



1859

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA EN BANCA Y FINANZAS

**“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA
IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO
DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN
DE MOTORES Y SUSPENSIONES DE
VEHÍCULOS LIVIANOS EN LA CIUDAD
DE LOJA”**

Tesis previa a optar el Grado
de Ingeniero en Banca y
Finanzas.

Autor:

Jaime Fernando Riofrío Merino

Director:

Ing. Luis Fernando Ludeña Mgs.

**LOJA – ECUADOR
2015**

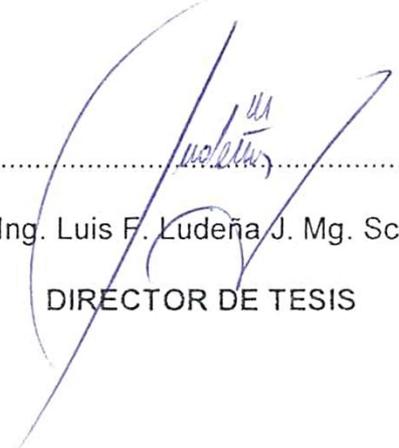
CERTIFICACIÓN

ING. LUIS FERNANDO LUDEÑA JARAMILLO MGS. DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, CARRERA DE BANCA Y FINANZAS Y DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICO:

Que he dirigido y revisado prolijamente el presente trabajo de tesis titulado “PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTORES Y SUSPENSIONES DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN LA CIUDAD DE LOJA”, realizado por la señor JAIME FERNANDO RIOFRÍO MERINO, en tal virtud y considerando que el mencionado trabajo cumple con los requisitos de fondo y forma establecidos en los reglamentos correspondientes de la institución, autorizo su presentación ante el Honorable Tribunal de Grado, para la sustentación y defensa del contenido que en el versa.

Loja, Julio 2015



.....
Ing. Luis F. Ludeña J. Mg. Sc.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Jaime Fernando Riofrío Merino, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional - Biblioteca Virtual.

Autor: Jaime Fernando Riofrío Merino

Firma: .....

Fecha: Loja, agosto de 2015

Cédula: 110489975-0

CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, Jaime Fernando Riofrío Merino, declaro ser la autor de la tesis titulada "PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTORES Y SUSPENSIONES DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN LA CIUDAD DE LOJA", como requisito para optar al Grado de Ingeniera en Banca y Finanzas; autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja a los 12 días del mes de agosto del 2015, firma el autor de tesis

FIRMA: 

Autor: Jaime Fernando Riofrío Merino

Cédula: 1104899750

Dirección: Barrio Obrapía

Teléfono: 07 2326570

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Fernando Ludeña Mg. Sc.

Presidenta del H. Tribunal: Dra. Judith del Carmen Achupalla Mg. Sc.

Vocal del H. Tribunal: Ing. Sergio Leonardo Pardo Mg. Sc.

Vocal del H. Tribunal: Ing. Neusa Cecilia Cueva Jiménez Mg Sc.

DEDICATORIA

Dedico mi trabajo a Dios por darme fuerza y fe, para terminar cada una de mis metas y por ser el más grande amigo que se pueda tener.

A mis estimados padres por ser ejemplo de lucha, por estar junto a mí, en todo momento y por apoyarme incondicionalmente en mis estudios pese a las adversidades que se presenten.

A mis compañeros que permanecieron juntos enfrentando las dificultades y con el apoyo mutuo avanzamos hasta poder culminar nuestra carrera.

Jaime Fernando

AGRADECIMIENTO

Primeramente agradezco a la Universidad Nacional de Loja por darme acogida en sus aulas y brindarme conocimientos para formarme académicamente y poder forjar un mejor futuro para toda mi vida.

Expreso mis agradecimientos al Ing. Fernando Ludeña quien me ayudó en el proceso de realización para el presente trabajo con éxito cumpliendo todas las expectativas.

Agradezco a la Carrera de Banca y Finanzas y a toda la planta docente que me brindaron los conocimientos para formarme como un profesional.

Jaime Fernando

a. TÍTULO

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTORES Y SUSPENSIONES DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN LA CIUDAD DE LOJA”

b. RESUMEN

Para realizar el **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTORES Y SUSPENSIONES DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN LA CIUDAD DE LOJA”** fue necesario desarrollarlo de acuerdo al objetivo general y los objetivos específicos los mismo que servirá para optar el Grado de ingeniero en Banca y Finanzas.

El primer objetivo que es determinar un estudio de mercado se lo logró mediante la realización de la demanda potencial (33836 vehículos), real (21361) y efectiva (18797) así como la oferta existente lo que demostró que existe una demanda insatisfecha por lo tanto el proyecto cuenta con aceptación en el mercado local.

En el segundo objetivo que es estructurar el estudio técnico permitió establecer que la empresa se ubicará en la Ciudad de Loja, barrio Las Acacias cuenta con todo los servicios básicos, la capacidad instalada del proyecto es: mantenimiento de motor de 4320 vehículos, mantenimiento de suspensión es 2880, reparación de motor de 103 y reparación de la suspensión es de 520, la capacidad utilizada es de 2160 para la reparación de motor y 1440 para el mantenimiento de la suspensión, 51 para la reparación de motores y 260 para la reparación de la suspensión; con la ingeniería del proyecto se describe todos las herramientas necesarias para que el centro funcione con normalidad.

En el estudio administrativo-legal se muestran en forma gráfica la estructura organizativa y las diferentes funciones y actividades que cada empleado debe realizar para un correcto desenvolvimiento de la empresa, así mismo se da a conocer los trámites legales necesarios para la consitución de la misma.

En el estudio económico-financiero, con lo que se definió la inversión inicial del proyecto (\$105582,47), presupuestos de ingresos y gastos (\$115469,39), flujos de efectivo para el primer año (\$33031,32) y los indicadores financieros como el Valor Actual Neto (\$48259,41), Tasa Interno de Retorno (25,88%), Relación Beneficio Costo (1,40), Periodo de Recuperación de Capital (4 años y 18 días) y Análisis de Sensibilidad en cuanto a incremento de costos en 15,12% y 10,79% para la disminución de ingresos.

Se utilizaron métodos como el científico, deductivo, inductivo, analítico y matemático y de técnicas la observación directa, encuesta y recopilación bibliográfica, lo que permitió analizar e interpretar los resultados para el eficiente desarrollo del estudio de proyecto de inversión.

SUMMARY

To make the "INVESTMENT PROJECT FOR THE IMPLEMENTATION OF A MAINTENANCE AND REPAIR CENTER MOTOR VEHICLES AND SUSPENSION OF LIGHT IN THE CITY OF LOJA" it was necessary to develop it according to the general objective and specific objectives that serve the same for the degree Engineer in Banking and Finance.

The first objective is to determine a market study was achieved by performing the potential demand (33836 vehicles), Real (21361) and effective (18797) as well as the existing supply demonstrating that there is an unmet demand therefore the project has acceptance in the local market.

The second objective is to structure the technical study established that the company will be located in the city of Loja, neighborhood Las Acacias has all the basic services, the installed capacity of the project is: engine maintenance 4320 vehicles, maintenance of suspension is 2880, 103 engine repair and repair of the suspension is 520, capacity utilization is 2160 for the repair of motor and 1440 for the continued suspension, 51 for repairing engines and 260 for repair suspension; engineering project with all the necessary tools described for the center to operate normally.

In the administrative-legal study are shown in graphical form the organizational structure and the different functions and activities that each employee must perform to a proper development of the company and it is given to know the legal formalities necessary for Constitution it.

In the economic-financial study, with the initial investment of the project (\$105582,47), budget revenue and expenditure (\$ 115469,38), cash flow for the first year (\$ 33,031,32) and financial indicators as it defined Net (\$ 48259,41), Internal Rate of Return (25,88%), Benefit Cost Ratio (1.40) Capital Recovery Period (4 years and 18 days) and Sensitivity Analysis Present Value as to increase costs 15,12% and 10.79% for the revenue decline.

As scientific methods, deductive, inductive, analytical and mathematical techniques and direct observation, survey and bibliography were used, allowing to analyze and interpret the results for the efficient development of the study of the investment project

c. INTRODUCCIÓN

El Proyecto de inversión es de gran importancia puesto que se puede identificar todo lo requerido para ponerlo en marcha e identificando la factibilidad del mismo para saber si es rentable evitando riesgos.

“EL PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTORES Y SUSPENSIONES DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN LA CIUDAD DE LOJA”, aportará económicamente a sus dueños, debido que en la ciudad de Loja los talleres existentes no cubren las necesidades de los propietarios de vehículos livianos, además de mejorar la calidad de vida de los trabajadores del Talleres Riofrío.

Según el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja, la estructura del trabajo de tesis está dado por: el **Título** en cual se basa todo el trabajo de tesis; **Resumen** en español y su traducción al inglés; **Introducción** que enfatiza la importancia del tema, el aporte y la estructura del trabajo, **Revisión de Literatura** corresponde a los elementos teóricos de la investigación, **Materiales y Métodos** que indica los recursos, métodos y técnicas que se utilizaron en el proceso investigativo; **Resultados** donde se menciona los objetivos cumplidos en cada uno de los estudios; **Discusión** es muestra el contraste antes de la investigación y luego de ella; **Conclusiones** que destacan los puntos más relevantes del trabajo; **Recomendaciones** formulas en base a las

conclusiones encontradas; **Bibliografía** donde se menciona toda las fuentes en la que se tomó como referencia para realizar el proyecto; y **Anexos** donde se encuentran los documentos representativos que sirvieron para realizar el trabajo de tesis.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

EMPRENDIMIENTO

Es la manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de crear un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios.

PROYECTO

“Descrito en forma general, un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.

De esta forma, puede haber diferentes ideas inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etcétera.

El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que este sea, tiene por objeto conocer rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y

rentable. Sólo asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa que se quiere producir, las formas en que estas necesidades o demanda se han venido atendiendo, la influencia que en estos aspectos tienen instrumentos tales como los precios o las tarifas. ”¹

PROYECTO DE INVERSIÓN

Es una propuesta documentada y analizada técnica y económicamente, destinada a una futura unidad productiva, que prevé la obtención organizada de bienes o servicios para satisfacer necesidades físicas, psicosociales de una comunidad, en un tiempo y espacio definidos.

TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

Proyecto productivo o Privado.- Son proyectos que buscan generar rentabilidad económica y obtener ganancias en dinero. Los promotores de estos proyectos suelen ser empresas e individuos interesados en alcanzar beneficios económicos para distintos fines.

Proyecto público o social.- Son los proyectos que buscan alcanzar un impacto sobre la calidad de vida de la población, los cuales no necesariamente se expresan en dinero. Los promotores de estos proyectos son el estado, los organismos multilaterales, las ONG (organización no gubernamental) y también las empresas, en sus políticas de responsabilidad social.

¹ ILPES Siglo XXI editores. *Guía para la presentación de proyectos*. Pág. 71. Décimo sexta edición. Editorial siglo xxi editores, s.a. de c.v. México

ESTUDIO DE MERCADO

“El estudio o investigación de mercado de un producto o productos, es la compilación sistemática de los datos históricos y actuales de la oferta y demanda de ese producto para un área determinada que permite estimar el comportamiento futuro de sus elementos básicos.

Otro concepto de la investigación de mercado es lo que se considera el arte de acumular, ordenar, clasificar, analizar, interpretar y organizar los datos, tanto cualitativos como cuantitativos o descriptivos, que se obtienen de fuentes directas e indirectas, ya sean internas o externas para ser utilizadas por la dirección de una negociación con objeto de aumentar las utilidades netas”²

Objetivo del estudio de mercado

El estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

El análisis de la demanda

“El análisis de la demanda tiene por objeto demostrar y cuantificar la existencia, en ubicaciones geográficamente definidas, de individuos o entidades organizadas que son consumidores o usuarios actuales o potenciales del bien o servicio que se piensa ofrecer. En un sentido

² VARELA, Rodrigo, Mercadotecnia, Segmentación, Editorial, McGraw Hill, Segunda Edición ,2009

restringido del término, ese análisis está íntimamente ligado a la capacidad de pago de los consumidores. Pero en un sentido más amplio el análisis debe abarcar el estudio de la cantidad deseable o necesaria de un bien o servicio, independientemente de la posibilidad de pago directo por parte de aquellos para quienes ese bien o servicio será producido.

Cualquiera que sea el tipo de bienes o servicios que se analicen, el estudio de la demanda contenido en el documento del proyecto debe abarcarse tres grandes temas: el volumen de la demanda prevista para el periodo de vida útil del proyecto; la parte de esa demanda que se espera sea atendida por el proyecto, teniendo en cuenta la oferta de otros proveedores; y los supuestos que se han utilizado para fundamentar las conclusiones del estudio. En todos estos temas estará presente el problema de los precios.”³

Tipos de Demanda

“Uno de los factores decisivos para el éxito de nuestro proyecto, es que nuestro producto o servicio tenga mercado, por tal motivo es importante encontrar una demanda insatisfecha y potencia, porque la primera te va a permitir ingresar al mercado y la segunda crecer.

En el mercado podemos encontrar los siguientes tipos de demanda:

³ ILPES Siglo XXI editores. Guía para la presentación de proyectos. Estudio de Mercado. Pág. 74 y 75. Décimo sexta edición. Editorial siglo xxi editores, s.a. de c.v. México

Demanda Efectiva.- Es la demanda real, es decir la cantidad que realmente compra las personas de un producto y/o servicios.

Demanda Satisfecha.- Es la demanda en la cual el público ha logrado acceder al producto y/o servicio y además está satisfecho con él.

Demanda Insatisfecha.- Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

Demanda Potencial.- Es la demanda futura, en la cual no es efectiva en el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real.”⁴

El análisis de la oferta

“Uno de los aspectos de estudio de mercado que suele ofrecer mayores dificultades prácticas es la determinación de la oferta de bienes y servicios que se están analizando, y principalmente la estimación de su oferta futura. La razón de esas dificultades estriba en que las investigaciones sobre oferta de bienes o servicios deben basarse sobre volúmenes de producciones actuales y proyectadas, capacidades instaladas, planes de ampliación y costos actuales y futuros. Esas informaciones son generalmente difíciles de obtener, porque en muchos casos las empresas se muestran reacias a proporcionar datos sobre el desarrollo de sus actividades. De ahí que resulte necesario utilizar una variedad de técnicas

⁴ Saul Cotrina. *Proyectos de Inversión*. Capítulo 3: Estudio de mercado. Pág. 33 y 34. Primera edición 2010

de encuestas, directas o indirectas, con el propósito de lograr esa información o, por lo menos, cierto tipo de datos que permitan analizar la situación actual y futura de la oferta.

Para definir el tipo de técnicas que se empleará, el punto previo de mayor importancia parece ser la correcta caracterización del tipo de oferta que se ha de estudiar. Con ese fin, se puede establecer un conjunto de reglas empíricas que resultarían de utilidad para ese propósito.

Por su origen, la oferta podrá ser sólo interna, sólo externa, o combinada. Cualquiera de estos casos podrá corresponder a un número más o menos grande de productores, acercándose a las definiciones de un mercado de competencia (al menos del lado de la oferta), o a un número reducido de proveedores (oligopolio)."⁵

Segmentación del mercado.

Como su propio nombre lo indica, es la división de un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, la segmentación de un mercado se puede dividir de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en su comportamiento de compra, en este caso se lo realizó según el tipo de vehículo.

Demografía.- El mercado se divide en grupos de acuerdo con variables tales como sexo, edad, ingresos, educación, etnias, religión y

⁵ ILPES Siglo XXI editores. Guía para la presentación de proyectos. Estudio de Mercado. Pág. 79. Décimo sexta edición. Editorial siglo xxi editores, s.a. de c.v. México

nacionalidad, lo más común es segmentar un mercado combinando dos o más variables demográficas.

Geografía.- Los mercados se dividen en diferentes unidades geográficas, como países, regiones, departamentos, municipios, ciudades, comunas, barrios. Debe tenerse en cuenta que algunos productos son sensibles a la cultura de una nación, pueblo o región.

Cliente.- El consumidor es la persona u organización a la que el marketing dirige sus acciones para orientar e incitar a la compra, estudiando el proceso de toma de decisiones del comprador.

ESTUDIO TÉCNICO

“Se debe determinar el tamaño óptimo del complejo, además de la localización óptima. Se fija la superficie necesaria, altura libre para la edificación, requerimientos ambientales (temperatura, humedad, iluminación), normativas y reglamentaciones aplicables.”⁶

El objetivo del estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para brindar el servicio propuesto, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. A partir del mismo se determinarán los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico-financiero. Este incluye: tamaño del proyecto, localización

⁶ ALCARAZ Rodríguez Rafael. Guía de planes de negocios, McGraw Hill, 2012

Tamaño del proyecto

Capacidad Instalada.- Está determinada por el rendimiento o producción máximo que puede alcanzar el componente tecnológico en un período de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa. Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.

Capacidad utilizada.- Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado.

Localización

El problema de la localización se suele abordar en dos etapas:

Macrolocalización.- Facilidades y costos del transporte. Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos -materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua, etc. Localización del mercado. Disponibilidad, características topográficas y costo de los terrenos. Actitud de la comunidad Zonas francas Condiciones sociales y culturales.

“El estudio de localización comprende la identificación de zonas geográficas, que van desde un concepto amplio, conocido como macro localización, hasta identificar una zona urbano o rural más pequeña,

conocida como micro localización, para finalmente determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto.

Micro localización

“Una vez que ha sido escogida la región donde se puede localizar el proyecto (macro localización), se comienza el proceso de elegir la zona y dentro de esta, el sitio preciso (a nivel de factibilidad). Cuando el estudio se adelanta a nivel de investigación preliminar, con identificar la zona geográfica es suficiente para efectos de localización.

Sitio preciso

La ubicación o sitio preciso, puede buscarse en la cercanía de las ciudades, en áreas suburbanas que suelen tener la misma calidad en los servicios públicos, pero dotas de mayores posibilidades de selección y expansión futura, aunque tengan que asumir costos de transporte adicionales. La empresa debe ubicarse donde pueda utilizar al máximo de forma más conveniente las ventajas económicas, técnicas, geográficas, de seguridad y de infraestructura de la zona.”⁷

Factores que influyen en la Microlocalización.

Condiciones climatológicas.- Este factor influye mucho en la eficiencia de los trabajadores y en los costos de construcción y mantenimiento.

⁷ Juan Antonio Flores. Proyecto de Inversión para las PYME, Creación de Empresas. Estudio Técnico del Proyecto. Pág. 49- 50. Primera Edición. Editorial Eco Ediciones, Colombia

Estudios del medio ambiente.- El estudio del medio ambiente se considera esencial para ajustar los objetivos.

Mano de obra.- La mano de obra y personal de administración es un factor básico del sistema de producción cuyas principales características son: la disponibilidad y formación, costo, estabilidad y productividad.

Mercado.- La localización de los clientes o usuarios es un factor importante debido a razones de carácter competitivas

Maquinaria.- Es un conjunto de piezas o inmóviles elementos y fijos cuyo posibilita funcionamiento aprovechar, dirigir, regular o transformar energía o realizar un trabajo con un fin indeterminado.

Tamaño de la planta y determinación óptimo del proyecto

En este elemento del estudio técnico se cuantifica la capacidad de producción y todos los requerimientos que sean necesarios para el desarrollo del bien por ello se debe tomar en cuenta la demanda y de esta manera determinar la proporción necesaria para satisfacer a esa demanda.

Identificación de la maquinaria, equipo, tecnología.- Para identificar la maquinaria y equipo que el proyecto requerirá es importante tomar en cuenta todos los elementos que involucren a la decisión.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

Concepto

El estudio administrativo consistirá en determinar la organización que la empresa deberá considerar para su establecimiento. Así tendrá presente la planificación estratégica, estructura organizacional, legalidad, fiscalidad, aspectos laborales, fuentes y métodos de reclutamiento, etc.

Planeación estratégica.

Debe identificar hacia dónde va la empresa, su crecimiento, según las tendencias del mercado, economía y sociedad”.

Misión.- Identifica propósitos organizacionales con la exigencia social y que sirva de fundamento para tomar decisiones.

Visión.- Se identifica las metas, con lo que le dará certidumbre al negocio y por tanto sus líderes podrán establecer nuevos retos.

Organigramas.

Organigrama Estructural.- “Se dice que es la espina dorsal de una empresa, en donde se señalan los puestos jerárquicos tanto de forma horizontal como vertical, desde los puestos más bajos hasta los que toman las decisiones.

Organigrama Funcional.- Este va relacionado a la actividad a desempeñar sin son operativos (rango más bajos), supervisores o jefes (rangos medios), y dirección o administración (rangos altos).”⁸

Niveles de un organigrama

Nivel legislativo-directivo: “Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas.

