajo por medio del aviso de entrada y dar aviso de las salidas, modificaciones de sueldos y salarios, así como de los accidentes de trabajo y demás condiciones de trabajo de los asegurados, de acuerdo con los estatutos y reglamentos del IESS.

- **Aporte Personal:** El patrono retendrá el porcentaje del 9,45% del salario de sus trabajadores por concepto de aporte individual el mismo que será cancelado mensualmente al IESS.
- **Aporte Patronal:** Es la obligación mensual que debe cumplir el empleador por sus trabajadores afiliados al IESS. El porcentaje de aportación es de 12,15% que corresponde al 11,15% aporte patronal, 0,5 IECE y el otro 0,5 al SETEC.
(Ministerio de Relaciones Laborales 2014)


9. ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

9.1 Recursos e insumos necesarios

INSTALACIONES	MANO DE OBRA	CAPITAL
Instalaciones y Adecuaciones	1 Maestro	300,00
Paquete Informático	Tovacompu	980,00
Gastos de constitución y otros permisos	La administradora	600,00
Otros	La administradora	35,00

Además para la creación del almacén “TECNICENTRO POMA” se utilizará equipo de computación, muebles y enseres y equipos de oficina; los cuales ayudarán en el desarrollar del proyecto.

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CANTIDAD	COMPUTADORA	CARACTERÍSTICAS
2		Computadora DELL Windows 7, memoria de 4 gb, ddr3 a 1333 MHz, disco duro de 500 gb, pantalla diagonal ancha de 19.5 pulgadas, red inalámbrica 802.11b/g/n WLAN, puerto HDMI, cámara web con micrófono integrado.


CANTIDAD	IMPRESORA	CARACTERÍSTICAS
1		IMPRESORA EPSON L365 Velocidad de la impresión 33 ppm en texto negro y 15 ppm en texto a color Compatibilidad 8/8.1 Windows 7, vista Windows XP Windows professional x 64 macos 7

EQUIPO DE OFICINA

CANTIDAD	TELÉFONO-CELULAR	CARACTERÍSTICAS
1		<p>Diseño metálico premium en elegantes colores</p> <p>Presentamos el primer smartphone de Samsung</p> <p>Con cuerpo completamente metálico: Samsung Galaxy A3, un teléfono con diseño innovador</p> <p>Disponible en 4 colores, y una impresionante pantalla QHD SAMOLED de 4,5"</p>
CANTIDAD	TELÉFONO	CARACTERÍSTICAS
1		<p>Teléfono Panasonic</p> <p>KX-TGC 220</p> <p>Digital inalámbrico</p> <p>Con auricular</p>

MUEBLES Y ENSERES

CANTIDAD	ESCRITORIO	CARACTERÍSTICAS
1		<p>Para equipar el almacén necesitaremos de un escritorio de madera con los servicios para computadora de escritorio.</p>



CANTIDAD	SILLAS	CARACTERÍSTICAS
1		<p>El asiento debe ser de forma redondeada en la parte delantera para que cuando regules la altura fijarla para que tus pies lleguen planos al suelo,</p> <p>En cambio el respaldo debe ser curvo y ligeramente inclinado hacia atrás.</p>

CANTIDAD	ARCHIVADOR	CARACTERÍSTICAS
2		<p>Material compuesto de MDF su textura es suave tiene mayor peso que el aglomerado contiene, 4 cajones muy amplios de fácil manejo lo que nos permitirá tener los registros en orden</p>

CANTIDAD	ESTANTE	CARACTERÍSTICAS
6		<p>Fácil montaje sin tornillos regulable en altura</p> <p>Sólida estructura metálica y muy estable,</p> <p>versatilidad de aplicaciones, permite adaptarse a todos los espacios y ambientes</p>

CANTIDAD	VITRINAS ALUMINIO	CARACTERÍSTICAS
2		Aluminio resistente, vidrio de 6mm cuyo diseño está ideado para ofrecer una magnífica solución en la exposición de los productos.

BIENES DE MENOR CUANTÍA

CANTIDAD	SILLAS DE ESPERA	CARACTERÍSTICAS
3		Sillas de madera band están diseñadas y fabricadas para que luzcan al máximo en cualquier ocasión son cómodas y resistentes al uso frecuente.
CANTIDAD	SUMADORA	CARACTERÍSTICAS
2		Calculadora de escritorio de 12 dígitos. Impresión con cinta de 6 rodillos de dos colores Velocidad de Impresión de 3.7 líneas por segundo.

9.2 Descripción del proceso

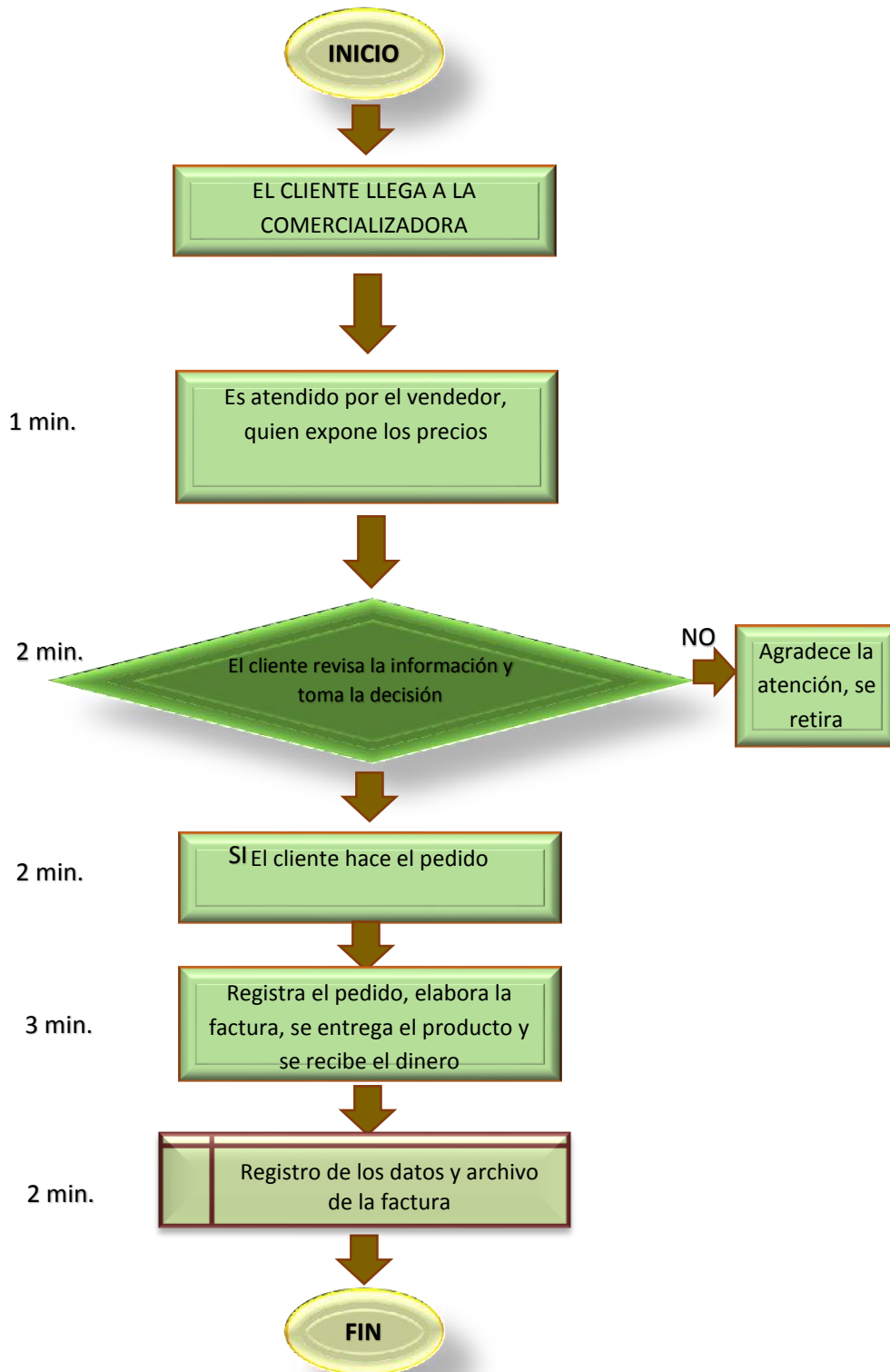
1. El cliente llega al local
2. Pregunta sobre el producto que desea adquirir
3. Revisa la información y toma la decisión
4. En caso de ser positiva su decisión, el cliente hace el pedido

5. Se cancela por el producto comprado

6. Se retira del local

PASO N°	TIEMPO	DESCRIPCIÓN	RECURSOS NECESARIOS
El cliente llega al local	1 minuto	<ul style="list-style-type: none">• Es atendido amablemente por el vendedor y pregunta que es lo que desea el cliente	<ul style="list-style-type: none">• Recurso humano
Pregunta sobre el producto que desea adquirir	2 minuto	<ul style="list-style-type: none">• El vendedor es quien le expone los productos y diferentes precios	<ul style="list-style-type: none">• Repuestos originales y genéricos
Revisa la información y toma la decisión	1 minuto	<ul style="list-style-type: none">• Acepta comprar los repuestos del almacén	<ul style="list-style-type: none">• Recursos económicos
En caso de ser positiva su decisión, el cliente realiza el pedido	2 minutos	<ul style="list-style-type: none">• Entrega de producto	<ul style="list-style-type: none">• Repuestos
Se cancela por el producto comprado	3 minuto	<ul style="list-style-type: none">• Factura y recepción del dinero• Archivo de la factura, y registro de los datos en la base de datos	<ul style="list-style-type: none">• Recursos económicos• Hardware y software para despacho de la factura
Se retira del local	1minuto	<ul style="list-style-type: none">• Agradece el servicio brindado	<ul style="list-style-type: none">• Recurso humano

9.3 Diagrama de procesos.

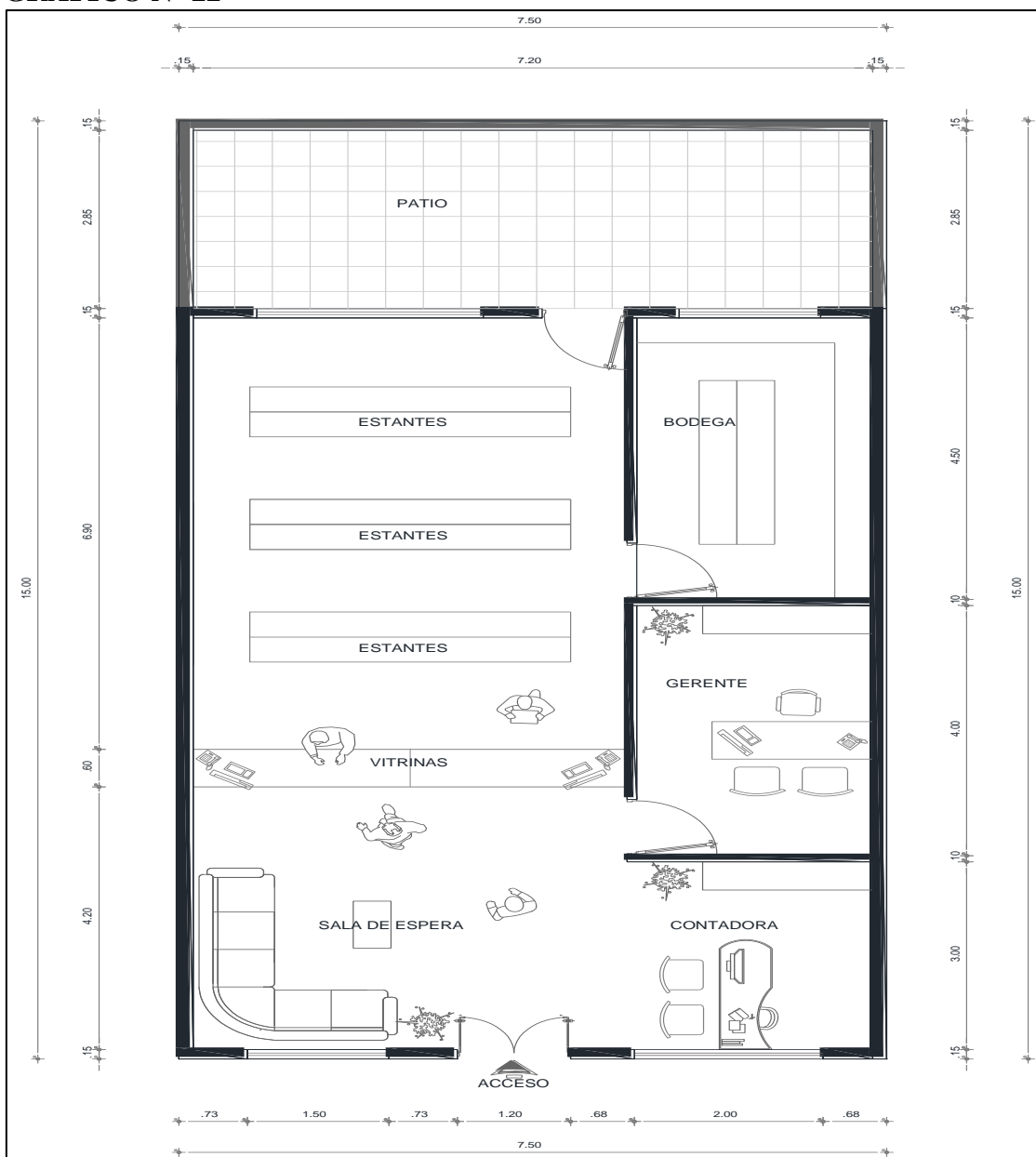


Tiempo total: 10 minutos

9.4. Distribución de la planta

Permite el correcto ordenamiento de las diferentes áreas, para prestar adecuadamente el servicio a los clientes. El espacio físico que se necesita para la instalación de las oficinas es de 52m², para el caso de la presente empresa, se la ubicará en un local arrendado, ubicado en el Valle. A continuación se presenta el gráfico sobre la distribución de TECNICENTRO POMA.

