



**Universidad  
Israel**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL**

**ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"**

**MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

*Resolución: RPC-SO-22-No.477-2020*

**PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER**

<b>Título del proyecto:</b>
Plan de negocio para la creación de una empresa automotriz en la parroquia de Quitumbre de la ciudad de Quito
<b>Línea de Investigación:</b>
Gestión Integrada de Organizaciones y Competitividad Sostenible
<b>Campo amplio de conocimiento:</b>
Administración
<b>Autor:</b>
Quintana Asimbaya Ángel Roberto
<b>Tutor:</b>
PhD Aizaga Villate Miguel Ángel

**Quito – Ecuador**

**2023**

## APROBACIÓN DEL TUTOR



Yo, Miguel Ángel Aizaga Villate con C.I 1758070583, en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AUTOMOTRIZ EN LA PARROQUIA DE QUITUMBE DE LA CIUDAD DE QUITO.

Elaborado por: Ángel Roberto Quintana Asimbaya, de C.I: 1713911640, estudiante de la Maestría: en Administración de Empresas, de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M.Q., abril de 2023

---

Firma

## DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, Ángel Roberto Quintana Asimbaya con C.I: 1713911640, autor del proyecto de titulación denominado: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA AUTOMOTRIZ EN LA PARROQUIA DE QUITUMBE DE LA CIUDAD DE QUITO. Previo a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Tecnológica Israel los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor@ del trabajo de titulación, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico de la Universidad Tecnológica Israel.
3. Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M.Q., abril de 2023



Firmado electrónicamente por:  
**ANGEL ROBERTO  
QUINTANA ASIMBAYA**

**Firma**

## Tabla de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR	2
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE	3
INFORMACIÓN GENERAL	1
Contextualización del tema	1
Problema de investigación	3
Objetivo general	4
Elaborar un plan de negocio para la creación de una empresa automotriz en la parroquia de Quitumbe de la Ciudad de Quito.	4
Objetivos específicos	4
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:	4
1.1. Contextualización general del estado del arte	5
1.2. Proceso investigativo metodológico.	6
1.3. Análisis de resultados	11
CAPÍTULO II: PROPUESTA	17
1.1. Fundamentos teóricos aplicados	17
1.2. Descripción de la propuesta	18
1.3. Matriz de articulación de la propuesta	64
CONCLUSIONES	66
RECOMENDACIONES	67
BIBLIOGRAFÍA	68
ANEXOS	69

## Índice de tablas

Tabla 1. Encuesta a realizar, como estudio inicial	10
Tabla 2. Estructura Organizacional del Centro Automotriz	23
Tabla 3. Funciones del Gerente General	24
Tabla 4. Funciones de la Asistente Administrativa	25
Tabla 5. Tabla 5 Funciones del jefe de Taller	26
Tabla 6. Funciones del Técnico mecánico	27
Tabla 7. Funciones del Ayudante mecánico	28
Tabla 8. Funciones del Técnico de Lavado	29
Tabla 9. Tipos de Impacto Ambiental	32
Tabla 10. Propiedad, Planta y equipo	36
Tabla 11. Maquinaria y Equipos	36
Tabla 12. Muebles, Enseres de Oficina y Equipos de computación	37
Tabla 13. Talento Humano	37
Tabla 14. Mapa de procesos	39
Tabla 15. Flujograma del proceso	40
Tabla 16. Inversión Propiedad – Planta y Equipo	42
Tabla 17. Inversión Maquinaria y Equipo	43
Tabla 18. Inversión Muebles Enseres de Oficina y Equipos de Computación	44
Tabla 19. Total Inversión Fija	44
Tabla 20. Inversión de Gastos Pre operacionales	45
Tabla 21. Total Activo Corriente	46
Tabla 22. Inversión total requerida	47
Tabla 23. Entidad Bancaria	48
Tabla 24. Financiamiento de la Inversión	48
Tabla 25. Insumos	49
Tabla 26. Equipo de Protección	50
Tabla 27. Depreciación de la Inversión	50
Tabla 28. Activos diferidos (Amortización)	51
Tabla 29. Mantenimiento	51
Tabla 30. Mano de Obra	51
Tabla 31. Costos de Producción	52

Tabla 32. Suministros de Oficina	52
Tabla 33. Sueldos Administrativos	53
Tabla 34. Servicios Básicos	53
Tabla 35. Total Gastos Administrativos	53
Tabla 36. Gastos de Venta	54
Tabla 37. Gastos Financieros	54
Tabla 38. Costos y Gastos	54
Tabla 39. Estado de Situación Inicial	55
Tabla 40. Presupuesto de Ingreso	56
Tabla 41. Estados Financieros Proyectados	56
Tabla 42. Flujo de Caja Proyectado	57
Tabla 43. Evaluación Financiera	61
Tabla 44. Descripción de Perfil de Validadores	62
Tabla 45. Validación de Resultados	63

## Índice de figuras

Figura 1. Indique su edad	11
Figura 2. Indique su género	11
Figura 3. Cuál es su ocupación	12
Figura 4. Indique el sector de su residencia	12
Figura 5. Indique si tiene auto	13
Figura 6. Le gustaría un centro automotriz en Quitumbe	13
Figura 7. Le gustaría que dentro del taller automotriz exista un área de espera, cafetería y juegos para niños	14
Figura 8. Usa el WhatsApp para información sobre el estatus del servicio automotriz	14
Figura 9. Le gustaría que el auto sea retirado y o entregado en el domicilio / oficina	15
Figura 10. Desea que su auto sea lavado después de los trabajos realizados	15
Figura 11. Estructura General	19
Figura 12. Logotipo	21
Figura 13. Localización del Centro Automotriz	34
Figura 14. Ubicación del Centro Automotriz	34
Figura 15. Diseño del Centro Automotriz	38

## INFORMACIÓN GENERAL

### Contextualización del tema

El emprendimiento es “todo intento de crear una nueva empresa, como el trabajo por cuenta propia o personal, una nueva organización empresarial o la expansión de una empresa existente, por parte de una persona, un equipo de personas o una empresa establecida”; es un impulsor fundamental en la economía de un país.

El emprendimiento se ha convertido en una opción cada vez más popular para aquellos que buscan una alternativa a la tradicional carrera empresarial. En los últimos años, el emprendimiento ha cobrado una mayor relevancia en el mundo, gracias a las oportunidades que ofrece y al apoyo que recibe de gobiernos, instituciones y organizaciones que fomentan la creación de nuevas empresas.

El emprendimiento ha sido impulsado en gran medida por la globalización, la tecnología y la innovación. En la actualidad, la creación de empresas se ha vuelto más accesible gracias a la reducción de costos de inicio, la aparición de nuevas tecnologías y la globalización de los mercados. Además, en muchos países se han implementado políticas de apoyo a los emprendedores, lo que ha permitido una mayor difusión de las ideas y proyectos innovadores.

Aunque presenta retos importantes como la falta de recursos económicos y la necesidad de contar con un equipo de trabajo capacitado, también existen tendencias y oportunidades que pueden ser aprovechadas para destacar en el mercado. Es fundamental contar con una idea innovadora y viable, que se diferencie de la competencia y que pueda satisfacer las necesidades de los clientes, así como estar atentos a las tendencias del mercado para poder aprovechar las oportunidades que se presenten.

La industria automotriz es el líder indiscutible en el mundo gracias a factores claves que han marcado la diferencia. La tecnología de punta, la gran capacidad productiva y la infraestructura industrial también son un gran diferenciador. Gracias a la aplicación de técnicas de producción y operaciones con tecnologías inteligentes como la robótica, la analítica, la inteligencia artificial, las tecnologías cognitivas, la nanotecnología, y otras más ; las plantas de producción de vehículos se han convertido en los gigantes de fabricación continua y cada vez más eficientes y productivos, y también destacar que, están a la vanguardia, cada vez más equipados en seguridad, conectividad, entretenimiento, facilidades de conducción; con modelos y diseños

únicos que crean experiencias nunca antes vividas en un automotor, y a eso sumarle certificación 5 estrellas de seguridad otorgada por organismos internacionales. Tales como: frenos ABS y EBD, control electrónico de estabilidad (ESP), control de tracción (TCS), frenado hidráulico de emergencia (HBA), entre otros.

La industria automotriz ha experimentado una revolución en los últimos años, gracias a la llegada de los autos eléctricos. Esta tecnología ha permitido un cambio importante en la forma en que los vehículos son concebidos y diseñados, y ha generado una serie de beneficios para el medio ambiente, la economía y la sociedad en general. En este artículo, se abordará el tema del segmento de los autos eléctricos, su crecimiento y sus principales características.

El segmento de los autos eléctricos ha experimentado un crecimiento sin precedentes en los últimos años. Según un estudio de Bloomberg New Energy Finance, se espera que para el año 2040, más del 50% de los vehículos vendidos en todo el mundo sean eléctricos. Este crecimiento se debe en gran medida a la reducción de los costos de producción y al aumento de la eficiencia de las baterías, lo que ha permitido una mayor autonomía de los vehículos.

Adicionalmente es importante considerar que, entre los meses de enero y agosto de 2022, se crearon 13.179 nuevas empresas en Ecuador, un 23% más que en 2021. A este ritmo, el país va camino a alcanzar un récord histórico de constitución de más de 22.000 nuevas empresas en este periodo, la mayoría de compañías se registró bajo el régimen de Sociedad por Acciones Simplificadas (SAS), establecido en la Ley de Innovación y Emprendimiento de febrero de 2020, para facilitar la formalización de emprendimientos, para lo cual, en el primer semestre de 2022, unas 10.711 empresas, es decir, el 81% del total, se acogieron a dicha categoría.

Sin duda, reducir la tramitología, digitalizar los procesos y abaratar los costos en la constitución de empresas es un paso adelante para mejorar el clima de negocios y fomentar la capacidad emprendedora. Sin embargo, no todo es color de rosa. Detrás de las cifras halagadoras, se esconde una estructura empresarial débil y asimétrica. Todas las empresas, son micro y pequeñas empresas. Por tal motivo es importante distinguir el emprendimiento de supervivencia. En la primera opción, se trata de actividades atadas con el autoempleo o negocios informales en los sectores agropecuario, de comercio o de servicios.

Los pequeños emprendedores se han mostrado muy recursivos: buscan los fondos y recursos para salir adelante y poner en marcha su idea. Si bien son importantes para la generación de nuevas vacantes de empleo y de ingresos de muchas familias, se caracterizan por su baja productividad y escaso aporte a la producción total, a las exportaciones y a la tributación. Por

otro lado, el emprendimiento dinámico identifica oportunidades de negocio con alto potencial de crecimiento e impacto nacional o incluso global. Normalmente, se soporta en el uso de herramientas tecnológicas, el desarrollo de nuevos o mejorados- productos, servicios, procesos o mercados.

Si bien estos emprendimientos pueden empezar como una pequeña operación, tienen la oportunidad de ser escalables y crecer, mejorando su productividad, empleo e ingresos, e integrándose a cadenas de valor. Las prioridades de políticas de desarrollo productivo en varios países de América Latina se han centrado en crear las condiciones habilitantes para que este tipo de emprendimientos se expandan en la región.

El crecimiento del parque automotor en la Ciudad de Quito, según la Secretaría de Movilidad, en los últimos 10 años registra un 7.5% anualmente, evidenciando que existen 35.000 vehículos más cada año. En el año 2021 se vendieron 119.316 automotores y en enero del 2022 se vendió 9.605 automotores constatando un incremento del 13% en comparación con enero del 2021, evidenciando un crecimiento de ventas del 0.6% mensual, relacionándolo con diciembre del 2021.

Con los datos detallados comprobamos que el parque automotor en la Ciudad de Quito tiene un crecimiento mensual del 2%, y que año tras año se incorporan 35.000 automotores nuevos, contando solo en la Provincia de Pichincha con 530.827 vehículos matriculados y con tendencia de incremento mensual; Como usuarios y propietarios de vehículos es trascendental considerar que el mantenimiento predictivo, preventivo y correctivo es de vital importancia, para disponer de un buen funcionamiento, prologar la vida útil y mantenerlo en buen estado y condiciones óptimas, por lo que, es necesario realizar revisiones periódicas.

### **Problema de investigación**

En la actualidad existe varios talleres de servicio mecánico en el sector sur de la Ciudad, en los cuales no se recibe un trato adecuado, precios elevados en la mano de obra y repuestos, uso de repuestos de mala calidad, mano de obra descalificada, no se dispone de información sobre el estatus y avance de reparación, no existen lugares adecuados para espera de los clientes mientras entregan el vehículo; no facilitan sitios específicos para los niños, y tampoco existen cafeterías disponibles.

Pregunta de investigación ¿Cómo estructurar un plan de negocio para la creación de una empresa automotriz en la Parroquia de Quitumbe de la Ciudad de Quito?

## **Objetivo general**

Elaborar un plan de negocio para la creación de una empresa automotriz en la parroquia de Quitumbe de la Ciudad de Quito.

## **Objetivos específicos**

- Contextualizar los fundamentos teóricos en base a los planes de negocio.
- Diagnosticar la situación para conocer las necesidades actuales de los clientes potenciales
- Diseñar un plan de negocio para la creación y viabilidad de la empresa automotriz
- Validar a través del criterio de especialistas la propuesta del plan de negocios

## **Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos:**

Como particularidad podemos destacar que este modelo de negocio será un generador de una gran cantidad de empleos, de forma directa ya que dentro del taller automotriz es necesario disponer de mano de obra calificada y de manera indirecta también ya que el taller necesita realizar trabajos externos tales como torno, fresadora y de esta manera se mejora de manera importante la calidad de vida de muchas familias, adicionalmente sería un pilar fundamental para los estudiantes para que dispongan de un sitio con las garantías, seguridad, servicio de calidad, confianza, valores donde realizar sus prácticas antes de graduarse y también destacar que se realizarán acuerdos estratégicos con proveedores que distribuyan insumos y repuestos que cumplan estándares de calidad que cuiden y protejan la vida útil del motor y que cumplan con certificaciones ecológicas, y finalmente detallar que se realizara alianzas estratégicas con empresas para la disposición de los lubricantes usados cumpliendo con el cuidado del medio ambiente.

También es importante detallar que dentro de las actividades de mantenimiento de los automotores se usaran maquinaria, equipo y software de última tecnología de tal forma que los mantenimientos se realicen con estándares de calidad actual, así mismo se dictarán charlas informativas y de conocimiento básico cada trimestre sobre el mantenimiento de los diferentes tipos de automotores existente en el mercado (gasolina, diésel y eléctricos), abierto al público en general, adicionalmente se generará convenios para capacitación con los diferentes dealers del mercado local; y finalmente indicar que, los beneficiarios directos de este proyecto son los inversionistas y accionistas de este proyecto.

## CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

### 1.1. Contextualización general del estado del arte

**Título:** Plan de negocios de una lavadora de autos “jhorvy” en el sector sur, barrio señor de la buena esperanza del distrito metropolitano de quito. (Campaña Zapata, 2019)

**Autor:** Escobar Redin Erika Sofía, Campaña Zapata Daniela Alejandra

**Tipo de documento:** Trabajo de Titulación

**Objetivo general de la investigación:** Diseñar un Plan de Negocios para la creación de una lavadora de autos en el sector sur, barrio Señor de la Buena Esperanza; mediante herramientas de investigación para conocer la factibilidad del negocio planteado y brindar servicios de calidad a los clientes.

**Metodología aplicada:** Metodología Mixta

**Principales conclusiones y hallazgos:** En el estudio financiero del presente proyecto se concluye que la inversión total requerida es de 42.960,00 USD, en base a los flujos netos de caja se determina un VAN de 53.285,59 > 0; por lo tanto, el proyecto es viable. Se obtiene una TIR de 75,40% > TMAR 14,01% el proyecto es aceptable financieramente. El periodo de Recuperación del Capital es de 1 año, 0 meses y 28 días. La relación costo-beneficio es de 4,63 > 1 proyecto aceptable.

**Aporte a la presente investigación:** La fundamentación teórica

**Título:** Plan de negocios para una lavadora y lubricadora en la parroquia de Píntag (Gamboa Baquero, 2019)

**Autor:** Gamboa Baquero Mayra Estefanía

**Tipo de documento:** Trabajo de Titulación

**Objetivo general de la investigación:** Diseñar un plan de negocios para la creación de una lavadora y lubricadora en la parroquia de Píntag, mediante herramientas de investigación para conocer la factibilidad del negocio propuesto y con esta información prestar un servicio de calidad a sus clientes.

**Metodología aplicada:** Metodología Mixta

**Principales conclusiones y hallazgos:** La parroquia de Píntag no tiene centros de lavado y lubricado que satisfaga la necesidad de la población, por lo que esta investigación ayuda a diseñar un plan de negocios para la creación de un negocio como lo es la lavadora y lubricadora de vehículos pequeños, medianos y grandes.