Nivel ejecutivo: Este nivel está conformado por el Gerente - Administrador, el cuál será nombrado por nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

Nivel asesor: Constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

Nivel de apoyo: Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

⁸Organigrama estructural y funcional. www.monografias.com › [Administración y Finanzas](#)

Nivel operativo: Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

Estructura organizativa.

“Una vez presentado el concepto de la empresa como organización y descritos los subsistemas o el «sistema de aspectos» que la componen, hay que entrar en el análisis de la estructura que da la oportuna coherencia y orden a los mismos. Pero, ¿qué se entiende por estructura? La estructura de una organización no es más que una forma de ordenar un conjunto de relaciones entre los centros funcionales u operativos que llevan a cabo las tareas o actividades de la empresa, bien para «formalizar» los flujos de autoridad, decisiones, y los niveles jerárquicos en que estas se ponen en práctica o bien para lograr la adecuada comunicación y coordinación entre los componentes de la organización, para que las funciones desarrolladas respondan al plan común que se persigue.”⁹

Base legal: Toda empresa para realizar sus operaciones debe reunir ciertos requisitos exigidos por la Ley, entre ellos tenemos:

⁹ Estructura organizacional. <http://www.monografias.com/trabajos-pdf/estructura-organizacional/estructura-organizacional.pdf>

Acta constitutiva: Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

La razón social o denominación: Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.

Domicilio: Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

Objeto de la sociedad.- Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

Capital social.- Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

Tiempo de duración de la sociedad.- Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.

Administradores.- Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quién responda por las acciones de la misma.”¹⁰

ESTUDIO FINANCIERO

“La elaboración de un estudio financiero para el proyecto de inversión busca fijar los conceptos necesarios para la realización del presupuesto de inversión identificando los principales rubros que componen el activo, pasivo y patrimonio en el caso del balance general; los ingresos operacionales y no operacionales, los costos de producción, de ventas y operativos, en el caso del estado de resultados; y las entradas y salidas de dinero, en el caso del flujo de caja, además dentro de este mismo estudio es necesario la aplicación de ciertos indicadores de rentabilidad que permiten evaluar la propuesta de negocio desde diferentes perspectivas.”¹¹

Objetivo financiero

El objetivo central de este análisis es determinar las necesidades de recursos financieros, las fuentes y las condiciones de éstos y las posibilidades reales de satisfacerlas. Además entrega la herramienta básica para la evaluación de la factibilidad económica del proyecto, que

¹⁰ Ley de compañías del Ecuador. Compañía Anónima.

¹¹ Juan Antonio Flores. Proyecto de Inversión para las PYME, Creación de Empresas. Estudio Técnico del Proyecto. Pág. 73- 74 Edición. Editorial Eco Ediciones, Colombia

es el flujo de caja neto, con el cual se pueden obtener los indicadores de factibilidad conocidos como TIR. y el VAN del horizonte del proyecto.”¹²

Índices de Rentabilidad

Valor Actual Neto.- El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: maximizar la inversión. El Valor Presente Neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor. Ese cambio en el valor estimado puede ser positivo, negativo o continuar igual. Si es positivo significará que el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al monto del Valor Presente Neto. Si es negativo quiere decir que la firma reducirá su riqueza en el valor que arroje el VAN. Si el resultado del VAN es cero, la empresa no modificará el monto de su valor.”¹³

$$VAN = -A + \frac{Q_1}{(1+i)^1} + \frac{Q_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+i)^n}$$

A = desembolso inicial	Q _s = Flujo de caja del momento s	n= n° de años que dura la inversión
------------------------	--	-------------------------------------

¹² ALVAREZ C. Evaluación Financiera del Proyecto. Valparaíso: ediciones universitarias de Valparaíso 1995

¹³ MARCIAL CORDOBA PADILLA. Formulación y evaluación de proyectos. ECOE EDICIONES. 2006. Pág.356-381

i = rentabilidad mínima que se exige a la inversión		
---	--	--

Tasa Interna de Retorno (TIR).- La tasa interna de rendimiento, es considerada la tasa de descuento que iguala el valor presente de los futuros flujos netos de efectivo de un proyecto de inversión, con el flujo de salida de efectivo inicial del proyecto de inversión.

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

TIR= Tasa interna de retorno
Tm= Tasa menor

Valor	Significado
TIR > 0	Se aceptará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida (el coste de oportunidad).
TIR < 0	Se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida.
TIR = 0	El Proyecto a realizarse es indiferente depende de criterios propios

Etapas de evaluación de resultados

El proyecto es la respuesta a un problema, es necesario verificar después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto.

Costos de Producción.- Durante el periodo de operación se puede identificar cuatro clases de costos: Costos de fabricación, Costos

administrativos, Costos causados por efecto del impulso de las ventas; y finalmente los costos financieros generados por el uso del capital ajeno.

Costo de fabricación.- Los costos de fabricación son aquellos que se vinculan directamente con la elaboración del producto o la prestación del servicio.

Gastos administrativos.- Son aquellos gastos que tiene que ver directamente con la administración general del negocio, y no con sus actividades operativas.

Gastos de venta.- Los gastos de venta usualmente comprenden todos los costos asociados o vinculados con las ventas de la compañía. Esto incluye salarios del personal de ventas y de ejecutivos, publicidad y gastos de viaje.

Punto de Equilibrio

PE	Punto de Equilibrio
CFT	Costo Fijo Total
CVT	Costo de Variable Total
VT	Ventas Totales
PVu	Precio de Venta Unitario
PVu	Costo Variable unitario

En función de las ventas.- Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que el genera, para su cálculo se aplica la siguiente formula.

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)} \times 100$$

En función de la capacidad instalada.- En la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos; para su cálculo se aplica:

$$PE = \frac{CFT}{(VT - CVT)} \times 100$$

En función de la producción.- Se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima a producir para que con su venta se cubran los gastos.

$$PE = \frac{CFT}{(PVu - CVu)} \times 100$$

Criterio de aceptación: Entre más Pequeño sea el Periodo de Recuperación del Capital mejores resultados se obtendrá.

Relación “Beneficio – Costo.

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada dólar que se sacrifica en el proyecto.

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados. Al mencionar los egresos presentes netos se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto. Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

RELACIÓN BENEFICIO-COSTO
$\frac{BE}{C} = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$

CRITERIO DE ACEPTACIÓN	
Valor	Significado
RBC > 1	El Proyecto es Rentable
RBC < 1	El Proyecto no es Rentable
RBC = 1	El Proyecto a realizarse es indiferente depende de criterios propios

Análisis de sensibilidad

Cualquier estudio de sensibilidad, requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por fluctuaciones que pueden producirse a lo largo de la vida útil del proyecto, siendo los ingresos y los costos las variaciones más sensibles a un incremento o disminución de los precios.

Criterio de aceptación:

- ✓ Si el coeficiente es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Materiales Bibliográficos.

- Libros
- Revistas
- Tesis
- Internet

Material Didáctico.

- Computadora.
- Memory Flash.
- Impresiones.
- Foto Copias.
- Carpetas.
- Anillados.
- Empastados.
- Calculadora.

MÉTODOS

Método Científico.- Ayudó para realizar el presente estudio investigativo y obtener resultados reales y llegar conclusiones correctas y precisas para poder ejecutar acciones con sustento científico y técnico.

Método Deductivo.- Se lo utilizó para examinar la problemática, debido a que se comenzó de aspectos generales para llegar a una correcta comprensión e identificación del problema exacto para identificar responsabilidades, impactos, proyecciones y establecer con claridad los mecanismos de solución

Método Inductivo.- Permitió comenzar en casos particulares para posteriormente llegar a los generales, para generalizar costos, gastos y preferencias de toda la población estudiada y analizar la factibilidad del proyecto realizado.

Método Analítico.- Se lo utilizó para el análisis de las encuestas que se aplicaron para obtener datos de la oferta y demanda y realizar su interpretación, de igual manera se lo utilizó para realizar las conclusiones y recomendaciones.

Método Matemático.- Se aplicó para realizar todos los procedimientos necesarios para obtener resultados en datos, cifras y porcentajes; aplicando fórmulas matemáticas para realizar promedios, proyecciones y otros datos que principalmente se lo utilizó en el estudio financiero.

TÉCNICAS

Observación Directa.- Se lo aplicó para visitar directamente al mercado en donde se realizó el estudio que demuestre la realidad de la oferta y demanda identificando preferencias y los servicios que ofrece la oferta.

Encuesta.- Ayudó a recopilar datos necesarios de todo el mercado para determinar la factibilidad de la investigación a través del análisis de resultados adquiridos en las encuestas aplicadas.

Recopilación Bibliográfica.- Se lo utilizó para obtener información de libros, revistas e internet para realizar la revisión de literatura, basándonos de los datos recopilados.

Muestreo.- Se la utilizó para identificar la cantidad de encuestas a aplicar, segmentando el mercado a partir del total de la población estudiada.

POBLACIÓN

El tamaño de la población vehicular en la ciudad de Loja es alto, en el año 2013 según datos de la Agencia Nacional de tránsito en Loja existen 41579 registrados como matriculados, en los cuales están los siguientes tipos: automóviles, jeeps, camionetas y furgonetas pequeñas de hasta 12 pasajeros.

La población vehicular del proyecto son vehículos livianos que se detallan a continuación:

Tabla N°- 1

Tipo de Vehículo	Número de Vehículos 2013	Porcentaje
Vehículos Livianos		
Automóvil	13520	42.87%
Jeep	7000	22.19%
Furgoneta Pequeña	707	2.24%
Camionetas	10313	32.70%
Total	31540	100.00%

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).- Estadísticas de transporte 2013

Elaboración: El Autor

La cantidad total de vehículos registrados como matriculados en el año 2013 en la ciudad de Loja es de 41579 de los cuales 31540 corresponden a la categoría de livianos que en porcentaje representa el 75,86% del total de vehículos existentes en la ciudad de Loja.

Muestra

$$Pf = [Pa]_{2013}(1+TC)^n \quad (n \text{ 2014})$$

Pf= Población vehicular para el 2014

Pa=Población vehicular 2013

TC= Tasa de cambio

n= Número de años que pasaron del último censo hasta la actualidad (2014-2013=1)

Cálculo de población futura

<i>Pa (población último censo)</i>	31540
<i>TC (tasa de cambio)</i>	7.3%
<i>n (número de años que pasaron)</i>	1
<i>Pf (población futura)</i>	33836

Tabla N°- 2

Números de vehículos existen en los años	
AÑO: 2013	31540
AÑO: 2014	33836
AÑO: 2015	36299
AÑO: 2016	38942
AÑO: 2017	41777
AÑO: 2018	44818
AÑO: 2019	48081

Fuente: Datos extraídos (INEC).- Estadísticas de transporte 2013

Elaboración: El Autor

Aplicando la fórmula de la proyección futura se obtiene la población para el año 2014, dato que servirá de base para definir el tamaño de la muestra aplicando la siguiente fórmula:

$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$ <p><i>n</i> = Tamaño de la muestra <i>N</i> = Población <i>e</i> = Margen de error</p>
--

N (Población)	33836
e (margen de error)	4.996%
n (tamaño de la muestra)	396

$$n = \frac{33836}{1 + 0.04996^2 * 33836}$$

$$n = \frac{33836}{1 + 0,002496 * 33836}$$

$$n = \frac{33836}{1 + 84.454710}$$

$$n = \frac{33836}{85.45471014}$$

$$n = 396$$

Aplicando la fórmula de la muestra se obtiene que se debe aplicar un total de 396 encuestas, cabe mencionar que solamente se encuestará a los propietarios de este tipo de vehículos

Segmentación

La segmentación del mercado se la realizó según el tipo de vehículos categorizados como livianos existentes en la ciudad de Loja los cuales están detallados en el siguiente cuadro:

Tabla N°- 3

Tipo de Vehículo	Número de Vehículos 2013	Porcentaje	Números de vehículos 2014	Muestra
<i>Vehículos Livianos</i>				
Automóvil	13520	42.87%	14504	170
Jeep	7000	22.19%	7510	88
Furgoneta Pequeña	707	2.24%	758	9
Camionetas	10313	32.70%	11064	129
Total	31540	100.00%	33836	396

Fuente: Investigación del autor

Elaboración: El Autor

La mayor parte de encuestas se aplicarán a los propietarios de autos tipo automóviles ya que representan el 42,87% del total de vehículos livianos

que haciendo referencia a la muestra son de 170 encuestas, en segundo lugar en tamaño a la muestra se aplicará 129 encuestas a dueños de camionetas, 88 a jeep o más conocidos como autos 4x4 y por último 9 encuestas a propietarios de furgonetas pequeñas que en la mayoría de los casos se dedican al transporte escolar, al momento de hacer la sumatoria de todas las encuestas aplicadas dan como resultado 396, que es el mismo valor obtenido en el cálculo de la muestra.

f. RESULTADOS

1.- ¿Usted qué edad tiene?

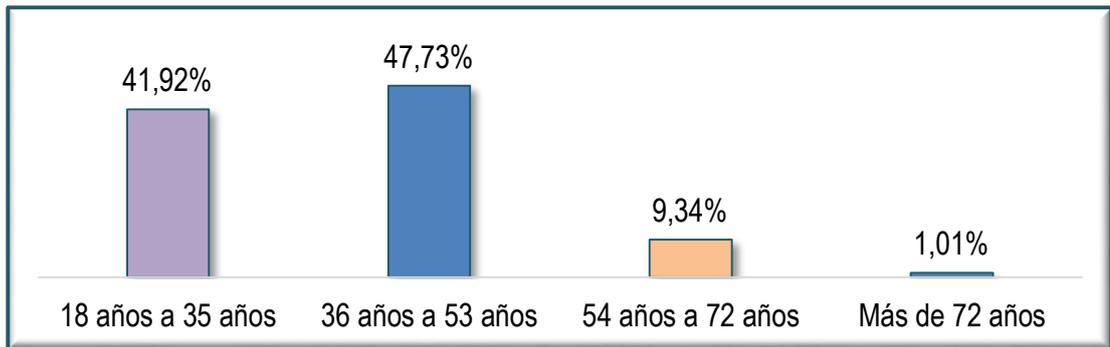
TABLA N° 04

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
18 años a 35 años	166	41,92%
36 años a 53 años	189	47,73%
54 años a 72 años	37	9,34%
Más de 72 años	4	1,01%
TOTAL	396	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

GRÁFICO N° 01



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

La mayoría de los encuestados fueron personas que tienen la edad de 36 a 53 años los cuales representan el 47,73%, en segundo lugar están de 18 a 35 años con 41,92% y 54 a 72 años con un 9,34% cada uno y las personas que poseen más de 72 años representan un 1,01%.

2.- ¿De las siguientes alternativas usted cual utiliza para el mantenimiento y reparación de su vehículo?

TABLA N° 5

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Concesionarias	45	11,36%
Talleres especializados	250	63,13%
Talleres Artesanales	101	25,51%
TOTAL	396	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

GRÁFICO N° - 2



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

El 63,13% de las personas prefieren a talleres especializados como es el caso del centro planteado en el proyecto, el 25,51% prefieren a talleres artesanales y tan solo el 11,36% mencionaron que ha concesionarias.

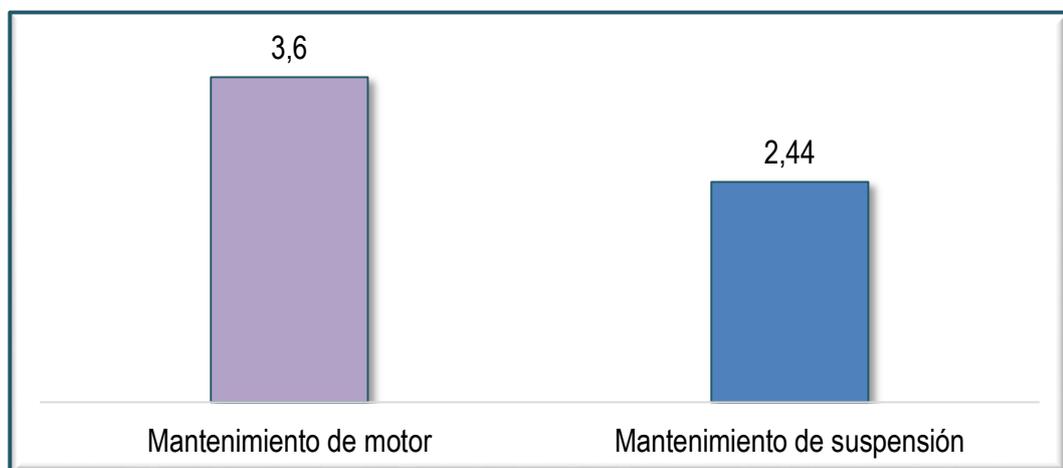
3.- ¿Cada cuánto tiempo dedica usted hacer el mantenimiento del vehículo?

TABLA N° 06

Veces que realiza el Mantenimiento vehicular		12	4	2	1	Total
Respuesta	Promedio al año	Mensual	Trimestral	Semestral	Anual	
Mantenimiento de motor	3,60	42	104	84	20	250
Mantenimiento de suspensión	2,44	13	123	94	20	250

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

GRÁFICO N° 03



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

Las personas que poseen vehículo hacen el mantenimiento al motor de su vehículo 3,6 veces al año y 2,44 veces a la suspensión de su vehículo.

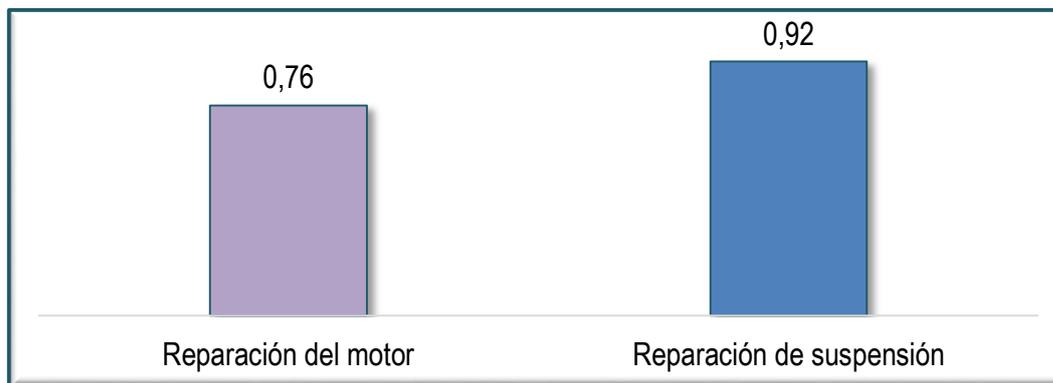
4.- ¿Cada cuánto tiempo dedica usted para la reparación de su vehículo?

TABLA N° 07

Veces que repara su vehículo		1	0,5	0,33	0,25	Total
Respuesta	Promedio al año	1 año	2 años	3 años	4 años	
Reparación del motor	0,76	12	57	140	41	250
Reparación de suspensión	0,92	205	43	2	0	250

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

GRÁFICO N° 04



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

Al igual que la pregunta anterior se realizó un promedio anual de las veces que las personas utilizan este servicio al año lo cual resultó lo siguiente, los propietarios de los vehículos en la ciudad de Loja reparan el motor a su vehículo menos de una vez al año es decir 0,76 veces, y la suspensión 0,92 veces al año.

5.- ¿Cuáles de los siguientes días es su predilecto para llevar su vehículo a mantenimiento?

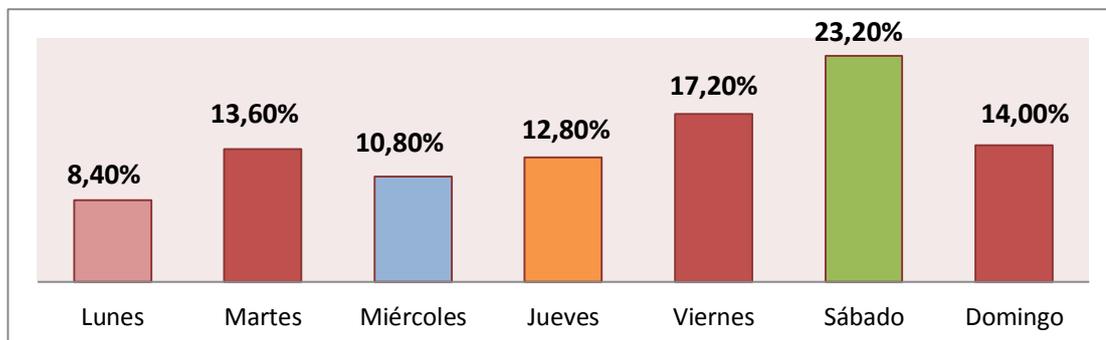
TABLA N° 8

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Lunes	21	8.40%
Martes	34	13.60%
Miércoles	27	10.80%
Jueves	32	12.80%
Viernes	43	17.20%
Sábado	58	23.20%
Domingo	35	14.00%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 05



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

El 23,20 % llevarían su vehículo el sábado, el 17,20 % el viernes, es decir que prefieren llevar sus vehículos los fines de semana porque los demás días están ocupados con su trabajo u otros factores que impiden llevar a su vehículo a su respectivo mantenimiento,

6.- ¿Mencione el centro especializado de su preferencia para brindar los servicios de reparación y mantenimiento a su vehículo?