GRÁFICO N° 22



10. RECURSOS MATERIALES Y ECONÓMICOS

10.1. Inversiones del proyecto

La estructura de las inversiones del presente proyecto se detalla a continuación en activos fijos, activos diferidos y activo circulante.

Inversiones en activos fijos.

Dentro de los activos fijos se encuentran: planta, además maquinaria y equipo, muebles y enseres, equipos de oficina. Las inversiones en activos fijos se presentan a continuación:

Equipo de computación.- Registra el precio de monitores, impresoras y más equipos de cómputo de uso de la empresa.

TABLA N° 33

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador Toshiba	2	\$ 625,00	\$ 1.250,00
Impresora Epson L365	1	\$ 395,00	\$ 395,00
Software contable	1	\$ 980,00	\$ 980,00
SUBTOTAL			\$ 2.625,00
TOTAL			\$ 2.625,00

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autora

Equipo de oficina.- Se incluyen todos los valores correspondientes a teléfonos, que harán posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.

TABLA N° 34

EQUIPO DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Teléfono celular	1	\$ 220,00	\$ 220,00
SUBTOTAL			\$ 320,00
IVA			\$ 38,40
TOTAL			\$ 358,40

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autora

Muebles y enseres.- Las necesidades de muebles y enseres para el área administrativa y el área de servicios se cuantifican en el siguiente cuadro.

TABLA N° 35

MUEBLES Y ENSERES

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Silla tipo gerente	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Escritorio modular tipo gerente	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Archivador de 4 cajones	2	\$ 200,00	\$ 400,00
Estantes	6	\$ 200,00	\$ 1.200,00
Vitrina de Aluminio	2	\$ 350,00	\$ 700,00
SUBTOTAL			\$ 2.730,00
IVA			\$ 327,60
TOTAL			\$ 3.057,60

FUENTE: Investigación directa

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 36

BIENES DE MENOR CUANTÍA

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sillas de espera	3	\$ 25,00	\$ 75,00
Sumadora	2	\$ 80,00	\$ 160,00
SUBTOTAL			\$ 235,00
IVA			\$ 28,20
TOTAL			\$ 263,20

FUENTE: Tabla 36

ELABORADO POR: La Autora

Ver Anexo 2: Cuadro

TABLA N° 37

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

DETALLE	TOTAL
Equipo de Computación	\$ 1.645,00
Equipo de Oficina	\$ 358,40
Muebles y Enseres	\$ 3.057,60
TOTA DE ACTIVOS FIJOS	\$ 5.061,00

FUENTE: Tabla N° 33, 34, 35 y 36

ELABORADO POR: La Autora.

TABLA N° 38

RESUMEN DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

CONCEPTO	VALOR	%	VR	VIDA ÚTIL (años)	DEPRECIACIÓN ANUAL
Equipo de Computación	\$ 1.645,00	33%	\$ 542,85	3	\$ 367,38
Muebles y Enseres	\$ 3.057,60	10%	\$ 305,76	10	\$ 275,18
Equipo de Oficina	\$ 358,40	10%	\$ 35,84	10	\$ 32,26
TOTAL	\$ 5.061,00		\$ 884,45		\$ 674,82

FUENTE: Tabla 36

ELABORADO POR: La Autora

Ver Anexo 2: Cuadros

Inversiones en activos diferidos.- Constituyen todas las inversiones que se realizan en bienes intangibles, necesarios para la puesta en marcha del proyecto, susceptibles de amortizar.

TABLA N° 39

ACTIVOS DIFERIDOS

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Gastos de constitución	\$ 600,00
Estudio de mercado	\$ 300,00
Permisos y funcionamiento	\$ 250,00
Extintores	\$ 35,00
Publicidad y propaganda	\$ 806,40
Subtotal del Activo Diferido	\$ 2.971,40
Imprevistos (5%)	\$ 148,57
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	\$ 3.119,97

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autora

Amortización de activos diferidos

Las amortizaciones permiten recuperar las inversiones diferidas que se hicieron antes de la puesta en marcha del proyecto. La liquidación de los activos diferidos se realiza dividiendo el monto de activos diferidos para los 5 años de vida útil de duración del proyecto, este proceso se realiza a continuación

TABLA N° 40

AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS

AÑOS	DETALLE	PRECIO	PORCENTAJE DE AMORTIZACIÓN	VIDA ÚTIL	AMORTIZACIÓN ANUAL
1	ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 2.090,97	20%	5	\$ 418,19
2		\$ 2.090,97	20%	5	\$ 418,19
3		\$ 2.090,97	20%	5	\$ 418,19
4		\$ 2.090,97	20%	5	\$ 418,19
5		\$ 2.090,97	20%	5	\$ 418,19

FUENTE: Tabla 39

ELABORADO POR: La Autora

Activo circulante o capital de trabajo

Las inversiones en activo circulante se constituyen como el fondo que debe mantener la empresa durante un ciclo de producción y comercialización con la finalidad de evitar interrupciones, por lo que es necesario que la empresa cuente con un inventario de materias primas antes de comenzar a producir.

Por lo tanto se debe tener en existencias un volumen suficiente o equilibrado para no interrumpir el flujo continuo de comercialización.

Mercadería para la venta

Son todas los repuestos que están directamente relacionadas en la comercialización de los productos para la puesta en marcha del almacén Tecnicentro Poma, se ha tomado en consideración los repuestos que tienen mayor acogida según el estudio de mercado realizado, este porcentaje se lo multiplicó por la capacidad utilizada, cuyo valor permitió conocer el número de unidades que se van a vender según cada producto.

Unidades a vender = Capacidad Utilizada * % de aceptación del producto

$$\textit{Unidades a vender rulimanes} = 24302 * 6,47\%$$

$$\textit{Unidades a vender rulimanes} = 1573 \text{ rulimanes a vender}$$

$$\textit{Unidades a vender bujías} = 24302 * 7,12\%$$

$$\textit{Unidades a vender bujías} = 1730 \text{ bujias a vender}$$

$$\textit{Unidades a vender Filtros de aire y gasolina} = 24302 * 5,78\%$$

$$\textit{Unidades a vender filtros de aire y gasolina} = 1405 \text{ filtros de aire y gasolina}$$

$$\textit{Unidades a vender amortiguadores} = 24302 * 6,69\%$$

$$\textit{Unidades a vender amortiguadores} = 1625 \text{ amortiguadores}$$

$$\textit{Unidades a vender pastillas} = 24302 * 6,26\%$$

$$\textit{Unidades a vender pastillas} = 1520 \text{ pastillas}$$

$$\textit{Unidades a vender zapatas} = 24302 * 6,38\%$$

$$\textit{Unidades a vender zapatas} = 1552 \text{ zapatas}$$

$$\textit{Unidades a vender Bombas de agua} = 24302 * 4,23\%$$

Unidades a vender bombas de agua = 1027 bombas de agua

Unidades a vender Bombas de gasolina = 24302 * 3,67%

Unidades a vender bombas de gasolina = 891 bombas de gasolina

Unidades a vender empaques dobles = 24302 * 5,87%

Unidades a vender empaques dobles = 1426 empaques dobles

Unidades a vender baterías = 24302 * 3,02%

Unidades a vender baterías = 734 baterías

Unidades a vender disco de freno = 24302 * 6,99%

Unidades a vender discos de freno = 1688 discos de freno

Unidades a vender platos de presión del embrague = 24302 * 1,94%

Unidades a vender platos de presión del embrague

= 472 platos de presión del embrague

Unidades a vender bomba de distribución = 24302 * 0,91%

Unidades a vender bomba de distribución = 220 bomba de distribución

Unidades a vender tambores = 24302 * 6,04%

Unidades a vender tambores = 1468 tambores

Unidades a vender hojas de muelle = 24302 * 0,99%

Unidades a vender hojas de muelle = 241 hojas de muelle

Unidades a vender bujes de paquete = 24302 * 7,20%

Unidades a vender bujes de paquete = 1751 bujes de paquete

Unidades a vender Pernos de rueda = 24302 * 7,59%

Unidades a vender pernos de rueda = 1845 pernos de rueda

Unidades a vender Arandelas = 24302 * 1,25%

Unidades a vender arandelas = 304 arandelas

Unidades a vender Chapa de viela = 24302 * 0,91%

Unidades a vender chapa de viela = 220 chapa de viela

Unidades a vender Piñones = 24302 * 6,82%

Unidades a vender piñones = 1656 piñones

Unidades a vender Piloto = 24302 * 1,34%

Unidades a vender piloto = 325 piloto

Unidades a vender Brazo de viela de compresor = 24302 * 1,29%

Unidades a vender brazo de viela de compresor

= 315 brazo de viela de compresor

Unidades a vender Otros retenes = 24302 * 1,25%

Unidades a vender otros retenes = 304 otros retenes

A continuación se indican las tablas para los cinco años de vida útil del proyecto, estas contienen el número de las mercaderías que serán expuestas a la venta

TABLA N°41

MERCADERÍA AÑO 1						
DETALLE	DISTRIBUIDOR	COSTO DE VENTA	% DE VENTA SEGÚN LO QUE COMPRARÍA CADA CLIENTE	CAPACIDAD UTILIZADA	UNIDADES A VENDER	COSTO TOTAL DE CADA REPUESTO
Rulimanes Rueda	IMPORTADORA ALVARADO	\$ 70,00	6,47%	24302	1573	\$ 110.110,00
Bujías		\$ 7,00	7,12%	24302	1730	\$ 12.110,00
Filtros de aire y gasolina		\$ 0,50	5,78%	24302	1405	\$ 702,50
Amortiguadores		\$ 16,00	6,69%	24302	1625	\$ 26.000,00
Pastillas		\$ 13,00	6,26%	24302	1520	\$ 19.760,00
Zapatas	REP. AUTOMOTRIZ ESTANDARS	\$ 15,00	6,38%	24302	1552	\$ 23.280,00
Bomba de agua		\$ 14,00	4,23%	24302	1027	\$ 14.378,00
Bomba de gasolina		\$ 13,00	3,67%	24302	891	\$ 11.583,00
Empaques dobles		\$ 6,00	5,87%	24302	1426	\$ 8.556,00
Baterías		\$ 70,00	3,02%	24302	734	\$ 51.380,00
Disco de freno	KIA REPUESTOS ORIGINALES	\$ 25,00	6,99%	24302	1698	\$ 42.450,00
Platos de presion del embrague		\$ 40,00	1,94%	24302	472	\$ 18.880,00
Bomba de distribución		\$ 35,00	0,91%	24302	220	\$ 7.700,00
Tambores		\$ 38,00	6,04%	24302	1468	\$ 55.784,00
Hojas de muelle		\$ 30,00	0,99%	24302	241	\$ 7.230,00
Bujes de paquete	AUTO PARTES Y REPUESTOS	\$ 2,00	7,20%	24302	1751	\$ 3.502,00
Pernos rueda		\$ 4,00	7,59%	24302	1845	\$ 7.380,00
Arandelas		\$ 0,50	1,25%	24302	304	\$ 152,00
Chapa de biela		\$ 15,00	0,91%	24302	220	\$ 3.300,00
Piñones		\$ 42,00	6,82%	24302	1656	\$ 69.552,00
pi1oto		\$ 65,00	1,34%	24302	325	\$ 21.125,00
Brazo de viela de compresor		\$ 17,00	1,29%	24302	315	\$ 5.355,00
Otros retenes		\$ 5,00	1,25%	24302	304	\$ 1.520,00
COSTO TOTAL AÑO 1						\$ 521.789,50

FUENTE: Tabla 16

ELABORADO POR: La Autora

Para realizar las proyecciones de la materia prima se tomó en cuenta la inflación anual del 2015 de 3,38%, al costo de venta.