**Aporte a la presente investigación:** La fundamentación teórica

**Título:** Plan de negocios para un taller de servicio mecánico automotriz para marcas a diésel, en la Ciudad de Machachi, Cantón Mejía (Graciela, 2012)

**Autor:** Masapanta Llumigusin Angela Graciela

**Tipo de documento:** Tesis de Grado

**Objetivo general de la investigación:** Determinar el nivel de aceptación del servicio mecánico automotriz para vehículos pesados en la ciudad de Machachi Provincia de Pichincha, con la finalidad de establecer una empresa familiar, en condiciones que permita ofrecer un servicio de calidad a las expectativas del consumidor y en armonía con el medio ambiente.

**Metodología aplicada:** Metodología Mixta

**Principales conclusiones y hallazgos:** La Tasa Interna de Retorno del proyecto es 17,17% haciendo cero al VAN. Según la TIR, el proyecto de inversión es viable ya que rinde más que la opción alternativa o costo 172 de oportunidad reflejado en colocar el dinero como depósito a plazo fijo en alguna institución financiera con tasa pasiva de 4,53%, y mayor a la tasa de descuento 9.22%.

**Aporte a la presente investigación:** La fundamentación teórica

**Título:** Plan de negocios para la creación de una empresa de multiservicios automotrices en el centro-norte de la ciudad de Quito (Aguirre Manosalvas, 2013)

**Autor:** Aguirre Manosalvas Carlos Javier

**Tipo de documento:** Tesis de Grado

**Objetivo general de la investigación:** El objetivo general del estudio de mercado es llegar a conocer cuáles son las necesidades de los potenciales clientes, así como las características que debe tener una empresa de multiservicios automotrices para que tenga aceptación del mercado y rentabilidad para los accionistas

**Metodología aplicada:**

**Principales conclusiones y hallazgos:** Una vez presentados los resultados financieros donde se analizaron los indicadores financieros como el flujo de caja, el ROS, ROE, ROA, ROI, VAN, TIR y punto de equilibrio, en todos ellos se encontraron resultados positivos y alentadores para realizar la inversión

**Aporte a la presente investigación:** La fundamentación teórica

## **1.2. Proceso investigativo metodológico.**

### **Enfoque de la investigación**

Dentro del desarrollo de este Plan de negocio caso de estudio, la propuesta de investigación es la cuantitativa, debido a que este tipo de herramienta permitirá recopilar información

necesaria e indispensable para enfatizar las particularidades de operatividad de la Empresa automotriz.

Así mismo es importante considerar lo manifestado por Ortega (2018) “utiliza la observación del proceso en forma de recolección de datos” ya que, para este plan de negocio es importante disponer de datos estadísticos los cuales deberán ser medibles y cuantificables para tomar decisiones acertadas y así poder evidenciar resultados objetivos.

Es importante acotar que la investigación cuantitativa aporta:

- Los datos obtenidos de esta investigación son estadísticos los cuales son medibles y cuantificables
- La información se obtiene de manera ágil

### **Tipo de investigación**

Para (Murillo, 2008) la investigación aplicada recibe el nombre de “investigación práctica o empírica”, que tiene la caracterización de buscar la aplicación y uso de los conocimientos adquiridos, y posteriormente implementarlos y aplicarlos en la práctica basándose y respaldándose en la investigación.

Por otro lado, para el alcance de ésta investigación se aplicará el método descriptivo, el cual permitirá plasmar las necesidades y requerimientos de los clientes, para de esta forma utilizar una herramienta que permita generar un plan de mejora que brinde servicios beneficiosos favorables y así obtener fidelización en los clientes, y a su vez estos mismos recomienden el servicio automotriz a los demás consumidores de este servicio.

El método de análisis descriptivo es el que usa la técnica de la observación basándose en: objetos procesos, costumbres y personas; no tiene límite para recolectar datos, sino se enfatiza en la identificación de relaciones entre dos o más variables, según lo detalla (Morales, 2012) “Su meta no se limita a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre dos o más variables. (p. 2).

Considerando que el objetivo principal del proyecto es elaborar un Plan de Mejora enfocado en el servicio y atención al cliente del segmento automotriz de la Parroquia de Quitumbe, se decide aplicar una metodología de investigación no experimental, misma que será aplicada de

forma transversal, fundamentando que el tema caso de estudio dispone de suficiente sustento teórico.

El tipo de investigación a ser aplicado se basa principalmente en el análisis post determinación de los problemas existentes, adicionalmente es importante acotar que, se dispone de un tiempo y espacio limitado para levantar la información.

Según lo detalla (Agudelo, 2008) la investigación no experimental, es aquella en la cual no se manipulan variables o datos, y dentro de esta investigación se observa fenómenos en su ambiente natural para posteriormente analizarlos cuando sea necesario “es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos”

Según (Newman, 2006) “el investigador tenía que establecer conclusiones generales basándose en hechos recopilados mediante la observación directa”, por tal motivo es imperativo utilizar el método Inductivo, para determinar las necesidades de los clientes, mediante lo cual se determinarán las falencias de la competencia, y así poder determinar un plan de acción de mejora, en el cual se ofrezca nuestros servicios con beneficios en trato, costos, tiempos de entrega y así satisfacer a todos los clientes. (p. 7).

Para este plan de negocio es necesario aplicar una investigación de campo, ya que la información o método de recopilación de datos sería de las fuentes primarias o clientes directos, para poder levantar datos reales de la problemática existente, es así que, esta investigación se realizará en 10 talleres automotrices de la parroquia caso de estudios por un tiempo de 2 meses.

### **Población y muestra**

Según (López, 2004) el cual define como población “el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación”. (p. 1)

Por tal motivo la población para este caso de estudio está tomada de la información levantada de los clientes que asistan a los talleres automotrices de la Parroquia de Quitumbe, lo cual es considerada una población desconocida. se detalla a continuación la fórmula usada en este caso de estudio siendo:

**Formula para calcular el tamaño de muestra infinita**

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 * p * q}{e^2}$$

<p><b>n</b> = Tamaño de muestra buscado</p> <p><b>N</b> = Tamaño de la Población o Universo</p> <p><b>z</b> = Parámetro estadístico que depende el Nivel de Confianza (NC)</p>	<p><b>e</b> = Error de estimación máximo aceptado.</p> <p><b>p</b> = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (éxito)</p> <p><b>q</b> = (1 - p) = Probabilidad de que no ocurra el evento estudiado</p>
--	---

$Z_{\infty} = 1.96$  al cuadrado (si la seguridad es del 95%)

$P =$  proporción de éxito 75% = 0,75

$q =$  proporción de fracaso (1 -p) = 0,25

$e =$  (Error 6%) = 0,06

$n = 200$

### Métodos, técnicas e instrumentos

Como se indicó anteriormente dentro de esta investigación será usada la técnica de la observación para la recopilación de datos, mismos que servirán de aporte para la identificación de la realidad del sector automotriz de la parroquia de Quitumbe, estos datos podrán ser negativos o positivos, sin embargo, esta información dará el inicio de análisis satisfactorio para este plan de negocio.

Uno de los principales beneficios del uso de esta herramienta es que se dispone de un acercamiento con los clientes y así disponer de información de primera mano, conociendo sus necesidades y requerimiento, y en la elaboración de los planes de mejora poder plantear las soluciones a las falencias evidenciadas en el mundo automotriz del sector.

Adicionalmente para este plan de negocio se utilizará la encuesta como herramienta para la recopilación de datos, con el afán de obtener información más detallada y puntual, para de esta forma obtener datos específicos sobre los requerimientos y necesidades de los clientes.

Independientemente que exista una gran variedad de instrumentos y herramientas investigativas, para este caso de estudio, se decidió dar soporte a las encuestas con el programa

Google Forms, el cual facilitará el procesamiento de datos tanto en la parte de diseño, procesamiento de la información, la versatilidad para la presentación de los datos recopilados.

Y finalmente indicar que, la herramienta Excel es un programa muy amigable el cual permite procesar datos de forma gráfica o en su defecto realizar análisis comparativos con resultados obtenidos en tablas.

**Tabla 1**  
*Encuesta a realizar, como estudio inicial*

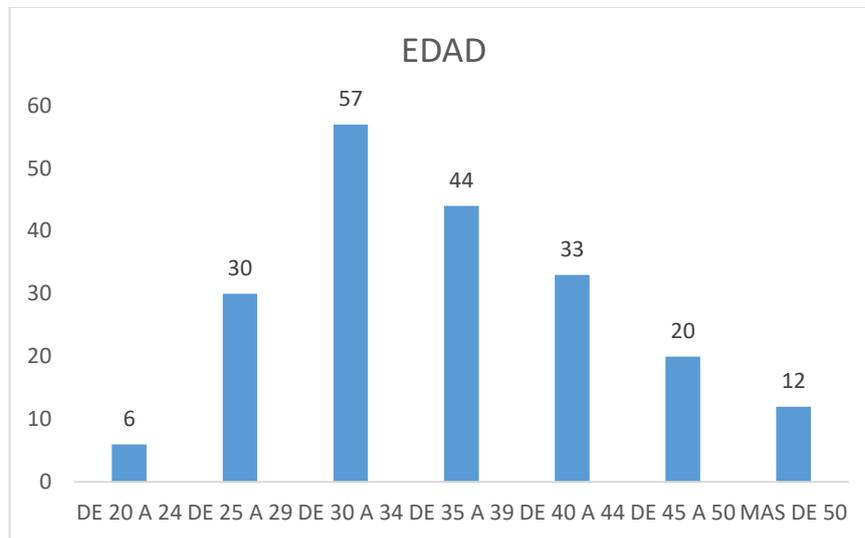
ENCUESTA				
ITEM	PREGUNTA	SI	NO	OTROS
1	Indique su rango de edad	20 - 24	25-29	
		30 - 34	35 - 39	
		40 - 44	45 - 50	
2	Indique su género	FEMENINO	MASCULINO	
3	Cuál es su ocupación	EMPLEADO PUBLICO	NEGOCIO PROPIO	
		EMPLEADO PRIVADO	TRABAJO TEMPORAL	
4	Indique el sector de residencia	QUITUMBE	SAN BARTOLO	
		CHILLOGALLO	VALLES	
5	Indique si tiene auto	Si	No	
6	Le gustaría un centro de taller automotriz en Quitumbe	Si	No	
7	Le gustaría que dentro del Taller Automotriz exista un área de espera, cafetería y juegos para los niños	Si	No	
8	Usa el WhatsApp para información sobre el estatus del servicio automotriz y promociones	Si	No	
9	Le gustaría que el auto sea retirado y o entregado en el domicilio / oficina	Si	No	
10	Desea que su auto sea lavado después de los trabajos realizados	Si	No	

Fuente: Elaboración propia

### 1.3. Análisis de resultados

**Figura 1**

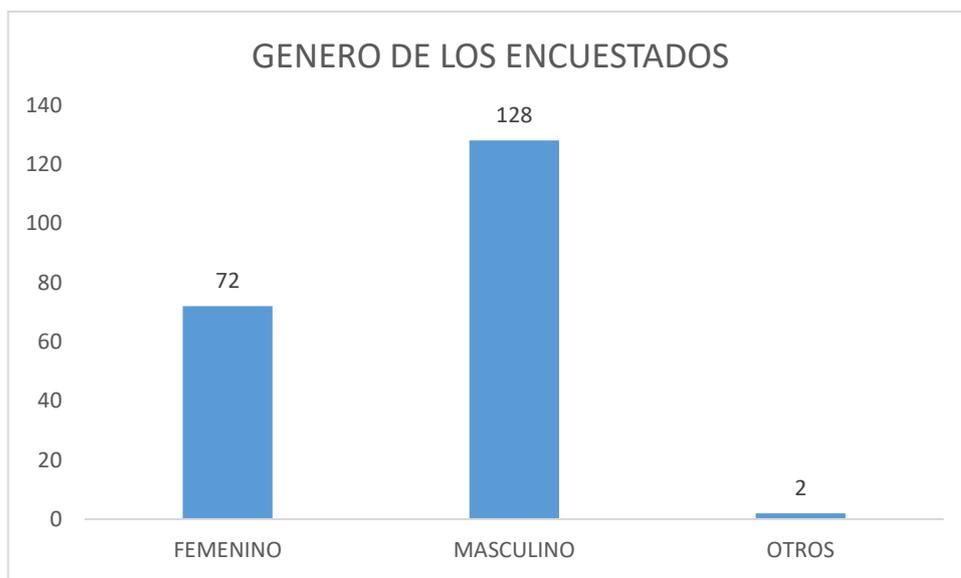
*INDIQUE SU EDAD*



De los resultados obtenidos se evidencia que la mayoría de encuestados se encuentran en un rango de de 30 a 34 años, seguidos por el rango de 35 a 39 años, lo que permite que este grupo se encuentre dentro de la economía activa del sector, y es el segmento donde se debe priorizar para obtener mejores ingresos en el taller.

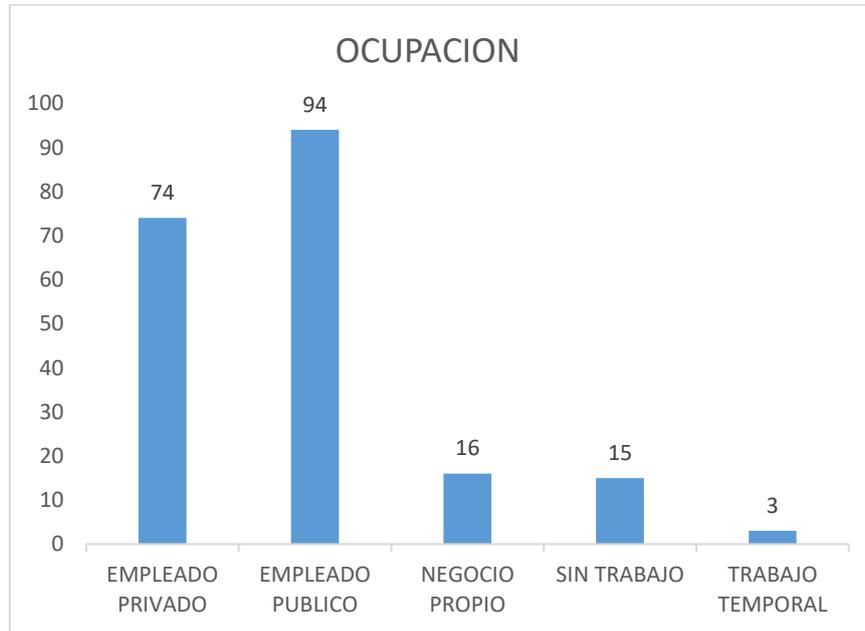
**Figura 2.**

*INDIQUE SU GENERO*



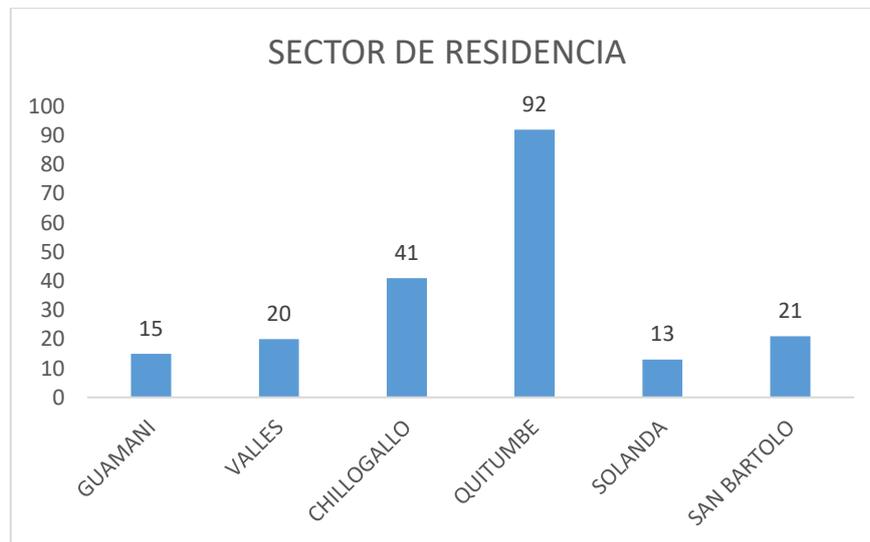
De los datos se puede observar que, en el sector donde fue levantada la información el sexo masculino es el que dispone de vehículos para realizar el mantenimiento automotriz del mismo.