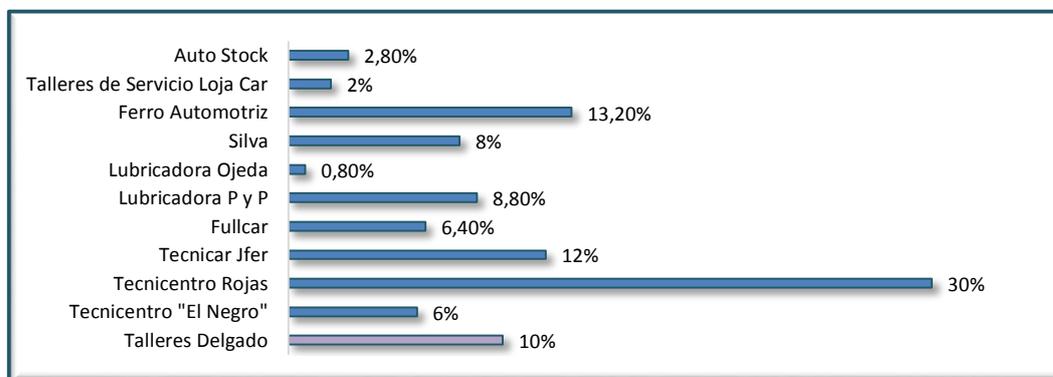
TABLA N° 9

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Talleres Delgado	25	10%
Tecnicentro "El Negro"	15	6%
Tecnicentro Rojas	75	30%
Tecnicar Jfer	30	12%
Fullcar	16	6,40%
Lubricadora P y P	22	8,80%
Lubricadora Ojeda	2	0,80%
Silva	20	8%
Ferro Automotriz	33	13,20%
Talleres de Servicio Loja Car	5	2%
Auto Stock	7	2,80
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 06



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

Los talleres con mayor aceptación en la ciudad de Loja son Tecnicentro Rojas con el 30%, seguido con Ferrocentro Automotriz con 13,20%, siendo la principal competencia del proyecto.

7.- ¿Cómo es el servicio que recibe en estos centros?

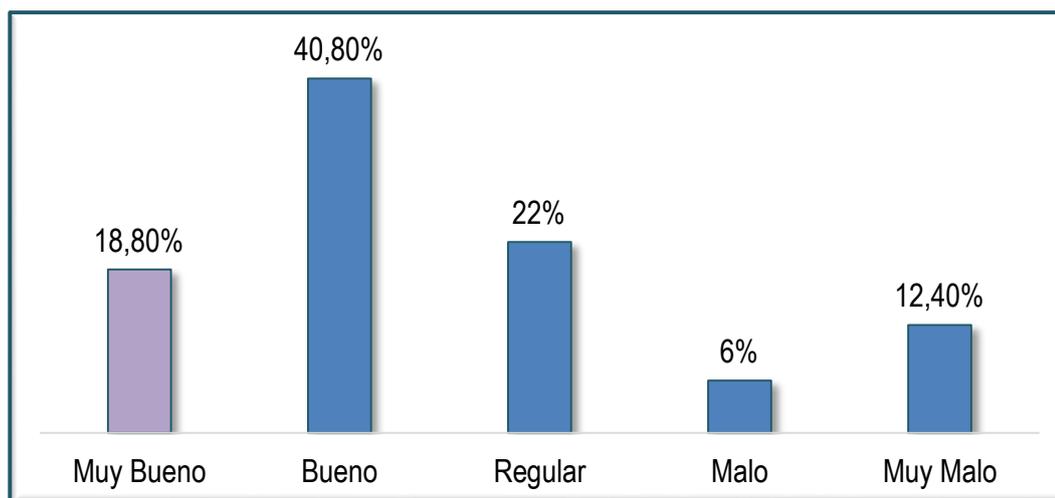
TABLA N° 10

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Muy Bueno	47	18,80%
Bueno	102	40,80%
Regular	55	22%
Malo	15	6%
Muy Malo	31	12,40%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 07



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

El 45,92% piensan que el servicio que reciben es bueno el 18,94% opinan que es regular y el 3,79% dicen que el servicio que reciben es muy malo, podemos aprovechar el grado de satisfacción para mejorar la oferta y poder atraer nuevos clientes.

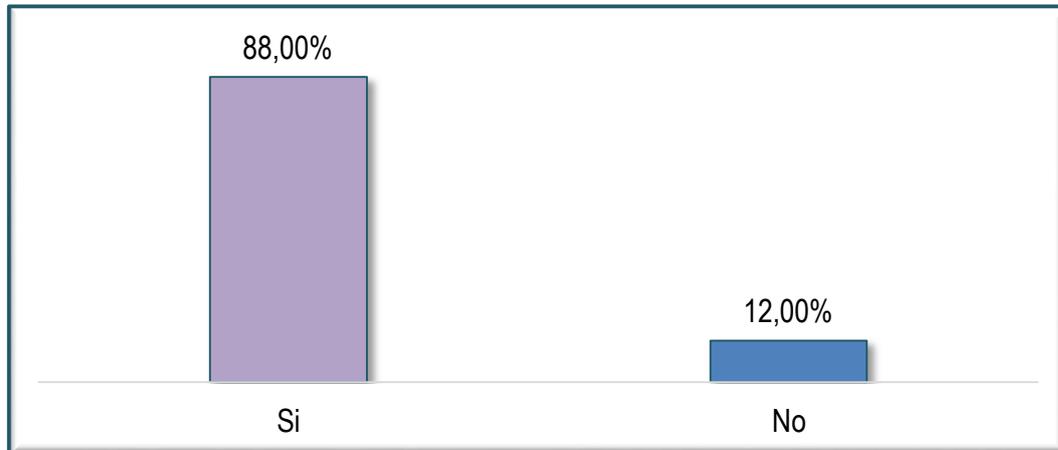
8.- En caso de implementarse un centro de mantenimiento, reparación de motores y suspensiones de vehículos livianos. ¿Usted asistiría?

TABLA N°. 11

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Si	220	88%
No	30	12%
TOTAL	250	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 08



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

El 88% si haría uso de los servicios del centro que plantea el proyecto y tan solo el 12,00% respondieron que no usarían los servicios. En este caso el 88% se convertirá en nuestra demanda efectiva para el proyecto.

9.- ¿Qué aspectos Ud. consideraría al momento de asistir al centro mantenimiento y reparación de motores y suspensiones?
(Seleccione el que más le parezca importante)

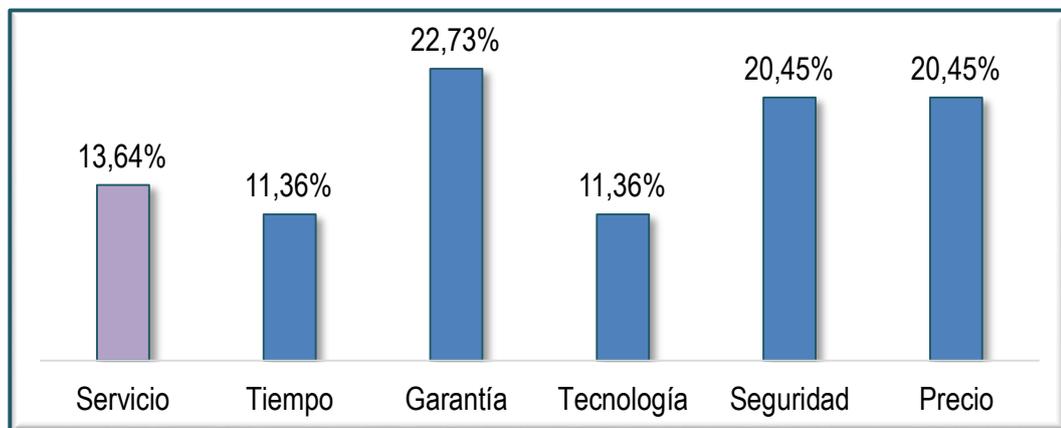
TABLA N°. 12

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Servicio	30	13,64%
Tiempo	25	11,36%
Garantía	50	22,73%
Tecnología	25	11,36%
Seguridad	45	20,45%
Precio	45	20,45%
TOTAL	220	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 09



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

El aspecto más importante que eligieron los propietarios de los vehículos es la garantía de los trabajos realizados, en segundo lugar tenemos a la seguridad y precio con 20,45%, el servicio con 13,64%.

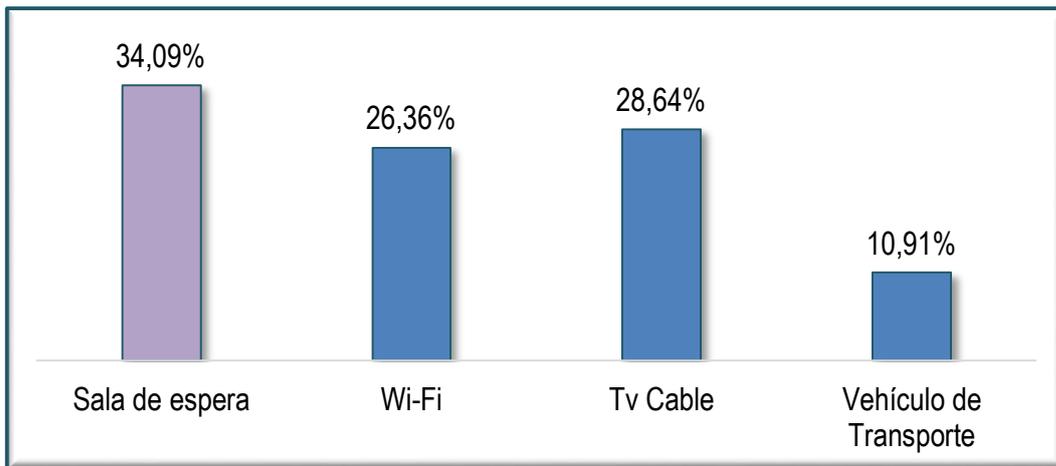
10.- ¿Qué servicios adicionales le gustaría que le posea el presente centro?

TABLA N° 13

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Sala de espera	75	34,09%
Wi-Fi	58	26,36%
Tv Cable	63	28,64%
Vehículo de Transporte	24	10,91%
TOTAL	220	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 10



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

El servicio adicional que más les parece importante es la sala de espera con 34,09%, seguido con la televisión por cable con el 28,64% seguido con el internet inalámbrico con 26,36% y tan solo el 10,91% mencionaron que el vehículo de transporte.

11.- ¿Cómo le gustaría realizar el pago de los servicios?

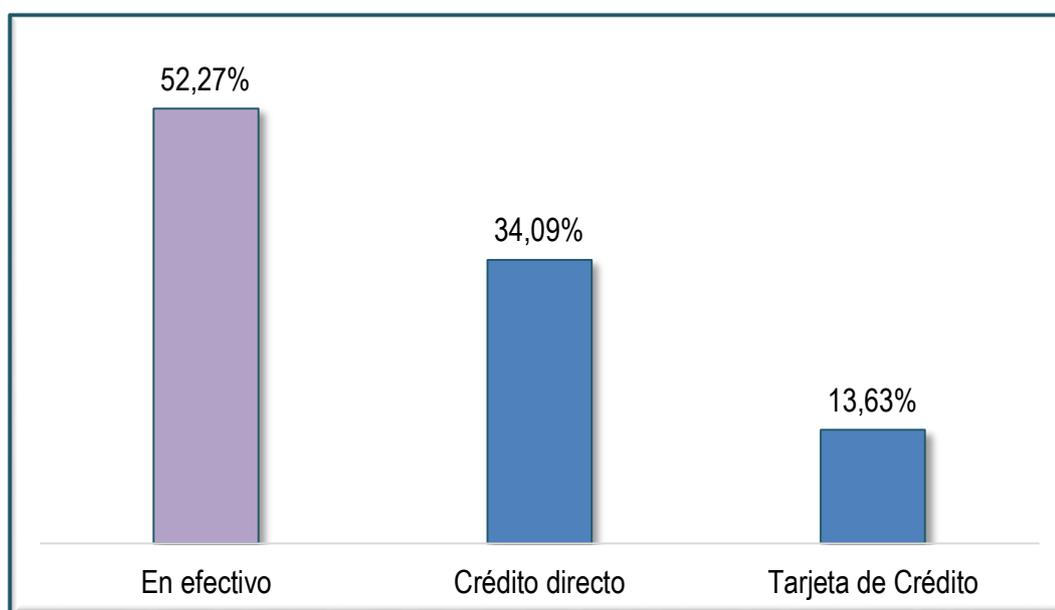
TABLA N° 14

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
En efectivo	115	52,27%
Crédito directo	75	34,09%
Tarjeta de Crédito	30	13,63%
TOTAL	220	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 11



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda

Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

El 52,27%% de los encuestados mencionaron que prefieren hacer su pago en efectivo, el 34,09%% mencionaron que es necesario contar con un medio de pago mediante tarjeta de crédito y el 13,63%% mencionó que también quisieran cancelar estos servicios a plazo con crédito directo.

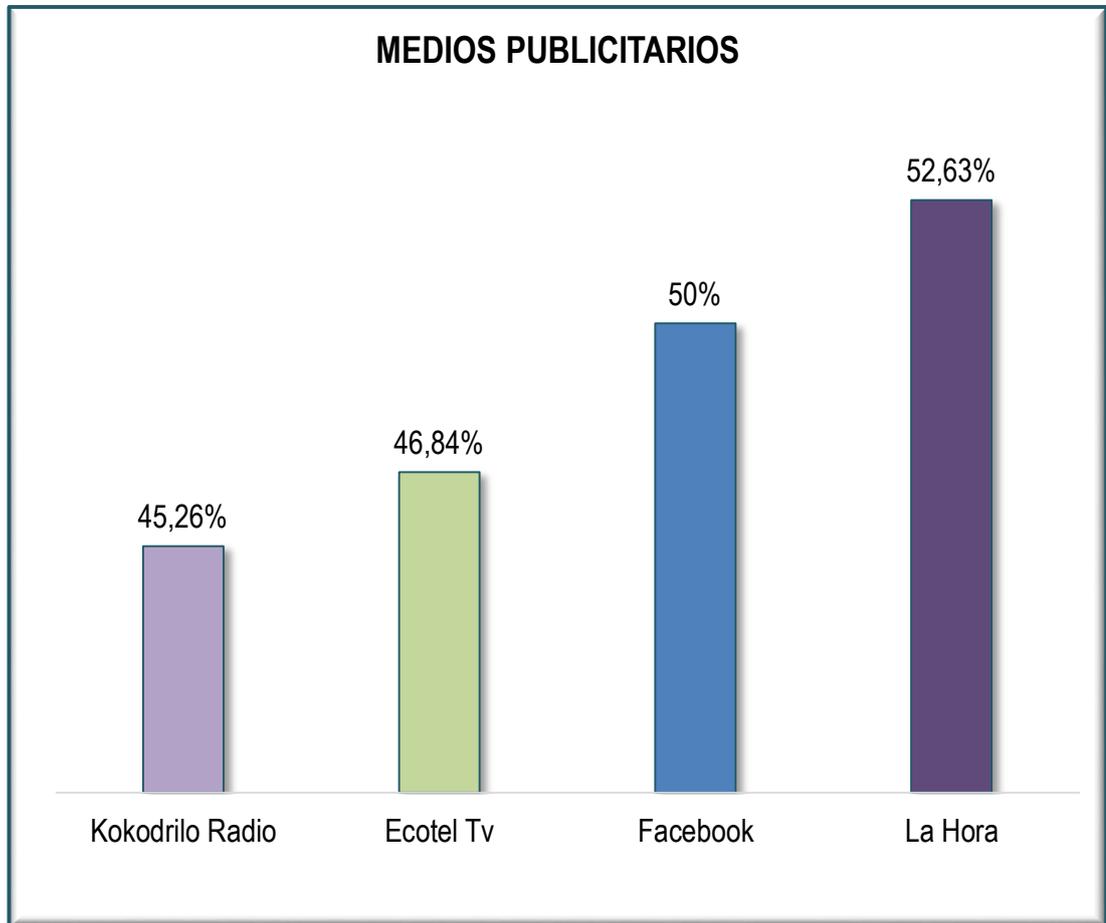
12.- ¿En qué medio le gustaría que se haga publicidad del centro?

TABLA Nº 15
MEDIOS PUBLICITARIOS

MEDIO	SEGMENTADO	FRECUENCIA	%
RADIO	Kokodrilo Radio	116	52,72%
	La Hechicera	26	11,82%
	Poder	24	10,91%
	Súper Laser	31	14,09%
	Loja	23	10,46%
	TOTAL	220	100%
TELEVISIÓN	Uv Televisión	34	15,46%
	Tv Sur	38	17,27%
	Ecotel Tv	99	45%
	Pantallas G.	49	22,27%
	TOTAL	220	100%
INTERNET	Facebook	105	47,72%
	Twitter	36	16,37%
	Whatsapp	40	18,19%
	Instagram	36	16,36%
	SnapChat	3	1,36%
	TOTAL	220	100%
PERIÓDICO	La Hora	130	59,09%
	La Crónica	29	13,18%
	El Centinela	21	9,55%
	Hojas Volantes	40	18,18%
	TOTAL	220	100%

Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

GRÁFICO Nº 12



Fuente: Encuestas aplicadas a la demanda
Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

Se tomó en cuenta los medios más representativos del total de respuestas dadas por los encuestados, del periódico el 52% respondieron que La Hora sería el mejor periódico para dar a conocer el centro, con respecto a las redes sociales mencionaron que Facebook es la mejor red social, con respecto a la Televisión local Ecotel fue el mayor votado, y la radio Kokodrilo radio.

ANÁLISIS DE ENCUESTAS APLICADAS A LA OFERTA

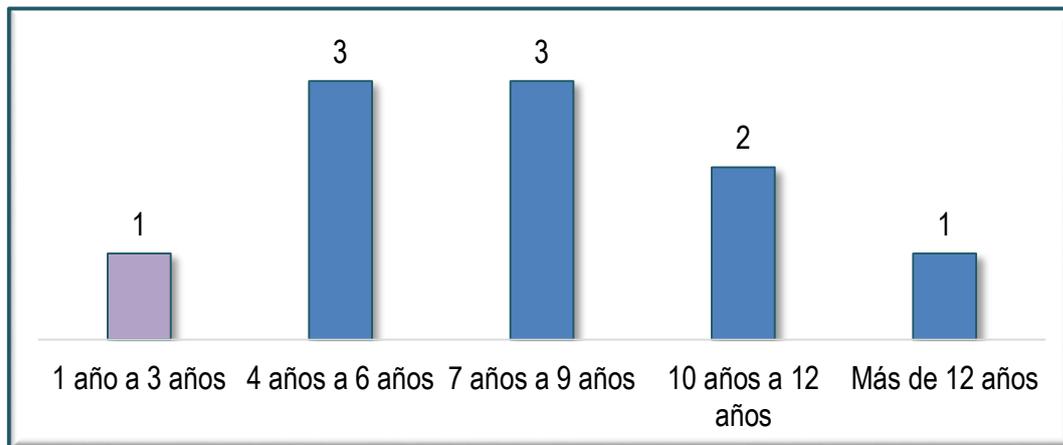
1.- ¿Hace cuantos años atiende en su centro?

TABLA N° 16

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
1 año a 3 años	1
4 años a 6 años	3
7 años a 9 años	3
10 años a 12 años	2
Más de 12 años	1

Fuente: Encuesta aplicada a la oferta
Elaboración: El Autor

GRÁFICO N° 13



Fuente: Encuesta aplicada a la oferta
Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

De los 10 encuestados, 3 llevan atendiendo de 4 a 6 años, en la misma cantidad de 7 a 9 años, 2 tienen una antigüedad de 10 a 12 años y de 1 a 3 años y más de 12 años respondieron uno respectivamente.