TABLA N° 42

MERCADERÍA AÑO 2						
DETALLE	DISTRIBUIDOR	COSTO DE VENTA	% DE VENTA SEGÚN LO QUE COMPRARÍA CADA CLIENTE	CAPACIDAD UTILIZADA	UNIDADES A VENDER	COSTO TOTAL (UNIDADES)
Rulimanes Rueda	IMPORTADORA ALVARADO	\$ 72,37	6,47%	32487	2102	\$ 152.121,74
Bujías		\$ 7,24	7,12%	32487	2312	\$ 16.738,88
Filtros de aire y gasolina		\$ 0,52	5,78%	32487	1878	\$ 976,56
Amortiguadores		\$ 16,54	6,69%	32487	2172	\$ 35.924,88
Pastillas		\$ 13,44	6,26%	32487	2032	\$ 27.310,08
Zapatas	REP. AUTOMOTRIZ ESTANDARS	\$ 15,51	6,38%	32487	2074	\$ 32.167,74
Bomba de agua		\$ 14,47	4,23%	32487	1373	\$ 19.867,31
Bomba de gasolina		\$ 13,44	3,67%	32487	1191	\$ 16.007,04
Empaques dobles		\$ 6,20	5,87%	32487	1906	\$ 11.817,20
Baterías		\$ 72,37	3,02%	32487	981	\$ 70.994,97
Disco de freno	KIA REPUESTOS ORIGINALES	\$ 25,85	6,99%	32487	2270	\$ 58.679,50
Platos de presion del embrague		\$ 41,35	1,94%	32487	631	\$ 26.091,85
Bomba de distribución		\$ 36,18	0,91%	32487	294	\$ 10.636,92
Tambores		\$ 39,28	6,04%	32487	1962	\$ 77.067,36
Hojas de muelle		\$ 31,01	0,99%	32487	322	\$ 9.985,22
Bujes de paquete	AUTO PARTES Y REPUESTOS	\$ 2,07	7,20%	32487	2340	\$ 4.843,80
Pernos rueda		\$ 4,14	7,59%	32487	2467	\$ 10.213,38
Arandelas		\$ 0,52	1,25%	32487	406	\$ 211,12
Chapa de biela		\$ 15,51	0,91%	32487	294	\$ 4.559,94
Piñones		\$ 43,42	6,82%	32487	2214	\$ 96.131,88
Piloto	AUTO PARTES Y REPUESTOS	\$ 67,20	1,34%	32487	434	\$ 29.164,80
Brazo de vuela de compresor		\$ 17,57	1,29%	32487	420	\$ 7.379,40
Otros retenes		\$ 5,17	1,25%	32487	406	\$ 2.099,02
COSTO TOTAL AÑO 2						

TABLA N° 43

MERCADERÍA AÑO 3						
DETALLE	DISTRIBUIDOR	COSTO DE VENTA	% DE VENTA SEGÚN LO QUE COMPRARÍA CADA CLIENTE	CAPACIDAD UTILIZADA	UNIDADES A VENDER	COSTO TOTAL (UNIDADES)
Rulimanes Rueda	IMPORTADORA ALVARADO	\$ 74,82	6,47%	42222	2732	\$ 204.408,24
Bujías		\$ 7,48	7,12%	42222	3005	\$ 22.477,40
Filtros de aire y gasolina		\$ 0,54	5,78%	42222	2441	\$ 1.318,14
Amortiguadores		\$ 17,10	6,69%	42222	2823	\$ 48.273,30
Pastillas		\$ 13,89	6,26%	42222	2641	\$ 36.683,49
Zapatas	REP. AUTOMOTRIZ ESTANDARS	\$ 16,03	6,38%	42222	2696	\$ 43.216,88
Bomba de agua		\$ 14,96	4,23%	42222	1785	\$ 26.703,60
Bomba de gasolina		\$ 13,89	3,67%	42222	1548	\$ 21.501,72
Empaques dobles		\$ 6,41	5,87%	42222	2477	\$ 15.877,57
Baterías		\$ 74,82	3,02%	42222	1275	\$ 95.395,50
Disco de freno	KIA REPUESTOS ORIGINALES	\$ 26,72	6,99%	42222	2951	\$ 78.850,72
Platos de presion del embrague		\$ 42,75	1,94%	42222	820	\$ 35.055,00
Bomba de distribución		\$ 37,40	0,91%	42222	383	\$ 14.324,20
Tambores		\$ 40,61	6,04%	42222	2550	\$ 103.555,50
Hojas de muelle		\$ 32,06	0,99%	42222	419	\$ 13.433,14
Bujes de paquete	AUTO PARTES Y REPUESTOS	\$ 2,14	7,20%	42222	3042	\$ 6.509,88
Pernos rueda		\$ 4,28	7,59%	42222	3206	\$ 13.721,68
Arandelas		\$ 0,54	1,25%	42222	528	\$ 285,12
Chapa de biela		\$ 16,03	0,91%	42222	383	\$ 6.139,49
Piñones		\$ 44,89	6,82%	42222	2878	\$ 129.193,42
Piloto	AUTO PARTES Y REPUESTOS	\$ 69,47	1,34%	42222	565	\$ 39.250,55
Brazo de vuela del compresor		\$ 18,16	1,29%	42222	546	\$ 9.915,36
Otros retenes		\$ 5,34	1,25%	42222	528	\$ 2.819,52
COSTO TOTAL AÑO 3						

TABLA N° 44

MERCADERÍA AÑO 4						
DETALLE	DISTRIBUIDOR	COSTO DE VENTA	% DE VENTA SEGÚN LO QUE COMPRARÍA CADA CLIENTE	CAPACIDAD UTILIZADA	UNIDADES A VENDER	COSTO TOTAL (UNIDADES)
Rulimanes Rueda	IMPORTADORA ALVARADO	\$ 77,35	6,47%	53754	3478	\$ 269.023,30
Bujías		\$ 7,73	7,12%	53754	3826	\$ 29.574,98
Filtros de aire y gasolina		\$ 0,56	5,78%	53754	3107	\$ 1.739,92
Amortiguadores		\$ 17,68	6,69%	53754	3594	\$ 63.541,92
Pastillas		\$ 14,36	6,26%	53754	3363	\$ 48.292,68
Zapatas	REP. AUTOMOTRIZ ESTANDARS	\$ 16,57	6,38%	53754	3432	\$ 56.868,24
Bomba de agua		\$ 15,47	4,23%	53754	2273	\$ 35.163,31
Bomba de gasolina		\$ 14,36	3,67%	53754	1971	\$ 28.303,56
Empaques dobles		\$ 6,63	5,87%	53754	3154	\$ 20.911,02
Baterías		\$ 77,35	3,02%	53754	1623	\$ 125.539,05
Disco de freno	KIA REPUESTOS ORIGINALES	\$ 27,62	6,99%	53754	3757	\$ 103.768,34
Platos de presion del embrague		\$ 44,19	1,94%	53754	1044	\$ 46.134,36
Bomba de distribución		\$ 38,66	0,91%	53754	487	\$ 18.827,42
Tambores		\$ 41,98	6,04%	53754	3247	\$ 136.309,06
Hojas de muelle		\$ 33,14	0,99%	53754	533	\$ 17.663,62
Bujes de paquete	AUTO PARTES Y REPUESTOS	\$ 2,21	7,20%	53754	3873	\$ 8.559,33
Pernos rueda		\$ 4,42	7,59%	53754	4081	\$ 18.038,02
Arandelas		\$ 0,56	1,25%	53754	673	\$ 376,88
Chapa de biela		\$ 16,57	0,91%	53754	487	\$ 8.069,59
Piñones		\$ 46,41	6,82%	53754	3664	\$ 170.046,24
Piloto	\$ 71,82	1,34%	53754	719	\$ 51.638,58	
Brazo de viela del compresor	\$ 18,77	1,29%	53754	696	\$ 13.063,92	
Otros retenes	\$ 5,52	1,25%	53754	673	\$ 3.714,96	
COSTO TOTAL AÑO 4						\$ 1.275.168,30

TABLA N° 45

MERCADERÍA AÑO 5						
DETALLE	DISTRIBUIDOR	COSTO DE VENTA	% DE VENTA SEGÚN LO QUE COMPRARÍA CADA CLIENTE	CAPACIDAD UTILIZADA	UNIDADES A VENDER	COSTO TOTAL (UNIDADES)
Rulimanes Rueda	IMPORTADORA ALVARADO	\$ 79,96	6,47%	67367	4359	\$ 348.545,64
Bujías		\$ 7,99	7,12%	67367	4795	\$ 38.312,05
Filtros de aire y gasolina		\$ 0,58	5,78%	67367	3894	\$ 2.258,52
Amortiguadores		\$ 18,28	6,69%	67367	4505	\$ 82.351,40
Pastillas		\$ 14,85	6,26%	67367	4214	\$ 62.577,90
Zapatas	REP. AUTOMOTRIZ ESTANDARS	\$ 17,13	6,38%	67367	4301	\$ 73.676,13
Bomba de agua		\$ 15,99	4,23%	67367	2848	\$ 45.539,52
Bomba de gasolina		\$ 14,85	3,67%	67367	2470	\$ 36.679,50
Empaques dobles		\$ 6,85	5,87%	67367	3953	\$ 27.078,05
Baterías		\$ 79,96	3,02%	67367	2034	\$ 162.638,64
Disco de freno	KIA REPUESTOS ORIGINALES	\$ 28,55	6,99%	67367	4708	\$ 134.413,40
Platos de presion del embrague		\$ 45,68	1,94%	67367	1308	\$ 59.749,44
Bomba de distribución		\$ 39,97	0,91%	67367	610	\$ 24.381,70
Tambores		\$ 43,40	6,04%	67367	4069	\$ 176.594,60
Hojas de muelle		\$ 34,26	0,99%	67367	668	\$ 22.885,68
Bujes de paquete	AUTO PARTES Y REPUESTOS	\$ 2,28	7,20%	67367	4853	\$ 11.064,84
Pernos rueda		\$ 4,57	7,59%	67367	5115	\$ 23.375,55
Arandelas		\$ 0,58	1,25%	67367	843	\$ 488,94
Chapa de biela		\$ 17,13	0,91%	67367	610	\$ 10.449,30
Piñones		\$ 47,98	6,82%	67367	4592	\$ 220.324,16
Piloto	\$ 74,25	1,34%	67367	901	\$ 66.899,25	
Brazo de viela del compresor	\$ 19,40	1,29%	67367	872	\$ 16.916,80	
Otros retenes	\$ 5,71	1,25%	67367	843	\$ 4.813,53	
COSTO TOTAL AÑO 5						\$ 1.652.014,54

Sueldos y salarios.- La empresa contará con un Gerente, un Contador y un Vendedor, a continuación se detallan estos rubros:

TABLA N°46

SUELDOS Y SALARIOS

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gerente Administrativo	\$ 677,68	\$ 8.132,16
Contadora	\$ 540,57	\$ 6.486,78
Vendedor	\$ 484,47	\$ 5.813,67
TOTAL	\$ 1.702,72	\$ 20.432,61

FUENTE: Ministerio de Relaciones Laborales

ELABORADO POR: La Autora

Ver Anexo 2

CUADRO DE PROVISIONES SOCIALES

ROL DE PAGOS AL PERSONAL DE EMPLEADOS (BENEFICIOS SOCIALES)									
Nº	Cargo	Sueldo	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total a Pagar Mensual	Total a pagar Año 1
1	Gerente General	520,00	63,18	43,33	29,50	-	21,67	677,68	8.132,16
1	Contadora	410,00	49,82	34,17	29,50	-	17,08	540,57	6.486,78
1	Vendedor	365,00	44,35	30,42	29,50	-	15,21	484,47	5.813,67
		1.295,00	157,34	107,92	88,50	-	53,96	1.702,72	20.432,61
			APORTE PATRONAL	12,15%					
			DÉCIMO TERCERO	12					
			SUELDO BÁSICO	354,00					
			FONDOS DE RESERVA	8,33%					
			VACACIONES	24					
ROL DE PAGOS AL PERSONAL DE EMPLEADOS (BENEFICIOS SOCIALES)									
Nº	Cargo	Sueldo	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondos de Reserva	Vacaciones	Total a Pagar Mensual	Total a pagar Año 2
1	Gerente General	520,00	63,18	43,33	30,50	43,32	21,67	722,00	8.663,95
1	Contadora	410,00	49,82	34,17	30,50	34,15	17,08	575,72	6.908,62
1	Vendedor	365,00	44,35	30,42	30,50	30,40	15,21	515,88	6.190,52
		1.295,00	157,34	107,92	91,50	107,87	53,96	1.813,59	21.763,09
			APORTE PATRONAL	12,15%					
			DÉCIMO TERCERO	12					
			SUELDO BÁSICO	366,00					
			FONDOS DE RESERVA	8,33%					
			VACACIONES	24					

Suministros de oficina.- Los suministros de oficina, enseres necesarios para el desarrollo de las actividades son los siguientes:

TABLA N° 47

SUMINISTROS DE OFICINA

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Facturas	Ciento	15	\$ 8,00	\$ 120,00
Caja de esferos	Caja	1	\$ 8,40	\$ 8,40
Archivadores	Unidad	1	\$ 2,00	\$ 2,00
Grapadora	Unidad	1	\$ 3,50	\$ 3,50
Perforadora	Unidad	1	\$ 2,50	\$ 2,50
Hojas papel bond	Resma	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Grapas	Caja	2	\$ 1,26	\$ 2,52
Clips	Caja	3	\$ 0,72	\$ 2,16
Tinta continua para EPSON 70 ml (4 colores)	unidad	40	\$ 12,35	\$ 494,00
Subtotal				\$ 645,08
IVA (12%)				\$ 61,81
TOTAL				\$ 706,89

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autora

Materiales de aseo.- Dicho concepto constituye los recursos expresados en materiales necesarios para la limpieza de las instalaciones de la empresa como se demuestra en el siguiente cuadro.