**Figura 3.**  
*CUAL ES SU OCUPACION*



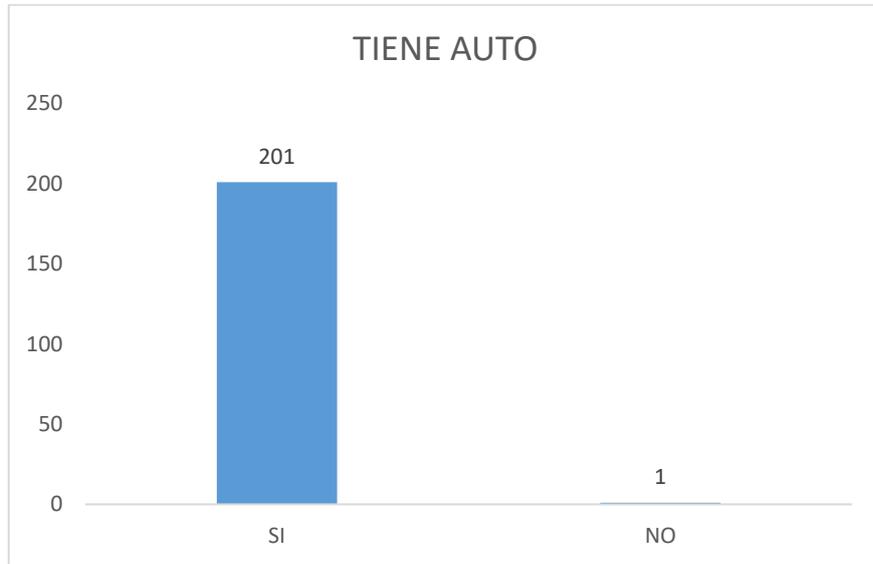
Se observa que dentro de la ocupación tenemos 94 personas como empleados públicos, seguidos de los empleados privados con 74 personas, considerando que este 83% pertenece a una economía activa positiva para el taller automotriz.

**Figura 4.**  
*INDIQUE EL SECTOR DE RESIDENCIA*



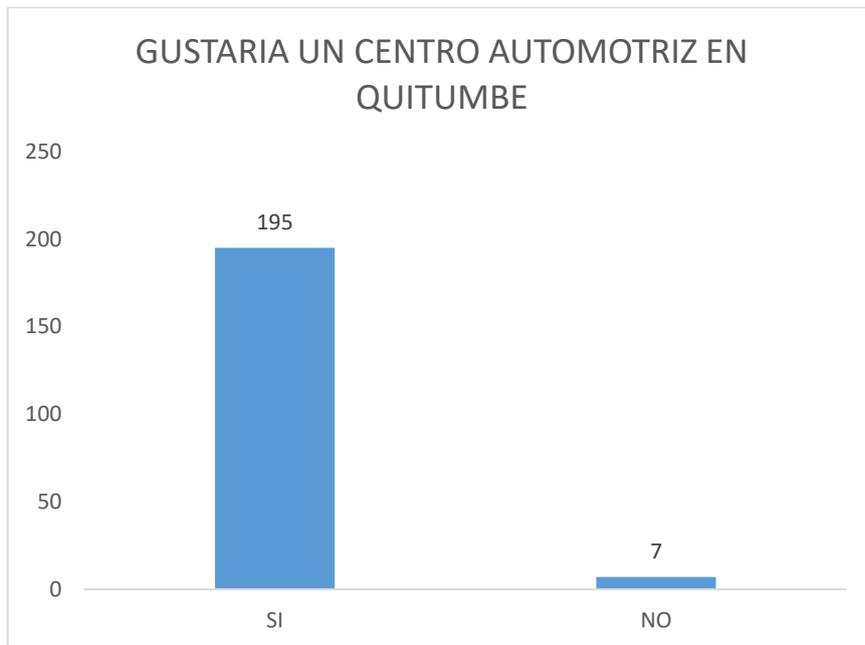
De la muestra de 202 encuestados, tenemos que 92 son de la Parroquia de Quitumbe siendo el 46% seguidos de 41 personas de la Parroquia de Chillogallo con el 20%, ratificando que existe opciones de captar clientes para el taller automotriz

**Figura 5.**  
*INDIQUE SI TIENE AUTO*



De los datos obtenidos 201 personas disponen de auto, siendo un dato positivo para mejorar la cantidad de clientes en el taller

**Figura 6.**  
*LE GUSTARIA UN CENTRO DE TALLER AUTOMOTRIZ EN QUITUMBE*



De los datos manifestados tenemos 195 datos positivos, que desean un centro automotriz en la Parroquia de Quitumbe, razón por la cual se evidencia que es necesario nuestra presencia con una mejor atención al cliente y así satisfacer sus necesidades.

**Figura 7.**

*LE GUSTARIA QUE DENTRO DEL TALLER AUTOMOTRIZ EXISTA UNA AREA DE ESPERA, CAFETERIA Y JUEGO PARA NIÑOS*



201 encuestados manifestaron que, si le gustaría un área de espera, cafetería y área de niños, para que la estadía dentro del taller sea más cómoda y agradable, mientras esperan por el mantenimiento de su vehículo.

**Figura 8.**

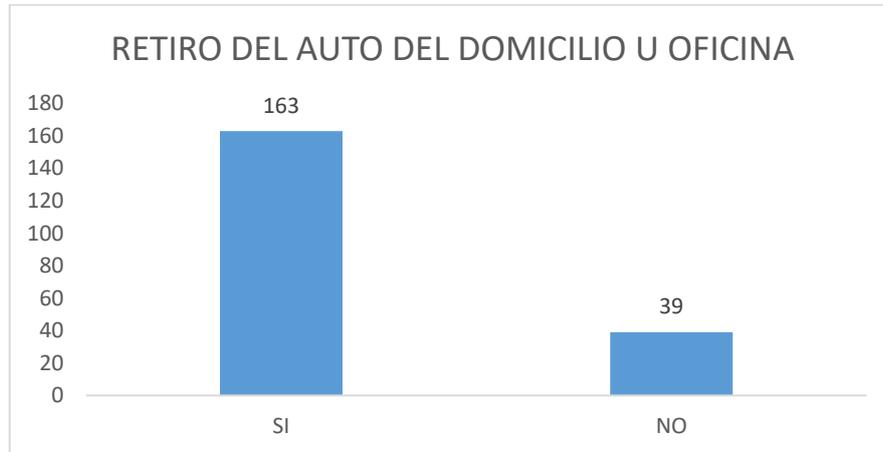
*USA EL WHATSAPP PARA INFORMACION SOBRE EL ESTATUS DEL SERVICIO AUTOMOTRIZ*



195 personas encuestadas están de acuerdo en recibir mensajes al teléfono vía whatsapp, evidenciando aceptación y apertura para estar comunicados en referencia al estatus de mantenimiento y promociones del taller.

**Figura 9.**

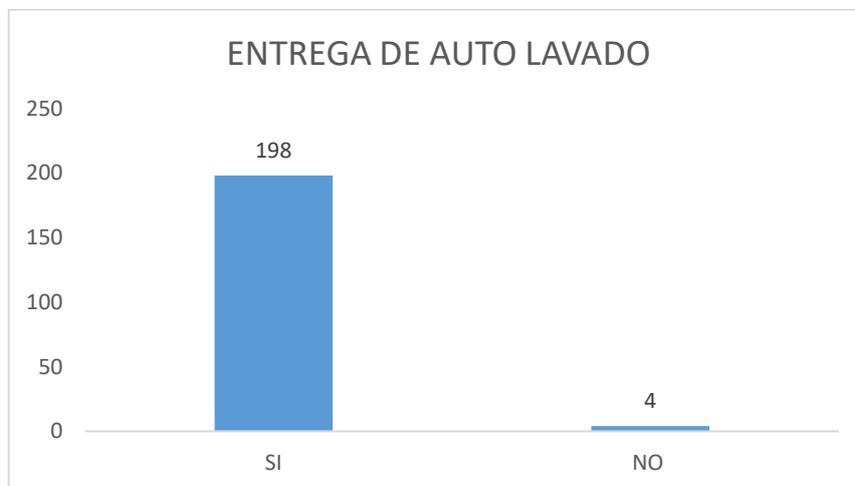
*LE GUSTARIA QUE EL AUTO SEA RETIRADO Y O ENTREGADO EN EL DOMICILIO / OFICINA*



De los 202 encuestados 163 personas manifestaron que si les interesa el servicio de que le vaya a retirar y entregar el vehículo en el domicilio u oficina, razón por la cual es imperativo potencializar este plus de taller automotriz y así tener mayor acogida en le mercado y de esta forma incrementar los clientes en el centro automotriz.

**Figura 10.**

*DESEA QUE SU AUTO SEA LAVADO DESPUÉS DE LOS TRABAJOS REALIZADOS*



198 personas están de acuerdo en que el auto se entregue lavado y limpio internamente, este plus es una ventaja con la competencia el cual se debe realizar con productos de calidad para mantener en buen estado los vehículos de los clientes, y de esta manera fidelizar.

Las estrategias del Marketing deben basarse en desarrollar campañas publicitarias a través de las herramientas digitales, y mejorar el posicionamiento en la mente de los consumidores de todos los segmentos.

Es imperativo y primordial realizar campañas de promociones de todos los productos y servicios existentes en el taller, para que de esta forma todos los clientes conozcan el abanico de productos y servicios, y de esta forma crear experiencia en los clientes y así ellos mismos sean los encargados de publicitarnos y de esta forma incrementar el porcentaje de “recomendación de otras personas”.

Realizar alianzas estratégicas con cadenas de tiendas y supermercados para disponer de espacios para publicitar y dar a conocer los productos y servicios ofertados.

## CAPÍTULO II: PROPUESTA

### 1.1. Fundamentos teóricos aplicados

Un negocio es una actividad económica en la que una o varias personas invierten recursos, tiempo y esfuerzo para ofrecer productos o servicios a cambio de una remuneración. El objetivo principal de un negocio es generar beneficios económicos y para ello es necesario que haya una demanda que esté dispuesta a pagar por los productos o servicios ofrecidos. Además, un negocio implica la toma de decisiones estratégicas y operativas para lograr una gestión eficiente de los recursos y maximizar la rentabilidad. El éxito de un negocio depende de diversos factores, como el conocimiento del mercado, la calidad de los productos o servicios, la capacidad de innovación, la gestión financiera y la capacidad de adaptación a los cambios del entorno.

Que se entiende por plan de negocios: Un documento que describe en detalle cómo se desarrollará y administrará un negocio. Es una herramienta esencial para los emprendedores, inversores y prestamistas, ya que les proporciona información detallada sobre la viabilidad del negocio.

Un plan de negocios es un documento detallado que describe la visión, estrategia y objetivos de un negocio, y proporciona una hoja de ruta para su creación, desarrollo y éxito. Es una herramienta esencial para los emprendedores, inversores y prestamistas, ya que permite evaluar la viabilidad del negocio, identificar los riesgos y oportunidades y tomar decisiones informadas. El plan de negocios comprende una variedad de secciones, que incluyen un resumen ejecutivo, descripción del negocio, análisis de mercado, estrategia de marketing, estructura organizativa, proyecciones financieras y análisis de riesgos y contingencias. Cada sección es importante y proporciona información clave para el éxito del negocio.

El objetivo principal del plan de negocios es ayudar a los emprendedores a transformar una idea en un negocio rentable. Además de establecer los objetivos y estrategias del negocio, el plan también sirve como una herramienta de gestión, ya que ayuda a establecer prioridades, asignar recursos y monitorear el desempeño del negocio. Asimismo, el plan de negocios puede ser utilizado para atraer inversionistas y prestamistas, ya que proporciona una visión clara de los objetivos, oportunidades y riesgos del negocio. En general, el plan de negocios es una herramienta esencial para cualquier persona que esté considerando iniciar un negocio o que quiera mejorar el rendimiento de su empresa existente.

Un plan de negocios es viable cuando se ha realizado una investigación exhaustiva del mercado, se han identificado los clientes potenciales, se ha analizado la competencia y se ha determinado la capacidad de la empresa para competir en el mercado. Además, es necesario que se haya definido claramente la estrategia de marketing, se hayan establecido los objetivos financieros y se hayan creado proyecciones realistas y detalladas. Un plan de negocios viable debe contar con un equipo de gestión competente y un plan operativo sólido que permita llevar a cabo la estrategia del negocio.

## **1.2. Descripción de la propuesta**

La presente investigación tiene como principal objetivo dar los lineamientos de factibilidad para la creación de una empresa automotriz en la parroquia de Quitumbe, en el sector de Guajalo cerca de la revisión técnica vehicular, en el sector sur de Quito.

Al realizar los estudios de pertinencia para poner en marcha la empresa automotriz, misma que brindara servicios con altos estándares de calidad, atención personalizada y enfocada en los clientes, utilizando insumos y repuestos de alta calidad, biodegradables, con el afán de que los clientes se sientan satisfechos con los servicios recibidos y se mantengan los automotores en perfectas condiciones.

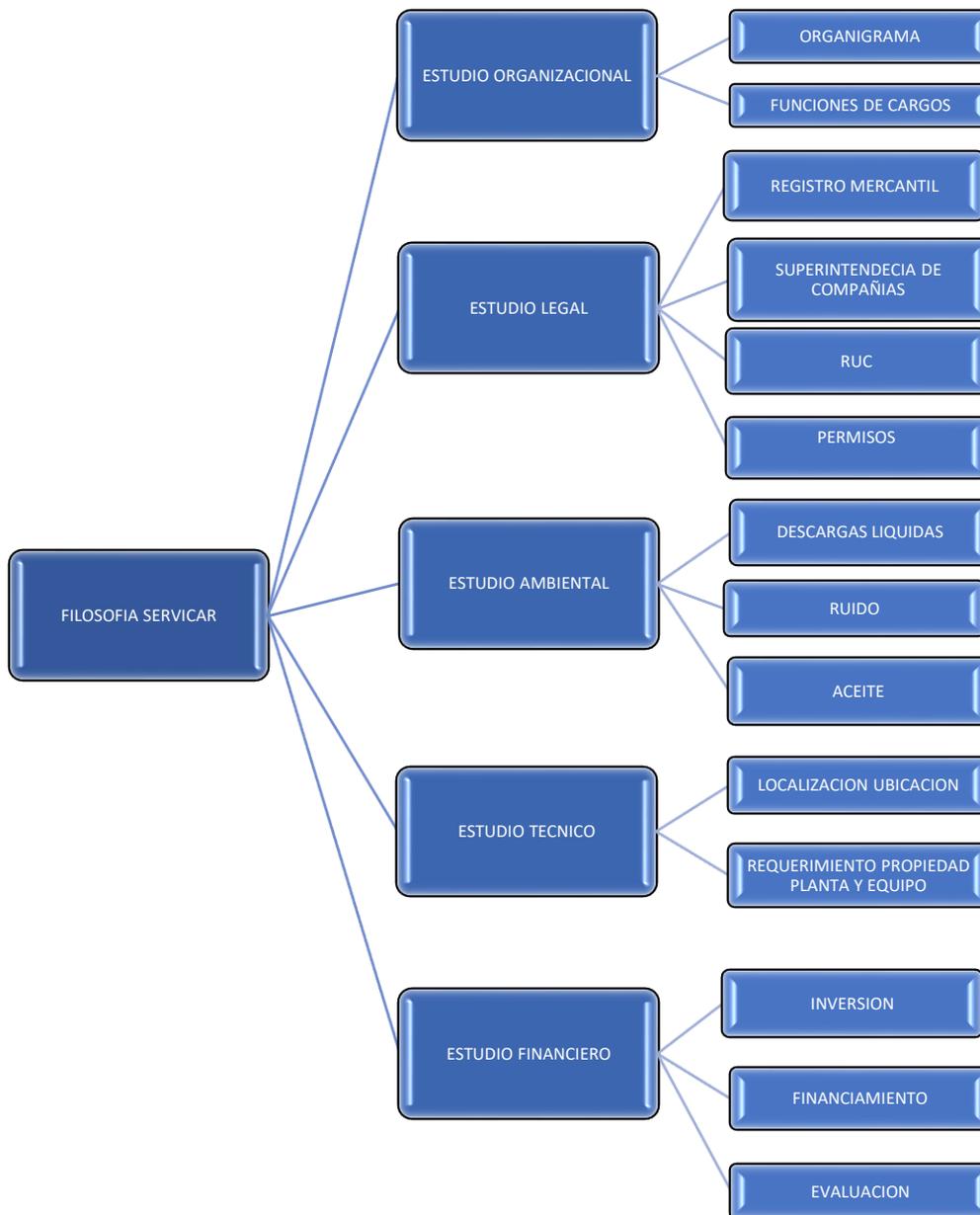
En este sector en la actualidad existe gran demanda que requiere ser cubierta con la implementación de una empresa automotriz que brinde los servicios que se está ofertando, adicionalmente que brinde servicios de calidad y el respaldo de garantía en repuestos y mano de obra; ya que, de los talleres existentes no cuentan con una adecuada infraestructura, carecen de herramienta especializada y en si todos los servicios prestados no cubren la satisfacción de los clientes.