3.- ¿Cuál es el costo promedio de los siguientes servicios? (en caso de prestarlos)

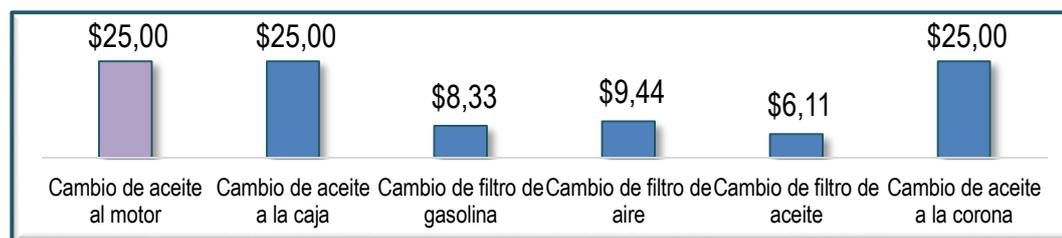
TABLA N°. 17

Valores que cobra la oferta		\$5,00	\$15,00	\$3,00	\$50,00
Opciones de respuesta	Promedio	de 1 a 10	de 11 a 20	de 21 a 40	más de 40
Cambio de aceite al motor	\$25.00	0	3	6	0
Cambio de aceite a la caja	\$25.00	0	3	6	0
Cambio de filtro de gasolina	\$8.33	6	3	0	0
Cambio de filtro de aire	\$9.44	5	4	0	0
Cambio de filtro de aceite	\$6.11	8	1	0	0
Cambio de aceite a la corona	\$25.00	0	3	6	0

Fuente: Encuesta aplicada a la oferta

Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 14



Fuente: Encuesta aplicada a la oferta

Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

De las encuestas aplicadas a la oferta hemos realizado el promedio del precio de los principales servicios que prestan los cuales tienen una similitud con los precios que la demanda el promedio del valor del cambio de aceite al motor es de 25 dólares al igual que el cambio de aceite de la caja de cambios y de la corona, el cambio del filtro de gasolina un promedio de 8,33 dólares, el filtro de aire con un 9,44 dólares y el filtro de aceite con 6,11 dólares.

4. ¿Qué servicios adicionales ofrece a sus clientes?

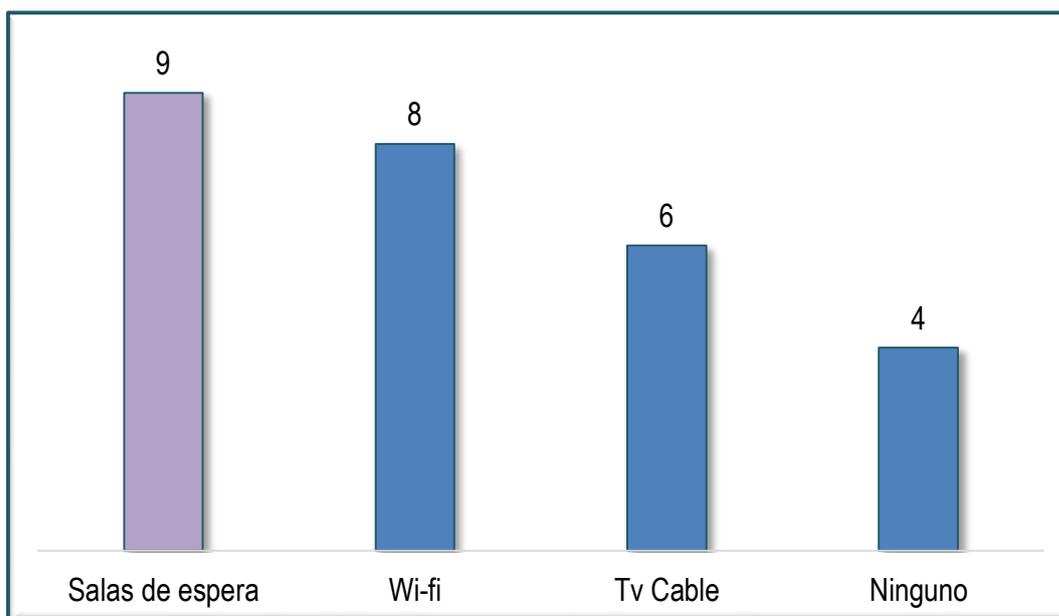
TABLA N° 18

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Salas de espera	9
Wi-fi	8
Tv Cable	6
Ninguno	4

Fuente: Encuesta aplicada a la oferta

Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 15



Fuente: Encuesta aplicada a la oferta

Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

El 50% de la oferta no ofrece un servicio adicional, el 40% mencionó que posee una sala de espera y el 10% posee televisión por cable, y ninguno ofrece el servicio de Wifi.

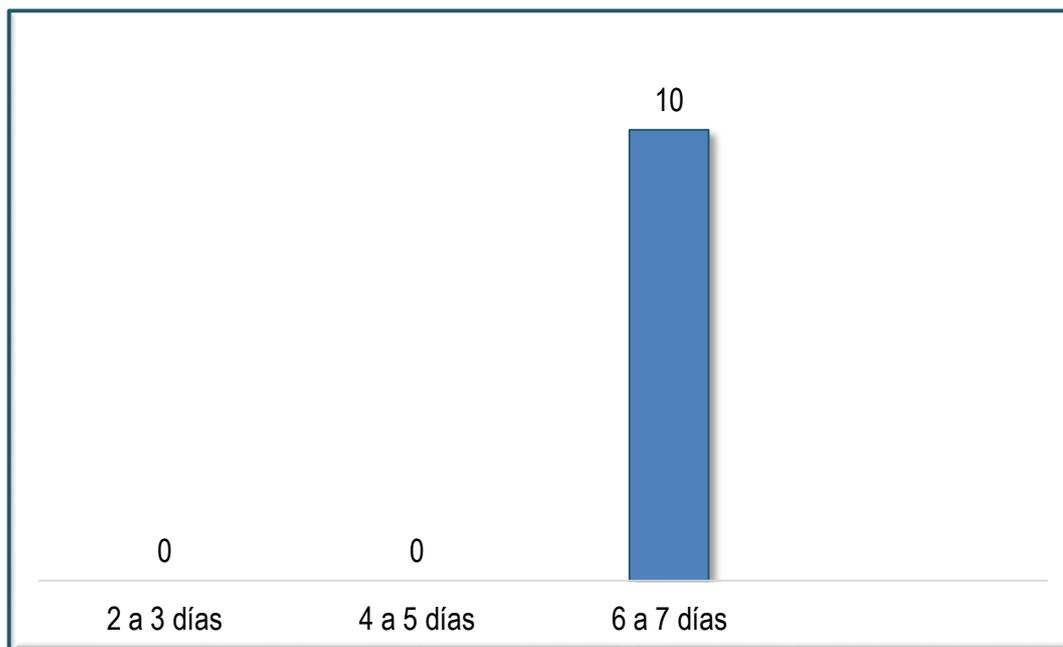
5.- ¿Cuántas días a la semana trabaja?

TABLA N° 19

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
2 a 3 días	0
4 a 5 días	0
6 a 7 días	10

Fuente: Encuesta aplicada a la oferta
Elaboración: El Autor

GRÁFICO N° 16



Fuente: Encuesta aplicada a la oferta
Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

El 100% de la oferta trabaja de 6 a 7 días a la semana, es decir que casi o todos los días a la semana atienden a los clientes.

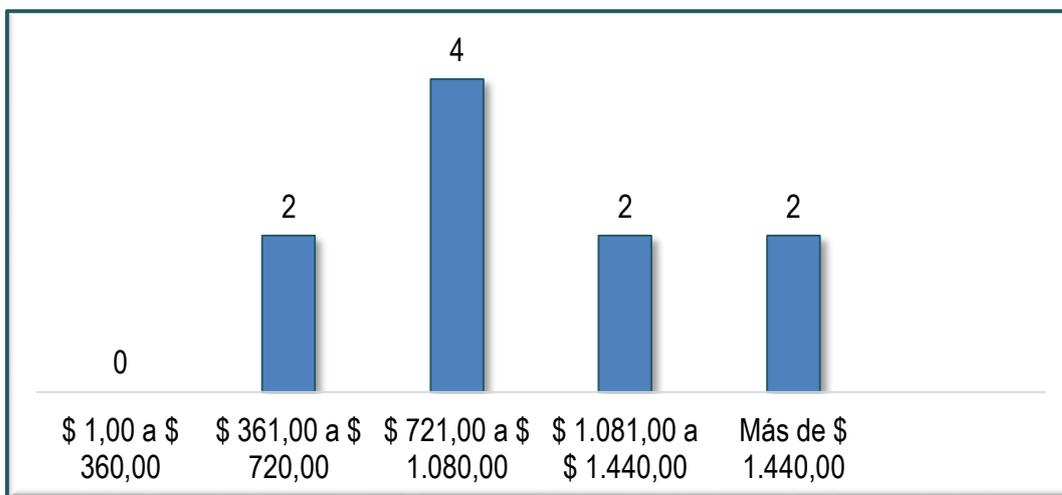
6.- Cuantos ingresos posee mensualmente

TABLA N° 20

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
\$ 1,00 a \$ 360,00	0
\$ 361,00 a \$ 720,00	2
\$ 721,00 a \$ 1.080,00	4
\$ 1.081,00 a \$ 1.440,00	2
Más de \$ 1.440,00	2

Fuente: Encuesta aplicada a la oferta
Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 17



Fuente: Encuesta aplicada a la oferta
Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

Esta pregunta 4 encuestados la oferta mencionó que sus ingresos están dentro de 721 a 1080 dólares, mientras que 2 poseen ingresos de 361 a 720 dólares y de 1081 a 1440 dólares de igual manera, y el 1% mencionó que sus ingresos superan los 1100 dólares.

7.- ¿Cuántos clientes semanalmente utilizan el servicio de mantenimiento de motores y suspensiones?

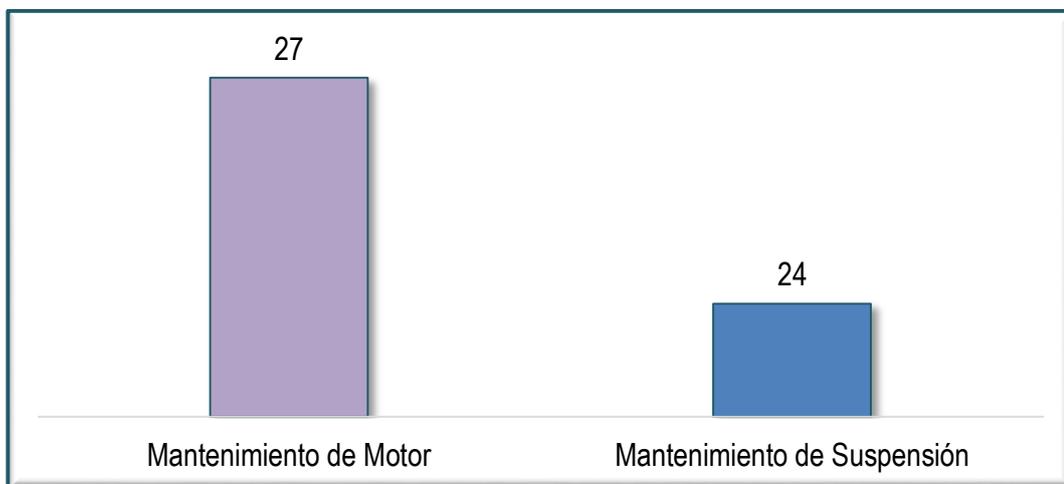
TABLA N° 21

<i>Opciones de respuesta</i>	<i>Promedio semanal</i>	15	25	35	45	<i>Total</i>
		<i>10 a 20</i>	<i>21 a 30</i>	<i>31 a 40</i>	<i>41 a 50</i>	
Mantenimiento de Motor	27	3	4	1	2	10
Mantenimiento de Suspensión	24	5	2	2	1	10

Fuente: Encuesta aplicada a la oferta

Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 18



Fuente: Encuesta aplicada a la oferta

Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

La oferta atiende un promedio de 27 clientes semanal para el mantenimiento del motor y 24 para el mantenimiento de la suspensión

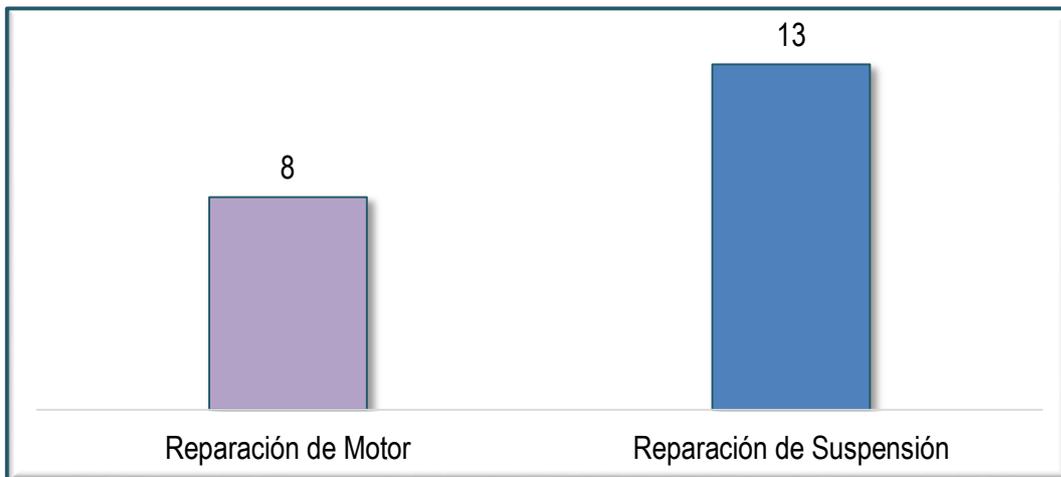
8.- ¿Cuántos clientes mensualmente utilizan el servicio de reparación de motores y suspensiones?

TABLA N° 22

<i>Opciones de respuesta</i>	<i>Promedio mensual</i>	15	25	35	45	<i>Total</i>
		<i>10 a 20</i>	<i>21 a 30</i>	<i>31 a 40</i>	<i>41 a 50</i>	
Reparación de Motor	7,50	3	5	1	1	10
Reparación de Suspensión	12,50	1	2	3	4	10

Fuente: Encuesta aplicada a la oferta
Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 19



Fuente: Encuesta aplicada a la oferta
Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

La oferta mensualmente recibe un promedio 8 vehículos al mes para la reparación del motor y 13 para la reparación de la suspensión

9.- ¿Cuál día atiende mayor número de clientes?

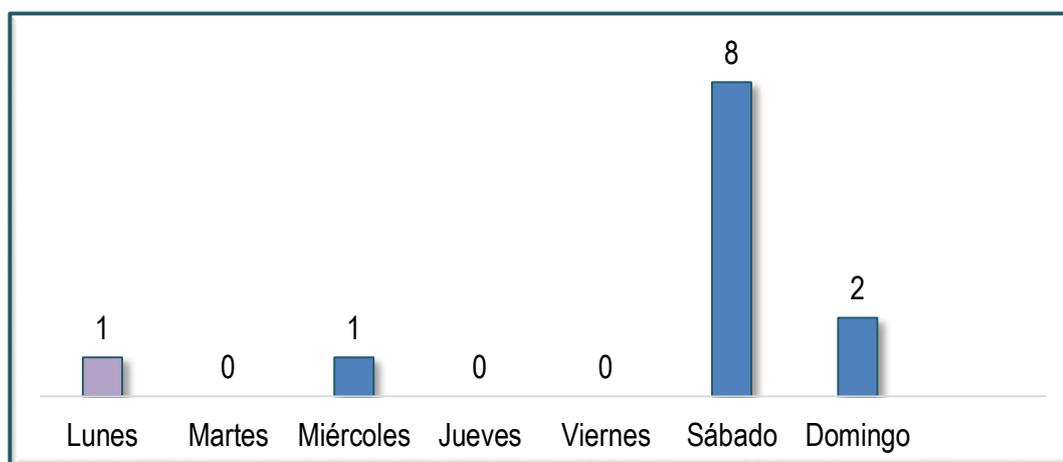
TABLA N° 23

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Lunes	1
Martes	0
Miércoles	1
Jueves	0
Viernes	0
Sábado	8
Domingo	0

Fuente: Encuesta aplicada a la oferta

Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 20



Fuente: Encuesta aplicada a la oferta

Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

La oferta mencionó que el día que más reciben clientes es el fin de semana especialmente el sábado, el domingo obtuvo 2 respuestas y el lunes y miércoles una respuesta cada uno.

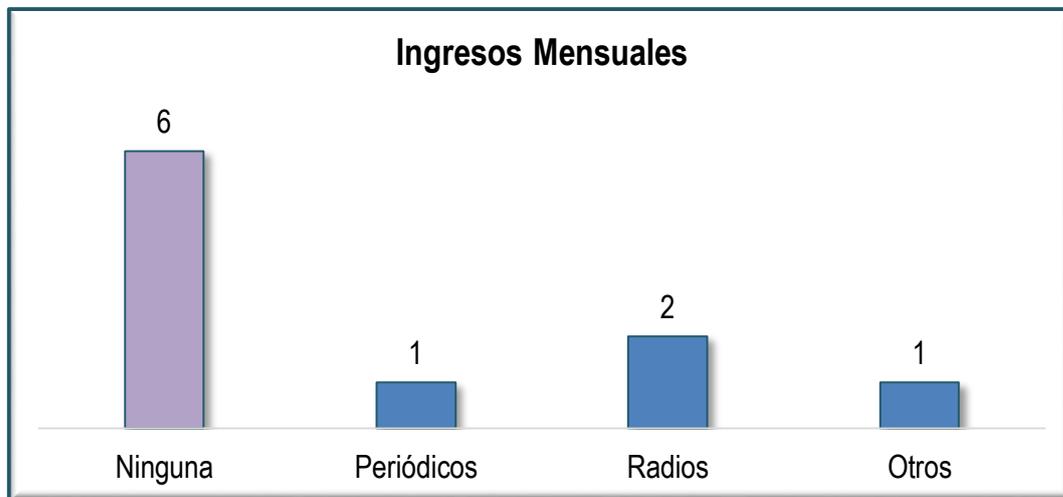
10.- ¿Qué medios publicitarios utiliza para hacer conocer a sus servicios?

TABLA N° 24

ALTERNATIVA	FRECUENCIA
Ninguna	6
Periódicos	1
Radios	2
Otros	1

Fuente: Encuesta aplicada a la oferta
Elaboración: El Autor

GRÁFICO N°- 21



Fuente: Encuesta aplicada a la oferta
Elaboración: El Autor

INTERPRETACIÓN

Esta fue una respuesta de opción múltiple lo que ninguna mencionaron 6 encuestados, periódico obtuvo una respuesta, 2 eligieron las radios y 1 otros como internet o redes sociales.

1. ESTUDIO DE MERCADO

El siguiente estudio de mercado ha sido realizado en base a parámetros técnico profesionales para conocer la factibilidad del servicio a ofertar y lograr la satisfacción de los clientes.

Objetivos

- Cuantificar la demanda y oferta existente en el mercado.
- Determinar los diferentes tipos de demandas pertinentes al tema.
- Cuantificar la demanda insatisfecha.
- Desarrollar el Marketing Mix

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Primeramente se identificó el volumen de vehículos que hacen uso de los servicios de un centro de reparación o mantenimiento de motores y suspensiones. La demanda se la relaciona con los niveles de precio, calidad del servicio, condiciones de venta entre otros que incidan al momento de contratar o necesitar estos tipos de servicios.

DEMANDA POTENCIAL

Es muy importante tomar en cuenta la cantidad de posibles clientes de la empresa para posteriormente calcular los niveles de ventas, costos y ganancias. (Ver tabla N°- 2)

Tabla N°- 25

DEMANDA POTENCIAL	
AÑO: 2013	31540
AÑO: 2014	33836
AÑO: 2015	36299
AÑO: 2016	38942
AÑO: 2017	41777
AÑO: 2018	44818
AÑO: 2019	48081

Fuente: Datos tomados de la Tabla N°-2

Elaboración: El Autor

DEMANDA REAL

Todos los vehículos sin excepción necesitan de mantenimiento, pero los propietarios eligen diferentes tipos de talleres como: concesionarias, talleres especializados y otras personas prefieren a los talleres con artesanos calificados.

En el caso del presente centro es un taller especializado en motores y suspensiones a los cuales prefieren el 63,13% de los propietarios de los vehículos. (Ver tabla N°- 5)

Tabla N°- 26

Determinación de la demanda real proyectada al 2019							
Años	Porcentaje de la demanda	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Demanda potencial		33836	36299	38942	41777	44818	48081
Demanda Real	63.13%	21361	22916	24584	26374	28294	30354

Fuente: Datos tomados de la Tabla N°-2

Elaboración: El Autor

DEMANDA EFECTIVA

La demanda efectiva la tomamos del total de personas que están dispuestas a utilizar el servicio, lo cual se determinó en la pregunta N°- 8 de las encuestas aplicadas a la demanda.