TABLA N° 48

MATERIALES DE ASEO

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Dispensador jumbo rollo IBL K-CLAR	Unidad	2	\$ 25,00	\$ 50,00
Dispensador jabonera 500ml	Unidad	1	\$ 12,00	\$ 12,00
Dispensador toallas sanitouch 1 rollo	Unidad	1	\$ 18,00	\$ 18,00
Gel desinfectante	Unidad	2	\$ 7,50	\$ 15,00
Cloro liquido	Unidad	2	\$ 11,00	\$ 22,00
Aroma ambiental	Unidad	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Desinfectante Galon	Unidad	3	\$ 8,50	\$ 25,50
Escoba superior	Unidad	2	\$ 4,50	\$ 9,00
Basureros	unidad	2	\$ 15,00	\$ 30,00
Recogedor y Trapeador	unidad	1	\$ 13,00	\$ 13,00
Cepillo de Baño	unidad	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Subtotal				\$ 229,50
IVA (12%)				\$ 27,54
TOTAL				\$ 257,04

FUENTE: Investigación de campo

ELABORADO POR: La Autora

Servicios generales.- Dentro de los servicios necesarios para el funcionamiento de toda la empresa se tiene a los siguientes:

TABLA N° 49

SERVICIOS GENERALES

DETALLE	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua	1	\$ 45,00	\$ 540,00
Luz	1	\$ 65,00	\$ 780,00
telefono	1	\$ 55,00	\$ 660,00
Internet	1	\$ 22,00	\$ 264,00
Arriendo	1	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Subtotal		\$ 587,00	\$ 7.044,00
IVA (12%)		\$ 54,60	\$ 655,20
TOTAL MENSUAL			
TOTAL ANUAL		\$ 641,60	\$ 7.699,20

FUENTE: Observación de Campo

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 50

RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO

DETALLE	COSTO TOTAL DE OPERACIÓN ANUAL	COSTO DE OPERACIÓN MENSUAL
Mercadería	\$ 521.789,50	\$ 43.482,46
Sueldos y salarios	\$ 20.432,61	\$ 1.702,72
Materiales de aseo	\$ 257,04	\$ 21,42
Suministros de oficina	\$ 706,89	\$ 58,91
Servicios generales	\$ 7.699,20	\$ 641,60
Botiquín	\$ 30,00	\$ 2,50
TOTAL	\$ 550.915,24	\$ 45.909,60

FUENTE: Tabla 41 al 49.

ELABORADO POR: La Autora

Para comenzar a operar se necesitará un capital de trabajo para el primer año de \$550.915,24 que corresponde a un valor mensual de \$45.909,60.

Resumen total de inversiones

En el siguiente cuadro se presenta el monto de inversión total que se requiere para la puesta en marcha del proyecto; considerando los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

TABLA N° 51

RESUMEN DE INVERSIÓN

DESCRIPCIÓN	TOTAL
ACTIVOS FIJOS	
Equipo de computación	\$ 2.625,00
Equipo de oficina	\$ 358,40
Muebles y enseres	\$ 3.057,60
Software	\$ 980,00
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	\$ 7.021,00
Bienes de menor cuantía	\$ 263,20
ACTIVOS DIFERIDOS	
Gastos de constitución	600,00
Estudio de mercado	300,00
Permisos y funcionamiento	250,00
Extintores	35,00
Publicidad y propaganda	\$ 806,40
Subtotal del Activo Diferido	1991,40
Imprevistos (5%)	99,57
TOTAL ACTIVO DIFERIDO	2090,97
CAPITAL DE TRABAJO	
Mercadería	\$ 43.482,46
Sueldos y salarios	\$ 1.702,72
Materiales de aseo	\$ 21,42
Suministros de oficina	\$ 58,91
Servicios generales	\$ 641,60
Botiquín	\$ 2,50
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	\$ 45.909,60
TOTAL DE INVERSIÓN	\$ 55.284,77

FUENTE: Tablas 37, 39 y 50

ELABORADO POR: La Autora

Financiamiento de la inversión

El financiamiento para llevar a cabo el presente proyecto de inversión se realizará con recursos propios.

DETALLE	MONTO	PORCENTAJE
Aporte Propio	\$ 55.284,77	100%
TOTAL	\$ 55.284,77	100%

FUENTE: Tabla 51

ELABORADO POR: La Autora

COSTOS

Es necesario determinar cómo los costos incurren en un proceso de producción, para lo cual es necesaria su clasificación en costos fijos y costos variables.

10.1.1 Costos fijos

Estos desembolsos no cambian con el volumen total de la producción, entre estos se encuentran las depreciaciones, sueldos y salarios, entre otros.

TABLA N° 52

COSTOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	COSTO FIJO	AÑO 1
Sueldos y salarios	CF	\$ 20.432,61
Botiquín	CF	\$ 30,00
Depreciación de Equipo de Computación	CF	\$ 586,25
Depreciación Muebles y Enseres	CF	\$ 275,18
Depreciación de Equipo de Oficina	CF	\$ 32,26
Amortización de Activos Diferidos	CF	\$ 418,19
TOTAL COSTOS FIJOS		\$ 21.774,49

Fuente: Tabla N° 38, 40 y 50

ELABORADO: La Autora

10.1.2 Costo Variable

Aquellos gastos que están en relación directa con el volumen de producción, esto es que sí existe un aumento en la producción, el costo aumenta y si disminuye el costo también. Aquí están la mercadería.

TABLA N° 53

COSTOS VARIABLES

DESCRIPCIÓN	COSTO VARIABLE	AÑO 1
Mercadería	CV	\$ 521.789,50
TOTAL COSTOS VARIABLES		\$ 521.789,50

Fuente: Cuadro N° 50

ELABORADO: La Autora

Costo unitario de los repuestos a vender

Para calcular los costos unitarios del producto, se establece la relación entre el costo total y el número de unidades a vender, por ejemplo para la determinación del costo unitario de rulimanes, se toma en cuenta las unidades que se pretenden vender de este repuestos con su respectivo costo de mercaderías, más los gastos operacionales y este resultado se lo divide para las unidades a vender.

$$\text{Costo unitario rulimanes} = \frac{\text{Costo total rulimanes}}{\text{Unidades a vender de rulimanes al año}}$$

$$\text{Costo unitario rulimanes año 1} = \frac{\$ 111.566,77}{1.573,00} = \$ 70,93$$

A continuación en el siguiente cuadro se detalla el costo unitario de cada producto.

$$\text{Costo unitario Bujías año 1} = \frac{\$ 12.110}{1.730,00} = \$ 7,82$$

$$\text{Costo unitario filtros de aire y gasolina año 1} = \frac{\$ 702,50}{1.405} = \$ 1,52$$

$$\text{Costo unitario amortiguadores año 1} = \frac{\$ 26.000,00}{2.872} = \$ 9,55$$

$$\text{Costo unitario pastillas año 1} = \frac{\$ 19.760,00}{2.686} = \$ 7,89$$

$$\text{Costo unitario zapatas año 1} = \frac{\$ 23.280,00}{2.742} = \$ 9,01$$

$$\text{Costo unitario bombas de agua año 1} = \frac{\$ 14.378,00}{1.816} = \$ 8,70$$

$$\text{Costo unitario bombas de gasolina año 1} = \frac{\$ 11583,00}{1.575} = \$ 8,26$$

$$\text{Costo unitario empaques dobles año 1} = \frac{\$ 8.556,00}{2.520} = \$ 3,9$$

$$\text{Costo unitario baterías año 1} = \frac{\$ 51.380}{1297} = \$ 40,72$$

$$\text{Costo unitario disco de freno año 1} = \frac{\$ 42.450,00}{3.001} = \$ 14,62$$

$$\text{Costo unitario platos de presión del embrague año 1} = \frac{\$ 18.880,00}{834} = \$ 24,36$$

$$\text{Costo unitario bomba de distribución año 1} = \frac{\$ 7.700}{220} = \$ 41,48$$

$$\text{Costo unitario tambores año 1} = \frac{\$ 55.784,00}{2594} = \$ 22,06$$

$$\text{Costo unitario hojas de muelle año 1} = \frac{\$ 7.230,00}{426} = \$ 20,31$$

$$\text{Costo unitario bujes de paquete año 1} = \frac{\$ 3.502,00}{3094} = \$ 1,59$$

$$\text{Costo unitario pernos de rueda año 1} = \frac{\$ 7.380,00}{3261} = \$ 2,70$$

$$\text{Costo unitario arandelas año 1} = \frac{\$152}{537} = \$ 2,94$$

$$\text{Costo unitario chapa de viela año 1} = \frac{\$3.300,00}{389} = \$ 12,15$$

$$\text{Costo unitario piñones año 1} = \frac{\$69.552,00}{2927} = \$ 24,25$$

$$\text{Costo unitario piloto año 1} = \frac{\$ 21.125,00}{574} = \$ 39,26$$

$$\text{Costo unitario brazos de viela de compresor año 1} = \frac{\$ 5.355,00}{556} = \$ 12,20$$

$$\text{Costo unitario otros retenes año 1} = \frac{\$ 1.520,00}{537} = \$ 5,48$$

TABLA N° 54

COSTO UNITARIO

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO DE RULIMANES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO RULIMANES	GASTOS OPERACIONALES	COSTO TOTAL DE RULIMANES	COSTO UNITARIO
1	1.573	\$ 110.110,00	\$ 1.457,36	\$ 111.567,36	\$ 70,93
2	2.102	\$ 152.121,74	\$ 1.504,60	\$ 153.626,34	\$ 73,09
3	2.732	\$ 204.408,24	\$ 1.504,60	\$ 205.912,84	\$ 75,37
4	3.478	\$ 269.023,30	\$ 1.553,44	\$ 270.576,74	\$ 77,80
5	4.359	\$ 348.545,64	\$ 1.603,93	\$ 350.149,57	\$ 80,33

FUENTE: Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora.

TABLA N° 55

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO BUJÍAS					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO TOTAL BUJÍAS	GASTOS OPERACIONALES	COSTO TOTAL DE BUJÍAS	COSTO UNITARIO
1	1.730	\$ 12.110,00	\$ 1.457,36	\$ 13.567,36	\$ 7,84
2	2.312	\$ 16.738,88	\$ 1.504,60	\$ 18.243,48	\$ 7,89
3	3.005	\$ 22.477,40	\$ 1.504,60	\$ 23.982,00	\$ 7,98
4	3.826	\$ 29.574,98	\$ 1.553,44	\$ 31.128,42	\$ 8,14
5	4.795	\$ 38.312,05	\$ 1.603,93	\$ 39.915,98	\$ 8,32

FUENTE: Tabla 41 – 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 56

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO FILTROS DE AIRE Y GASOLINA					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO FILTROS DE AIRE Y GASOLINA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE FILTROS DE AIRE Y GASOLINA	COSTO UNITARIO
1	1.405	\$ 702,50	\$ 1.457,36	\$ 2.159,86	\$ 1,54
2	1.878	\$ 976,56	\$ 1.504,60	\$ 2.481,16	\$ 1,32
3	2.441	\$ 1.318,14	\$ 1.504,60	\$ 2.822,74	\$ 1,16
4	3.107	\$ 1.739,92	\$ 1.553,44	\$ 3.293,36	\$ 1,06
5	3.894	\$ 2.258,52	\$ 1.603,93	\$ 3.862,45	\$ 0,99

FUENTE: Tabla 41 – 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N°57

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO AMORTIGUADORES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO TOTAL AMORTIGUADORES	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE AMORTIGUADORES	COSTO UNITARIO
1	2872	\$ 26.000,00	\$ 1.457,36	\$ 27.457,36	\$ 9,56
2	2.172	\$ 35.924,88	\$ 1.504,60	\$ 37.429,48	\$ 17,23
3	3.681	\$ 48.273,30	\$ 1.504,60	\$ 49.777,90	\$ 13,52
4	4.167	\$ 63.541,92	\$ 1.553,44	\$ 65.095,36	\$ 15,62
5	4.717	\$ 82.351,40	\$ 1.603,93	\$ 83.955,33	\$ 17,80