Finalmente considerar que el incremento del parque automotor, y la escasa existencia de los servicios de una empresa automotriz, justifica que mediante las investigaciones realizadas se evidencie la factibilidad del desarrollo del plan de negocio para la implementación de la empresa automotriz en la Parroquia de Quitumbe.

a. Estructura general

Figura 11

Estructura General



Fuente: Elaboración propia

## **b. Explicación del aporte**

Como factor importante e indispensables dentro de nuestro centro automotriz y como es de conocimiento general que la tecnología es la fuerza impulsora de los negocios, ya que con este factor mejorar la calidad del producto a ofrecer; razón por la cual toda empresa debe ir a la par del crecimiento y avance tecnológico, considerando el impacto y la aceleración de cambio que tiene el entorno, así mismo los empresarios deben estar a la vanguardia del avance y crecimiento tecnológico y aprovechar a su favor el uso de las herramientas tecnológicas.

Para este caso en centro automotriz ha previsto cubrir este factor de alto impacto y relevancia, con la implementación de maquinaria de última tecnología al servicio de todos los clientes; adicional este contara con software y equipo informático para de esta forma disponer de trazabilidad y avance de trabajos en el área técnica, y en el área administrativa poder disponer de manera rápida y eficiente datos financieros, de clientes; para de esta forma mejorar la atención al cliente. El avance tecnológico es el encargado de buscar permanentemente dar facilidades para el desarrollo y desempeño efectivo de ciertas operaciones, para así poder ejecutarlas en menor tiempo posible, optimizando el uso de todos los recursos al 100%.

Adicionalmente dentro del centro automotriz se ha contemplado realizar estas actividades para mejorar la atención, satisfacer a los clientes, y manejar preciso accesibles y competitivos:

Atención personalizada, basándonos en el buen trato al cliente por parte de los asesores de servicio, técnicos mecánicos, ayudantes, área de lavado y área administrativa.

Atención personalizada ofreciendo el servicio de retiro del vehículo de la oficina o domicilio sin costo adicional.

Iniciar importación directa de repuestos de mayor rotación para el taller mecánico, cuidando y conservando la calidad de los mismos.

Búsqueda de importadores para adquisición de insumos, lubricantes y repuestos con precios competitivos en el mercado y de buena calidad, para así conservar y alargar la vida útil de los vehículos.

Iniciar negociaciones con proveedores para brindar el servicio de venta de llantas, aros, alineación y balanceo.

Y finalmente cumplir con las normas ambientales para la preservación del medio ambiente, cumplir con las ordenanzas municipales, permisos de funcionamiento y permiso de bomberos.

c. Estrategias y/o técnicas

**ESTUDIO ORGANIZACIONAL**

**Nombre de la Empresa:**

El nombre comercial del centro automotriz será: SERVICARS

**LOGOTIPO**

Es el que a continuación se detalla:

**Figura 12**

*LOGOTIPO*



Fuente: Elaboración propia

**Misión:**

Ofrecer a nuestros clientes en buen trato, contacto personalizado e información permanente del estatus de reparación, hora de término del mantenimiento y los más importante la forma de retiro y entrega del vehículo.

**Visión:**

Ser una empresa líder en el mantenimiento automotriz, con procesos estandarizados, sistematizados, a la vanguardia tecnológica, eficientes en la atención personalizada, y cumpliendo estándares de calidad en la mano de obra y repuestos, con el mejor trato y atención personalizada a nuestros clientes.

**Objetivos:**

- Posicionarse en el mercado como una empresa innovadora tecnológicamente, en la prestación de servicios de mantenimiento automotriz.
- Ofrecer un servicio al cliente personalizado; para de esta forma retener y fidelizarlos con nuestro centro automotriz.
- Mantener capacitaciones permanentes tanto al área técnica y administrativa; para de esta forma poder desempeñarse de mejor forma en el día a día.
- Cumplir con la normativa vigente tanto en el campo legal y ambiental.

**Políticas:**

- ✓ Todos los clientes son importantes
- ✓ Mantener relaciones laborales buenas y personales con todos los clientes internos y externos
- ✓ Ser éticos y profesionales en todas las tareas encomendadas
- ✓ Revisar y analizar todos los repuestos, insumos y lubricantes a ser usados en el mantenimiento de cada vehículo
- ✓ Realizar análisis de precios del mercado, para equiparar los costos en los servicios de mantenimiento automotriz
- ✓ Innovar tecnológicamente en software de los scanner
- ✓ Incrementar constantemente la calidad del servicio al cliente

**Valores:**

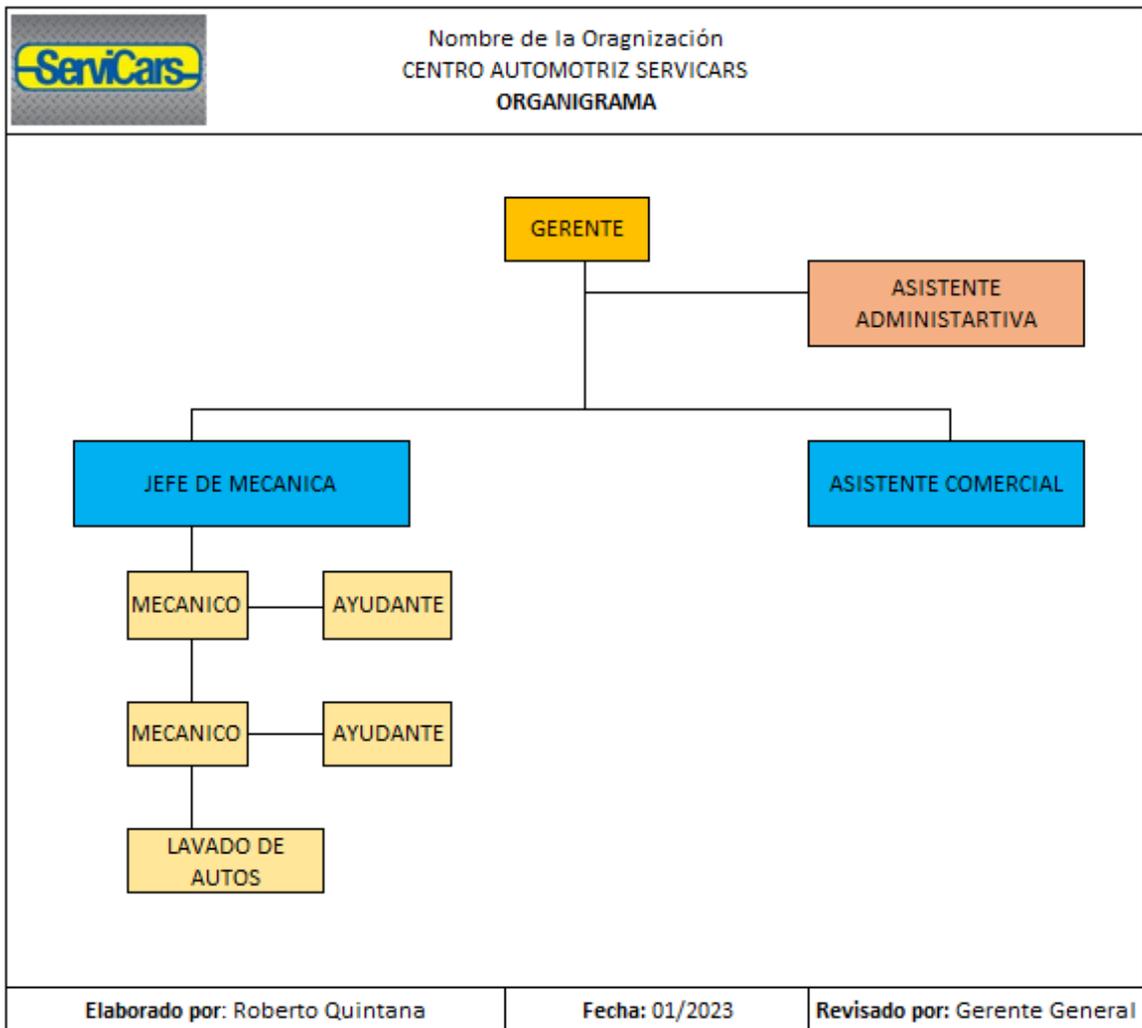
- Profesionalismo
- Innovación
- Responsabilidad
- Confianza
- Compromiso

**Estructura Organizacional**

La estructura con la que se manejará en el centro automotriz, será lineal:

**Tabla 2**

*Estructura Organizacional del Centro Automotriz*



Fuente: Elaboración propia

**Funciones de Recurso Humano**

**Nombre del Cargo:** Gerente General

**Tabla 3**

*Funciones del Gerente General*

	Nombre de la Organización Centro Automotriz SERVICARS	Fecha:	ene-23
		Página	1
	DESCRIPCION DEL PUESTO Gerente General	Sustituye a:	
		De fecha	
<p><b>Descripcion del Cargo:</b> Es el representante legal, responsable del manejo y actualizacion de las normativas, reglamentos, y todo lo conserniente a la base legal vegente, para el optimo funcionamiento de la empresa</p>			
<p><b>Perfil del Cargo:</b>                  Titulo de tercer nivel en ciencias administrativas o mecánica automotriz                  Experiencia mínimo 5 años</p>			
<p><b>Funciones:</b>                  Planificar, controlar, supervisar giro del taller a corto y largo plazo                  Incrementar las visitas de vehículos la taller                  Definir politicas estratégicas del taller                  Controlar las actividades del taller con visión a cumplimiento de objetivos                  Programar el presupuesto anual para adquisición de repuestos, insumos y lubricantes                  Realizar análisis de descuentos, promociones para clientes                  Presentar periodicamente indicadores para toma de decisiones                  Actuar con honestidad en el desarrollo de sus funciones</p>			

Fuente: Elaboración propia

**Nombre del Cargo:** Asistente Administrativo

**Tabla 4**

*Funciones de la Asistente Administrativa*

	Nombre de la Organización Centro Automotriz SERVICARS	Fecha:	ene-23
		Página	1
	DESCRIPCION DEL PUESTO Asistente Administrativa/Comercial	Sustituye a:	
		Página	
De fecha			
<b>Descripcion del Cargo:</b> Es el responsable encargado de facilitar información a la gerencia, sobre el manejo administrativo que se realiza en el centro automotriz			
<b>Perfil del Cargo:</b> Titulo de tercer nivel o tecnología en ciencias administrativas o afines Experiencia mínimo 3 años en puestos similares			
<b>Funciones:</b> Amable, cortez permanentemente con los clientes Asignar ordenes de trabajo a los técnicos mecánicos Emision de facturas de los trabajos realizados Realizar declaraciones de impuestos del SRI, Pagos del IESS Coordinar mantenimiento preventivo de la maquinaria del taller (garantías) Responsable de los stocks de repuestos, insumos y lubricantes Responsable de gestionar las quejas y sugerencias de los clientes Revisión y análisis de cartera vencida Presentar informes sobre ingresos y egresos a la gerencia			

Fuente: Elaboración propia

**Nombre del Cargo:** Jefe Taller

**Tabla 5**

*Funciones del jefe de Taller*

	Nombre de la Organización Centro Automotriz SERVICARS	Fecha:	ene-23
		Página	1
	DESCRIPCION DEL PUESTO Jefe de Taller	Sustituye a:	
		Página	
De fecha			
<b>Descripcion del Cargo:</b> Es el responsable encargado de facilitar información a la gerencia, sobre el manejo técnico que se realiza en el centro automotriz			
<b>Perfil del Cargo:</b> Titulo de tercer nivel en mecánica automotriz o afines Experiencia mínimo 5 años en puestos similares			
<b>Funciones:</b> Amable, cortez permanentemente con los clientes internos y externos Coordinar retiros de vehículos en domicilios u oficinas Responsable de la recepción de los vehículos Emision de ordenes de ingreso de los vehículos Asignar ordenes de trabajo a los técnicos mecánicos Asignar repuestos, insumos y lubricantes para cada vehículo Responsable de gestionar las garantías de los trabajos realizados Entrega y prueba de vehículos a los clientes Presentar informes sobre la carga de vehículos a la gerencia			

Fuente: Elaboración propia

**Nombre del Cargo:** Técnico mecánico

**Tabla 6**

*Funciones del Técnico mecánico*

	Nombre de la Organización Centro Automotriz SERVICARS	Fecha:	ene-23
		Página	1
	DESCRIPCION DEL PUESTO Técnico mecánico	Sustituye a:	
		De fecha	
<b>Descripción del Cargo:</b> Es la persona responsable, encargado de realizar las actividades de mantenimiento preventivo y correctivo de los vehículos			
<b>Perfil del Cargo:</b> Titulo de tecnología en mecánica automotriz Experiencia mínimo 3 años en puestos similares			
<b>Funciones:</b> Amable, cortez permanentemente con los clientes Colocar los vehículos en la bahía de trabajo Desarrollar actividades de mantenimiento según corresponda Movilizar el vehículo al área de lavado Mantener limpias y ordenadas la bahía de trabajo y todos los espacios físicos del taller mecánico			

Fuente: Elaboración propia

**Nombre del Cargo:** Ayudante mecánico

**Tabla 7**

*Funciones del Ayudante mecánico*

	Nombre de la Organización Centro Automotriz SERVICARS	Fecha:	ene-23
		Página	1
	DESCRIPCION DEL PUESTO Ayudante mecánico	Sustituye a:	
		Página	
De fecha			
<b>Descripción del Cargo:</b> Es la persona responsable, encargada de dar soporte en todas las actividades de mantenimiento preventivo y correctivo de los vehículos al mecánico			
<b>Perfil del Cargo:</b> Titulo de bachiller técnico en mecánica automotriz Experiencia mínimo 3 años en puestos similares			
<b>Funciones:</b> Amable, cortez permanentemente con los clientes Realizar todas las actividades delegadas por el Técnico mecánico Mantener limpias y ordenadas las bahía de trabajo y todos los espacios físicos del taller mecánico			

Fuente: Elaboración propia

**Nombre del Cargo:** Técnico de Lavado

**Tabla 8**

*Funciones del Técnico de Lavado*

	Nombre de la Organización Centro Automotriz SERVICARS	Fecha:	ene-23
	DESCRIPCION DEL PUESTO Técnico de lavado	Página	1
		Sustituye a:	
		Página	
De fecha			
<p><b>Descripción del Cargo:</b> Es la persona responsable, encargada de realizar las actividades de lavado interno y externos de los vehículos según los criterios técnicos</p>			
<p><b>Perfil del Cargo:</b>                  Título de bachiler                  Experiencia mínimo 1 año en puestos similares</p>			
<p><b>Funciones:</b>                  Amable, cortez permanentemente con los clientes internos y externos                  Subir y bajar los vehiculos de la rampa de lavado para realizar el lavado                  Aplicar los productos de lavado en la parte interna y externa de la carroceria                  Realizar secado de carroceria, limpieza y aspirada interna, aplicación de productos en tablero, llantas, moldura de puertas.                  Mantener limpias y ordenadas las bahía de trabajo y todos los espacios físicos del taller mecánico</p>			

Fuente: Elaboración propia

**ESTUDIO LEGAL**

**Constitución Legal**

El centro automotriz, estará basado y constituido bajo el amparo legal ecuatoriano supeditado por la SUPERCIAS, y de acuerdo a la figura jurídica pertenece al grupo de SAS (Sociedad de Acciones Simplificadas) representada por una sola persona, y esta a su vez es la responsable y asume la responsabilidad de las obligaciones legales, que contraiga.

### **Constitución en el registro Mercantil Quito**

El Registro Mercantil es la oficina en donde se realizan la inscripción de documentos, actos o contratos: Código de Comercio, Código Civil, la Ley de registro, ley de Compañías es el principal instrumento legal para dar de seguridad al tráfico mercantil y para la formalización de negocios. Es esencial para el desarrollo económico, como medio para reducir los costes de transacción, su jurisdicción o alcance es a nivel cantonal y su operatividad es de forma descentralizada registral y administrativamente.

### **Registro en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.**

Para poder realizar esta gestión es necesario ingresar al Portal Institucional de la Superintendencia de Compañías, para registrarse y generar una clave de acceso, para los trámites necesarios.

Es necesario realizar la reserva del nombre de la empresa ante el Registro Mercantil, donde se verificará que no exista otro nombre igual o similar en el mismo sector de actividad. Posteriormente, se debe redactar y firmar los estatutos de la compañía y luego acudir al notario para la escritura pública. Se debe realizar la inscripción de la empresa ante la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, presentando la escritura pública y la documentación requerida. Es necesario pagar los costos de registro y obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) y el número de patente municipal. Finalmente, se debe registrar la empresa ante el Ministerio de Trabajo para obtener el número patronal y cumplir con las obligaciones laborales y de seguridad social correspondientes. Una vez completados estos procedimientos, la compañía SAS podrá comenzar sus actividades comerciales en Ecuador.