Tabla N°- 27

Determinación de la demanda efectiva proyectada al 2019							
Años	Porcentaje de la demanda	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Demanda potencial		33836	36299	38942	41777	44818	48081
Demanda Real	63,13%	21361	22916	24584	26374	28294	30354
Demanda Efec.	88,00%	18797	20166	21634	23209	24899	26711

Fuente: Datos tomados de la Tabla N° 11

Elaboración: El Autor

Rotación vehicular para el mantenimiento del motor

Para determinar la rotación vehicular se debe realizar cuantas veces utilizan los servicios para ello se tomó los datos recopilados en las preguntas N°- 3 y lo multiplicó por la demanda efectiva calculada anteriormente para obtener el total de servicios necesarios para cubrir las necesidades de los clientes que mencionaron que si asistirían al centro

Tabla N°- 28

Servicio	Promedio al año	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mantenimiento de motor	4,43	18797	20166	21634	23209	24899	26711
Total de veces que visitan		83310	89375	95882	102862	110350	118384

Fuente: Datos tomados de la Tabla N°-6

Elaboración: El Autor

Rotación vehicular para el mantenimiento de la suspensión

Para la rotación de personas que llevan a su vehículo para el mantenimiento de la suspensión se tomó la información recopilada en la pregunta N°- 3 en la cual respondieron lo siguiente:

Tabla N°- 29

Servicio	Promedio al año	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mantenimiento de la suspensión	3,42	18797	20166	21634	23209	24899	26711
Total de veces que visitan		64362	69048	74075	79467	85253	91459

Fuente: Datos tomados de la Tabla N°-6

Elaboración: El Autor

Rotación vehicular para la reparación del motor

Siguiendo el mismo procedimiento de los casos anteriores, esta vez calculados las veces que las personas visitan estos centros para realizar reparación del motor por año, en este caso es menor a un año debido a que las reparaciones del motor no son muy seguidas.

Tabla N°- 30

Opciones de respuesta	Promedio al año	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Reparación del motor	0,467	18797	20166	21634	23209	24899	26711
Total de veces que visitan		17206	18459	19802	21244	22790	24450

Fuente: Datos tomados de la Tabla N°-7

Elaboración: El Autor

Rotación vehicular para la reparación de la suspensión

Tabla N°- 31

Opciones de respuesta	Promedio al año	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Reparación de la suspensión	0,915	18797	20166	21634	23209	24899	26711
Total de veces que visitan		17206	18459	19802	21244	22790	24450

Fuente: Datos tomados de la Tabla N°-7

Elaboración: El Autor

ANÁLISIS DE LA OFERTA

El análisis de la oferta se lo realizó en base a los clientes que poseen los ofertantes para los servicios detallados anteriormente.

Rotación vehicular para el mantenimiento de motor y de la suspensión.

Tabla N°- 32

<i>Detalle</i>	<i>Promedio semanal</i>	<i>Clientes al año 52 semanas</i>	<i>Número de centros</i>	<i>Total</i>
Mantenimiento de Motor	27	1404	32	44928
Mantenimiento de Suspensión	24	1248	32	39936

Fuente: Datos tomados tabla N° 21

Elaboración: El Autor

La cantidad de vehículos atendidos por la oferta en el año 2014 es de 44928 para el mantenimiento de motor y de 39936 para el mantenimiento de la suspensión datos que se tomaron de la encuesta aplicada a los ofertantes de los servicios antes mencionados.

Rotación vehicular para la reparación de motor y suspensión.

Tabla N°- 33

<i>Detalle</i>	<i>Promedio Mensual</i>	<i>Clientes al año 12 meses</i>	<i>Número de centros</i>	<i>Total</i>
Reparación de Motor	7,50	90	32	2880
Reparación de Suspensión	12.5	150	32	4800

Fuente: Datos tomados de la Tabla N° 22

Elaboración: El Autor

La oferta para el año 2014 atendió 2880 vehículos livianos para la reparación de motor y 4800 para la reparación de suspensión, datos calculados en la tabla N° 33.

Rotación vehicular proyectada

Se tomó en cuenta los vehículos atendidos por la oferta en el año 2014 se lo proyectó para los 5 años de vida útil del proyecto tomando en cuenta la tasa de crecimiento vehicular.

Tabla N°- 34

Año	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Mantenimiento de Motor	44928	48199	51708	55472	59510	63843
Mantenimiento de Suspensión	39936	42843	45962	49308	52898	56749
Reparación de Motor	2880	3090	3315	3556	3815	4092
Reparación de Suspensión	4800	5149	5524	5926	6358	6821

Fuente: Datos tomados de la las rotaciones vehiculares por servicio

Elaboración: El Autor

DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha es la diferencia entre la demanda efectiva, y la oferta que es el número de vehículos que son atendidos en la actualidad por los ofertantes.

El estudio del pronóstico de la demanda insatisfecha permitirá conocer los potenciales clientes, quienes están dispuestos hacer uso de nuestros servicios.

Para este caso se determinó la demanda insatisfecha haciendo la diferencia entre el número de visitas a los centros y el número de vehículos atendidos por la oferta.

Tabla N°- 35

DEMANDA INSATISFECHA PARA EL MANTENIMIENTO DEL MOTOR						
AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Demanda Efectiva	83310	89375	95882	102862	110350	118384
Oferta	44928	48199	51708	55472	59510	63843
Demanda Insatisfecha	38382	41177	44174	47390	50840	54541

Fuente: Datos tomados de la Tabla N° 28 y 32

Elaboración: El Autor

Tabla N°- 36

DEMANDA INSATISFECHA PARA EL MANTENIMIENTO DE LA SUSPENSIÓN						
AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Demanda Efectiva	64362	69048	74075	79467	85253	91459
Oferta	39936	42843	45962	49308	52898	56749
Demanda Insatisfecha	24426	26205	28112	30159	32355	34710

Fuente: Datos tomados de la Tabla N° 2 y 32

Elaboración: El Autor

Tabla N°- 37

DEMANDA INSATISFECHA PARA LA REPARACIÓN DEL MOTOR						
AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Demanda Efectiva	8785	9424	10110	10846	11636	12483
Oferta	2880	3090	3315	3556	3815	4092
Demanda Insatisfecha	5905	6335	6796	7290	7821	8391

Fuente: Datos tomados de la Tabla N° 30 y 33

Elaboración: El Autor

Tabla N°- 38

DEMANDA INSATISFECHA PARA LA REPARACIÓN DE LA SUSPENSIÓN						
AÑO	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Demanda Efectiva	17206	18459	19802	21244	22790	24450
Oferta	4800	5149	5524	5926	6358	6821
Demanda Insatisfecha	12406	13309	14278	15317	16433	17629

Fuente: Datos tomados de la Tabla N° 31 y 33

Elaboración: El Autor

MARKETING MIX

Al momento de crear un centro de mantenimiento y reparación de vehículos livianos como es de sus conocimientos todos los vehículos necesitan de mantenimiento y reparación en caso de ser necesario; implementar el presente centro con técnicos expertos en la materia donde todo trabajo quede garantizado, además de optimizar recursos a los clientes como el tiempo donde se plantea un servicio a domicilio que será

muy útil en la actualidad donde las personas poseen muchas obligaciones.

Servicio

“TALLERES RIOFRÍO”, nombre por el cual de ahora en adelante se llamará el centro de mantenimiento y reparación de motores y suspensiones de vehículos livianos donde el servicio sea oportuno y con una calidad superior a la competencia, con servicio a domicilio con la más alta tecnología y personal capacitado para realizar las diferentes tareas otorgados a cada uno de ellos, dando un servicio de primera calidad en el menor tiempo posible sin causar incomodidad a los clientes.

El taller contará con servicios adicionales como sala de espera donde existirá una pantalla con TV cable con la finalidad de amenizar el tiempo de espera mientras que al vehículo se le realiza el respectivo mantenimiento o reparación, además se colocará internet inalámbrico donde todos los clientes podrán hacer uso de ese servicio.

Se colocará una secretaria con una muy buena presencia que pueda responder las inquietudes de los clientes, además de ser la encargada de atender de la mejor manera y podrá brindar una bebida caliente o fría a

los usuarios del taller mientras esperan a que su vehículo quede en perfectas condiciones.

Precio

En “**TALLERES RIOFRÍO**”, existirán varias maneras de cancelar los servicios como: tarjeta de crédito, contado y además crédito directo; los precios se los fijará dependiendo al servicio que desee el usuario a continuación se detallarán el promedio de precios que se podrían cobrar por las asistencias que se le realice al vehículo.

Al momento de que los trabajos queden garantizados los clientes desarrollarán confianza donde quedarán 100% satisfechos, los precios se los determinó en base a las encuestas realizadas a los ofertantes y demandantes donde se ha creído oportunos los precios con unas ganancias del 40%.

Plaza

Los clientes podrán acudir directamente al presente centro o mediante llamada telefónica donde existirá una persona encargada de traer y entregar el vehículo en el lugar indicado por el cliente, creando un ambiente confiable para el cliente.

Promoción

Antes de la inauguración de **Talleres Riofrío** se realizará publicidad por Radio Loja, por el Periódico Matutito Crónica y La Hora, también se entregará hojas volantes con cupones que darán un 30% de descuento a las personas que acudan los 3 primeros días de la apertura además de ganarse la camiseta oficial de Talleres Riofrío.

También se realizará concurso de preguntas en la radio en horario vespertino en la Radio Sociedad en el programa que anima “Jacobito”, donde a las personas que respondan de manera correcta las preguntas relacionadas con Talleres Riofrío se harán acreedores de revisiones gratuitas a su vehículo.

Las redes Sociales son un medio muy útil para dar a conocer nuestros productos y servicios es por aquella razón se creará un página en Facebook donde se colocarán los datos generales de la empresa como dirección, teléfono y promociones activas en el mismo. Además de ser un medio de comunicación para los clientes que esperan por sus vehículos

Publicidad

Para dar a conocer nuestro centro los haremos mediante varios instrumentos publicitarios que se detallan a continuación:

TABLA N° 39

Tarifas Publicitarias para el Centro				
Tipo de Publicidad	Nombre de medio	Hora	Cantidad	Precio Final
Radio	Sociedad	12H00 a 13H00	88 cuñas al mes	\$280.00
Hojas Volantes	Imprenta Dorado		3000 hojas	\$234.00
Total				\$514.00

Fuente: Datos tomados de empresas dedicadas a brindar el servicio

Elaboración: El Autor

Canales de Distribución

Para llegar a los consumidores se utilizará dos canales de distribución: canal directo y el canal detallista.

Canal directo.- El cliente tendrá la oportunidad de acudir a Talleres Riofrío directamente sin la necesidad de que existan intermediarios.



Canal detallista.- Puesto que se pretende llegar a una gran parte del mercado a través de medios publicitarios como la radio, periódicos, hojas volantes, pantallas gigantes, etc.



2. ESTUDIO TÉCNICO

A continuación se detallará todos los implementos tecnológicos del proyecto, lugares estratégicos, estructura física, implementos para los trabajadores, materiales de seguridad, entre otros materiales que serán necesarios para poner en marcha el proyecto.

OBJETIVOS

- ✓ Analizar la ubicación para implementar el centro.
- ✓ Determinar el tamaño del proyecto en función a la capacidad instalada e utilizada.
- ✓ Realizar la ingeniería del proyecto donde se explicara el proceso de cada puesto de trabajo.
- ✓ Distribuir correctamente el área de la planta.
- ✓ Determinar toda la maquinaria que se necesita para implementar el centro de mantenimiento y reparación de vehículos.

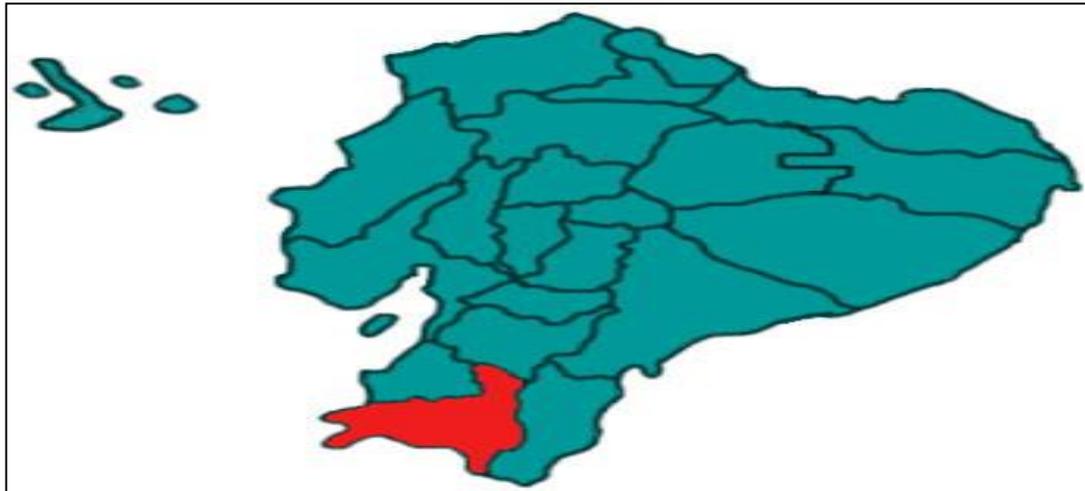
Localización del proyecto

Macrolocalización

La Macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto.

Para tal efecto, el centro de mantenimiento y reparación de motores y suspensiones de vehículos livianos estará ubicado en la provincia de Loja Cantón Loja, Parroquia Sucre.

GRÁFICO N° 22



Elaboración: Imagen descargada de la página de GAD Loja

MAPA PROVINCIA DE LOJA - CANTÓN LOJA

GRÁFICO N° 23



Elaboración: Imagen descargada de www.viajandox.com "turismo Loja Ecuador"

Micro localización

La micro localización de la empresa comercial se ha determinado en la Parroquia Sucre, en el Barrio Occidental “Las Acacias” en la Av. Villonaco, en este lugar se va a satisfacer las necesidades presentadas por los demandantes, también debido al espacio físico con el que se debe contar para que este centro pueda desarrollarse con normalidad se ha creído conveniente colocar a **Talleres Riofrío** en el barrio antes mencionado.

Calificación de microlocalización por puntos

TABLA N° 40

CALIFICACIÓN DE ALTERNATIVAS					
FACTOR RELEVANTE	PESO ASIGNADO	CALIFICACIÓN	LAS ACACIAS	CALIFICACIÓN	CENTRO
Servicios Básicos	0.1	4	0.4	4	0.4
Comunicaciones	0.1	4	0.4	4	0.4
Espacio disponible	0.25	4	1	3	0.75
Cercanía al mercado	0.2	2	0.4	4	0.8
Trámites legales y permisos	0.35	3	1.05	1	0.35
TOTALES	1		3.25		2.7

Fuente: Datos tomados de empresas dedicadas a brindar el servicio

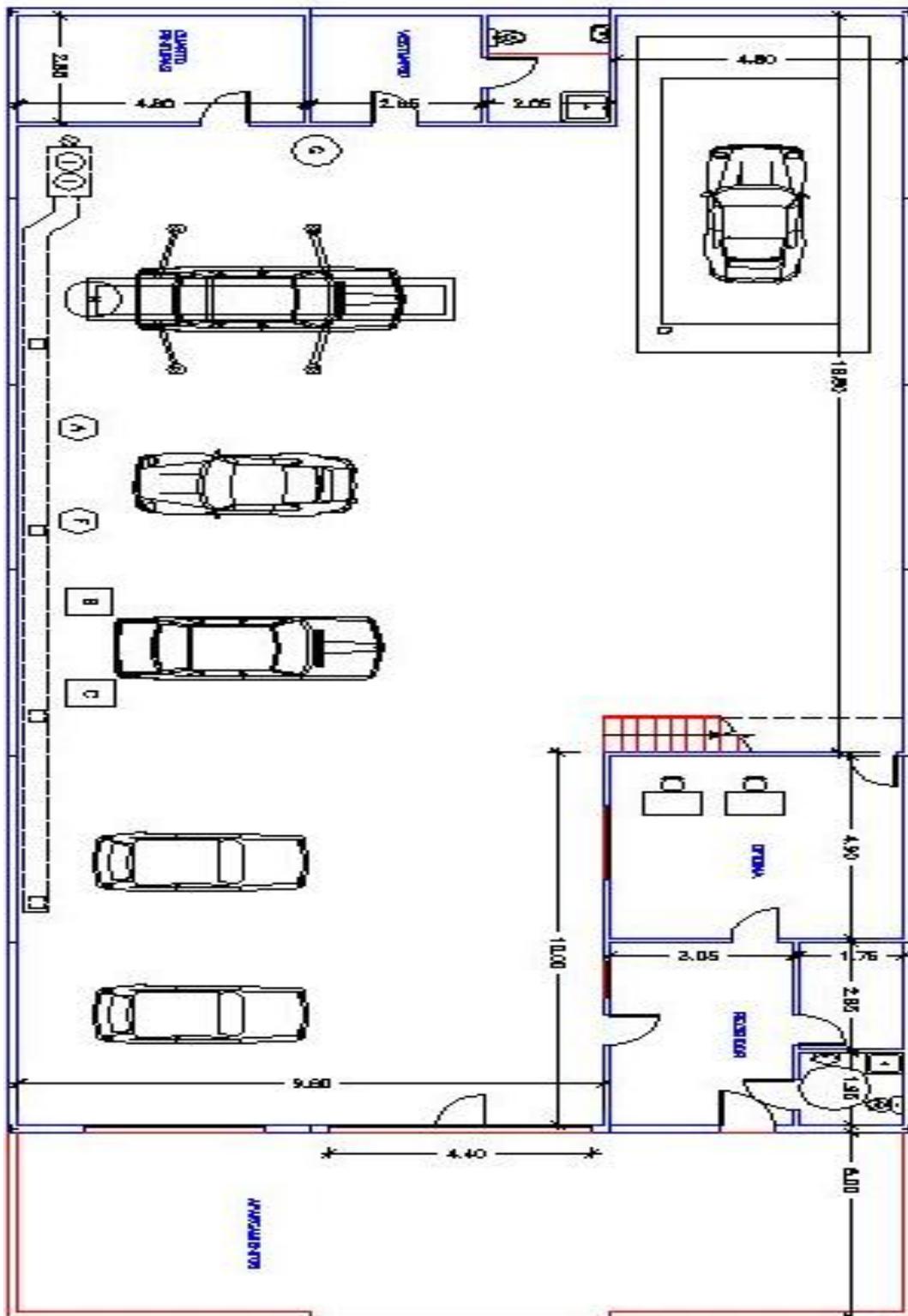
Elaboración: El Autor

GRAFICO N° 24



Elaboración: Descargada de Google maps. (Editada por el autor)

DISTRIBUCIÓN FÍSICA



Elaboración: El autor

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto se revela en la incidencia sobre la cantidad de las inversiones y costos que se calculen y, por lo tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación.

Capacidad Instalada

TABLA N° 41

CAPACIDAD INSTALADA				
Servicio	Tiempo	Total de vehículos atendido al día	Total de vehículo atendidos semana	Total de clientes año
Mantenimiento de motores	25 min	12	84	4320
Mantenimiento de suspensión	25 min	8	56	2880
Reparación de suspensión	160 min	2	14	520
Reparación de motores	2.400 min		2	103
TOTAL			2	1,664

Fuente: Estudio d la capacidad instalada

Elaboración: El Autor

Talleres Riofrío contara con 4 áreas de mantenimiento de motores y suspensiones y 2 áreas de reparación de motores de autos livianos. El tiempo aproximado que se requiere para realizar un mantenimiento de motor de vehículos de 25 minutos, durante un día se entenderá 24

vehículos en las 4 áreas destinadas para los mismos, a la semana 168 vehículos y al año 8760, esto en mantenimiento de motor y suspensión, para realizar la reparación de motor se requiere un tiempo aproximado de 2.400 minutos, a la semana se atenderá 2 vehículos y al año de 103 vehículos serán reparados.

TABLA N° 42

MANTENIMIENTO DE MOTOR						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Demanda Insatisfecha	38,382	41,177	44,174	47,390	50,840	54,541
Capacidad Instalada	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320
% Utilizar de la capacidad Instalada	11.26 %	10.49 %	9.78%	9.12%	8.50%	7.92%

Fuente: Datos tomados de empresas dedicadas a brindar el servicio
Elaboración: El Autor

TABLA N° 43

MANTENIMIENTO DE SUSPENSIÓN						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Demanda Insatisfecha	24,426	26,205	28,112	30,159	32,355	34,710
Capacidad Instalada	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880
% Utilizar de la capacidad Instalada	11.79 %	10.99 %	10.24%	9.55%	8.90%	8.30%

Fuente: Capacidad instalada e utilizada

Elaboración: El Autor

TABLA N°44

CAPACIDAD UTILIZADA MANTENIMIENTO DE SUSPENSIÓN						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Capacidad Instalada	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880	2,880
% Utilizado	50.00 %	60.00 %	70.00%	80.00%	90.00 %	100.00 %
Capacidad Utilizada	1440	1728	2016	2304	2592	2880

Fuente: Datos tomados del cuadro de la capacidad instalada

Elaboración: El Autor

TABLA N° 45

REPARACIÓN DE SUSPENSIÓN						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Demanda Insatisfecha	12,406	13,309	14,278	15,317	16,433	17,629
Capacidad Instalada	520	520	520	520	520	520
% Utilizar de la capacidad Instalada	4.19%	3.91%	3.64%	3.39%	3.16%	2.95%

Fuente: Datos tomados del cuadro de la capacidad instalada

Elaboración: El Autor

CAPACIDAD UTILIZADA

Talleres Riofrío solo cubrirá el 50% de la capacidad utilizada e incrementará 10% anual hasta que en el año 2019 cubrirá el 100% para cada uno de los servicios como lo especifica en los cuadros de la capacidad utilizada a continuación.