FUENTE Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 58

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO PASTILLAS					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO TOTAL PASTILLAS	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE PASTILLAS	COSTO UNITARIO
1	2686	\$ 19.760,00	\$ 1.457,36	\$ 21.217,36	\$ 7,90
2	3.042	\$ 27.310,08	\$ 1.504,60	\$ 28.814,68	\$ 9,47
3	3.444	\$ 36.683,49	\$ 1.504,60	\$ 38.188,09	\$ 11,09
4	3.898	\$ 48.292,68	\$ 1.553,44	\$ 49.846,12	\$ 12,79
5	4.413	\$ 62.577,90	\$ 1.603,93	\$ 64.181,83	\$ 14,54

FUENTE: Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 59

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO ZAPATAS					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO TOTAL DE ZAPATAS	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE ZAPATAS	COSTO UNITARIO
1	2742	\$ 23.280,00	\$ 1.457,36	\$ 24.737,36	\$ 9,02
2	3.105	\$ 32.167,74	\$ 1.504,60	\$ 33.672,34	\$ 10,85
3	3.515	\$ 43.216,88	\$ 1.504,60	\$ 44.721,48	\$ 12,72
4	3.979	\$ 56.868,24	\$ 1.553,44	\$ 58.421,68	\$ 14,68
5	4.504	\$ 73.676,13	\$ 1.603,93	\$ 75.280,06	\$ 16,71

FUENTE: Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 60

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO BOMBA DE AGUA					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO TOTAL DE BOMBAS DE AGUA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE BOMBAS DE AGUA	COSTO UNITARIO
1	1816	\$ 14.378,00	\$ 1.457,36	\$ 15.835,36	\$ 8,72
2	2.056	\$ 19.867,31	\$ 1.504,60	\$ 21.371,91	\$ 10,40
3	2.327	\$ 26.703,60	\$ 1.504,60	\$ 28.208,20	\$ 12,12
4	2.635	\$ 35.163,31	\$ 1.553,44	\$ 36.716,75	\$ 13,94
5	2.983	\$ 45.539,52	\$ 1.603,93	\$ 47.143,45	\$ 15,81

FUENTE: Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 61

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO BOMBA DE GASOLINA					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO TOTAL DE GASOLINA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE BOMBA DE GASOLINA	COSTO UNITARIO
1	1575	\$ 11.583,00	\$ 1.457,36	\$ 13.040,36	\$ 8,28
2	1.783	\$ 16.007,04	\$ 1.504,60	\$ 17.511,64	\$ 9,82
3	2.019	\$ 21.501,72	\$ 1.504,60	\$ 23.006,32	\$ 11,40
4	2.285	\$ 28.303,56	\$ 1.553,44	\$ 29.857,00	\$ 13,07
5	2.587	\$ 36.679,50	\$ 1.603,93	\$ 38.283,43	\$ 14,80

FUENTE: Tabla 41 – 45

ELABORADO POR: La Autora.

TABLA N°62

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO EMPAQUES DOBLES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE EMPAQUES DOBLES	COSTO UNITARIO
1	2520	\$ 8.556,00	\$ 1.457,36	\$ 10.013,36	\$ 3,97
2	2.853	\$ 11.817,20	\$ 1.504,60	\$ 13.321,80	\$ 4,67
3	3.230	\$ 15.877,57	\$ 1.504,60	\$ 17.382,17	\$ 5,38
4	3.656	\$ 20.911,02	\$ 1.553,44	\$ 22.464,46	\$ 6,14
5	4.139	\$ 27.078,05	\$ 1.603,93	\$ 28.681,98	\$ 6,93

FUENTE: Tabla 41 – 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 63

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO BATERÍAS					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE BATERÍAS	COSTO UNITARIO
1	1297	\$ 51.380,00	\$ 1.457,36	\$ 52.837,36	\$ 40,74
2	1.468	\$ 70.994,97	\$ 1.504,60	\$ 72.499,57	\$ 49,37
3	1.662	\$ 95.395,50	\$ 1.504,60	\$ 96.900,10	\$ 58,29
4	1.882	\$ 125.539,05	\$ 1.553,44	\$ 127.092,49	\$ 67,53
5	2.130	\$ 162.638,64	\$ 1.603,93	\$ 164.242,57	\$ 77,09

FUENTE: Tabla 41 – 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 64

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO DISCO DE FRENO					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE DISCOS DE FRENO	COSTO UNITARIO
1	3001	\$ 42.450,00	\$ 1.457,36	\$ 43.907,36	\$ 14,63
2	3.398	\$ 58.679,50	\$ 1.504,60	\$ 60.184,10	\$ 17,71
3	3.847	\$ 78.850,72	\$ 1.504,60	\$ 80.355,32	\$ 20,89
4	4.355	\$ 103.768,34	\$ 1.553,44	\$ 105.321,78	\$ 24,18
5	4.931	\$ 134.413,40	\$ 1.603,93	\$ 136.017,33	\$ 27,59

FUENTE: Tabla 41 – 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N°65

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO PLATOS DE PRESIÓN DEL EMBRAGUE					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE PLATOS DE PRESIÓN DE EMBRAGUE	COSTO UNITARIO
1	834	\$ 18.880,00	\$ 1.457,36	\$ 20.337,36	\$ 24,39
2	944	\$ 26.091,85	\$ 1.504,60	\$ 27.596,45	\$ 29,24
3	1.069	\$ 35.055,00	\$ 1.504,60	\$ 36.559,60	\$ 34,21
4	1.210	\$ 46.134,36	\$ 1.553,44	\$ 47.687,80	\$ 39,42
5	1.370	\$ 59.749,44	\$ 1.603,93	\$ 61.353,37	\$ 44,80

FUENTE: Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 66

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO BOMBA DE DISTRIBUCIÓN					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE BOMBAS DE DISTRIBUCIÓN	COSTO UNITARIO
1	220,0	\$ 7.700,00	\$ 1.457,36	\$ 9.157,36	\$ 41,62
2	294	\$ 10.636,92	\$ 1.504,60	\$ 12.141,52	\$ 41,30
3	383	\$ 14.324,20	\$ 1.504,60	\$ 15.828,80	\$ 41,33
4	487	\$ 18.827,42	\$ 1.553,44	\$ 20.380,86	\$ 41,85
5	610	\$ 24.381,70	\$ 1.603,93	\$ 25.985,63	\$ 42,60

FUENTE: Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N°67

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO DE TAMBORES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE TAMBORES	COSTO UNITARIO
1	2594	\$ 55.784,00	\$ 1.457,36	\$ 57.241,36	\$ 22,07
2	2.937	\$ 77.067,36	\$ 1.504,60	\$ 78.571,96	\$ 26,75
3	3.325	\$ 103.555,50	\$ 1.504,60	\$ 105.060,10	\$ 31,60
4	3.764	\$ 136.309,06	\$ 1.553,44	\$ 137.862,50	\$ 36,63
5	4.261	\$ 176.594,60	\$ 1.603,93	\$ 178.198,53	\$ 41,82

FUENTE: Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora.

TABLA N°68

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO HOJAS DE MUELLE					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE HOJAS DE MUELLE	COSTO UNITARIO
1	426	\$ 7.230,00	\$ 1.457,36	\$ 8.687,36	\$ 20,39
2	482	\$ 9.985,22	\$ 1.504,60	\$ 11.489,82	\$ 23,81
3	546	\$ 13.433,14	\$ 1.504,60	\$ 14.937,74	\$ 27,35
4	618	\$ 17.663,62	\$ 1.553,44	\$ 19.217,06	\$ 31,08
5	700	\$ 22.885,68	\$ 1.603,93	\$ 24.489,61	\$ 34,98

FUENTE: Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N°69

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO BUJES DE PAQUETE					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE BUJES DE PAQUETE	COSTO UNITARIO
1	3094	\$ 3.502,00	\$ 1.457,36	\$ 4.959,36	\$ 1,60
2	3.503	\$ 4.843,80	\$ 1.504,60	\$ 6.348,40	\$ 1,81
3	4.180	\$ 6.509,88	\$ 1.504,60	\$ 8.014,48	\$ 1,92
4	4.490	\$ 8.559,33	\$ 1.553,44	\$ 10.112,77	\$ 2,25
5	5.083	\$ 11.064,84	\$ 1.603,93	\$ 12.668,77	\$ 2,49

FUENTE: Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N°70

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO PERNOS DE RUEDA					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE PERNOS DE RUEDA	COSTO UNITARIO
1	3261	\$ 7.380,00	\$ 1.457,36	\$ 8.837,36	\$ 2,71
2	3.692	\$ 10.213,38	\$ 1.504,60	\$ 11.717,98	\$ 3,17
3	4.180	\$ 13.721,68	\$ 1.504,60	\$ 15.226,28	\$ 3,64
4	4.732	\$ 18.038,02	\$ 1.553,44	\$ 19.591,46	\$ 4,14
5	5.357	\$ 23.375,55	\$ 1.603,93	\$ 24.979,48	\$ 4,66

FUENTE: Tabla 41 – 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N°71

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO ARANDELAS					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE ARANDELAS	COSTO UNITARIO
1	537	\$ 152,00	\$ 1.457,36	\$ 1.609,36	\$ 3,00
2	608	\$ 211,12	\$ 1.504,60	\$ 1.715,72	\$ 2,82
3	689	\$ 285,12	\$ 1.504,60	\$ 1.789,72	\$ 2,60
4	780	\$ 376,88	\$ 1.553,44	\$ 1.930,32	\$ 2,48
5	883	\$ 488,94	\$ 1.603,93	\$ 2.092,87	\$ 2,37

FUENTE: Tabla 41 – 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N°72

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO CHAPA DE BIELA					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE CHAPAS DE BIELA	COSTO UNITARIO
1	389	\$ 3.300,00	\$ 1.457,36	\$ 4.757,36	\$ 12,23
2	441	\$ 4.559,94	\$ 1.504,60	\$ 6.064,54	\$ 13,77
3	499	\$ 6.139,49	\$ 1.504,60	\$ 7.644,09	\$ 15,33
4	565	\$ 8.069,59	\$ 1.553,44	\$ 9.623,03	\$ 17,04
5	639	\$ 10.449,30	\$ 1.603,93	\$ 12.053,23	\$ 18,86

FUENTE: Tabla 41 – 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N°73

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO PIÑONES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE PIÑONES	COSTO UNITARIO
1	2927	\$ 69.552,00	\$ 1.457,36	\$ 71.009,36	\$ 24,26
2	3.314	\$ 96.131,88	\$ 1.504,60	\$ 97.636,48	\$ 29,46
3	3.752	\$ 129.193,42	\$ 1.504,60	\$ 130.698,02	\$ 34,83
4	4.248	\$ 170.046,24	\$ 1.553,44	\$ 171.599,68	\$ 40,40
5	4.809	\$ 220.324,16	\$ 1.603,93	\$ 221.928,09	\$ 46,15

FUENTE: Tabla 41 – 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N°74

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO PILOTO					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE PILOTO	COSTO UNITARIO
1	574	\$ 21.125,00	\$ 1.457,36	\$ 22.582,36	\$ 39,32
2	650	\$ 29.164,80	\$ 1.504,60	\$ 30.669,40	\$ 47,16
3	736	\$ 39.250,55	\$ 1.504,60	\$ 40.755,15	\$ 55,36
4	833	\$ 51.638,58	\$ 1.553,44	\$ 53.192,02	\$ 63,82
5	943	\$ 66.899,25	\$ 1.603,93	\$ 68.503,18	\$ 72,61

FUENTE: Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 75

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO BRAZO DE VIELA DE COMPRESOR					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE COMPRESOR	COSTO UNITARIO
1	556	\$ 5.355,00	\$ 1.457,36	\$ 6.812,36	\$ 12,26
2	629	\$ 7.379,40	\$ 1.504,60	\$ 8.884,00	\$ 14,12
3	712	\$ 9.915,36	\$ 1.504,60	\$ 11.419,96	\$ 16,03
4	807	\$ 13.063,92	\$ 1.553,44	\$ 14.617,36	\$ 18,12
5	913	\$ 16.916,80	\$ 1.603,93	\$ 18.520,73	\$ 20,28

FUENTE: Tabla 41 - 45

ELABORADO POR: La Autora

TABLA N° 76

DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO OTROS RETENES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO DE MATERIA PRIMA	COSTOS OPERACIONALES Y MANO DE OBRA	COSTO TOTAL DE RETENES	COSTO UNITARIO
1	537	\$ 1.520,00	\$ 1.457,36	\$ 2.977,36	\$ 5,54
2	608	\$ 2.099,02	\$ 1.504,60	\$ 3.603,62	\$ 5,92
3	689	\$ 2.819,52	\$ 1.504,60	\$ 4.324,12	\$ 6,28
4	780	\$ 3.714,96	\$ 1.553,44	\$ 5.268,40	\$ 6,76
5	883	\$ 4.813,53	\$ 1.603,93	\$ 6.417,46	\$ 7,27

FUENTE: Tabla 41 – 45

ELABORADO POR: La Autora

10.1.3. PRECIOS

Para el cálculo del precio de venta del producto, se considera un porcentaje de utilidad sobre los costos. Para determinar cuáles son los ingresos por ventas anuales se multiplica las ventas anuales por el precio de venta al público unitario.