### **Requisitos generales.**

Son los que se detallan a continuación:

- Generar un contrato de la compañía
- Nombramiento del Representante Legal
- Inscripción en el registro Mercantil
- Registro Único de Contribuyentes

## **Inscripción en el Registro único de Contribuyentes (SRI)**

El Registro Único de Contribuyente (RUC), es un número identificador, único e intransferible, necesario para todas las personas nacionales o extranjeras, para personas naturales y jurídicas, que realizan alguna actividad económica de forma temporal o permanente, este sirve para identificar a los contribuyentes con el fin de facilitar información a la Administración Tributaria del Ecuador.

### **ESTUDIO AMBIENTAL**

En la actualidad el denominado calentamiento global y las consecuencias que conlleva, ha sido la razón fundamental para buscar alternativas nuevas sin afectar nuestro medio ambiente, lo cual nos ha hecho usar productos alternativos o biodegradables. El sector gubernamental ha mostrado gran interés por la conservación del medio ambiente, dando apoyo a los proyectos ecológicos que contribuyen al desarrollo y de esta forma incentivan mediante campañas ecológicas para el cuidado del ecosistema.

En Ecuador los problemas fundamentales ésta en el alto uso de productos químicos, en la industria para elaboración de materiales para la limpieza, a eso hay que sumarle los malos hábitos de las personas al comprar productos con envases de vidrio, en lata y a eso sumarle que no tener la costumbre de reciclar.

Otro de los factores imponentes en la conservación del medio ambiente es el mal habito en el desperdicio y mal uso del agua, el impacto que ocasiona el uso de productos químicos para la limpieza y el daño ambiental que provocan. Por estas razones es importante concientizar el uso de productos biodegradables y de esta forma contribuir con la conservación del medio ambiente.

Según la ordenanza Metropolitana vigente, establece que el Sistema de manejo Ambiental del Distrito Metropolitano de Quito, el presente proyecto por las actividades que se realizaran esta categorizado con un impacto medio – alto, según la tabla de tipos de impactos ambientales detallada a continuación:

**Tabla 9**

*Tipos de Impacto Ambiental*

<b>Descripción</b>	<b>Impacto Ambiental</b>	<b>Permiso ambiental</b>
Centro de lavado express	Mínimo	Certificado Ambiental
Lavadora de autos	Bajo	Registro Ambiental
Lavadora y lubricadora	Medio - Alto	Licencia Ambiental

Fuente: Ordenanza Metropolitana No. 138

Con la finalidad de evitar al máximo la contaminación y de provocar un impacto ambiental bajo, es necesario manejar métodos adecuados del tratamiento de:

- ✓ “Descargas líquidas no domésticas (aguas residuales)
- ✓ Ruidos
- ✓ Residuos y/o desechos no peligrosos reciclables”

#### **Procedimiento de descargas líquidas contaminantes**

Para descargar líquidos contaminantes, una empresa de servicios automotrices en Ecuador debe seguir los procedimientos establecidos por la legislación ambiental del país. En primer lugar, se debe solicitar un permiso ambiental ante la autoridad competente, presentando la documentación requerida y el estudio de impacto ambiental.

Para el tratamiento adecuado del agua en el centro automotriz es indispensable contar con:

- ✓ La Infraestructura y equipamientos del área de las bahías de trabajo se coloquen trampas de aceite y grasa.
- ✓ Implementar la colocación de canaletas perimetrales y rejillas para retener sólidos en el área de descarga.
- ✓ Layout adecuado del sistema de alcantarillado interno del centro automotriz
- ✓ Debe existir un sistema de tratamiento de agua antes de descargar a la red de alcantarillado público.

#### **Procedimiento para el ruido**

Dentro de la contaminación ambiental está considerado el ruido como uno de los factores que más afecta a la sociedad, provocando pérdidas de audición, por tal motivo se ha considerado implementar en el centro automotriz, con el afán de mitigar el ruido, lo que se detalla:

- ✓ La construcción de la infraestructura debe tener cubierta (techo)
- ✓ Las paredes deben ser mínimo de 3 metros de altura

- ✓ Cumplir con la temporalidad de mantenimiento de las herramientas neumáticas
- ✓ Uso de Equipos de Protección Personal (tapones / orejeras) aplicado a todo el personal

### **Procedimiento para el aceite**

Con el afán de la conservación del medio ambiente y evitar la contaminación provocada por los aceites, el centro automotriz prevé realizar alianzas estratégicas con gestores ambientales certificados para el manejo y disposición de los aceites (recolección, acopio, transporte, almacenamiento y disposición final) productos de los trabajos realizados.

De esta manera nos comprometemos a reducir y mitigar los impactos ambientales y nuestro compromiso será: “Cuidar y preservar los recursos de esta generación, sin comprometer o afectar los recursos de las futuras generaciones.”

### **ESTUDIO TECNICO**

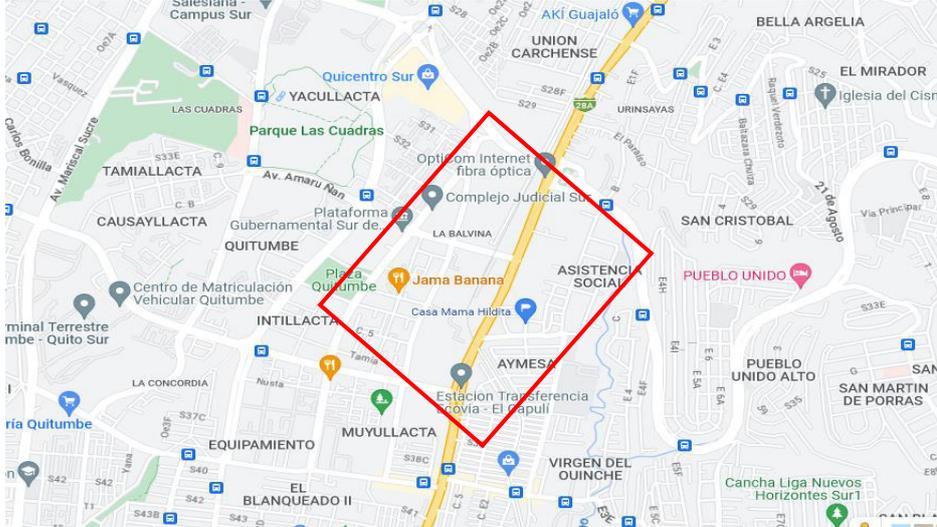
Posterior al análisis cualitativo y cuantitativo, se evidenció que, en la Parroquia de Quitumbe es necesario desarrollar un plan de negocios para el centro automotriz; debido a que el incremento poblacional en el sector es considerable; adicionalmente la necesidad de movilizarse a los diferentes trabajos, centros educativos primarios, secundario y universitarios; razón por la cual los vehículos constituyen un bien necesario para la movilización de las familias.

### **Localización del Centro Automotriz**

La localización del centro automotriz, es en el sur del DMQ., exactamente en la parroquia de Quitumbe.

**Figura 13**

*Localización del Centro Automotriz*



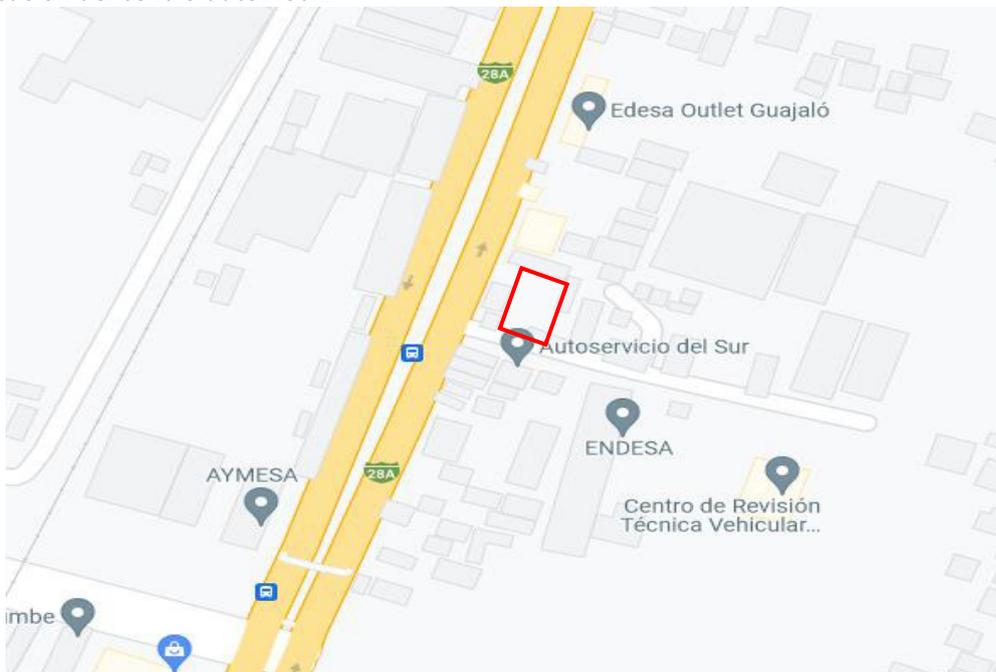
Fuente: <https://maps.google.com>

**Ubicación del centro automotriz.**

La localización exacta del centro automotriz, es en el terreno ubicado en la Av. Pedro Vicente Maldonado a dos cuadras de la Revisión Técnica vehicular de Guajaló, conforme contrato de arriendo futuro.

**Figura 14**

*Ubicación del centro automotriz*



Fuente: <https://maps.google.com>

### **Periodo Operacional del Proyecto**

El periodo operacional de una empresa de servicio automotriz es continuo, ya que la demanda de servicios de mantenimiento y reparación de vehículos es constante a lo largo del año. Es importante establecer una capacidad adecuada de atención para garantizar un servicio de calidad y una experiencia positiva para el cliente. Para ello, se puede establecer un horario de atención amplio, contar con un equipo de trabajo capacitado y eficiente, y tener un stock de repuestos y materiales suficiente para atender la demanda, razón por la cual para el caso del centro automotriz la vigencia estimada es 5 años desde del proyecto.

### **Capacidad y plan de producción de los servicios**

En cuanto a la capacidad y plan de producción, se deben considerar los servicios que se ofrecen y la demanda esperada. Es importante establecer un flujo de producción eficiente que permita atender la demanda de manera rápida y efectiva. Para ello, se puede establecer un proceso de atención al cliente que incluya una revisión inicial del vehículo, una evaluación de las necesidades del cliente, una propuesta de servicios y un tiempo estimado de entrega. Se debe contar con un plan de mantenimiento y reparación que incluya una lista de servicios, los repuestos y materiales necesarios, el tiempo estimado de reparación y el costo asociado. Es importante que la empresa cuente con una estrategia de fidelización de clientes, ofreciendo un servicio de calidad y una atención personalizada.

Dentro del pan de los servicios ofertados, que para este caso se estimaron con los datos obtenidos en la encuesta aplicada; ya que en la pregunta 7 existen 199 clientes insatisfechos con las instalaciones de otras mecánicas, y son clientes con esa necesidad para que nuestro centro automotriz satisfaga esa necesidad; pregunta 8 existen 195 potenciales clientes que les interesa el plus de comunicación interactiva con el centro automotriz; en la pregunta 9 se obtuvo 163 clientes interesado en nuestro servicio de retiro del auto del domicilio o de la oficina; razón por la cual para este proyecto se cubrirá el 35% de la demanda insatisfecha actual existente en el sector de la Parroquia de Quitumbe.

### **Espacios físicos**

Dentro de los requerimientos mínimos en referencia a los espacios físicos del centro automotriz se ha considerado: propiedad, planta y equipo, maquinaria y equipos, muebles enseres de oficina y equipos de computación, insumos materiales de oficina y el talento humano.

## Propiedad, planta y equipo

Para la puesta en marcha del centro automotriz se cuenta con una superficie de terreno de:

**Tabla 10**

*Inversión Fija – Propiedad, Planta y equipo*

Área	Detalle	M2
Administrativa	Edificio Administrativo	27
Area de espera	Cafetería y entretenimiento	7,5
	Bahías de Trabajo	95
	Area de Lavado, Secado	50
Operativa	Estacionamiento	77
	Bodega	12
	Baños	6
<b>TOTAL</b>		<b>274,5</b>

Fuente: Elaboración propia

## Maquinaria y equipos

En el siguiente detalle se evidencia la maquinaria y equipos a ser utilizados por el centro automotriz para el cumplimiento de los servicios ofertados.

**Tabla 11**

*Inversión Fija – Maquinaria y Equipos*

Descripción	Cantidad
Cajas de herramientas	4
Scanner	3
Multímetros	3
Elevadores	4
Bancos de trabajo	3
Gatos hidráulicos (varios modelos)	6
Engrasadora	2
Jgo. de extractores	2
Jgo. De copas grande	1
Jgo. De llaves grande	1
Hidrolavadora industrial	1
Aspiradora industrial	1
Pulidora	2
Mostrador de vidrio	1
Cafetera	1
Dispensador de agua	2

Fuente: Elaboración propia

## Muebles, enseres de oficina y equipos de computación

Para ejecutar el proyecto se detalla los diferentes enseres de oficina y equipos informáticos que van a intervenir en las diferentes actividades administrativas y técnicas del centro automotriz.

**Tabla 12**

*Inversión Fija – Muebles, Enseres de Oficina y Equipos de computación*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>
Estación de trabajo	2
Computadores de escritorio	2
Computador portátil	1
Impresora multifunción	1
Silla para estación de trabajo	4
Teléfono convencional	1
Televisor 45"	2
Sillas de espera	3
Sillas modulares	2
Tándem de espera	3
Estanterías	4
Archivador metálico	4
Juegos infantiles (varios)	1

Fuente: Elaboración propia

## Talento humano

Dentro del talento humano se encuentra el personal operativo y administrativo respectivamente, mismo que será necesario para el funcionamiento del centro automotriz.

**Tabla 13**

*Talento humano*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>
GERENTE GENERAL	1
ASISTENTE ADMINISTRATIVA	1
ASISTENTE COMERCIAL	1
JEFE DE MECÁNICA	1
MECANICO	3
AYUDANTE DE MECANICA	3
LAVADOR	1

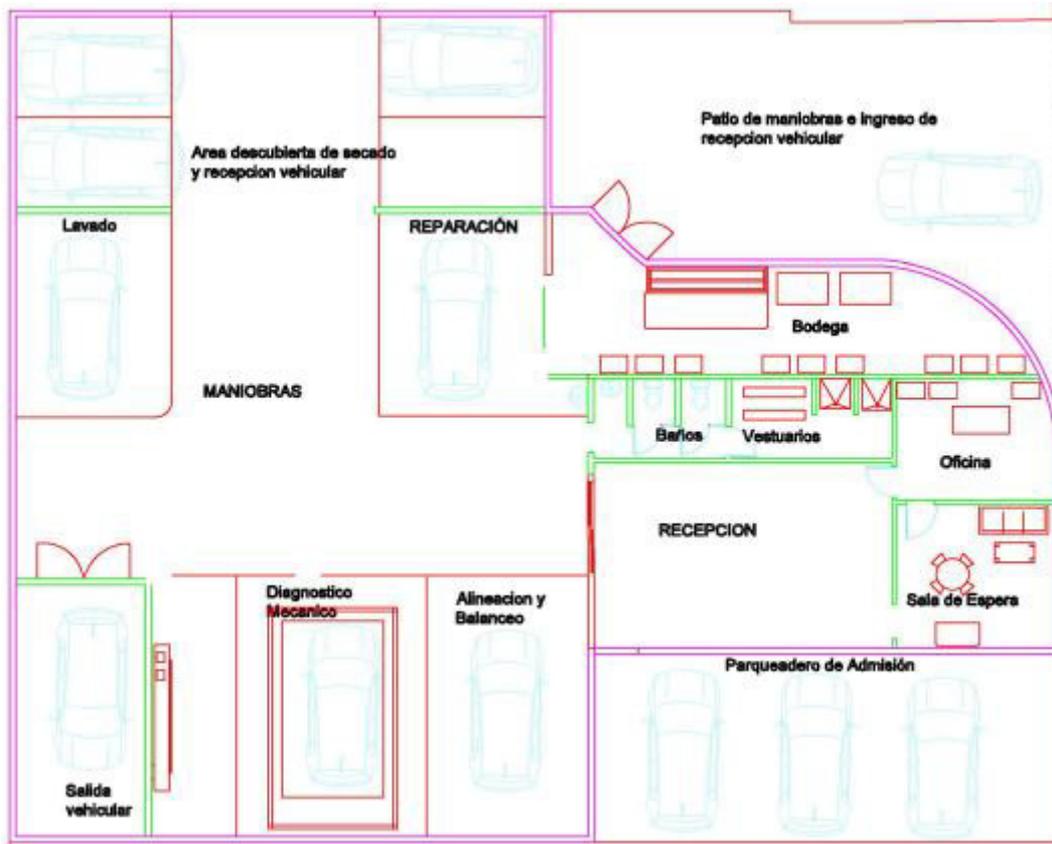
Fuente: Elaboración propia

## Diseño del centro automotriz

A continuación, se detalla las áreas del centro automotriz:

**Figura 15**

*Diseño del Centro Automotriz*



### **Procesos**

Una vez identificados los procesos que intervienen dentro del taller automotriz es importante detallarlos de la siguiente manera: proceso gobernante es el que (emite directrices, políticas y planes estratégicos a ejecutarse), proceso sustantivo (es el responsable de cumplir la misión, trabajar para la visión mediante las políticas implementadas) y finalmente el proceso adjetivo (responsable de mantener las condiciones del funcionamiento y operatividad).