TABLA N° 46

CAPACIDAD UTILIZADA MANTENIMIENTO DE MOTOR						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Capacidad Instalada	4320	4320	4320	4320	4320	4320
% Utilizado	50.00%	60.00%	70.00%	80.00%	90.00%	100.00%
Capacidad Utilizada	2160	2592	3024	3456	3888	4320

Fuente: Datos tomados del cuadro de la capacidad instalada

Elaboración: El Autor

TABLA N° 47

CAPACIDAD UTILIZADA MANTENIMIENTO DE SUSPENSIÓN						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Capacidad Instalada	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320
% Utilizado	50.00%	60.00 %	70.00 %	80.00 %	90.00 %	100.00 %
Capacidad Utilizada	2160	2592	3024	3456	3888	4320

Fuente: Datos tomados del cuadro de la capacidad instalada

Elaboración: El Autor

TABLA N° 48

CAPACIDAD UTILIZADA REPARACIÓN DE MOTOR						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Capacidad Instalada	103	103	103	103	103	103
% Utilizado	50.00%	60.00 %	70.00 %	80.00 %	90.00 %	100.00 %
Capacidad Utilizada	51	62	72	82	93	103

Fuente: Datos tomados del cuadro de la capacidad instalada
Elaboración: El Autor

TABLA N° 49

CAPACIDAD UTILIZADA REPARACIÓN DE SUSPENSIÓN						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Capacidad Instalada	520	520	520	520	520	520
% Utilizado	50.00%	60.00 %	70.00 %	80.00 %	90.00 %	100.00 %
Capacidad Utilizada	260	312	364	416	468	520

Fuente: Datos tomados del cuadro de la capacidad instalada
Elaboración: El Autor

INGENIERÍA DEL PROYECTO

EQUIPOS		
N°	Descripción	Cantidad
1	<p>Taladro Marca De Welk</p> 	2
2	<p>Scanner LAUNCH X431 DIAGUN III , Cobertura total para 76 marcas de vehículos , versión Latinoamérica</p> 	1
3	<p>Soldadora Dowel</p> 	1

4	<p>Pluma levanta motores 2 ton.</p> 	1
5	<p>Gatos hidráulicos</p> 	2
6	<p>Lavador de inyectores a ultrasonido</p> 	1
7	<p>Elevadores Altura de 3,65 metros, Capacidad de 4 toneladas, elevación de altura de 2 metros, 220 V -1 ph</p> 	2
Total		

HERRAMIENTAS				
3	Juego de llaves	<p>Juegos De Llaves Stanley De Corona, De Boca Y Mixta</p> 	Multitools	120.00
3	Llaves francesas	<p>Llave Francesa Profesional 24 Pulgadas Stanley</p> 	Multitools	270.00
3	Llaves francesas	<p>Llave Francesa Profesional 18 Pulgadas Stanley</p> 	Multitools	150.00

3	Juegos de dados	<p>desde el tamaño 10 hasta la 32 en marca Stanley</p> 	Multitools	429.00
3	Alicates	<p>Profesionales punta fina</p> 	Multitools	36.00
3	Alicates	<p>Profesionales punta gruesa</p> 	Multitools	39.00

3	Desarmadore s	De punta plana de 15cm de longitud en marca Stanley 	Multitools	18.00
3	Desarmadore s	De punta plana de 12cm de longitud en marca Stanley 	Multitools	21.00
3	Desarmadore s	De punta cruz de 15cm de longitud en marca Stanley 	Multitools	18.00

3	Desarmadores	<p>De punta cruz de 12cm de longitud en marca Stanley</p> 	Multitools	21.00
3	Martillos	<p>de 5 libras de peso Stanley</p> 	Multitools	8.00
3	Matillo	<p>Tipo combo de 5 Kilogramos de peso</p> 	Multitools	52.00

	3 Cajones	De metal de 4 metros de largo, y 1,5 metros de alto 	Cerrajería del Señor Joel Alverca	600.00
--	-----------	--	-----------------------------------	--------

EQUIPOS DE PROTECCIÓN

Por ser una empresa de trabajo de alto riesgo es necesario contar con implementos de protección para los trabajadores tales como:

- **Overol.-** Que también será el uniforme para los maestros mecánicos y operarios.
- **Casco.-** Casco industrial para proteger la cabeza de golpes.
- **Zapatos Caterpillar industriales.-** Zapatos especializados para trabajos pesados
- **Gafas.-** Para evitar que la vista esté expuesta a líquidos peligrosos o alimañas de acero.
- **Guantes.-** Guantes resistentes al calor para que proteger las manos de piezas calientes del motor y poder trabajar con



normalidad.



SUMINISTROS DE LIMPIEZA

- ✓ Basureros del Municipio de Loja
- ✓ Basureros empresariales
- ✓ Fundas de basura
- ✓ Escobas
- ✓ Trapeadores

- ✓ Recogedor de basura
- ✓ Detergente
- ✓ Desinfectante
- ✓ Jabón líquido
- ✓ Ambientadores
- ✓ Alcohol en gel.

MATERIALES DE TRABAJO

- ✓ Aceites
- ✓ Combustible (Gas y Gasolina)
- ✓ Desengrasante
- ✓ Grasa azul
- ✓ Franelas
- ✓ Guaípe

3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO LEGAL

DESCRIPCIÓN DE TRAMITOLOGÍA

Al momento de hablar de emprendimiento, estamos diciendo que vamos a empezar desde cero donde todo es un reto desde crearlo y mantenerlo en pie, es por aquella razón que debemos realizarlos paso a paso y ejecutar todos los pasos necesarios para ponerlos en marcha legalmente

Estos son los pasos abrir una empresa:

1) Crear un nombre a la empresa: Cuando ya se lo haya estructurado es necesario dirigirse a la Superintendencia de Compañía y al EIPI para reservarlo y patentarlo, o conocer si este ya existe. En caso de que no esté registrado por otra persona se tendrá un plazo de 30 días de plazo para hacerlo de la propiedad intelectual

2) Apertura de cuenta de integración de capital: este trámite se lo realiza en cualquier banco del país, los requisitos básicos son: Capital mínimo es USD 800 para constituir una compañía anónima y USD 400 para una compañía limitada; se requiere también la Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno (para constituir una compañía se requiere un mínimo de dos socios); y, Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio. El tiempo estimado para la obtención del certificado de cuentas de integración de capital es de 24 horas.

3) Elaboración de los estatutos o contrato social: En los estatutos estarán las normas en las cuales la empresa se deberá regirse, este documento se lo realiza mediante una minuta firmada por un abogado.

4) Escritura de la Constitución de la Compañía: Este documento debe redactarlo un abogado para luego inscribirlo en una notaría.

5) Registro mercantil: Cuando ya esté aprobada la Constitución de la Compañía esta debe ser ingresada a la Superintendencia de Compañías,

que la revisará mediante su departamento jurídico. En caso de que exista algún error, será devuelta para realizar las correcciones correspondientes. De ser aprobado, el documento debe pasar al Registro Mercantil junto a una carta en la que se especifique el nombre del representante legal de la empresa. Al momento de estar inscrita en esta dependencia la compañía ya se constituye legalmente y pasa a ser una persona jurídica.

6) Superintendencia de compañías: Cuando la constitución de la compañía haya sido inscrita en el Registro Mercantil los papeles deben regresar a la Superintendencia de Compañías, para que la inscriban en su libro de registro.

7) Representantes: Una vez inscrita la sociedad, se debe elaborar un acta de junta general de accionistas a fin de nombrar a los representantes (Presidente, Gerente, dependiendo del estatuto).

8) Resolución: Después de que se ha obtenido la aprobación de la Superintendencia, dicha institución entrega cuatro copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional y entrega los documentos que son habilitantes para obtener el RUC de la compañía.

9) “Crear el RUC de la empresa: El número de registro está compuesto por trece números y su composición varía según el Tipo de Contribuyente. En este caso para un establecimiento de comercio los requisitos son los siguientes:

- Presentar los formularios RUC01-A y RUC01-B (debidamente firmados por el representante).
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles y Fondos de Inversión.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- Ecuatorianos: Original y copia a color de la cédula vigente y original del certificado de votación de las últimas elecciones de Ecuador en este caso en las elecciones del 23 de febrero del 2014.
- Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. En caso de que las planillas sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de los últimos tres meses.
- Ubicación de la matriz y establecimientos, se presentará cualquiera de los siguientes: Original y copia de la planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono). Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder a uno de los

últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. En caso de que las planillas sean emitidas de manera acumulada y la última emitida no se encuentra vigente a la fecha, se adjuntará también un comprobante de pago de los últimos tres meses.

- Original y copia del estado de cuenta bancario, de servicio de televisión pagada, de telefonía celular, de tarjeta de crédito. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y corresponder al del año en que se realiza la inscripción o del inmediatamente anterior. Original y copia del contrato de arrendamiento y comprobante de venta válido emitido por el arrendador. El contrato de arriendo debe constar a nombre de la sociedad, representante legal o accionistas y puede estar o no vigente a la fecha de inscripción. El comprobante de venta debe corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción. El emisor del comprobante deberá tener registrado en el RUC la actividad de arriendo de inmuebles.
- Original y copia de la Escritura de Propiedad o de Compra venta del inmueble, debidamente inscrito en el Registro de la Propiedad;

o certificado emitido por el registrador de la propiedad el mismo que tendrá vigencia de 3 meses desde la fecha de emisión.

- Original y copia de la Certificación de la Junta Parroquial más cercana al lugar del domicilio, únicamente para aquellos casos en que el predio o se encuentre catastrado. La certificación deberá encontrarse emitida a favor de la sociedad, representante legal o accionistas.

10. Para finalizar el proceso: una vez obtenido el RUC, se debe acudir a la Superintendencia de Compañías para que se haga la entrega de una carta dirigida al Banco en el que se abrió la cuenta de integración de capital; desde ese momento se dispondrá del valor depositado en el banco.

Al momento de cumplir con estos 10 pasos debemos tener una Compañía Limitada o una Compañía Anónima lista para funcionar. Los pasos son casi similares en ambos casos. El tiempo estimado para la terminación de este trámite es entre tres semanas y un mes

“Además existen ciertos trámites adicionales que se deben efectuar para que la compañía de naturaleza comercial pueda abrir legalmente al público y estos son los siguientes:

1. Todo establecimiento de comercio debe inscribirse en el registro mercantil, entendido ese como el instrumento legal que tiene como objeto llevar la matrícula de los comerciantes y de los establecimientos de comercio, así como la inscripción de todos los actos, libros y documentos del comerciante. El registro mercantil es tramitado en la Cámara de Comercio. Con todos los requisitos adjuntados el interesado deberá acercarse a la Jefatura de archivo para ingresar los datos en el sistema. El trámite regresa a la Jefatura de Higiene para inmediatamente realizar la visita e inspección al local comercial en la dirección señalada por la persona interesada. En la inspección del negocio se harán algunas observaciones (en el caso de haberlas) otorgándole al interesado un plazo de 8 días para realizar las adecuaciones que sean necesarias; Transcurrido este plazo se hará una re inspección del local con el fin de verificar si se ha cumplido con todo lo señalado. En caso de no haber ninguna observación y el local cuente con todo lo establecido se extenderá el permiso de funcionamiento, el cual podrá ser retirado al siguiente día de realizada la inspección en la Jefatura de Higiene Municipal.

Patentes Municipales

En este caso la Patente se la hará bajo el Nombre de “TALLERES RIOFRÍO”. La Patente se la debe renovar una vez al año en el plazo estimado en el Municipio del cantón Loja y la pueden tramitar los

responsables legales de cada empresa dentro del cantón Loja de la Provincia de Loja.

Requisitos: Proyecto de inversión para la implementación de un centro de mantenimiento y reparación de motores y suspensiones de vehículos livianos en la ciudad de Loja.

- Formulario para la Patente y Copia de la escritura de la constitución de la compañía (para el caso de personas jurídicas)
- Copia del nombramiento del representante legal actualizado en caso de serlo
- Matricula de comercio otorgada por la Autoridad correspondiente (para personas extranjeras), y copia del nombramiento del representante legal residente permanente.
- Copia a color de cedula de ciudadanía y certificado de votación vigentes.
- Copia del permiso del cuerpo de bomberos actualizado.
- Contrato de arriendo en caso de no poseer local propio.
- Certificación de calificación de la Junta del Nacional del Artesano(en caso de serlo)
- Certificado de no Adeudar al Municipio

- Balance financiero y/o declaración del impuesto a la renta del año inmediato anterior
- Informe de inspección de la Unidad de Gestión Ambiental (si el caso lo amerita)

Procedimiento

Obtener el Certificado de no Adeudar en recaudaciones del GAD de Loja

- Realizar la inspección respectiva en conjunto con la Unidad de Gestión Ambiental del GAD de Loja y obtener el respectivo informe de inspección favorable, el inspector será designado por el Municipio de Loja
- Obtener el formulario para la patente en la jefatura de Rentas del GAD de Loja
- Con todos los documentos especificados en la sección de requisitos y debidamente archivados en una carpeta, acercarse a la Jefatura de Rentas del GAD de Loja, para la respectiva emisión del título correspondiente. Planta baja del GAD de Loja.
- Se debe colocar el permiso en un lugar visible de la empresa en este caso se ubicará en un cuadro en la secretaria.
- Se debe llenar el formulario de la solicitando la patente del nombre la empresa la cual tiene un costo de \$2

- Además de pedir un certificado de no estar adeudando al municipio de Loja el cual tiene un costo de \$1

Certificado de seguridad del Cuerpo de bomberos

Todo establecimiento está en la obligación de obtener el referido certificado, para lo cual deberá adquirir un extintor. El tamaño y Número de extintores dependerá de las dimensiones del local. Requisitos:

1. Original y copia de compra o recarga de extintor año vigente.
2. Fotocopia del RUC actualizado.
3. Carta de autorización a favor de quien realiza trámite.
4. Copias de cédula y certificado de votación del dueño del local y del autorizado a realizar el trámite.
5. Nombramiento del propietario o representante legal si es compañía.
6. Original y copia de la calificación Anual, hasta 31 de diciembre de cada año.
7. Señalar dimensiones del local.”

“En materia impositiva toda persona natural o jurídica está en la obligación de presentar y declarar sus impuestos, según las fechas señaladas por la entidad tributaria y son:

- IMPUESTO A LA RENTA Sociedades 101 Anual
- IMPUESTO A LA RENTA Personas naturales 102 Anual
- RETENCIONES EN LA FUENTE 103 Mensual Conforme el noveno dígito del RUC
- IVA 104 Mensual. Conforme el noveno dígito del RUC Anticipo del impuesto a la Renta P. Naturales obligadas a llevar contabilidad y P. Jurídicas.

MANUAL ORGÁNICO FUNCIONAL DE LOS TRABAJADORES DE TALLERES RIOFRÍO

GERENTE	
Es la persona de asegurarse que los trabajos realizado en Talleres Riofrío sean de calidad y que los clientes estén 100% con los trabajos realizados en su vehículo, además de poseer características de liderazgo con la finalidad de hacer el lugar de trabajo un ambiente adecuado para los usuarios y los trabajadores para de esta manera alcanzar el éxito en la empresa	
<i>Perfil</i>	
Edad	de 25 a 45 años
Sexo	Masculino o Femenino
Estado Civil	No aplica
Estudios	En administración financiera o comercial o carreras afines titulado.
Experiencia	Mínimo 5 años en trabajos de alta gerencia
<i>Actividades y características adicionales</i>	

- Ser objetivo y tener actitud de líder
- Tener don de mando e iniciativa propia
- Encargado del reclutamiento, selección y contratación de personal administrativo.
- Seleccionar el personal para que trabaje en TALLERES RIOFRÍO
- Aprobación de presupuestos e inversiones.
- Autorizar órdenes de compra de maquinaria e implementos adicionales para el centro.
- Autorizar convenios y vínculos con otras empresas
- Encontrar soluciones a problemas económicos, financieros o laborales en la organización.
- Poseer don de la palabra y convencimiento
- Analizar el rumbo y el futuro de la empresa e influir en eso de manera positiva
- Conocimientos básicos de las leyes en las cuales se rigen en el Ecuador en especial con la Ley de Compañías y del Trabajador.
- Ser el representante legal de la empresa.
- Tener una personalidad formada con valores éticos, morales y humanos pro pendientes al bienestar de quienes trabaja.
- Emitir reportes mensuales de la gestión económica de la empresa.
- Estar siempre preparado para procesos de evaluación y auditoria interna y externa
- Velar por la confidencialidad de información que solo debe ser conocida por los directivos de la empresa y la autoridad competente.

CONTADOR

Es la persona que registra todas las transacciones diarias de la empresa para posteriormente declarar y pagar con las respectivas obligaciones de Ley ya sea impuestos o beneficios a los trabajadores, en este caso solo se pagará honorarios porque no se contratará una contadora fija.

Perfil	
Edad	No aplica
Sexo	Masculino o Femenino
Estado Civil	No aplica
Estudios	En contabilidad mínimo de tercer nivel titulada
Experiencia	Mínimo 2 años en trabajo contables de empresas
Actividades y características adicionales	
<ul style="list-style-type: none"> • Manejar, cuidar y clasificar la documentación gerencial y contable de la empresa • Realizar las declaraciones y tributos que la empresa debe cumplir en los plazos que la ley determina • Recibir y velar por la confidencialidad de la información contable que se entregue desde la institución • Realizar informes claros y oportunos acerca de la Contabilidad de la empresa y situación económica de la empresa 	
ASESOR JURÍDICO	
<p>Es la persona de asesorar al gerente de la empresa en caso de requerirlo, en este caso solo se pagará honorarios porque no se contratará un asesor jurídico fijo o de planta.</p>	

Perfil	
Edad	No aplica
Sexo	Masculino o Femenino
Estado Civil	No aplica
Estudios	Título de 3er nivel en Derecho
Experiencia	Mínimo 2 años en trabajo contables de empresas
Actividades y características adicionales	
<ul style="list-style-type: none"> • Ser el defensor de la empresa en actos judiciales • Participar en reuniones a los que fuese convocado • Recibir y velar por la confidencialidad de la información que se entregue desde la institución • Poseer valores éticos. • Tener fidelidad con la empresa 	
SECRETARIA	
Es la persona de apoyo directo a la Gerencia, además de tener contacto directo con los usuarios para atender sus necesidades, facturar y cobrar por los servicios prestados.	
Perfil	
Edad	de 20 a 30 años
Sexo	Femenino
Estado Civil	No aplica

Estudios	Cursos en Secretaría y atención al cliente
Experiencia	Mínimo 1 año en trabajos de secretariado
Actividades y características adicionales	
<ul style="list-style-type: none"> • Tener buena presencia • Atender directamente a los clientes • Encargada se facturar. • Atender los actividades encargadas por el gerente • Controlar el archivo de la documentación. • Control y seguimiento de las llamadas telefónicas en general. • Informar al Gerente sobre inconvenientes que se puedan presentar • Redactar oficios que el gerente necesite • Apoyar al gerente en caso necesario • Verificar que los clientes se sientan a gusto en la sala de espera. • Estar comprometida con la empresa • Poseer valore éticos bien formados. • Mantener la confidencialidad de la empresa 	
MECÁNICOS PRINCIPALES	
Son las personas encargadas de realizar las diferentes intervenciones al vehículo para que este se solucione el problema o la necesidad que el cliente detalló y calcular el tiempo que demora en realizarse el pedido del usuario.	
Perfil	
Edad	de 25 a 45 años
Sexo	Masculino
Estado Civil	No aplica
Estudios	Ingeniero Automotriz o título de mecánico automotriz calificado por la Sociedad de obreros del Ecuador
Experiencia	Mínimo 5 años en trabajos relacionado con reparaciones a