PRECIO DE VENTA

TABLA N° 77

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO RULIMANES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	1.573	\$ 70,93	12%	\$ 79,440	\$ 124.959,12
2	2.102	\$ 73,09	12%	\$ 81,860	\$ 172.069,72
3	2.732	\$ 75,37	12%	\$ 84,410	\$ 230.608,12
4	3.478	\$ 77,80	12%	\$ 87,130	\$ 303.038,14
5	4.359	\$ 80,33	12%	\$ 89,970	\$ 392.179,23

TABLA N° 78

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO BUJIAS					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	1.730	\$ 7,84	15%	\$ 9,02	\$ 15.604,60
2	2.312	\$ 7,89	15%	\$ 9,07	\$ 20.969,84
3	3.005	\$ 7,98	15%	\$ 9,18	\$ 27.585,90
4	3.826	\$ 8,14	15%	\$ 9,36	\$ 35.811,36
5	4.795	\$ 8,32	15%	\$ 9,57	\$ 45.888,15

TABLA N°79

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO FILTROS DE AIRE Y GASOLINA					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	1.405	\$ 1,54	20%	\$ 1,84	\$ 2.585,20
2	1.878	\$ 1,32	20%	\$ 1,59	\$ 2.986,02
3	2.441	\$ 1,16	20%	\$ 1,39	\$ 3.392,99
4	3.107	\$ 1,06	20%	\$ 1,27	\$ 3.945,89
5	3.894	\$ 0,99	20%	\$ 1,19	\$ 4.633,86

TABLA N° 80

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO AMORTIGUADORES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	2872	\$ 9,56	15%	\$ 11,00	\$ 31.589,14
2	2172	\$ 17,23	15%	\$ 19,82	\$ 43.049,04
3	3681	\$ 13,52	15%	\$ 15,55	\$ 57.241,57
4	4167	\$ 15,62	15%	\$ 17,96	\$ 74.843,81
5	4717	\$ 17,80	15%	\$ 20,47	\$ 96.567,02

TABLA N° 81

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO PASTILLAS					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	2686	\$ 7,90	20%	\$ 9,48	\$ 25.463,28
2	3042	\$ 9,47	20%	\$ 11,37	\$ 34.587,54
3	3444	\$ 11,09	20%	\$ 13,31	\$ 45.839,64
4	3898	\$ 12,79	20%	\$ 15,34	\$ 59.795,32
5	4413	\$ 14,54	20%	\$ 17,45	\$ 77.006,85

TABLA N° 82

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO ZAPATAS					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	2742	\$ 9,02	25%	\$ 11,28	\$ 30.929,76
2	3105	\$ 10,85	25%	\$ 13,56	\$ 42.103,80
3	3515	\$ 12,72	25%	\$ 15,90	\$ 55.888,50
4	3979	\$ 14,68	25%	\$ 18,35	\$ 73.014,65
5	4504	\$ 16,71	25%	\$ 20,89	\$ 94.088,56

TABLA N°83

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO BOMBA DE AGUA					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	1816	\$ 8,72	15%	\$ 10,03	\$ 18.214,48
2	2056	\$ 10,40	15%	\$ 11,96	\$ 24.589,76
3	2327	\$ 12,12	15%	\$ 13,94	\$ 32.438,38
4	2635	\$ 13,94	15%	\$ 16,03	\$ 42.239,05
5	2983	\$ 15,81	15%	\$ 18,18	\$ 54.230,94

TABLA N° 84

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO BOMBA DE GASOLINA					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	1575	\$ 8,28	15%	\$ 9,52	\$ 14.994,00
2	1783	\$ 9,82	15%	\$ 11,29	\$ 20.130,07
3	2019	\$ 11,40	15%	\$ 13,11	\$ 26.469,09
4	2285	\$ 13,06	15%	\$ 15,02	\$ 34.320,70
5	2587	\$ 14,80	15%	\$ 17,02	\$ 44.030,74

TABLA N° 85

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO EMPAQUES DOBLES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	2520	\$ 3,97	10%	\$ 4,37	\$ 11.012,40
2	2853	\$ 4,67	10%	\$ 5,14	\$ 14.664,42
3	3230	\$ 5,38	10%	\$ 5,92	\$ 19.121,60
4	3656	\$ 6,14	10%	\$ 6,76	\$ 24.714,56
5	4139	\$ 6,93	10%	\$ 7,62	\$ 31.539,18

TABLA N°86

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO BATERÍAS					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	1297	\$ 40,74	20%	\$ 48,89	\$ 63.410,33
2	1468	\$ 49,37	20%	\$ 59,25	\$ 86.979,00
3	1662	\$ 58,29	20%	\$ 69,94	\$ 116.240,28
4	1882	\$ 67,53	20%	\$ 81,04	\$ 152.517,28
5	2130	\$ 77,09	20%	\$ 92,51	\$ 197.046,30

TABLA N° 87

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO DISCO DE FRENO					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	3001	\$ 14,63	20%	\$ 17,55	\$ 52.667,55
2	3398	\$ 17,71	20%	\$ 21,25	\$ 72.207,50
3	3847	\$ 20,89	20%	\$ 25,06	\$ 96.405,82
4	4355	\$ 24,18	20%	\$ 29,02	\$ 126.382,10
5	4931	\$ 27,59	20%	\$ 33,10	\$ 163.216,10

TABLA N° 88

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO PLATOS DE PRESIÓN DEL EMBRAGUE					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	834	\$ 24,39	20%	\$ 29,27	\$ 24.411,18
2	944	\$ 29,23	20%	\$ 35,08	\$ 33.115,52
3	1069	\$ 34,21	20%	\$ 41,05	\$ 43.882,45
4	1210	\$ 39,42	20%	\$ 47,30	\$ 57.233,00
5	1370	\$ 44,80	20%	\$ 53,76	\$ 73.651,20

TABLA N° 89

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO BOMBA DE DISTRIBUCIÓN					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	220	\$ 41,62	15%	\$ 47,86	\$ 10.529,20
2	294	\$ 41,30	15%	\$ 47,49	\$ 13.962,06
3	383	\$ 41,33	15%	\$ 47,53	\$ 18.203,99
4	487	\$ 41,85	15%	\$ 48,13	\$ 23.439,31
5	610	\$ 42,60	15%	\$ 48,99	\$ 29.883,90

TABLA N° 90

DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO TAMBORES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	2594	\$ 22,07	25%	\$ 27,59	\$ 71.568,46
2	2937	\$ 26,75	25%	\$ 33,44	\$ 98.213,28
3	3325	\$ 31,60	25%	\$ 39,50	\$ 131.337,50
4	3764	\$ 36,63	25%	\$ 45,78	\$ 172.315,92
5	4261	\$ 41,82	25%	\$ 52,28	\$ 222.765,08

TABLA N°91

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO HOJAS DE MUELLE					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	426	\$ 20,39	20%	\$ 24,46	\$ 10.419,96
2	482	\$ 23,81	20%	\$ 28,58	\$ 13.775,56
3	546	\$ 27,35	20%	\$ 32,81	\$ 17.914,26
4	618	\$ 31,08	20%	\$ 37,29	\$ 23.045,22
5	700	\$ 34,98	20%	\$ 41,98	\$ 29.386,00

TABLA N°92

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO BUJES DE PAQUETE					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	3094	\$ 1,60	25%	\$ 2,00	\$ 6.188,00
2	3503	\$ 1,81	25%	\$ 2,27	\$ 7.951,81
3	4180	\$ 1,92	25%	\$ 2,40	\$ 10.032,00
4	4490	\$ 2,25	25%	\$ 2,82	\$ 12.661,80
5	5083	\$ 2,49	25%	\$ 3,12	\$ 15.858,96

TABLA N°93

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO PERNOS DE RUEDA					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	537	\$ 2,71	25%	\$ 3,39	\$ 1.820,43
2	608	\$ 3,17	25%	\$ 3,97	\$ 2.413,76
3	689	\$ 3,64	25%	\$ 4,55	\$ 3.134,95
4	780	\$ 4,14	25%	\$ 5,18	\$ 4.040,40
5	883	\$ 4,66	25%	\$ 5,83	\$ 5.147,89

TABLA N° 94

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO ARANDELAS					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	537	\$ 2,99	20%	\$ 3,59	\$ 1.927,83
2	608	\$ 2,82	20%	\$ 3,38	\$ 2.055,04
3	689	\$ 2,60	20%	\$ 3,12	\$ 2.149,68
4	780	\$ 2,48	20%	\$ 2,97	\$ 2.316,60
5	883	\$ 2,37	20%	\$ 2,84	\$ 2.507,72

TABLA N° 95

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO CHAPA DE BIELA					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	389	\$ 12,23	25%	\$ 15,28	\$ 5.943,92
2	441	\$ 13,77	25%	\$ 17,21	\$ 7.589,61
3	499	\$ 15,33	25%	\$ 19,16	\$ 9.560,84
4	565	\$ 17,04	25%	\$ 21,30	\$ 12.034,50
5	639	\$ 18,86	25%	\$ 23,57	\$ 15.061,23

TABLA N° 96

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO PIÑONES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	2927	\$ 24,26	25%	\$ 30,32	\$ 88.746,64
2	3314	\$ 29,46	25%	\$ 36,82	\$ 122.021,48
3	3752	\$ 34,83	25%	\$ 43,54	\$ 163.362,08
4	4248	\$ 40,40	25%	\$ 50,50	\$ 214.524,00
5	4809	\$ 46,15	25%	\$ 57,69	\$ 277.431,21

TABLA N° 97

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO PILOTO					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	574	\$ 39,32	25%	\$ 49,15	\$ 28.212,10
2	650	\$ 47,16	25%	\$ 58,95	\$ 38.317,50
3	736	\$ 55,36	25%	\$ 69,20	\$ 50.931,20
4	833	\$ 63,82	25%	\$ 79,78	\$ 66.456,74
5	943	\$ 72,60	25%	\$ 90,76	\$ 85.586,68

TABLA N° 98

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO BRAZO DE VIELA DE COMPRESOR					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	556	\$ 12,26	20%	\$ 14,71	\$ 8.178,76
2	629	\$ 14,12	20%	\$ 16,94	\$ 10.655,26
3	712	\$ 16,03	20%	\$ 19,23	\$ 13.691,76
4	807	\$ 18,12	20%	\$ 21,75	\$ 17.552,25
5	913	\$ 20,28	20%	\$ 24,34	\$ 22.222,42

TABLA N° 99

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO OTROS RETENES					
AÑOS	UNIDADES A VENDER	COSTO UNITARIO	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	INGRESOS TOTALES
1	537	\$ 5,54	25%	\$ 6,93	\$ 3.721,41
2	608	\$ 5,92	25%	\$ 7,40	\$ 4.499,20
3	689	\$ 6,28	25%	\$ 7,85	\$ 5.408,65
4	780	\$ 6,76	25%	\$ 8,45	\$ 6.591,00
5	883	\$ 7,27	25%	\$ 9,09	\$ 8.026,47

10.1.4. Punto de equilibrio

- En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

CFT = Costo fijo total

CVT = Costo variable total

VT = Ventas totales

$$PE \text{ año 1} = \frac{\$21.774,49}{1 - \frac{\$530.452,63}{653.097,75}}$$

$$PE \text{ año 1} = \$115.949,71$$

Significa que la empresa debe obtener por ventas USD \$115.949,71 para no obtener ganancia ni pérdida en el año uno.