A continuación se detalla el mapa de procesos del centro automotriz, mismo que evidencia gráficamente distribuidos por su tipo:

**Tabla 14**  
*Mapa de procesos*

<b>Necesidad del Cliente</b>	<b>PROCESOS ESTRATEGICOS</b>		<b>Satisfacción del Cliente</b>
	Gestión de Planificación Estratégica	Gestión de Dirección Empresarial	
	<b>PROCESOS SUSTANTIVOS</b>		
	Servicio de Mantenimiento preventivo y correctivo		
	<b>PROCESOS ADJETIVOS</b>		
Gestión Administrativa	Gestión Comercial		

Fuente: Elaboración propia

**Secuencia operativa**

La secuencia operativa a realizarse en el centro automotriz es la que se detalla a continuación:

- ✓ Recepción del vehículo y apertura de orden de trabajo en el cual consta la hora, fecha, kilometraje, estado de la pintura, necesidad de mantenimiento y recomendaciones, colocar protectores en volante y palanca de cambios.
- ✓ El técnico moviliza el automotor a la bahía de trabajo, revisa la orden de trabajo y según el mantenimiento que corresponda solicita los repuestos en la bodega.
- ✓ Mientras se realiza el mantenimiento y si es necesario el jefe de taller se contacta con el propietario del vehículo para indicarle el avance de los trabajos, recomendar si es necesario realizar otros trabajos adicionales a los detallados en la recepción e indicarle la hora tentativa de entrega del automotor.
- ✓ Terminadas las actividades de mantenimiento el vehículo pasa al área de lavado.
- ✓ Posterior a todas estas actividades el vehículo pasa al área de entrega
- ✓ Si el vehículo es retirado en el taller se entrega la proforma, y se cancelan los valores; si el auto es entregado en el domicilio se envía la factura a través de whatsapp y al momento de entregar el vehículo el cliente confirma si realiza el pago en efectivo o por transferencia.

## Flujograma del proceso

En el flujograma se puede evidenciar la secuencia operativa gráficamente, a detalle de todas y cada una de las actividades que se realizarán durante el mantenimiento mecánico a los automotores, ismo que se detalla a continuación:

**Tabla 15**  
Flujograma del proceso



Fuente: Elaboración propia

## **ESTUDIO FINANCIERO**

La importancia del sistema financiero nacional se basa en canalizar el ahorro de las personas naturales y jurídicas y contribuye de forma directa en el sano desarrollo económico de las empresas siendo así el centro automotriz, se enfoca en las siguientes estrategias comerciales para satisfacer de mejor manera las necesidades de sus clientes y de esta manera también incrementar el nivel de ganancia que se obtiene por los servicios prestados con el apalancamiento del sistema financiero nacional:

- Crear mejores oportunidades de negocio mediante la búsqueda de importadores para adquisición de insumos, lubricantes y repuestos con precios competitivos en el mercado.
- Iniciar importación directa de repuestos de mayor rotación para el taller mecánico
- Diversificar los servicios implementando la venta e instalación de auto - lujos y accesorios.

### **Sistema Financiero de la Gestión Empresarial**

- Mejor control del negocio con la implementación del sistema ERP SAP / DMS, para disponer mejor trazabilidad y avance de los trabajos.
- Manejar plazos amplios de pago con los proveedores, obteniendo así mayor cantidad de días de crédito para las adquisiciones, sin crear una mala imagen.
- En la recuperación de cartera vencida se remitirá a la Gerencia informes semanales sobre la cartera recuperada para toma de decisiones

Adicionalmente indicar que, la evaluación financiera, sirve para expresar en términos económicos todos los detalles realizados en los estudios, y permite determinar el monto necesario para la puesta en marcha del proyecto. Esto se realiza con la finalidad de aterrizar la sustentabilidad financiera del proyecto, y con este análisis se determinará las fuentes de financiamiento y rentabilidad del negocio, por tal motivo se considerará proyecciones de crecimiento que permitirá poner en marcha el centro automotriz.

### **Inversión total requerida**

#### **Inversión Fija**

Son todos los bienes a ser adquiridos, con la finalidad de generar rentabilidad con el uso, corresponden a bienes físicos que son utilizados por periodos de durabilidad largos en las operaciones del centro automotriz, mismos que son adquiridos para generar la operación más

no para ser vendidos, para este caso el valor es de USD 25.294,00, los cuales corresponden a la propiedad, planta y equipo necesaria para poner en marcha el centro automotriz.

**Tabla # 16**

*Inversión Fija – Propiedad, Planta y equipo*

DESCRIPCION	AREA	DETALLE	CANTIDAD	VALOR TOTAL
	Administrativa	Edificio Administrativo	1	5.150,25
	Area de espera	Cafetería y entretenimiento	1	3.136,86
Propiedad Planta y Equipo		Bahías de Trabajo	3	4.200,00
		Area de Lavado, Secado	1	1.900,00
	Operativa	Estacionamiento	1	1.850,00
		Bodega	1	1.356,89
		Baños	1	1.200,00
<b>TOTAL</b>				<b>18.794,00</b>

Fuente: Elaboración propia

A continuación, se plasman los valores correspondientes a la maquinaria que va a ser usada en el proceso de mantenimiento automotriz.

**Tabla # 17***Inversión Fija – Maquinaria y Equipos*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
Cajas de herramientas	3	950,00	2.850,00
Scanner	3	550,00	1.650,00
Multímetros	3	95,00	285,00
Elevadores	4	1.250,00	5.000,00
Bancos de trabajo	3	180,00	540,00
Gatos hidráulicos (varios modelos)	3	250,00	750,00
Engrasadora	2	325,00	650,00
Jgo. de extractores	1	600,00	600,00
Jgo. De copas grande	1	450,00	450,00
Jgo. De llaves grande	1	385,00	385,00
Hidrolavadora industrial	1	1.445,00	1.445,00
Aspiradora industrial	1	640,00	640,00
Pulidora	2	450,00	900,00
Mostrador de vidrio	1	380,00	380,00
Cafetera	1	120,00	120,00
Dispensador de agua	2	95,00	190,00
<b>TOTAL</b>			<b>16.835,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Adicionalmente es necesario detallar los muebles de oficina, a utilizar por parte del área administrativa, técnica, cafetería y sala de espera.

**Tabla 18***Inversión Fija – Muebles, Enseres de Oficina y Equipos de computación*

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Estacion de trabajo	2	280,00	560,00
Computadores de escritorio	2	950,00	1.900,00
Computador portatil	1	855,00	855,00
Impresora multifunción	1	450,00	450,00
Silla para estación de trabajo	4	75,00	300,00
Teléfono convencional	1	150,00	150,00
Televisor 45"	1	600,00	600,00
Sillas de espera	3	80,00	240,00
Sillas modulares	2	135,00	270,00
Tándem de espera	2	120,00	240,00
Estanterías	3	75,00	225,00
Archivador metálico	3	65,00	195,00
Juegos infantiles (varios)	1	850,00	850,00
<b>TOTAL</b>			<b>6.835,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Posterior a todos los cálculos realizados, podemos obtener el total de la Inversión fija, que es necesaria para el centro automotriz, evidenciando que es necesario para la puesta en marcha un valor de USD 58.294,00

**Tabla # 19**  
*Total Inversión Fija*

Descripción	Valor
Propiedad Planta y Equipos	18.794,00
Maquinaria y Equipos	16.835,00
Muebles, Enseres de Oficina y Equipos de computación	6.835,00
<b>TOTAL</b>	<b>42.464,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### **Gastos Pre Operacionales**

Los gastos preoperacionales son aquellos costos que se incurren antes de iniciar las operaciones de un negocio. Estos gastos se originan en la etapa de planificación y preparación del negocio, y están destinados a cubrir los costos necesarios para poner en marcha el proyecto.

A continuación, se detallan los valores correspondientes a los activos fijos intangibles, los cuales no se pueden observar, pero son indispensables para el buen desarrollo de la empresa.

**Tabla # 20**

*Inversión de Gastos Pre Operacionales*

<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
Estudio de Mercado	1	650,00	650,00
Publicidad	1	1.500,00	1.500,00
Gastos de Constitucion (Formación)	1	750,00	750,00
Permisos de Funcionamiento (Operatividad)	1	900,00	900,00
<b>TOTAL</b>			<b>3.800,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### **Capital de trabajo**

#### **Activo Corriente**

Son los bienes de una empresa, que en el lapso no mayor a un año se deben consumir o venderlos, y estos pueden ser tangibles o intangibles.

- **Caja**

Este monto será el encargado de cubrir las necesidades emergentes, que se pueden presentar en el transcurso de la ejecución del proyecto; o también denominado como caja chica; mismo que para este proyecto será de un monto de USD 2.500,00

- **Bancos**

Es el valor que se refleja en la cuenta bancaria del centro automotriz, sirve para cubrir las emergencias que se presenten de manera inmediata; y para este caso es de USD 1.500,00

**Tabla # 21***Total Activo Corriente*

Descripción	Valor
Caja	2.500,00
Bancos	1.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>4.000,00</b>

Fuente: Elaboración propia

**Pasivo corriente**

Son las obligaciones que el centro automotriz debe cancelar durante el respectivo periodo fiscal o el respectivo periodo de operación. El pasivo que actualmente dispone el centro automotriz es de USD 2.000,00; es la responsabilidad que tiene con terceros, considerando que el centro automotriz no tiene valores ni deudas pendientes.

Para el cálculo se consideró el circulante emitido por el banco Central del Ecuador, que para este caso es referencialmente de 2.0

$$\text{Tasa Circulante} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$2,0 = \frac{4.000,00}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Pasivo Corriente} = \frac{4.000,00}{2,0}$$

$$\text{Pasivo Corriente} = 2.000,00$$

Fuente: Elaboración propia

**Capital de trabajo**

Es el monto de dinero que una empresa necesita para financiar sus operaciones diarias, como la compra de materias primas, el pago de salarios y otros gastos operativos.

El capital de trabajo se puede entender como el dinero que se utiliza para mantener la continuidad del negocio y cumplir con sus obligaciones a corto plazo, se obtiene como se detalla a continuación:

**Capital de trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente**

**Capital de trabajo = 4.000,00 - 2.000,00**

**Capital de trabajo = 2.000,00**

Como podemos evidenciar en los datos detallados el Capital de Trabajo con los que cuenta el centro automotriz es de USD 2.000,00

### **Inversión total requerida**

Es el detalle de la inversión global necesaria para la puesta en marcha del centro automotriz; que para este caso es un valor de USD 48.264,00 de esta forma se garantiza la operatividad del centro automotriz.

**Tabla # 22**

*Inversión Total requerida*

<b>Descripción</b>	<b>Valor total</b>	<b>%</b>
Inversion fija	42.464,00	87,98
Gastos Pre Operacionales	3.800,00	7,87
Capital de Trabajo	2.000,00	4,14
<b>TOTAL</b>	<b>48.264,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### **FINANCIAMIENTO**

El financiamiento indispensable para poder iniciar las actividades operativas del centro automotriz, será mixto ya que contará con recursos propios y recursos obtenidos a través de crédito, recursos de las entidades financieras nacionales, mismos que serán cancelados en el lapso de 60 meses.

#### **Recursos Propios**

Los recursos propios designados para el centro automotriz es de USD 120.000,00, representando el 85,71% de la totalidad de la inversión necesaria.

#### **Recursos de financiamiento**

Los recursos producto de financiamiento es de USD 20.000,00 el cual representa el 14,29% de la inversión necesaria, el cual se obtendrá a través de una institución financiera.

### Institución financiera

Para iniciar con el análisis de la institución que financiara el proyecto, se realizó un análisis comparativo de las entidades cerca del centro automotriz, considerando la más beneficiosa para poder generar el crédito.

Se tomo 4 instituciones financieras de las cuales se analizó la tasa de interés, el plazo, el porcentaje de encaje, verificando que la institución financiera que brinda mejores beneficios crediticios es la cooperativa Virgen del Cisne.

**Tabla # 23**  
*Institución Financiera*

<b>Institución Financiera</b>	<b>Monto</b>	<b>Plazo (meses)</b>	<b>Tasa de Interés</b>	<b>Encaje</b>	<b>Garantes</b>
Cooperativa Alianza del Valle	25.000,00	60	13,10%	10%	2
Cooperativa JEP	25.000,00	60	12,15%	0%	2
Cooperativa 29 de Octubre	25.000,00	60	11,55%	10%	2
Virgen del Cisne	25.000,00	60	11,25%	0%	1

Fuente: Elaboración propia.

### Financiamiento de la Inversión

Con los datos obtenidos se evidencia que, la inversión necearía para el centro automotriz es de USD 140.000,00

**Tabla 24**  
*Financiamiento de la Inversión*

<b>Valores de Financiamiento</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Aportes propios (inversión)	120.000,00	85,71
Aportes externos (credito)	20.000,00	14,29
<b>TOTAL</b>	<b>140.000,00</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### Estimación de Costos y Gastos

Para este caso la estimación de los costos y gastos permite al centro automotriz, tomar decisiones adecuadas, con el objetivo de minimizar al máximo los riesgos que a futuro pueda tener el centro automotriz; por esta razón es imperativo analizar a detalle todos los costos y gastos para la puesta en marcha del proyecto.

## Costos de Producción

Los costos de producción o también llamados costos operativos son aquellos gastos necesarios para mantener una línea de procesamiento de productos, son aquellos que participan indirectamente en la elaboración de productos o servicios.

## Insumos

En el siguiente detalle se podrá evidenciar la cantidad necesaria para poder ejecutar el servicio de mantenimiento preventivo a los clientes, para este ejercicio los insumos ascienden a USD 33.232,20

**Tabla 25**

*Insumos*

Descripción	Unidad	Cantidad (mes)	Cantidad (año)	Precio unitario	Precio (año)
Aceite de motor 15W30	Galón	20	240,00	16,00	3840
Aceite de motor 20W50	Galón	45	540,00	16,20	8748
Aceite de motor 75W85	Galón	18	216,00	16,50	3564
Filtro de aceite	Unidad	60	720,00	2,85	2052
Filtro de aire	Unidad	45	540,00	8,00	4320
Filtro de combustible	Unidad	45	540,00	9,50	5130
Bio wash abrillantador	Galón	13	156,00	10,20	1591,2
Desengrasante	Galón	20	240,00	8,75	2100
Abrillantador llantas	Galón	7	84,00	8,00	672
Ambiental	Galón	6	72,00	9,50	684
Toallas microfibra	Unidad	15	180,00	1,75	315
Wipe	Unidad	120	1.440,00	0,15	216
<b>TOTAL</b>					<b>33.232,20</b>

Fuente: Elaboración propia

## Equipo de Protección

Son los equipos necesarios e indispensables, para la ejecución del servicio, los cuales para este ejercicio los equipos ascienden a USD 997,00

**Tabla # 26**  
*Equipo de protección*

Descripción	Unidad	Cantidad (año)	Precio unitario	Precio (año)
Pantalones	Unidad	8,00	20,00	160
Camisas jean	Unidad	8,00	18,00	144
Guantes de precisión	Par	12,00	4,50	54
Zapatos puntas de acero	Par	8,00	35,00	280
Tapones auditivos	Par	48,00	2,50	120
Equipo impermeable	Unidad	2,00	38,00	76
Guantes de caucho	Par	12,00	11,50	138
Botas amarillas (agua)	Par	1,00	25,00	25
<b>TOTAL</b>				<b>997,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### **Depreciación de la inversión**

A continuación, se detalla la depreciación de la inversión fija, conforme lo establece la Normativa de Contabilidad.