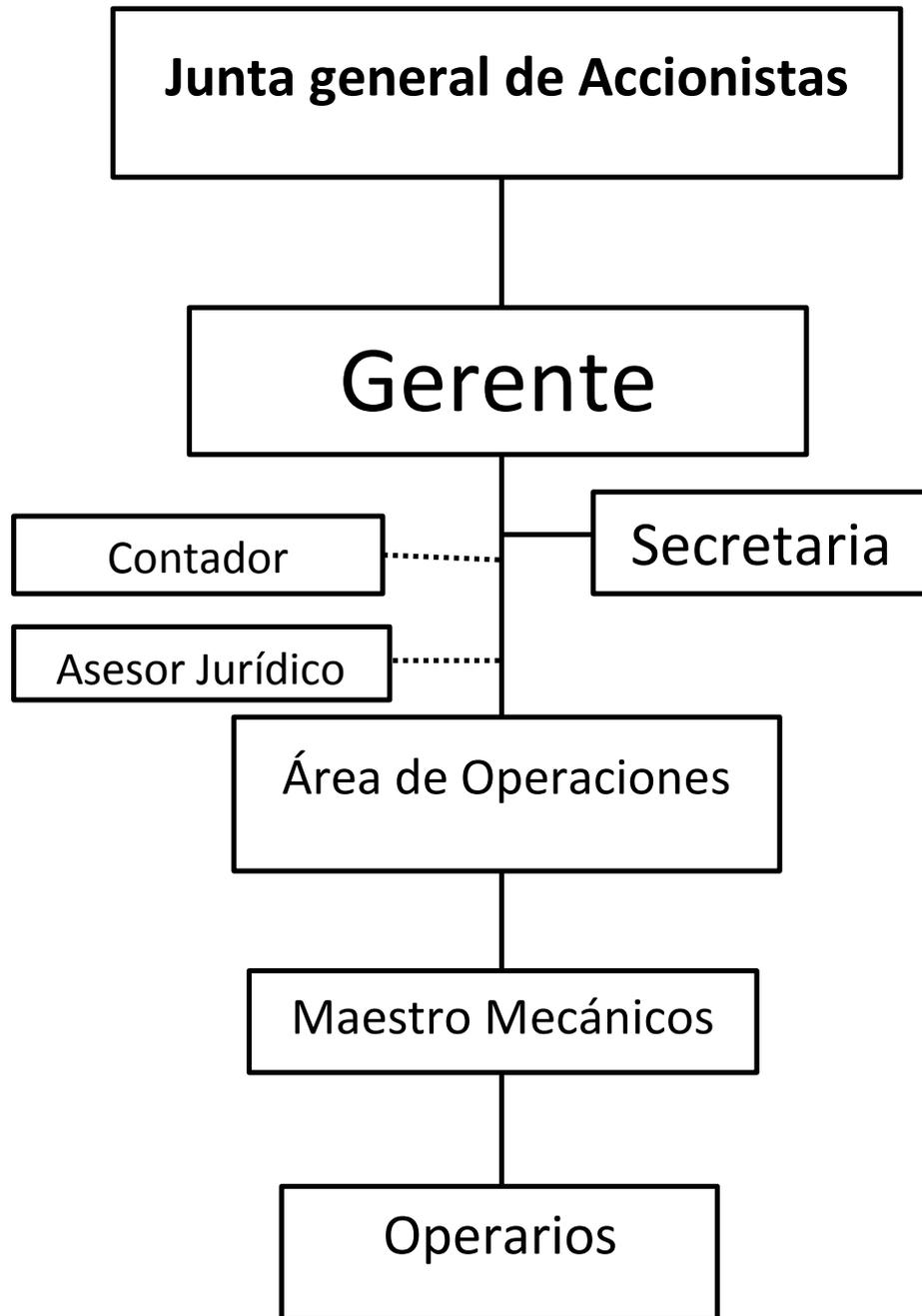
vehículos	
Actividades y características adicionales	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar las reparaciones necesarias al vehículo o las solicitadas por el cliente • Poseer el don de palabra para conversar con los clientes • Poseer valores éticos bien estructurados • Estar comprometidos con la empresa • Mantener la confidencialidad de la empresa. • Acatar órdenes del gerente. • Fijar precios de los trabajos a realizarse • Poseer licencia Profesional mínimo Tipo C. • Informar a la secretaria sobre los precios a cobrarse para hacer la respectiva factura • Realizar recomendaciones al gerente para el bienestar de la empresa • Recibir a los vehículos y anotar en las condiciones que los recibe y las actividades a realizarse • Recibir y entregar el vehículo en los lugares que solicite el cliente 	
OPERARIOS	
Son personas que sirven de apoyo a los mecánicos principales	
Perfil	
Edad	de 23a 35 años
Sexo	Masculino
Estado Civil	No aplica
Estudios	Tener Conocimientos de Mecánica de Forma básica
	Mínimo 2 años en trabajos relacionado con reparaciones a vehículos

Actividades y características adicionales

- Realizar las acciones necesarias al vehículo dictada por los mecánicos.
- Poseer valores éticos bien estructurados
- Estar comprometidos con la empresa
- Mantener la confidencialidad de la empresa.
- Acatar órdenes del gerente.
- Poseer licencia mínimo Tipo B.
- Realizar recomendaciones al gerente para el bienestar de la empresa
- Recibir a los vehículos y anotar en las condiciones que los recibe y las actividades a realizarse

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

GRÁFICO N°- 25



Elaboración: El Autor
Fuente: Estudio Legal-Administrativo

PERFIL DE LA EMPRESA

Nombre de la Empresa: Talleres Riofrío

Eslogan: Las manos seguras que tocan a su vehículo.

Misión

Brindar servicios de mantenimiento y reparación de motores y suspensiones de vehículos livianos, utilizando mano de obra de calidad y maquinaria sofisticada para garantizar un servicio óptimo, satisfaciendo las necesidades de los clientes

Visión

Al 2019 Talleres Riofrío estará constituida sólidamente en la Ciudad de Loja, logrando alcanzar un nivel alto en popularidad y ganancias.

Valores Institucionales

Responsabilidad: Es necesario este valor en la empresa para cumplir con todo los trabajos que se recibe en la empresa con calidad.

Puntualidad: Al momento de entregar los vehículos en el tiempo comprometido con el cliente

Compromiso: Todo trabajador debe estar totalmente comprometido con el bienestar de la empresa.

Honradez: Se busca crear un ambiente de confianza donde no existan incertidumbres por parte de los clientes ni en los trabajadores.

MINUTA DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA

SEÑOR NOTARIO:

En el Registro de Escrituras Públicas a su cargo, díguese insertar una que contenga la constitución de la compañía de responsabilidad limitada “TALLERES RIOFRÍO CIA. LTDA.” De acuerdo a las siguientes estipulaciones:

PRIMERA.- OTORGANTES: Concurren al otorgamiento de esta escritura de constitución de compañía de responsabilidad limitada los señores: JAIME MIGUEL RIOFRÍO, Casado, de 50 años de edad, portador de la cédula de ciudadanía Nro. 1102726514; JAIME FERNANDO RIOFRIO MERINO, soltero, de 24 años, portador de la cédula de ciudadanía Nro. 1104899750; Los comparecientes son ecuatorianos, legalmente capaces para obligarse y contratar, con domicilio en la ciudad de Loja, sin prohibición para establecer esta compañía y quienes comparecen por sus propios derechos;

SEGUNDA.- CONSTITUCIÓN.- Los comparecientes por medio de la presente escritura pública tienen a bien libre y voluntariamente constituir como en efecto constituyen la compañía de responsabilidad limitada “TALLERES RIOFRÍO CIA. LTDA.”, la misma que se registrará por las leyes ecuatorianas y principalmente por la Ley de Compañías, más leyes de la

materia y por las disposiciones del Estatuto de la misma, el cual a continuación se indica;

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO DE LA COMPAÑÍA “TALLERES RIOFRÍO.”

La Empresa TALLERES RIOFRÍO, legalmente constituida, con domicilio principal en la ciudad de Loja, en aplicación de lo que dispone el artículo 64 del Código del Trabajo y con el fin de que surta los efectos legales previstos en el numeral 12 del artículo 42; letra a) del artículo 44; y numeral 2º del artículo 172 del mismo Cuerpo de Leyes, aplicará, de forma complementaria a las disposiciones del Código del Trabajo, el siguiente reglamento interno en su matriz y agencias (de existir) a nivel nacional y con el carácter de obligatorio para todos los ejecutivos, empleados y trabajadores de la empresa.

CAPÍTULO I

OBJETO SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN Y OBJETIVO DEL REGLAMENTO

Art.- 1. OBJETO SOCIAL DE LA EMPRESA.- La organización se forma con la finalidad de constituir una empresa para brindar servicios de mantenimiento y reparación de motores y suspensiones a vehículos livianos en la Ciudad de Loja.

Art.- 2. OBJETO DEL REGLAMENTO.- El presente Reglamento Interno de Trabajo tiene como objetivo principal regular a todos los trabajadores de TALLERES RIOFRÍO según lo dispuesto al contrato de constitución; objeto que lo realiza acatando estrictamente todas las disposiciones legales vigentes.

CAPÍTULO II

INGRESO Y CONTRATACIÓN DE NUEVOS TRABAJADORES

Art.- 3. Se considera empleados o trabajadores de **TALLERES RIOFRÍO** a las personas que por su educación, conocimientos, formación, experiencia, habilidades y aptitudes, luego de haber cumplido con los requisitos de selección e ingreso, establecidos en la ley, reglamentos, resoluciones del Ministerio de Relaciones Laborales, manuales o instructivos de la Compañía, presten servicios con relación de dependencia en las actividades propias de la empresa.

Art.- 4. CONTRATOS.- - La Empresa podrá celebrar válidamente, cualquier tipo de contrato de trabajo con sus empleados utilizando cualquiera de las modalidades permitidas por el código de trabajo.

Art.- 5. Todo nuevo empleado que fuere contratado, necesariamente ingresará por un periodo de prueba de NOVENTA (90) días que serán remunerados tal como lo determina la ley, lapso en el cual la simple notificación de una de las partes podrá dar por terminada la

relación laboral, sin lugar a desahucio o indemnización alguna. Debido a las distintas modalidades de trabajo que contempla la legalización laboral, considerando la naturaleza de las actividades y tiempo de labor, se excluyen de lo dispuesto en este capítulo, los contratos de servicios profesionales, de obra cierta, eventuales, ocasionales, temporales, y cualquier otro u otros afines.

Art.- 6. Si el empleado cumpliera el período de prueba y no hubiere oportuna notificación de una de las partes, éste se considerará automáticamente contratado por el tiempo que le faltare para completar el año exclusivamente.

Art.- 7. Será responsabilidad del gerente y solo de él la revisión de las solicitudes de trabajo y la revisión de las carpetas de los aspirantes para luego contratar el nuevo personal.

Art.- 8. DOCUMENTACIÓN.- El candidato a ocupar un puesto de trabajo deberá acumular la siguiente documentación:

- (a) Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía;
- (b) Fotocopia del Carnet de afiliación al IESS, si hubiesen sido afiliados con anterioridad;
- (c) Fotocopia de la Libreta militar o documento equivalente;
- (d) Fotocopia del Certificado de Votación;
- (e) Record Policial vigente;
- (f) DOS (2) fotografías tamaño carné (actualizadas y a color);

- (g) TRES (3) certificados de honradez y buena conducta, conferido por personas naturales o representantes de personas jurídicas de reconocida solvencia, documentos que deberán incluir la actual dirección domiciliaria y número de teléfono de quien emite el certificado;
- (h) En el caso de extranjeros, pasaporte actualizado, con visa vigente y permiso de trabajo;
- (i) Hoja de vida con el detalle de:
- Nombres y apellidos completos.
 - Dirección domiciliaria, edad, sexo, estado civil y número de hijos si los tuviere. (Cargas familiares)
 - Nivel de educación, cursos realizados, títulos o diplomas debidamente justificados con los documentos de respaldo.
 - Trayectoria laboral y referencias.
 - Certificado médico conferido por un médico legalmente facultado para ejercer la medicina, con el siguiente detalle:
 - Estado de salud;
 - Descripción de alguna enfermedad grave o infecto-contagiosa;

- Tipo de sangre; y,
- Embarazo. (en caso de ser de sexo femenino)

Al momento de verificar datos y encontrar datos falsificados, se rechazará la solicitud de trabajo del aspirante, sin perjuicio de interponer las acciones legales de tipo penal que la Ley contempla para esta clase de hechos. En el caso de que las irregularidades en mención se detectaren una vez formalizada la relación de trabajo, el hecho constituirá falta de probidad y será causal de Visto Bueno.

Art.- 9. Si para el desempeño de sus funciones, el trabajador cuando, recibe bienes o implementos de la compañía o clientes, deberá firmar el acta de recepción y descargo que corresponda aceptando la responsabilidad por su custodia y cuidado; debiendo devolverlos a la empresa, al momento en que se lo solicite o de manera inmediata por conclusión de la relación laboral; la empresa verificará que los bienes presenten las mismas condiciones que tenían al momento de ser entregados al trabajador, considerando el desgaste natural y normal por el tiempo. La destrucción o pérdida por culpa del trabajador y debidamente comprobados, serán de su responsabilidad directa.

CAPÍTULO III

DEL REPRESENTANTE LEGAL

Art.- 10. El Representante legal es los accionistas de la empresa, por consiguiente le corresponde ejercer la dirección de la misma y de su talento humano, teniendo facultad para nombrar, promover o remover empleados o trabajadores.

Art.- 11. El representante legal tendrá derecho u obligación de expender comunicaciones, circulares, memorandos, oficios, etc.

CAPÍTULO IV

JORNADA DE TRABAJO, ASISTENCIA DEL PERSONAL Y REGISTRO DE ASISTENCIA

Art.- 12. De conformidad con la ley, la jornada de trabajo será de 8 horas diarias y 40 horas semanales a las que deben sujetarse todos los trabajadores de la Empresa, en los centros de trabajo asignados. Sin embargo, respetando los límites señalados en el Código del Trabajo, las jornadas de labores podrán variar y establecerse de acuerdo con las exigencias del servicio o labor que realice cada trabajador y de conformidad con las necesidades de los clientes y de la Empresa.

Art.- 13. El horario normal de trabajo será de 08h00 a 12H00 y de 13H00 a 15H00.

- Art.- 14.** Los trabajadores tienen la obligación personal de registrar su asistencia utilizando los sistemas de control que sean implementados por la Empresa. La falta de registro de asistencia al trabajo, se considerará como falta leve.
- Art.- 15.** Si por fuerza mayor u otra causa, el trabajador no puede registrar su asistencia, deberá justificar los motivos por escrito ante su Jefe Inmediato y dar a conocer al gerente o quien hiciere sus veces.
- Art.- 16.** El trabajador que requiera ausentarse de las instalaciones de la empresa durante la jornada de trabajo, deberá solicitar el permiso respectivo de su superior inmediato. La no presentación del permiso al Departamento de Recursos Humanos o a su Representante por parte del trabajador, será sancionada como falta media.
- Art.- 17.** Si por enfermedad, calamidad doméstica, fuerza mayor o caso fortuito, debidamente justificado, el trabajador no concurre a laborar, en forma obligatoria e inmediata deberá comunicar por escrito el particular al Departamento de Recursos Humanos. Superada la causa de su ausencia, deberá presentar los justificativos que corresponda ante el Departamento de Recursos Humanos o quien hiciere sus veces.

- Art.- 18.** El Gerente procederá a elaborar el respectivo formulario de ausencias, faltas y permisos, con el fin de proceder a justificar o sancionar de conformidad con la ley y este reglamento.
- Art.- 19.** Las faltas de asistencia y puntualidad de los trabajadores de la compañía serán sancionadas de acuerdo a las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, los valores recaudados por este concepto serán entregados a un fondo común de la Caja de Ahorros de la empresa.
- Art.- 20.** Debido a la obligación que tienen los trabajadores de cumplir estrictamente los horarios indicados, es prohibido que se ausenten o suspendan su trabajo sin previo permiso del Jefe Inmediato y conocimiento del Departamento de Recursos Humanos.
- Art.- 21.** A la hora exacta de inicio de funciones, el trabajador deberá estar listo con el uniforme adecuado y los artículos de seguridad a su cargo, de ser el caso.
- Art.- 22.** Las alteraciones del registro de asistencia, constituyen falta grave al presente Reglamento y la serán causal para solicitar la terminación de la relación laboral, previa solicitud de visto bueno de conformidad con la ley.
- Art.- 23.** No se considerarán trabajos suplementarios los realizados en horas que exceden de la jornada ordinaria, ejecutados por los trabajadores que ejercen funciones de confianza y dirección, así

como también los trabajos realizados fuera de horario sin autorización del jefe inmediato, por lo que para el pago de horas extras se deberá tener la autorización del jefe inmediato.

Art.- 24. No se entenderá por trabajos suplementarios o extraordinarios los que se realicen para:

- a) Recuperar descansos o permisos dispuestos por el gobierno, o por la Empresa.
- b) Recuperar por las interrupciones del trabajo, de acuerdo al artículo 60 del Código de Trabajo.

Art.- 25. La Empresa llevará el registro de asistencia de los trabajadores por medio de un sistema de lectura biométrica más un código, o la que creyere conveniente para mejorar el registro de asistencia de los trabajadores.

Art.- 26. En este sistema el trabajador marca el inicio y la finalización de la jornada de trabajo y durante la salida e ingreso del tiempo asignado para el almuerzo.

Art.- 27. El trabajador que tenga la debida justificación por escrito de su Jefe Inmediato y de Recursos Humanos o su Representante, para ausentarse en el transcurso de su jornada de trabajo, deberá marcar tanto al salir como al ingresar a sus funciones.

- Art.- 28.** La omisión de registro de la hora de entrada o salida, hará presumir ausencia a la correspondiente jornada, a menos que tal omisión fuere justificada por escrito con la debida oportunidad al Gerente; su Representante, o en su defecto a su Jefe Inmediato. El mismo tratamiento se dará a la omisión de las llamadas telefónicas que realizan los clientes a la empresa
- Art.- 29.** La Secretaria, llevará el control de asistencia, de cada uno de los trabajadores y mensualmente elaborará un informe de atrasos e inasistencia a fin de determinar las sanciones correspondientes de acuerdo a lo que dispone el presente Reglamento y el Código del Trabajo.
- Art.- 30.** El horario establecido para el almuerzo será definido con su jefe inmediato, el cual durará una hora, y podrá ser cambiado solo para cumplir con actividades inherentes a la empresa, y este deberá ser notificado por escrito al Gerente, previa autorización de Jefe Inmediato
- Art.- 31.** Si la necesidad de la empresa lo amerita, los Jefes Inmediatos podrán cambiar el horario de salida al almuerzo de sus subordinados, considerando, siempre el lapso de 1 hora, de tal manera que el trabajo y la empresa no sea abandonado.

CAPÍTULO V

DE LAS VACACIONES, LICENCIAS, FALTAS, PERMISOS Y

JUSTIFICACIONES

Art.- 32. VACACIONES.- De acuerdo al artículo 69 del Código del Trabajo los trabajadores tendrán derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de vacaciones, las fechas de las vacaciones serán definidas de común acuerdo entre el jefe y trabajador, en caso de no llegar a un acuerdo el jefe definirá las fechas a tomar.

Art.- 33. Las vacaciones solicitadas por los trabajadores, serán aprobadas por Gerencia

Art.- 34. Para hacer uso de vacaciones, los trabajadores deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Cumplir con la entrega de bienes y documentación a su cargo a la persona que suplirá sus funciones, con el fin de evitar la paralización de actividades por efecto de las vacaciones, cuando el caso así lo amerite.
- b) El trabajador dejará constancia de sus días de vacaciones llenando el formulario establecido para este caso.

Art.- 35. LICENCIAS.- Sin perjuicio de las establecidas en el Código del Trabajo, serán válidas las licencias determinados en este

Reglamento, que deberán ser solicitadas por escrito y llevar la firma del Gerente.

Se concederá licencias con sueldo en los siguientes casos:

- a. Por motivos de maternidad y paternidad
- b. Por matrimonio civil del trabajador, tendrá derecho a tres días laborables consecutivos, a su regreso obligatoriamente el trabajador presentará el respectivo certificado de matrimonio.
- c. Para asistir a eventos de capacitación y/o entrenamiento, debidamente autorizados por la Empresa.
- d. Tres días por calamidad doméstica, debidamente comprobada, como por ejemplo: incendio o derrumbe de la vivienda, que afecten a la economía de los trabajadores.
- e. Cualquier otra licencia prevista en el Código del Trabajo.

Art.- 36. La falta de justificación en el lapso de 24 horas de una ausencia podrá considerarse como falta injustificada, haciéndose el trabajador acreedor a la sanción de amonestación por escrito y el descuento del tiempo respectivo.

Art.- 37. PERMISOS.- Se concederá permisos para que el trabajador atienda asuntos emergentes y de fuerza mayor, hasta por tres horas máximo durante la jornada de trabajo, en el periodo de un mes, que serán recuperadas en el mismo día o máximo en el transcurso de esa semana; y, en el evento de no hacerlo, descontará el tiempo no

laborado, previa autorización del Gerente, Recursos Humanos o de la persona autorizada para el efecto:

CAPÍTULO VI

DE LA REMUNERACIÓN Y PERÍODOS DE PAGO

Art.- 38. Para la fijación de las remuneraciones de los trabajadores, la Empresa se orientará por las disposiciones o normas establecidas en el mercado laboral relativo a la clasificación y valoración de puestos, aprobados por la Presidencia que estarán siempre en concordancia con la ley; y no podrán ser inferiores a los mínimos sectoriales determinados para esta empresa.