- **En función de la capacidad utilizada**

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

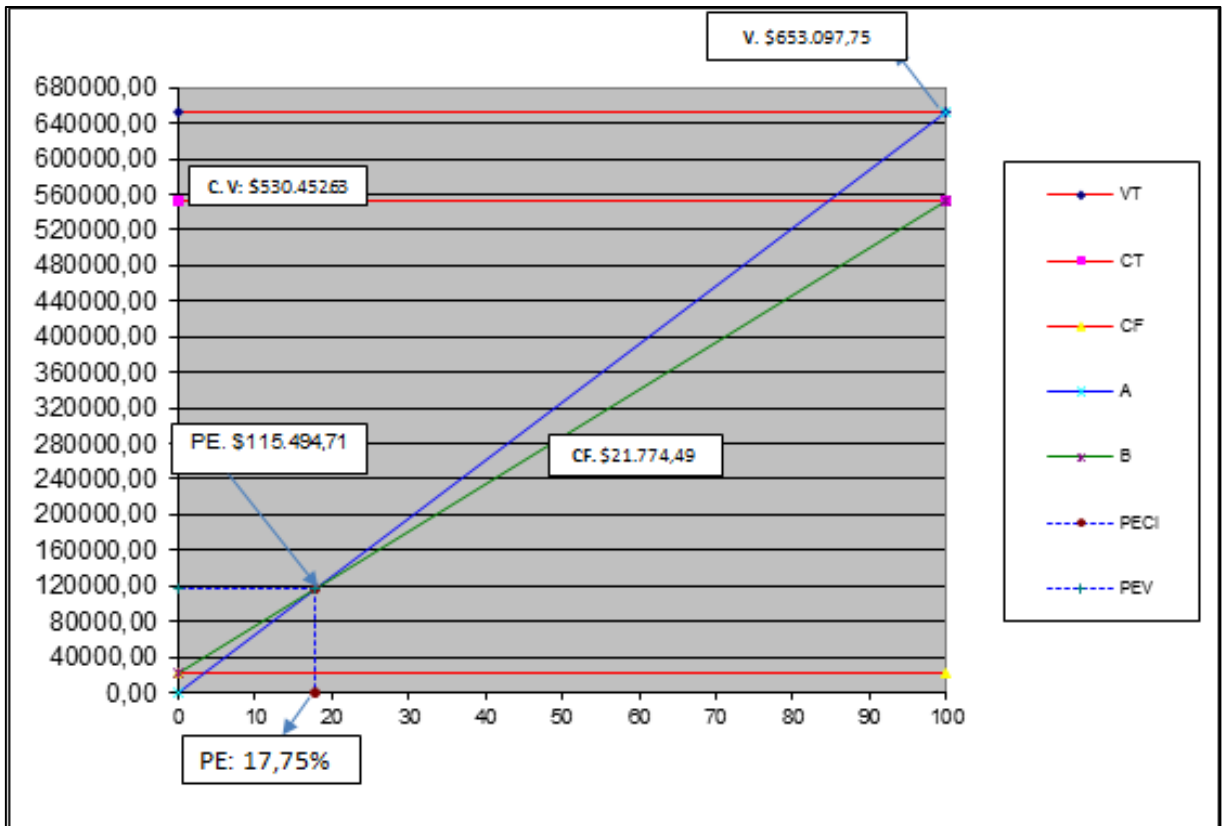
$$PE \text{ AÑO 1} = \frac{\$21.774,49}{\$653.097,75 - \$530.452,63} * 100$$

$$PE \text{ AÑO 1} = 17,75\%$$

Significa que la empresa deberá trabajar con el 17,75% de su capacidad en el año uno, para que los ingresos provenientes de las ventas puedan cubrir los costos y así no se obtiene ni pérdida ni ganancia, es decir haya un equilibrio.

Gráfica del punto de equilibrio año 1

GRÁFICO N° 102



10.1.5 Estructura de costos anuales

Para determinar el costo total se debe considerar todos los elementos tanto de costos como de gastos del cuadro de capital de trabajo, a más de las depreciaciones y amortizaciones

$$\text{Costo Total} = \text{Costo directos} + \text{gastos de operación}$$

$$\text{Costo Total AÑO 1} = \$ 521.789,50 + \$30.437,62 = \$552.227,12$$

TABLA N° 100

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	PORCENTAJE
COSTO DIRECTOS		
Mercadería	\$ 521.789,50	94,49%
COSTO TOTAL DIRECTOS	\$ 521.789,50	94,49%
COSTO DE OPERACIÓN		
GASTOS DE OPERACIÓN		
Sueldos y salarios	\$ 20.432,61	3,70%
Materiales de aseo	\$ 257,04	0,05%
Suministros de oficina	\$ 706,89	0,13%
Servicios generales	\$ 7.699,20	1,39%
Botiquín	\$ 30,00	0,01%
Depreciación de Equipo de Computación	\$ 586,25	0,11%
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 275,18	0,05%
Depreciación de Equipo de Oficina	\$ 32,26	0,01%
Amortización de Activos Diferidos	\$ 418,19	0,08%
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 30.437,62	5,51%
COSTO TOTAL	\$ 552.227,12	100,00%

FUENTE: Tabla 38, 40, 50

ELABORADO POR: La Autora.

10.1.6. Costos proyectados

Para la proyección de los siguientes años de la mercadería se tomó en cuenta los cálculos realizados en las tablas de mercaderías, para los sueldos y salarios, se elaboraron los roles de pago del año 1 y año 2 ya que en el primer año no se cancelan fondos de reserva, estos se calculan a partir del año 2, para las posteriores proyecciones se considera la inflación anual del País (3,38%), tal como se muestra en el siguiente ejemplo:

Proyección de sueldos y salarios = (Valor año anterior * inflación) + Valor año anterior

Proyección de sueldos y salarios año 3 = (\$ 21.763,09 * 3,38%) + 21.763,09

Proyección de mano de obra directa año 3 = \$22.498,68

Proyección de materiales de aseo = (Valor año anterior * inflación) + Valor año anterior

Proyección de materiales de aseo año 2 = (\$ 257,04 * 3,38%) + \$257,04

Proyección de materiales de aseo año 2 = \$ 265,73

De la misma forma se realizan las proyecciones para los demás costos y gastos, mientras que las depreciaciones y amortizaciones mantienen el mismo valor, ya que estos son valores constantes dependiendo de la vida útil del bien.

TABLA N° 101

COSTOS TOTALES PROYECTADOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DIRECTOS					
Mercadería	\$ 521.789,50	\$ 720.990,59	\$ 968.909,42	\$ 1.275.168,30	\$ 1.652.014,54
COSTO TOTAL DIRECTOS	\$ 521.789,50	\$ 720.990,59	\$ 968.909,42	\$ 1.275.168,30	\$ 1.652.014,54
COSTO DE OPERACIÓN					
GASTOS DE OPERACIÓN					
Sueldos y salarios	\$ 20.432,61	\$ 21.763,09	\$ 22.498,68	\$ 23.259,14	\$ 24.045,30
Materiales de aseo	\$ 257,04	\$ 265,73	\$ 274,71	\$ 283,99	\$ 293,59
Suministros de oficina	\$ 706,89	\$ 730,78	\$ 755,48	\$ 781,02	\$ 807,42
Servicios generales	\$ 7.699,20	\$ 7.959,43	\$ 8.228,46	\$ 8.506,58	\$ 8.794,11
Botiquín	\$ 30,00	\$ 31,01	\$ 32,06	\$ 33,15	\$ 34,27
Depreciación de Equipo de Computación	\$ 586,25	\$ 586,25	\$ 586,25	\$ 586,25	\$ 586,25
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 275,18	\$ 275,18	\$ 275,18	\$ 275,18	\$ 275,18
Depreciación de Equipo de Oficina	\$ 32,26	\$ 32,26	\$ 32,26	\$ 32,26	\$ 32,26
Amortización de Activos Diferidos	\$ 418,19	\$ 418,19	\$ 418,19	\$ 418,19	\$ 418,19
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	\$ 30.437,62	\$ 32.061,93	\$ 33.101,29	\$ 34.175,77	\$ 35.286,57
COSTO TOTAL	\$ 552.227,12	\$ 753.052,52	\$ 1.002.010,71	\$ 1.309.344,07	\$ 1.687.301,11

10. 2. Ingresos

Los ingresos se calcularon tomando como referencia las tablas del 78 al 100, que indican los precios de venta al público, las unidades a vender y los ingresos totales.

TABLA N° 102

INGRESOS ANUALES

DETALLE	AÑO 1
Rulimanes Rueda	\$ 124.959,12
Bujías	\$ 15.604,60
Filtros de aire y gasolina	\$ 2.585,20
Amortiguadores	\$ 31.589,14
Pastillas	\$ 25.463,28
Zapatas	\$ 30.929,76
Bomba de agua	\$ 18.214,48
Bomba de gasolina	\$ 14.994,00
Empaques dobles	\$ 11.012,40
Baterías	\$ 63.410,33
Disco de freno	\$ 52.667,55
Platos de presión del embrague	\$ 24.411,18
Bomba de distribución	\$ 10.531,40
Tambores	\$ 71.568,46
Hojas de muelle	\$ 10.419,96
Bujes de paquete	\$ 6.188,00
Pernos rueda	\$ 1.820,43
Arandelas	\$ 1.927,83
Chapa de biela	\$ 5.943,92
Piñones	\$ 88.746,64
Sintronizadores	\$ 28.212,10
Válvulas de cabezote	\$ 8.178,76
Otros retenes	\$ 3.721,41
INGRESOS TOTALES	\$ 653.099,95

10.2.1 Ingresos proyectados

TABLA N° 103

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rulimanes Rueda	\$ 124.959,12	\$ 172.069,72	\$ 230.635,44	\$ 303.038,14	\$ 392.179,23
Bujías	\$ 15.604,60	\$ 20.969,84	\$ 27.585,90	\$ 35.811,36	\$ 45.888,15
Filtros de aire y gasolina	\$ 2.585,20	\$ 2.986,02	\$ 3.392,99	\$ 3.945,89	\$ 4.633,86
Amortiguadores	\$ 31.589,14	\$ 43.049,04	\$ 57.241,57	\$ 74.843,81	\$ 96.567,02
Pastillas	\$ 25.463,28	\$ 34.587,54	\$ 45.839,64	\$ 59.795,32	\$ 77.006,85
Zapatas	\$ 30.929,76	\$ 42.103,80	\$ 55.888,50	\$ 73.014,65	\$ 94.088,56
Bomba de agua	\$ 18.214,48	\$ 24.589,76	\$ 32.438,38	\$ 42.239,05	\$ 54.230,94
Bomba de gasolina	\$ 14.994,00	\$ 20.130,07	\$ 26.469,09	\$ 34.320,70	\$ 44.030,74
Empaques dobles	\$ 11.012,40	\$ 14.664,42	\$ 19.121,60	\$ 24.714,56	\$ 31.539,18
Baterías	\$ 63.410,33	\$ 86.979,00	\$ 116.256,90	\$ 152.517,28	\$ 197.046,30
Disco de freno	\$ 52.667,55	\$ 72.207,50	\$ 96.405,82	\$ 126.382,10	\$ 163.216,10
Platos de presión del embrague	\$ 24.411,18	\$ 33.115,52	\$ 43.882,45	\$ 57.233,00	\$ 73.651,20
Bomba de distribución	\$ 10.531,40	\$ 13.962,06	\$ 18.203,99	\$ 23.439,31	\$ 29.883,90
Tambores	\$ 71.568,46	\$ 98.213,28	\$ 131.337,50	\$ 172.315,92	\$ 222.765,08
Hojas de muelle	\$ 10.419,96	\$ 13.775,56	\$ 17.919,72	\$ 23.045,22	\$ 29.386,00
Bujes de paquete	\$ 6.188,00	\$ 7.951,81	\$ 10.032,00	\$ 12.661,80	\$ 15.858,96
Pernos rueda	\$ 1.820,43	\$ 2.413,76	\$ 3.134,95	\$ 4.040,40	\$ 5.147,89
Arandelas	\$ 1.927,83	\$ 2.055,04	\$ 2.149,68	\$ 2.316,60	\$ 2.516,55
Chapa de biela	\$ 5.943,92	\$ 7.589,61	\$ 9.560,84	\$ 12.040,15	\$ 15.061,23
Piñones	\$ 88.746,64	\$ 122.021,48	\$ 163.362,08	\$ 214.524,00	\$ 277.431,21
Sintronizadores	\$ 28.212,10	\$ 38.317,50	\$ 50.931,20	\$ 66.456,74	\$ 85.586,68
Válvulas de cabezote	\$ 8.178,76	\$ 10.655,26	\$ 13.691,76	\$ 17.552,25	\$ 22.222,42
Otros retenes	\$ 3.721,41	\$ 4.499,20	\$ 5.408,65	\$ 6.591,00	\$ 8.026,47
INGRESOS TOTALES	\$ 653.099,95	\$ 888.906,79	\$ 1.180.890,65	\$ 1.542.839,25	\$ 1.987.964,52

10.3. Estado de pérdidas y ganancias.

Aquí se presenta los resultados económicos de la actividad misma de la empresa en un determinado periodo de tiempo con la finalidad de determinar si al final de cada periodo de vida útil se obtendrá una utilidad o pérdida neta.