**Tabla # 27**  
*Depreciación de la Inversión*

Inversión fija	Vida útil años	Valor inicial	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor residual
Propiedad planta y equipo	20,00	18.794,00	939,70	4.698,50	4.698,50
Maquinaria y equipos	10,00	16.835,00	1.683,50	8.417,50	8.417,50
Muebles enseres de oficina y equipos de computación	10,00	6.835,00	683,50	3.417,50	3.417,50
<b>TOTAL</b>		<b>42.464,00</b>	<b>3.306,70</b>	<b>16.533,50</b>	<b>16.533,50</b>

Fuente: Elaboración propia

### **Activos Diferidos (Amortización)**

Para el centro automotriz se ha considerado una amortización por el lapso de 2 años, misma que se detalla a continuación:

**Tabla # 28**  
*Activos diferidos (Amortización)*

Descripción	Valores	Tiempo	Amortización año 1	Amortización año 2
Estudio de Mercado	650,00	2	325,00	325,00
Publicidad	1.500,00	2	750,00	750,00
Gastos de Constitución (Formación)	750,00	2	375,00	375,00
Permisos de Funcionamiento (Operatividad)	900,00	2	450,00	450,00
<b>TOTAL</b>	<b>3.800,00</b>		<b>1.900,00</b>	<b>1.900,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### Mantenimiento

Dentro de la variable mantenimiento, se encuentran los valores por los servicios contratados para la maquinaria y equipos, conforme el siguiente detalle:

**Tabla # 29**  
*Mantenimiento*

Activo Fijo	Cantidad anual	Precio unitario	Precio anual
Maquinaria	2	350,00	700,00
Equipos de computación	1	120,00	120,00
<b>TOTAL</b>			<b>820,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### Mano de Obra Directa

A continuación, se detalla los valores estimados al pago de mano de obra en el centro automotriz:

**Tabla # 30**  
*Mano de Obra*

Descripción	Cant.	Sueldo	Recargos Patronales IESS			Beneficios de Ley			Subtotal	Total Mensual	Total Anual
			IESS	IECE	SECAP	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones			
Técnicos	7	425,00	47,39	2,00	2,00	35,42	35,42	17,71	564,93	3.954,53	47.454,33
<b>TOTAL</b>											<b>47.454,33</b>

Fuente: Elaboración propia

### Costos de Producción

Para realizar este cálculo es necesario detallar los valores presupuestados que conforman parte de los costos de producción, que para este caso los detallamos a continuación.

**Tabla # 31**  
*Costos de Producción*

<b>Descripción</b>	<b>Valor total</b>
Insumos	33.232,00
Equipo de protección	997,00
Depreciación de Activos Fijos	17.533,00
Amortización de activos	1.900,00
Mantenimiento	820,00
Mano de obra directa	47.454,33
<b>TOTAL</b>	<b>101.936,33</b>

Fuente: Elaboración propia

### Gastos Administrativos

#### Suministros de Oficina.

Para este caso se detallan los valores correspondientes a suministros de oficina.

**Tabla # 32**  
*Suministros de Oficina*

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cant anual</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Precio anual</b>
Esferográficos	Caja	1,00	3,00	3,00
Lápiz	Caja	1,00	2,00	2,00
Papel bond	Resma	10,00	3,00	30,00
Toner	Unidad	2,00	25,00	50,00
Clips metálicos	Caja x 100	2,00	0,75	1,50
Grapas 26/6	Caja x 100	2,00	2,50	5,00
Carpeta cartón	Unidad	36,00	0,25	9,00
Carpeta archivo	Unidad	12,00	1,00	12,00
Perforadora	Unidad	1,00	3,00	3,00
Grapadora	Unidad	1,00	3,00	3,00
Sello	Unidad	2,00	6,00	12,00
<b>TOTAL</b>				<b>130,50</b>

Fuente: Elaboración propia

### Sueldos Administrativos

Se detallan a continuación:

**Tabla # 33**  
*Sueldos Administrativos*

Descripción	Cant.	Sueldo	Recargos Patronales IESS			Beneficios de Ley			Sutotal	Total Mensual	Total Anual
			IESS	IECE	SECAP	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones			
Gerente General	1	600,00	66,90	3,00	3,00	50,00	31,25	25,00	779,15	779,15	9.349,80
Asistente Administrativo/Comercial	1	450,00	50,18	2,25	2,25	37,50	31,25	18,75	592,18	592,18	7.106,10
<b>TOTAL</b>											<b>16.455,90</b>

Fuente: Elaboración propia

### Servicios básicos

Se adjuntan en el siguiente cuadro:

**Tabla # 34**  
*Servicios Básicos*

Descripción	Unidad	Consumo Mensual	Precio unitario	Precio mensual	Precio anual
Agua	M3	250,00	0,10	25,00	300,00
Electricidad	kw	30,00	0,08	2,40	28,80
Internet	Wifi	1,00	10,00	10,00	120,00
Telefonía fija	Minuto	100	0,05	5,00	60,00
<b>TOTAL</b>					<b>508,80</b>

Fuente: Elaboración propia

### Total, Gastos Administrativos

Para describir estos gastos es necesario detallar todos los rubros de los gastos administrativos, conforme el siguiente detalle.

**Tabla # 35**  
*Total Gastos Administrativos*

Gastos Administrativos	Valor total
Suministros de Oficina	130,50
Sueldos Administrativos	16.455,90
Servicios Básico	508,80
<b>TOTAL</b>	<b>17.095,20</b>

Fuente: Elaboración propia

### Gastos de Venta

Son aquellos gastos que las empresas deben incurrir, para poder comercializar con mayor facilidad un bien o servicio.

**Tabla # 36**  
*Gastos de Venta*

Descripción	Cantidad anual	Precio unitario	Precio anual
Publicidad medios digitales	12,00	40,00	480,00
Tripticos, volantes	2.000,00	0,05	100,00
Trajetas de presentación	200,00	0,02	4,00
<b>TOTAL</b>			<b>584,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### Gastos Financieros

Son los que el centro automotriz va a tener producto de la necesidad de haber financiado las operaciones con recursos externos o de entidades financieras, mismo que se detallan a continuación.

**Tabla # 37**  
*Gastos Financieros*

Valor Prestamo	Tasa de interés	Plazo meses	Cuota mensual	Interés año 1
20.000,00	11,20%	60,00	436,85	2.081,05
<b>TOTAL</b>				<b>2.081,05</b>

Fuente: Elaboración propia

### Detalle de Costos y Gastos

Es en donde detallamos el total de los costos y gastos que intervienen en el proceso del centro automotriz, detallado de la siguiente manera:

**Tabla # 38**  
*Costos y Gastos*

Costos y gastos	Valor total
Costos de producción	101.936,33
Gastos administrativos	16.455,90
Gastos de ventas	860,00
<b>TOTAL</b>	<b>119.252,23</b>

Fuente: Elaboración propia

### Estado de Situación Inicial

El estado de situación inicial es la descripción detallada de la situación actual de un sistema o situación que se utiliza como referencia para la toma de decisiones y la planificación de acciones futuras, para lo cual a continuación se detalla los datos económicos del centro automotriz:

**Tabla # 39**

*Estado Situación Inicial*

<b>ESTADO DE SITUACION INICIAL</b>			
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
Caja - Bancos	4.000,00	Pasivo Corriente	2.000,00
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>4.000,00</b>	<b>Total pasivo Corriente</b>	<b>2.000,00</b>
<b>Activo No Corriente</b>		<b>Pasivo Largo Plazo</b>	
Propiedad y Planta	18.794,00	Prestamo	20.000,00
Maquinaria y Equipos	16.835,00	<b>Total Pasivo Largo Plazo</b>	<b>20.000,00</b>
Muebles y enseres de oficina y equipos de Computación	6.835,00	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>22.000,00</b>
( - ) Depreciación			
<b>Total Propiedad, Planta y Equipo</b>	<b>42.464,00</b>		
<b>Activos diferidos</b>			
Estudio de mercado	650,00		
Publicidad	1.500,00		
Gastos de Constitución	750,00		
Permiso de funcionamiento	900,00	Capital	28.264,00
( - ) Amortización			
<b>Total Activos Intangibles</b>	<b>3.800,00</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>28.264,00</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>50.264,00</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>50.264,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### Presupuesto de Ingreso

En este apartado se detallan los valores de ingresos proyectados, con base a la vigencia del proyecto.

**Tabla # 40**

*Presupuesto de Ingreso*

Año	Demanda Insatisfecha	Precios proyectados	Ingresos
1	3.990,60	35,00	139.671,00
2	4.066,42	36,25	147.407,78
3	4.159,95	37,50	155.998,09
4	4.255,63	38,75	164.905,58
5	4.353,51	40,00	174.140,29

Fuente: Elaboración propia

#### ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

##### Estado de Resultados Proyectado

Es aquel que le va a permitir al centro automotriz, evidenciar si obtuvo o no perdidas o ganancias en el primer ejercicio, para lo cual es importante considerar la tasa de inflación al año 2023, de:

**Tabla # 41**

*Estados Financieros Proyectados*

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	139.671,00	147.407,78	155.998,09	164.905,58	174.140,29
( - ) Costos de producción	101.936,33	104.975,41	108.011,49	111.047,57	114.083,65
<b>( = ) Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>37.734,67</b>	<b>42.432,37</b>	<b>47.986,60</b>	<b>53.858,01</b>	<b>60.056,64</b>
( - ) Gastos Administrativos	17.095,20	17.140,20	17.185,20	17.230,20	17.275,20
( - ) Gasto de ventas	584,00	586,23	588,46	590,69	592,92
( - ) Gastos Financieros	2.081,05	1.708,24	1.291,47	825,55	304,69
<b>( = ) Utilidad Operacional</b>	<b>17.974,42</b>	<b>22.997,70</b>	<b>28.921,47</b>	<b>35.211,57</b>	<b>41.883,83</b>
( - ) Participación trabajadores 15%	2.696,16	3.449,65	4.338,22	5.281,74	6.282,58
<b>( = ) Utilidades antes de impuestos</b>	<b>15.278,26</b>	<b>19.548,04</b>	<b>24.583,25</b>	<b>29.929,84</b>	<b>35.601,26</b>
( - ) Impuesto a la Renta 25%	3.819,56	4.887,01	6.145,81	7.482,46	8.900,31
<b>( = ) Utilidad Neta</b>	<b>11.458,69</b>	<b>14.661,03</b>	<b>18.437,44</b>	<b>22.447,38</b>	<b>26.700,94</b>

Fuente: Elaboración propia

##### Flujo de Caja Proyectado

Es un informe financiero que muestra los flujos de efectivo entrantes y salientes de una empresa durante un período de tiempo determinado, del centro automotriz.

**Tabla # 42**

*Flujo de Caja Proyectado*

## 1. INGRESOS OPERACIONALES

Ingresos por ventas	139.671,00	147.407,78	155.998,09	164.905,58	174.140,29
<b>Parcial</b>	<b>139.671,00</b>	<b>147.407,78</b>	<b>155.998,09</b>	<b>164.905,58</b>	<b>174.140,29</b>

## 2. EGRESOS OPERACIONALES

( - ) Costos de Producción	101.936,33	104.975,41	108.011,49	111.047,57	114.083,65
( - ) Gastos Administrativos	17.095,20	17.140,20	17.185,20	17.230,20	17.275,20
( - ) Gastos de Ventas	584,00	586,23	588,46	590,69	592,92
( - ) Gastos Financieros	2.081,05	1.708,24	1.291,47	825,55	304,69
( + ) Depreciación	3.306,70	4.596,20	4.596,20	4.596,20	4.596,20
( + ) Amortización de Activos Diferidos	2.600,00	2.600,00			
<b>Parcial</b>	<b>-115.789,88</b>	<b>-117.213,88</b>	<b>-122.480,42</b>	<b>-125.097,81</b>	<b>-127.660,26</b>
<b>3. FLUJO OPERACIONAL (A - B)</b>	<b>23.881,12</b>	<b>30.193,90</b>	<b>33.517,67</b>	<b>39.807,77</b>	<b>46.480,03</b>

## 4. INGRESOS NO OPERACIONALES

( - ) Inversión Fija	42.464,00
( - ) Inversión en gastos pre operacionales	3.800,00
( - ) Inversión en capital de trabajo	2.000,00
( + ) Prestamo	20.000,00

## 5. EGRESOS NO OPERACIONALES

( - ) Amortización (Capital)	3.306,70	3.490,70	3.674,70	3.858,70	4.042,70
( - ) Participación trabajadores 15%	2.696,16	3.449,65	4.338,22	5.281,74	6.282,58
( - ) Impuesto a la Renta 25%	3.819,56	4.887,01	6.145,81	7.482,46	8.900,31
<b>Parcial</b>	<b>9.822,43</b>	<b>11.827,36</b>	<b>14.158,73</b>	<b>16.622,89</b>	<b>19.225,59</b>
( + ) Valor residual de la inversión fija					16.533,50
( + ) Recuperación del capital de trabajo					2.000,00
<b>6. FLUJO NO OPERACIONAL</b>	<b>9.822,43</b>	<b>11.827,36</b>	<b>14.158,73</b>	<b>16.622,89</b>	<b>692,09</b>
<b>7. FLUJO NETO DE CAJA (C - F)</b>	<b>-28.264,00</b>	<b>14.058,69</b>	<b>18.366,53</b>	<b>23.184,88</b>	<b>45.787,94</b>

Fuente: Elaboración propia

## EVALUACION FINANCIERA

La evaluación financiera de un proyecto es un proceso en el que se analizan los costos y los beneficios esperados de una iniciativa de inversión para determinar si es viable y rentable.

El objetivo principal de la evaluación financiera es identificar los flujos de efectivo proyectados asociados con el proyecto, y evaluar su valor presente neto (VPN), tasa interna de retorno (TIR), período de recuperación (PR), y otros indicadores financieros relevantes. A continuación, se describen brevemente estos indicadores:

### Valor Actual Neto (VAN)

Es la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento, también conocida como tasa de descuento o tasa de oportunidad. Se refiere a la tasa de rendimiento mínima que un inversionista o una empresa espera obtener para aceptar un proyecto de inversión. Si el VPN es positivo, significa

que el proyecto puede ser rentable y que se espera generar un rendimiento financiero adecuado.

### Cálculo de la TMAR

Este indicador es la tasa mínima aceptable de rendimiento, se calcula de la siguiente manera según datos del banco Central del Ecuador tasa pasiva bancaria es del 8,96% y la prima de riesgo es del 8,17%, detallado así:

$$\text{TMAR} = \text{Tasa Pasiva Bancaria} + \text{Prima de Riesgo}$$

$$\text{TMAR} = 8,96\% + 8,17\%$$

$$\text{TMAR} = 17,13\%$$

### Cálculo del VAN

Como antecedente tenemos que la TMAR es de 17,13%

$$\text{VAN} = -A + \sum \frac{\text{FNC}_n}{(1+\text{TMAR})^n}$$

$$\text{VAN} = -A + \frac{\text{FNC}_1}{(1+\text{TMAR})^1} + \frac{\text{FNC}_2}{(1+\text{TMAR})^2} + \frac{\text{FNC}_3}{(1+\text{TMAR})^3} + \frac{\text{FNC}_4}{(1+\text{TMAR})^4} + \frac{\text{FNC}_5}{(1+\text{TMAR})^5}$$

$$\text{VAN} = -28.264,00 + \frac{14.058,69}{(1+0,1401)^1} + \frac{18.366,53}{(1+0,1401)^2} + \frac{19.358,94}{(1+0,1401)^3} + \frac{23.184,88}{(1+0,1401)^4} + \frac{45.787,94}{(1+0,1401)^5}$$

$$\text{VAN} = -28.264,00 + \frac{14.058,69}{1,1401} + \frac{18.366,53}{1,2998} + \frac{19.358,94}{1,0027} + \frac{23.184,88}{1,6895} + \frac{45.787,94}{1,9262}$$

$$\text{VAN} = -28.264,00 + 12.331,10 + 14.130,27 + 19.306,81 + 13.722,92 + 23.771,13$$

$$\text{VAN} = -28.264,00 + 83.262,24$$

$$\text{VAN} = 54.998,24 > 0$$

### TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Su fórmula es:

$$VAN = -A + \sum \frac{FNC_n}{(1+TMAR)^n} \qquad 0 = -A + \sum \frac{FNC_n}{(1+TIR)^n}$$

La TIR Es la rentabilidad propia o autónoma del proyecto para determinarlo se aplica el cálculo de la siguiente forma:

Tm = tasa de interés menos = 40% (0.4)