TABLA N° 104

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIA					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	\$ 653.099,95	\$ 888.906,79	\$ 1.180.890,65	\$ 1.542.839,25	\$ 1.987.964,52
Ventas	\$ 653.099,95	\$ 888.906,79	\$ 1.180.890,65	\$ 1.542.839,25	\$ 1.987.964,52
EGRESOS					
(-) COSTO DIRECTO	\$ 521.789,50	\$ 720.990,59	\$ 968.909,42	\$ 1.275.168,30	\$ 1.652.014,54
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 131.310,45	\$ 167.916,20	\$ 211.981,23	\$ 267.670,95	\$ 335.949,98
(-) COSTO DE OPERACIÓN	\$ 30.437,62	\$ 32.061,93	\$ 33.101,29	\$ 34.175,77	\$ 35.286,57
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 100.872,83	\$ 135.854,27	\$ 178.879,95	\$ 233.495,18	\$ 300.663,41
(-) 15% PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$ 15.130,92	\$ 20.378,14	\$ 26.831,99	\$ 35.024,28	\$ 45.099,51
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 85.741,90	\$ 115.476,13	\$ 152.047,95	\$ 198.470,91	\$ 255.563,90
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA	\$ 18.863,22	\$ 25.404,75	\$ 33.450,55	\$ 43.663,60	\$ 56.224,06
(=) UTILIDAD NETA	\$ 66.878,68	\$ 90.071,38	\$ 118.597,40	\$ 154.807,31	\$ 199.339,84
(=) UTILIDAD NETA	\$ 66.878,68	\$ 90.071,38	\$ 118.597,40	\$ 154.807,31	\$ 199.339,84

FUENTE: Cuadro 52 y 105

ELABORADO POR: La Autora

10.4. Estado de situación financiera (balance general)

Permite conocer cómo se encuentra estructurada la empresa en torno a los activos, pasivos y patrimonio de la misma.

El estado de situación financiera, indica que la empresa posee más activos que pasivos lo que es conveniente debido a que esto permite conocer que la empresa trabaja mayormente con recursos propios antes que ajenos, por lo tanto su estructura de capital es conveniente.

A continuación se muestra la tabla:

TABLA N° 105
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
TECNICENTRO POMA**

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja-Bancos	\$ 68.484,57	
Mercadería	\$ 521.789,50	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		\$ 590.274,07
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Propiedad, planta y equipo		
Muebles y enseres	\$ 3.057,60	
Equipo de Oficina	\$ 358,40	
Equipo de Computación	\$ 2.625,00	
Total propiedad, planta y equipo		\$ 6.041,00
Activos Diferidos		
Gastos de constitución	\$ 600,00	
Estudio de mercado	\$ 300,00	
Permisos y funcionamiento	\$ 250,00	
Extintores	\$ 35,00	
Total Activos Diferidos		\$ 1.185,00
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		\$ 7.226,00
TOTAL ACTIVO		\$ 597.500,07
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
Aporte individual IESS por pagar	\$ 122,38	
Aporte patronal IESS por pagar	\$ 157,34	
Décimo tercero por pagar	\$ 107,92	
Décimo cuarto por pagar	\$ 88,50	
Vacaciones por pagar	\$ 53,96	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		\$ 530,10
TOTAL PASIVO		\$ 530,10
PATRIMONIO		
APORTE CAPITAL		
Capital Social	\$ 596.969,97	
TOTAL PATRIMONIO		\$ 596.969,97
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 597.500,07

GERENTE

CONTADOR

FUENTE: Cuadro 39 y 41

ELABORADO POR: La Autora

10.5. FLUJO DE CAJA

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

FLUJO DE EFECTIVO						
DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Ventas		\$ 653.099,95	\$ 888.906,79	\$ 1.180.890,65	\$ 1.542.839,25	\$ 1.987.964,52
Valor residual				\$ 866,25		341,6
CAPITAL PROPIO						
INGRESOS TOTALES		\$ 653.099,95	\$ 888.906,79	\$ 1.181.756,90	\$ 1.542.839,25	\$ 1.988.306,12
EGRESOS						
Activos fijos	\$ 7.284,20					
Activos diferidos	\$ 2.090,97					
Capital de trabajo	\$ 45.909,60					
TOTAL INVERSIÓN INICIAL	\$ 55.284,77					
(-)COSTO DIRECTO		\$ 521.789,50	\$ 720.990,59	\$ 968.909,42	\$ 1.275.168,30	\$ 1.652.014,54
(=)UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 131.310,45	\$ 167.916,20	\$ 212.847,48	\$ 267.670,95	\$ 336.291,58
(-)GASTO DE OPERACIÓN		\$ 30.437,62	\$ 32.061,93	\$ 33.101,29	\$ 34.175,77	\$ 35.286,57
(=)UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 100.872,83	\$ 135.854,27	\$ 179.746,20	\$ 233.495,18	\$ 301.005,01
(-)15% PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES		\$ 15.130,92	\$ 20.378,14	\$ 26.961,93	\$ 35.024,28	\$ 45.150,75
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 85.741,90	\$ 115.476,13	\$ 152.784,27	\$ 198.470,91	\$ 255.854,26
(-)22% IMPUESTO A LA RENTA		\$ 18.863,22	\$ 25.404,75	\$ 33.612,54	\$ 43.663,60	\$ 56.287,94
(=)UTILIDAD LIQUIDA		\$ 66.878,68	\$ 90.071,38	\$ 119.171,73	\$ 154.807,31	\$ 199.566,32
(+)MÁS DEPRECIACIONES		\$ 1.187,69	\$ 1.187,69	\$ 1.187,69	\$ 1.187,69	\$ 1.187,69
(+)MÁS AMORTIZACIONES		\$ 418,19	\$ 418,19	\$ 418,19	\$ 418,19	\$ 418,19
FLUJO DE EFECTIVO	-\$ 55.284,77	\$ 68.484,57	\$ 91.677,26	\$ 120.777,61	\$ 156.413,19	\$ 201.172,21

FUENTE: Cuadro 102

ELABORADO POR: La Autora.

El flujo de efectivo, muestra que el comercial obtendrá flujos positivos, lo que es conveniente, debido a que estos valores constituyen el efectivo y sus equivalentes de efectivo con los que la empresa podrá operar en los siguientes periodos económicos.

Valor actual neto

El método del valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficios del préstamo a obtener.

Para el cálculo de los indicadores financieros es necesario determinar la tasa de descuento para la inversión tal como se lo indica a continuación:

TABLA N° 107

TASA DE DESCUENTO

DETALLE	%
Costo de Oportunidad	12%
Inflación	3,38%
TOTAL	15,38%

FUENTE: Banco Central del Ecuador

ELABORADO POR: La Autora

- **COSTO DE OPORTUNIDAD:** Representa el valor que se deja de ganar al tomar una decisión de inversión frente a otra similares. Se considera este porcentaje ya que la decisión es de inversión en el proyecto, dejando de lado potenciales inversiones en pólizas, acciones o bonos..

Una vez obtenida la tasa de descuento se calcula el factor de actualización, aplicando la siguiente fórmula:

$$FA = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

$$FA = \frac{1}{(1 + 0,1538)^1}$$

$$FA = 0.866701335$$

Se calcula el valor actual neto:

TABLA N° 108

VALOR ACTUAL NETO

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 15,38%	VALOR ACTUAL
0	\$55.284,77		
1	68.484,57	0,866701335	\$59.355,67
2	91.677,26	0,751171204	\$68.865,32
3	120.777,61	0,651041085	\$78.631,19
4	156.413,19	0,564258177	\$88.257,42
5	201.172,21	0,489043315	\$98.381,92
		Σ=	\$393.491,52
		INVERSIÓN	\$55.284,77
		VAN=	\$338.206,75

FUENTE: Cuadros 106 y 107

ELABORADO POR: La Autora

Como se puede observar el VAN en los cinco años de proyección es positivo y por lo tanto, con base a este indicador, el proyecto se acepta.

Tasa interna de retorno

Constituye la tasa de interés, a la cual debemos encontrar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión.

Los criterios de decisión basados en la TIR son:

- Si la TIR es mayor que la tasa de descuento se acepta el proyecto.
- Si la TIR es igual que la tasa de descuento es indiferente llevar a cabo el proyecto.

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

Dónde:

Tm = Tasa menor

Dt = Diferencias de tasas

VAN menor = VAN de la tasa menor

VAN mayor = VAN de la tasa mayor.

TABLA N° 109

TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 151%	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 152%	VAN MAYOR
0	\$ 55.284,77				
1	\$ 68.484,57	0,3984064	\$ 27.284,69	0,3968254	\$ 27.176,42
2	\$ 91.677,26	0,1587276	\$ 14.551,72	0,1574704	\$ 14.436,45
3	\$ 120.777,61	0,0632381	\$ 7.637,75	0,0624883	\$ 7.547,18
4	\$ 156.413,19	0,0251945	\$ 3.940,75	0,0247969	\$ 3.878,57
5	\$ 201.172,21	0,0100376	\$ 2.019,29	0,0098400	\$ 1.979,54
#iNUM!		Σ=	\$ 55.434,19	Σ=	\$ 55.018,16
		Inversión =	(\$ 55.284,77)	Inversión =	(\$ 55.284,77)
		VAN =	\$ 149,42		(\$ 266,61)

FUENTE: Cuadro 106

ELABORADO POR: La Autora

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$TIR = 151\% + 1 \left(\frac{149,42}{149,42 - (-266,61)} \right)$$

$$TIR = 151,36\%$$

10.6 Período de recuperación del capital

El periodo de recuperación de inversión son los años que la empresa tarda en recuperar la inversión inicial mediante las entradas de efectivo que la misma produce. Su cálculo se presente en la siguiente tabla:

TABLA N° 110

RECUPERACIÓN CAPITAL

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACUMULADO
0	\$ 55.284,77		
1		\$ 68.484,57	\$ 68.484,57
2		\$ 91.677,26	\$ 160.161,83
3		\$ 120.777,61	\$ 280.939,44
4		\$ 156.413,19	\$ 437.352,63
5		\$ 201.172,21	\$ 638.524,84
	$\Sigma =$	\$ 638.524,84	\$ 1.585.463,32

FUENTE: Cuadro 106

ELABORADO POR: La Autora

PRC

$$= \text{Año supera la Inv.} + \frac{\text{inversión} - \sum \text{Primeros flujos}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}$$

$$PRC = 1 + \frac{\$ 54.284,77 - \$ 68.68.484,57}{\$ 91.677,26}$$

$$PRC = 0,85$$

$$PRC = 0,85 * 12 = 10,20 \text{ meses}$$

$$PRC = 0,20 * 30 = 6 \text{ días}$$

El período de recuperación de capital es de 10 meses y 6 días, aproximadamente, periodo que es aceptable ya que está dentro de la vida útil estimada del proyecto.

11. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

- El estudio de mercado demostró que gran parte de las personas que poseen vehículos livianos en la ciudad de Loja, están dispuestas a adquirir los productos de TECNICENTRO POMA, ya que se obtuvo una demanda insatisfecha positiva, lo que significa que existe una gran disponibilidad de mercado para el establecimiento de la empresa.
- La empresa estará ubicada al norte de la ciudad de Loja en la parroquia el Valle, ya que este lugar cuenta con los servicios básicos necesarios para el funcionamiento del mismo y se indica al personal los lineamientos a seguir para su funcionamiento.
- El ámbito legal señala que la empresa Tecnicentro Poma estará constituida como persona obligada a llevar contabilidad, se señala las debidas correcciones y responsabilidades al personal para laborar en la atención del cliente.
- Es estudio financiero arroja que el valor neto es positivo, la tasa interna de retorno supera a la tasa de descuento que es de 15,38% y el periodo de recuperación del capital será dentro de la vida útil del proyecto, por lo tanto la propuesta es viable.

Recomendaciones:

- Profundizar el estudio de mercado antes de poner en marcha un negocio, con el fin de observar las ventajas y desventajas que se vendrá a futuro ante la competencia del mismo.
- Se recomienda que la empresa trabaje para alcanzar la totalidad de su capacidad instalada, utilizando al máximo los recursos disponibles, innovando la tecnología y los procesos utilizados.
- Cumplir con todos los requisitos legales, establecidos para este tipo de negocios y las funciones para el personal que laborará en el mismo.
- Implementar la empresa, debido a que los indicadores financieros obtenidos dentro del estudio financiero son positivos y demuestran la rentabilidad del mismo, además es necesario el seguimiento de las proyección de ingresos y egresos, para poder tomar correctivos de forma oportuna.

12. BIBLIOGRAFÍA

- Arboleda, German. (2013). *Identificación, formulación evaluación y gerencia*. Segunda edición. Colombia. Editorial Alfaomega
- Baca Urbina, Gabriel. (2013). *Evaluación de Proyectos de inversión*. Séptima edición México, Editorial McGraw Hill
- Fred R, David. (2013). *Conceptos de Administración Estratégica*. (trad. Por Books and Word Solutions, S.C). México: Ediciones Pearson educación. Décima primera edición
- Crecenegocios. (s.f.). Obtenido de www.crecenegocios.com
- Porter, M. (2012). *Principios de Marketing*. México: McGraw Hill.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos

Recuperado de: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/> **Ecuador** Ama la vida. Instituto Nacional de Estadística y Censos.

- Tasa Interés Efectivas. Vigentes- Banco Central del Ecuador

Recuperado de:

<http://contenido.bce.fin.ec/docs.php%3Fpath%3D/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm> **TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES.**