TM = tasa de interés mayor = 70% (0.7)

$$VAN = -A + \sum \frac{FNC_n}{(1+tm)^n}$$

$$VAN = -A + \frac{FNC_1}{(1+tm)^1} + \frac{FNC_2}{(1+tm)^2} + \frac{FNC_3}{(1+tm)^3} + \frac{FNC_4}{(1+tm)^4} + \frac{FNC_5}{(1+tm)^5}$$

$$VAN = -28.264,00 + \frac{14.058,69}{(1+0,4)^1} + \frac{18.366,53}{(1+0,4)^2} + \frac{19.358,94}{(1+0,4)^3} + \frac{23.184,88}{(1+0,4)^4} + \frac{45.787,94}{(1+0,4)^5}$$

$$VAN = -28.264,00 + \frac{14.058,69}{1,40} + \frac{18.366,53}{1,96} + \frac{19.358,94}{2,74} + \frac{23.184,88}{3,84} + \frac{45.787,94}{5,38}$$

$$VAN = -28.264,00 + 10.041,92 + 9.370,68 + 7.065,31 + 6.037,73 + 8.510,77$$

$$VAN = -28.264,00 + 41.026,41$$

$$VAN = \mathbf{69.290,41}$$

$$VAN = -A + \sum \frac{FNC_n}{(1+tm)^n}$$

$$VAN = -A + \frac{FNC_1}{(1+tm)^1} + \frac{FNC_2}{(1+tm)^2} + \frac{FNC_3}{(1+tm)^3} + \frac{FNC_4}{(1+tm)^4} + \frac{FNC_5}{(1+tm)^5}$$

$$VAN = -28.264,00 + \frac{14.058,69}{(1+0,7)^1} + \frac{18.366,53}{(1+0,7)^2} + \frac{19.358,94}{(1+0,7)^3} + \frac{23.184,88}{(1+0,7)^4} + \frac{45.787,94}{(1+0,7)^5}$$

$$VAN = -28.264,00 + \frac{14.058,69}{1,70} + \frac{18.366,53}{2,89} + \frac{19.358,94}{4,91} + \frac{23.184,88}{8,35} + \frac{45.787,94}{14,20}$$

$$VAN = -28.264,00 + 8.269,82 + 6.355,20 + 3.942,76 + 2.776,63 + 3.224,50$$

$$VAN = -28.264,00 + 34.543,43$$

$$VAN = \mathbf{6.279,43}$$

$$TIR = tm + \frac{VAN_{tm}}{VAN_{tm} - VAN_{TM}} * (TM - tm)$$

$$TIR = 40\% + \frac{69.290,41}{69.290,41 - (6.279,43)} * (70\% - 40\%)$$

$$TIR = 40\% + \frac{69.290,41}{63.010,98} * (30\%)$$

$$TIR = 40\% + 1,10 * (30\%)$$

$$TIR = 40\% + 33,0\%$$

$$TIR = 73,0\%$$

El proyecto financieramente es aceptable debido a que la TIR es 597,7%; es > a TMAR (17,13%); con lo anteriormente detallado confirmamos que el proyecto es viable

### Periodo de Recuperación del Capital (PRK)

Con sus siglas PRK, es un indicador que evalúa el tiempo que le tomara al centro automotriz recuperar toda la inversión; este indicador es tan exacto que el resultado nos da en años, meses y días.

$$PRK = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\frac{\sum FNE}{5}}$$

$$PRK = \frac{65.000,00}{\frac{28.264,00}{5}}$$

$$PRK = \frac{65.000,00}{5.652,80}$$

$$PRK = 11,50$$

#### Interpretación PKR

$$11,5 * 12 = 138$$

Estos es 1 año, 3 meses, 8 días

#### Relación Costo Beneficio

El análisis costo beneficio, es la base fundamental para analizar las decisiones futuras de un negocio, el análisis en mención permite evaluar cual es la decisión más acertada y favorable en términos económicos para un proyecto

#### PARAMETROS DE ANALISIS

“RCB > 1: Proyecto Aceptado”

“RCB = 1: Proyecto Postergado o en análisis”

“RCB < 1: Proyecto rechazado”

$$RCB = \frac{\sum FNE}{\text{Inversión Inicial}}$$

$$RCB = \frac{65000}{28264}$$

$$RCB = 2,30 > 1 \quad \text{Proyecto aprobado}$$

Concordante con el análisis costo beneficio, el centro automotriz obtiene USD 2,30 por cada dólar invertido, con lo anteriormente detallado el proyecto es viable ya que el resultado obtenido es mayor a 1

## Evaluación Financiera

**Tabla # 43**

*Evaluación Financiera*

<b>Evaluadro Financiero</b>	<b>Valor</b>	<b>Conclusión</b>
VAN	54.998,24	El valor obtenido es > a 0 evidenciando que el proyecto es viable
TIR	73%	Con estos valores el proyecto es viable financieramente aceptable
PRK	11,5	Es en 1 año, 3 meses y 8 días
RCB	2,3	Con estos datos el proyecto es aceptado

Fuente: Elaboración propia

## Validación de la Propuesta

La validación mediante el criterio de especialistas es una técnica que se utiliza para evaluar la validez o relevancia de una propuesta o idea de negocio mediante la opinión de expertos en el tema. Este tipo de validación se utiliza comúnmente en el ámbito académico y de investigación, así como en el desarrollo de productos y servicios innovadores.

La siguiente tabla presenta información detallada de los actores seleccionados para la validación del modelo.

**Tabla # 44**

*Descripción de perfil de validadores*

<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>Años de Experiencia</b>	<b>Titulación Académica</b>	<b>Cargo</b>
Lenin Marcelo Vargas Tipán	2	Master en Sistemas Automotrices	Jefe Bodega Repuestos EMASEO
Christian René Gómez Yáñez	20	Maestría en Administración de Empresas	Consultor
Esteban Ponce	8	Master en Planificación y Estudios Futuros	Dirección de Comunicación EPMAPS

Fuente: Elaboración propia

La validación mediante el criterio de especialistas tiene como objetivo evaluar la relevancia, viabilidad y calidad de una propuesta o idea de negocio a través de la opinión de expertos en el

tema. Esta técnica puede ser muy útil para identificar áreas de mejora, reducir los riesgos de la inversión y mejorar la calidad del producto o servicio.

**Tabla # 45**  
*Validación de resultados*

<b>Criterio</b>	<b>Experto 1</b>	<b>Experto 2</b>	<b>Experto 3</b>	<b>Total</b>	<b>Porcentaje</b>
Impacto	4	4	5	13	13,54
Aplicabilidad	4	5	5	14	14,58
Conceptualización	5	5	4	14	14,58
Actualidad	5	5	5	15	15,63
Calidad Técnica	5	4	4	13	13,54
Factibilidad	4	4	5	13	13,54
Pertinencia	5	4	5	14	14,58
<b>Total</b>	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>33</b>	<b>96</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Elaboración Propia

La retroalimentación de los especialistas puede ayudar a mejorar la calidad del producto o servicio, lo que puede llevar a una mayor satisfacción del cliente y, en última instancia, a un mayor éxito del negocio.

### 1.3. Matriz de articulación de la propuesta

En la presente matriz se sintetiza la articulación del producto realizado con los sustentos teóricos, metodológicos, estratégicos-técnicos y tecnológicos empleados.

**Tabla 1.**  
*Matriz de articulación*

<b>EJES O PARTES PRINCIPALES</b>	<b>SUSTENTO TEÓRICO</b>	<b>SUSTENTO METODOLÓGICO</b>	<b>ESTRATEGIAS / TÉCNICAS</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS</b>	<b>INSTRUMENTOS APLICADOS</b>
<b>CAPITULO I</b>	Modelos de negocios similares Antecedentes	Diseño de Investigación de Campo Tipo de Investigación Población y muestra Métodos y técnicas	Encuesta realizada a 200 personas	Los datos obtenidos de la encuesta son que el 96,53% de personas requieren un centro automotriz en la Parroquia de Quitumbe que ofrezca nuestros servicios.	La aplicación de las encuestas realizadas, en campo en sitios estratégicos.
<b>CAPITULO II</b>	<b>Propuesta</b>	Estudio Organizacional Estudio Legal Estudio Ambiental Estudio Técnico Estudio Financiero	Objetivos Estructura Organizacional Permisos RUC Ruido Disposición de aceites Localización	Que el proyecto es financieramente aceptable, y que el proyecto es viable	Cálculo de TIR Cálculo de VAN Relación Costo beneficio Evaluación Financiera

			Ubicación Financiamiento Evaluación		
--	--	--	---	--	--

**Fuente:** Elaboración propia

## CONCLUSIONES

- La presente investigación se sustenta en varias teorías plasmadas por diferentes autores que usan la versatilidad de herramientas de investigación, adicionalmente disponen de una estructura para el desarrollo del plan de negocios; todo lo detallado con el objetivo de disponer datos reales y los más acertados para la toma de decisiones sobre el centro automotriz.
- A través del estudio de mercado realizado, se pudo concluir que los servicios que pone a la disposición de los clientes el centro automotriz, en la parroquia de Quitumbe, sector sur de Quito, son servicios novedosos que gozan de aceptación de los usuarios; adicionalmente manifestar que, es beneficioso no solo por mantener en óptimas condiciones los automotores; sino porque su legado es la conservación del medio ambiente con el uso de productos biodegradables, aplicando las normas ambientales vigentes.
- Así mismo el estudio técnico permitió determinar la viabilidad del proyecto, con la determinación de la ubicación, capacidad instalada, carga operativa y temporización de procesos aplicada los tiempos; dentro de la planificación productiva está considerado cubrir el 35% de la Demanda insatisfecha.
- Y finalmente detallar que en el estudio financiero del proyecto se evidencia un VAN de 54.998,24 > 0; determinando que el proyecto es viable, con los cálculos realizados se obtuvo una TIR de 73% con lo cual se determina que el proyecto financieramente es aceptable; y finalmente la relación costo beneficio es de 2,3 > 1, con lo cual se determina la aceptabilidad del proyecto

## RECOMENDACIONES

- Con base a las conclusiones planteadas en el presente proyecto, es recomendable que los inversionistas realicen todas las gestiones correspondientes para obtener el financiamiento y poder implementar el proyecto en un periodo no mayor a los seis (6) meses, con la finalidad de disponer el espacio físico disponible actualmente, en la ubicación detallada. Considerar estrategias óptimas de comercialización con el objetivo de posicionar el centro automotriz en el mercado a corto plazo.
- Trabajar conjuntamente con la Administración Zonal Quitumbe, para capacitar a todas las personas interesadas sobre el uso de productos contaminantes, características, ventajas y forma de reciclar; esto con la finalidad de cambiar el modelo mental de los habitantes del sector de Quitumbe, referente a la conservación del medio ambiente.
- Aplicar conductas y estrategias financieras, y de esta manera lograr la utilidad optima de la inversión; razón por la cual es recomendable disponer de indicadores para medir permanentemente el crecimiento y la sostenibilidad financiera del centro automotriz y mantener indicadores VAN, TIR, PRI, positivos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Camacho, L. E. (2017). *Análisis de Estados Financieros*. España: Create Space Independent Publishing Platform. doi:ISBN: 1542810817
- Carvajal, F. M. (2015). *Manual de Investigación y Desarrollo de Proyectos (2da Edición ed.)*. Perú: Ediciones de Investigación Empresarial CCOF.
- Flores, M. M. (2017). *Desarrollo de las Empresas en el siglo XXI - Un mundo globalizado*. México: Universidad Autónoma de México.
- López, M. D. (2015). *Evaluación de Proyectos*. Chile: ECOE EDICIONES- Ingeniería y salud en el trabajo. doi: ISBN: 978-958-771-256-8
- Mendieta, L. G. (2017). *Plan de Negocios - Un sistema emprendedor*. Madrid - España: Ediciones Molina - Emprendedores.
- Moreno, L. S. (2016). *Manejo Empresarial Corporativo*. México: Universidad Autónoma de México.
- Orozco, J. d. (2017). *Evaluación financiera de proyectos/ Ciencias empresariales, Contabilidad y Finanzas*. Madrid - España: Ecoe Ediciones. doi: ISBN: 9587714695
- Reyes, R. G. (2017). *La investigación de campo como base la reflexión*. Estados Unidos.
- Sánchez, M. A. (2015). *Desarrollo de Procesos de Investigación a nivel Empresarial (1era Edición ed.)*. Estados Unidos: UNEC - Ediciones Copper.
- Soliz, C. M. (2016). *Sistemas Integrados Empresariales (Primera Edición ed.)*. Cali - Colombia: Ediciones LINUX.
- UTE. (2015). Plan de Negocio. Quito.
- Vicuña, J. M. (2017). *Creación de empresas bajo la visión de desarrollo organizacional (3era Edición ed.)*. Madrid - España: Editorial Mondeart - Área de Desarrollo e Innovación Empresarial.
- Ortega, A. O. (2018). Enfoques de investigación. *Métodos para el diseño urbano–Arquitectónico*.
- López, P. L. (2004). Población muestra y muestreo. *Punto cero*, 9(08), 69-74.
- Agudelo Viana, L. G., & Aigner Aburto, J. M. (2008). Diseños de investigación experimental y no-experimental.
- Morales, F. (2012). Conozca 3 tipos de investigación: Descriptiva, Exploratoria y Explicativa. *Recuperado el, 11, 2018*.
- Cordero, Z. R. V. (2009). La investigación aplicada: una forma de conocer las realidades con evidencia científica. *Revista educación*, 33(1), 155-165.
- Newman, G. D. (2006). El razonamiento inductivo y deductivo dentro del proceso investigativo en ciencias experimentales y sociales. *Laurus*, 12(Ext), 180-205.
- Castillejo, L. E. M. (2015). *Plan de negocios*. Editorial Macro.

ANEXOS

ANEXO 1

FORMATO DE ENCUESTA

ENCUESTA				
ITEM	PREGUNTA	SI	NO	OTROS
1	Indique su rango de edad	20 - 24	25-29	
		30 - 34	35 - 39	
		40 - 44	45 - 50	
2	Indique su género	FEMENINO	MASCULINO	
3	Cuál es su ocupación	EMPLEADO PUBLICO	NEGOCIO PROPIO	
		EMPLEADO PRIVADO	TRABAJO TEMPORAL	
4	Indique el sector de residencia	QUITUMBE	SAN BARTOLO	
		CHILLOGALLO	VALLES	
5	Indique si tiene auto	Si	No	
6	Le gustaría un centro de taller automotriz en Quitumbe	Si	No	
7	Le gustaría que dentro del Taller Automotriz exista un área de espera, cafetería y juegos para los niños	Si	No	
8	Usa el WhatsApp para información sobre el estatus del servicio automotriz y promociones	Si	No	
9	Le gustaría que el auto sea retirado y o entregado en el domicilio / oficina	Si	No	
10	Desea que su auto sea lavado después de los trabajos realizados	Si	No	

**¡GRACIAS POR SU COLABORACION!**

## ANEXO 2

### VALIDACION DE EXPERTOS



Universidad  
Israel

ESPOG

Escuela de  
Posgrados

## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

### ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

### MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

#### INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:  
PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AUTOMOTRIZ EN LA PARROQUIA DE QUITUMBE DE LA CIUDAD DE QUITO. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

#### Datos informativos

Validado por: *Esteban Ponce*

Título obtenido: *Magister en Planificación y Estudios Futuros*

C.I.: *1719832899*

E-mail: *estebanponce200@gmail.com*

Institución de Trabajo: *EPMAPS*

Cargo: *Dirección de Comunicación*

Años de experiencia en el área: *8*



Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: "MODELO DE IMPORTACIONES PARA INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR: CASO PRÁCTICO UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL"

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto	X				
Aplicabilidad	X				
Conceptualización		X			
Actualidad	X				
Calidad Técnica		X			
Factibilidad	X				
Pertinencia	X				
TOTAL					

Observaciones:

.....

.....

.....

Recomendaciones:

.....

.....

.....

Lugar, fecha de validación: Quito, 14 A Marzo del 2023



## UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

### ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

#### MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

##### INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:  
PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AUTOMOTRIZ EN LA PARROQUIA DE QUITUMBE DE LA CIUDAD DE QUITO. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

##### Datos Informativos

Validado por: *Lenin Marcelo Vargas Tipuri*

Título obtenido: *Mec. Sistemas Automotrices*

C.I.: *1714984034*

E-mail: *lenin.vargas@guat.com*

Institución de Trabajo: *EMASEO EP*

Cargo: *Analista de Repuestos*

Años de experiencia en el área: *2 años*

**Instructivo:**

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: "MODELO DE IMPORTACIONES PARA INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR: CASO PRÁCTICO UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL"

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto		X			
Aplicabilidad		X			
Conceptualización	X				
Actualidad	X				
Calidad Técnica	X				
Factibilidad		X			
Pertinencia	X				
TOTAL					

**Observaciones:**

.....

.....

.....

**Recomendaciones:**

.....

.....

.....

Lugar, fecha de validación: Quito, 10 de Marzo 2023





UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL  
ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:  
PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA AUTOMOTRIZ EN LA PARROQUIA DE QUITUMBE DE LA CIUDAD DE QUITO. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos Informativos

Validado por:

Christian René Gómez Jánez

Título obtenido:

Maestría en Administración de Empresas

C.I.:

171331482-6

E-mail:

ing\_christiangomez\_07@hotmail.com

Institución de Trabajo:

Freelance

Cargo:

Consultorías

Años de experiencia en el área:

20 años



Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema: "MODELO DE IMPORTACIONES PARA INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN SUPERIOR: CASO PRÁCTICO UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL"

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto		X			
Aplicabilidad	X				
Conceptualización	X				
Actualidad	X				
Calidad Técnica		X			
Factibilidad		X			
Pertinencia		X			
TOTAL					

Observaciones:

---



---



---

Recomendaciones:

---



---



---

Lugar, fecha de validación: Quito, 10 de Marzo 2023




---