Art.- 39. La empresa pagará la remuneración mensual directamente a sus trabajadores mediante el depósito en una cuenta bancaria, u otros mecanismos de pago permitidos por la ley.

Art.- 40. La Empresa efectuará descuentos de los sueldos del Trabajador solo en casos de:

- a) Aportes personales del IESS;
- b) Dividendos de préstamos hipotecarios o quirografarios, conforme las planillas que presente el IESS;
- c) Ordenados por autoridades judiciales.

- d) Valores determinados por las Leyes o autorizados expresamente por el trabajador así como por compras o préstamos concedidos por la empresa a favor del trabajador.
- e) Multas establecidas en este Reglamento
- f) Descuentos autorizados por consumos del trabajador, cancelados por la empresa como tarjetas de comisariato, seguro médico privado, consumo de celulares, repuestos, servicios, mantenimiento, etc.

Art.- 41. Cuando un trabajador cesare en su trabajo por cualquier causa y tenga que realizar pagos por cualquier concepto, se liquidará su cuenta; y antes de recibir el valor que corresponde se le descontará todos los valores que esté adeudando a la Empresa, como préstamos de la Empresa debidamente justificados y los detallados en el artículo anterior.

Art.- 42. Los beneficios voluntarios u ocasionales de carácter transitorio que la Empresa otorgue al trabajador pueden ser modificados o eliminados cuando a juicio de ella hubiese cambiado o desaparecido las circunstancias que determinaron la creación de tales beneficios.

CAPÍTULO VII

ÍNDICES MÍNIMOS DE EFICIENCIA

Art.- 43. Los trabajadores deberán cumplir estrictamente con la labor objeto del contrato, esto es dentro de los estándares de productividad establecidos en las caracterizaciones de cada proceso; caso contrario la Empresa se acogerá al derecho previsto en el numeral 5 del artículo 172 del Código del Trabajo.

Art.- 44. Los trabajadores deberán cumplir estrictamente con la labor objeto del contrato, esto es dentro de los estándares de productividad establecidos en las caracterizaciones de cada proceso; caso contrario la Empresa se acogerá al derecho previsto en el numeral 5 del artículo 172 del Código del Trabajo.

Art.- 45. Todos los trabajadores de la Empresa precautelarán que el trabajo se ejecute en observancia a las normas técnicas aplicadas a su labor específica y que redunde tanto en beneficio de la Empresa, como en el suyo personal.

CAPÍTULO VIII

TRASLADOS Y OTROS GASTOS

Art.- 46. Todo gasto de viaje dentro y fuera de la ciudad que se incurra por traslado, movilización por motivo de trabajo, será previamente

acordado con el trabajador y aprobado por el Jefe. Para el reembolso deberá presentar las facturas o notas de ventas debidamente legalizadas de acuerdo con las normas tributarias que sustenten el gasto.

CAPITULO IX

AMBIENTE DE TRABAJO

Art.- 47. La empresa se compromete en proveer un lugar de trabajo libre de discriminación y acoso. Quien cometa alguno de estos hechos será sancionado de acuerdo al presente reglamento.

Art.- 48. Discriminación incluye uso de una conducta tanto verbal como física que muestre insulto o desprecio hacia un individuo sea por su raza, color, religión, sexo, nacionalidad, edad, discapacidad, con el propósito de:

- a)** Crear un lugar de trabajo ofensivo;
- b)** Interferir con las funciones de trabajo de uno o varios individuos;
- c)** Afectar el desempeño laboral; y,
- d)** Afectar las oportunidades de crecimiento del trabajador.

Art.- 49. La Empresa estrictamente prohíbe cualquier tipo de acoso sexual en el lugar de trabajo, en el caso de llevarse a cabo se constituirá como falta grave. Se entenderá acoso sexual lo siguiente:

- Comportamiento sexual inadecuado.

- Pedido de favores sexuales cuando se intenta conseguir una decisión de cualquier tipo.
- Interferir en el desempeño de labores de un individuo.
- Acoso verbal donde se usa un vocabulario de doble sentido que ofende a una persona.

Art.- 50. Si alguien tiene conocimiento de la existencia de los tipos de acoso ya mencionados tiene la responsabilidad de dar aviso a la Gerencia de Recursos Humanos para que se inicie las investigaciones pertinentes y tomar una acción disciplinaria.

Art.- 51. Todo reclamo será investigado, tratado confidencialmente y se llevará un reporte del mismo.

Art.- 52. Durante la Jornada de Trabajo diaria o cumpliendo funciones asignadas por la empresa, dentro o fuera del país, se establece como particular obligación de los trabajadores, observar disciplina. En consecuencia queda expresamente prohibido, en general, todo cuanto altere el orden y la disciplina interna.

CAPÍTULO X

OBLIGACIONES, DERECHOS Y PROHIBICIONES DEL TRABAJADOR

DE LAS OBLIGACIONES

Art.- 53. Además de las obligaciones constantes en el artículo 45 del Código de Trabajo, las determinadas por la ley, las disposiciones de **TALLERES RIOFRÍO**, las del Contrato de Trabajo y este Reglamento, son obligaciones del Trabajador las siguientes:

1. Cumplir las leyes, reglamentos, instructivos, normas y disposiciones vigentes en la Empresa; que no contravengan al presente reglamento.
2. Ejecutar sus labores en los términos determinados en su contrato de trabajo, y en la descripción de funciones de cada posición, según consta en el Manual de Funciones, desempeñando sus actividades con responsabilidad, esmero y eficiencia;
3. Ejecutar su labor de acuerdo a las instrucciones y normas técnicas que se hubieren impartido; y, cumplir estrictamente con las disposiciones impartidas por la Empresa y/o Gerente, sin que en ningún caso pueda alegarse su incumplimiento por desconocimiento o ignorancia de la labor específica confiada.

4. Observar en forma permanente una conducta armónica, respetuosa, y de consideraciones debidas en sus relaciones con sus compañeros de trabajo, superiores, subalternos, clientes y particulares.
5. Presentarse al trabajo vestido o uniformado, aseado y en aptitud mental y física para el cabal cumplimiento de sus labores. Los trabajadores de oficina y los que deban atender al público, se sujetarán a las disposiciones de uso respectivas.
6. Velar por los intereses de **TALLERES RIOFRÍO** y por la conservación de los valores, documentos, útiles, equipos, maquinaria, muebles, suministros, uniformes y bienes en general confiados a su custodia, administración o utilización. Y usarlos exclusivamente para asuntos de la compañía, o en caso de extrema emergencia para asuntos particulares.
7. En el caso de desaparición de cualquier herramienta, instrumento o equipo entregado al trabajador por parte de la Empresa, sea este de propiedad de **TALLERES RIOFRÍO** o sus clientes, ésta procederá a su reposición a costo del trabajador. Cuando tal hecho se deba a su culpa, negligencia, o mala fe previamente comprobada.
8. En caso de enfermedad, es obligación del trabajador informar lo ocurrido al inmediato superior o Gerente, se justificará las

faltas, previa comprobación de la enfermedad, mediante el correspondiente certificado médico extendido por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, o por un Centro Médico autorizado por la empresa.

9. Guardar absoluta reserva respecto a la información confidencial, secretos técnicos, administrativos, e información del cliente sobre asuntos relacionados con su trabajo, y con el giro del negocio de la **TALLERES RIOFRÍO**. Esta información confidencial o no pública, no debe ser revelada a nadie fuera de la Empresa, incluidos familiares y amigos, en el cual pueda existir conflicto de intereses.
10. Abstenerse de realizar competencia profesional con la Empresa o colaborar para que otros lo hagan, mientras dure la relación laboral.
11. Registrar su ingreso a la empresa en el sistema de control de asistencia, cuando el trabajador esté listo para empezar con sus labores, de igual forma al salir de su jornada de trabajo.
12. Cumplir con puntualidad con las jornadas de trabajo, de acuerdo a los horarios establecidos por la compañía.
13. Asistir a cursos, seminarios, y otros eventos que se consideren necesarios, como parte de su entrenamiento y capacitación.

- 14.** Todos los trabajadores deberán prestar esmerada atención a los clientes de la Empresa, con diligencia y cortesía, contestando en forma comedida las preguntas que le formulen.
- 15.** Mantener los lugares de trabajo en perfecto orden y limpieza, así como los documentos, correspondientes. y todo el material usado para desempeñar su trabajo.
- 16.** Devolver los bienes, materiales y herramientas que recibieren ya sean de propiedad del empleador o sus clientes, cuidar que estos no se pierdan, extravíen o sufran daños.
- 17.** Sujetarse a las medidas de prevención de riesgo de trabajo que dicte la Empresa, así como cumplir con las medidas sanitarias, higiénicas de prevención y seguridad como el uso de aparatos y medios de protección proporcionados por las mismas.
- 18.** Utilizar y cuidar los instrumentos de prevención de riesgos de trabajo, entregados por la Empresa, como: cinturones de protección para carga, etc.
- 19.** Comunicar a sus superiores de los peligros y daños materiales que amenacen a los bienes e intereses de la Empresa o a la vida de los trabajadores, así mismo deberá comunicar cualquier daño que hicieren sus compañeros, colaborar en los programas de emergencia y otros que requiera la Empresa,

independientemente de las funciones que cumpla cada trabajador.

20. Informar inmediatamente a sus superiores, los hechos o circunstancias que causen o puedan causar daño a la Empresa.

21. En caso de accidente de trabajo, es obligación dar a conocer de manera inmediata al Gerente, a fin de concurrir ante la autoridad correspondiente.

22. Facilitar y permitir las inspecciones y controles que efectúe la Compañía por medio de sus representantes, o auditores.

23. Cumplir con la realización y entrega de reportes, informes que solicite la empresa en las fechas establecidas por la misma.

24. Firmar los roles de pago en todos sus rubros al percibir la remuneración o beneficio que sea pagado por parte de la Empresa.

DE LOS DERECHOS

Art.- 54. Serán derechos de los trabajadores de **TALLERES RIOFRÍO**

a) Percibir la remuneración mensual que se determine para el puesto que desempeñe, los beneficios legales y los beneficios de la Empresa.

- b) Hacer uso de las vacaciones anuales, de acuerdo con la Ley y las normas constantes de este Reglamento.
- c) Recibir ascensos y/o promociones, con sujeción a los procedimientos respectivos, y de acuerdo con las necesidades y criterios de la Empresa.
- d) Ejercer el derecho a reclamo, siguiendo el orden correspondiente de jerarquía, cuando considere que alguna decisión le puede perjudicar.
- e) Recibir capacitación o entrenamiento, de acuerdo con los programas de desarrollo profesional que determine la Empresa, tendiente a elevar los niveles de eficiencia y eficacia en el desempeño de sus funciones.
- f) Ser tratado con las debidas consideraciones, no infringiéndoles maltratos de palabra y obra.
- g) Las demás que estén establecidos o se establezcan en el Código del Trabajo, Leyes, Código de Conducta, Reglamentos especiales o instrumentos, disposiciones y normas de

TALLERES RIOFRÍO.

DE LAS PROHIBICIONES

Art.- 55. A más de las prohibiciones establecidas en el artículo 46 del Código del Trabajo, que se entienden incorporadas a este Reglamento y

Código de Conducta, y las determinadas por otras Leyes, está prohibido al Trabajador:

- a)** Mantener relaciones de tipo personal, comercial o laboral, que conlleven un conflicto de intereses, con las personas naturales o jurídicas que se consideren como competencia o que sean afines al giro de Empresa. El trabajador deberá informar al empleador cuando pueda presentarse este conflicto.
- b)** Exigir o recibir primas, porcentajes o recompensas de cualquier clase, de personas naturales o jurídicas, proveedores, clientes o con quienes la Empresa tenga algún tipo de relación o como retribución por servicios inherentes al desempeño de su puesto.
- c)** Alterar los precios de los productos o servicios que ofrece la Empresa a cambio de recompensas en beneficio personal.
- d)** Alterar la respectiva jornada de trabajo o suspenderla sin sujetarse a la reglamentación respectiva de horarios y turnos designados.
- e)** Encargar a otro trabajador o a terceros personas la realización de sus labores sin previa autorización del Gerente.
- f)** Suspender arbitraria e ilegalmente el trabajo o inducir a sus compañeros de trabajo a suspender las suyas.
- g)** Causar pérdidas, daño o destrucción, de bienes materiales o de herramientas, pertenecientes al empleador o sus clientes, por no

haberlos devuelto una vez concluidos los trabajos o por no haber ejercido la debida vigilancia y cuidado mientras se los utilizaba; peor aún producir daño, pérdida, o destrucción intencional, negligencia o mal uso de los bienes, elementos o instrumentos de trabajo.

- h)** Realizar durante la jornada de trabajo rifas o ventas; de igual manera atender a vendedores o realizar ventas de artículos personales o de consumo, se prohíbe realizar actividades ajenas a las funciones de la Empresa o que alteren su normal desarrollo; por lo que le está prohibido al trabajador, distraer el tiempo destinado al trabajo, en labores o gestiones personales, así como realizar durante la jornada de trabajo negocios y/o actividades ajenas a la Empresa o emplear parte de la misma, en atender asuntos personales o de personas que no tengan relación con la Empresa, sin previa autorización de Recursos Humanos.
- i)** Destinar tiempo para la utilización inadecuada del internet como bajar archivos, programas, conversaciones chat y en fin uso personal diferente a las actividades específicas de su trabajo.
- j)** Divulgar información sobre técnicas, método, procedimientos relacionados con la empresa, redacción, diseño de textos, ventas, datos y resultados contables y financieros de la Empresa;

emitir comentarios con los trabajadores y terceras personas en relación a la situación de la Empresa.

- k)** Divulgar información sobre la disponibilidad económica y movimientos que realice la Empresa, ningún trabajador de la misma, podrá dar información, excepto el personal de contabilidad que dará información únicamente a sus superiores.
- l)** Queda prohibido para los trabajadores, divulgar la información proporcionada por los clientes a la compañía.
- m)** Todo personal que maneje fondos de la Empresa, no podrá disponer de los mismos para otro fin que no sea para el que se le haya entregado. Ello dará lugar a la máxima sanción establecida en este reglamento, que implicará la separación de la Empresa previo visto bueno otorgado por el Inspector del Trabajo competente, sin perjuicio de otras acciones legales a que hubieren lugar.
- n)** Utilizar en actividades particulares los servicios, dinero, bienes, materiales, equipos o vehículos de propiedad de la Empresa o sus clientes, sin estar debidamente autorizados por el jefe respectivo.
- o)** Sacar bienes, vehículos, objetos y materiales propios de la empresa o sus clientes sin la debida autorización por escrito del jefe inmediato.

- p)** Queda terminantemente prohibida la violación de los derechos de autor y de propiedad intelectual de la compañía y de cualquiera de sus clientes o proveedores.
- q)** Ejercitar o promover la discriminación por motivos de raza, etnia, religión, sexo, pensamiento político, etc., al interior de la Empresa.
- r)** Sostener altercados verbales y físicos con compañeros, trabajadores y jefes superiores dentro de las instalaciones de la Empresa y en su entorno, así como también hacer escándalo dentro de la Empresa.
- s)** Propiciar actividades políticas o religiosas dentro de las dependencias de la empresa o en el desempeño de su trabajo.
- t)** Presentarse a su lugar de trabajo en evidente estado de embriaguez o bajo los efectos de estupefacientes prohibidos por la Ley.
- u)** Ingerir o expender durante la jornada de trabajo, en las oficinas o en los lugares adyacentes de la empresa bebidas alcohólicas, sustancias psicotrópicas y estupefacientes, u otros que alteren el sistema nervioso, así como presentarse a su trabajo bajo los efectos evidentes de dichos productos.
- v)** Ingerir alimentos o bebidas en lugares que puedan poner en peligro la calidad del trabajo o las personas.

- w)** Fumar en el interior de la empresa.
- x)** No cumplir con las medidas sanitarias, higiénicas de prevención y seguridad impartidas por la empresa y negarse a utilizar los aparatos y medios de protección de seguridad proporcionados por la misma, y demás disposiciones del Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional;
- y)** Portar cualquier tipo de arma durante su permanencia en la empresa que pueda poner en peligro la vida y seguridad de las personas y equipos con excepción de las personas que tengan autorización de la empresa.
- z)** Ingresar televisores y cualesquier otro artefacto que pueda distraer y ocasionar graves daños a la salud y a la calidad del trabajo de la empresa sin la autorización por escrita de sus superiores.
- aa)** Ingresar a las dependencias de la compañía material pornográfico o lesivo, reservándose la compañía el derecho a retirar dicho material y sancionar al infractor.
- bb)** Alterar o suprimir las instrucciones, avisos, circulares o boletines colocados por la Empresa en los tableros de información, carteleras o en cualquier otro lugar;
- cc)** Permitir que personas ajenas a la Empresa permanezcan en las instalaciones de la misma, sin justificación ó causa para ello.

- dd)** Está prohibido a las personas que laboran con claves en el sistema informático entregarlas a sus compañeros o terceros para que utilicen; por tanto la clave asignada es personalísima y su uso es de responsabilidad del trabajador.
- ee)** Los beneficios concedidos al trabajador, que no constituyen obligación legal, son exclusivos para este y su cónyuge, y se extenderá a terceros por autorización escrita del empleador. .
- ff)** Vender sin autorización bienes, vehículos, accesorios, regalos y repuestos de la empresa.
- gg)** Practicar juegos de cualquier índole durante las horas de trabajo
- hh)** Distraer su tiempo de trabajo en cosas distintas a sus labores, tales como: leer periódicos, revistas, cartas, ajenas a su ocupación así como dormir, formar grupos y hacer colectas sin autorización de las autoridades de la compañía.
- ii)** Propagar rumores que afecten al prestigio o intereses de la compañía sus funcionarios o trabajadores; así como no podrán reunirse sin autorización de los ejecutivos.
- jj)** Laborar horas suplementarias o extraordinarias sin previa orden expresa de sus superiores o de Recursos Humanos o del funcionario debidamente autorizado.

kk) Utilizar en beneficio propio los bienes dejados por los clientes incluyendo vehículos, accesorios o pertenencias.

CAPÍTULO XI

DE LAS PERSONAS QUE MANEJAN RECURSOS ECONÓMICOS DE LA EMPRESA

Art.- 56. Los Trabajadores que tuvieren a su cargo activos de la Empresa, como: dinero, accesorios, vehículos, valores o inventario de la Empresa; como el personal de tesorería, repuesto, bodega, agencias y cualquier otra área que estén bajo su responsabilidad dinero, valores, insumos, cajas chicas entre otros, son personalmente responsables de toda pérdida, salvo aquellos que provengan de fuerza mayor debidamente comprobada.

CAPÍTULO XII

DEL RÉGIMEN DISCIPLINARIO

Art.- 57. A los trabajadores que contravengan las disposiciones legales o reglamentarias de la Empresa se les aplicará las sanciones dispuestas en el Código del Trabajo, Código de Conducta, las del presente reglamento y demás normas aplicables.

Art.- 58. En los casos de inasistencia o atraso injustificado del trabajador, sin perjuicio de las sanciones administrativas que se le impongan, al trabajador se le descontará la parte proporcional de su

remuneración, conforme lo dispuesto en el Código del Trabajo. En el caso que el trabajador se encuentre fuera de la ciudad, y no presente la justificación debida de las labores encomendadas, se procederá a descontar los valores cancelados por viáticos, transporte, etc.

Art.- 59. Atendiendo a la gravedad de la falta cometida por el trabajador, a la reincidencia y de los perjuicios causados a la Empresa, se aplicará una de las siguientes sanciones:

- a) Amonestaciones Verbales;
- b) Amonestaciones Escritas;
- c) Multas, hasta el 10% de la remuneración del trabajador;
- d) Terminación de la relación laboral, previo visto bueno sustanciado de conformidad con la Ley.

DE LAS SANCIONES – MULTAS ECONÓMICAS

Art.- 60. La amonestación escrita será comunicada al trabajador en persona, quien deberá suscribir la recepción del documento respectivo. En caso de negativa del trabajador a suscribir o recibir el documento de la amonestación, se dejará constancia de la presentación, y la firmará en nombre del trabajador su Jefe Inmediato, con la razón de que se negó a recibirla.

Las amonestaciones escritas irán al expediente personal del trabajador.

Las amonestaciones por escrito que se realicen a un mismo trabajador por tres veces consecutivas durante un periodo de noventa días, serán consideradas como falta grave.

Art.- 61. La sanción Monetaria es una sanción que será impuesta por el Gerente, de oficio o a pedido de un jefe o de cualquier funcionario de la empresa; se aplicará en caso de que el trabajador hubiere cometido faltas leves, o si comete una falta grave a juicio del Gerente General, constituirá en el descuento de una multa de hasta el 10% de la remuneración del Trabajador. La sanción pecuniaria no podrá superar el 10% de la remuneración dentro del mismo mes calendario, y en el caso de reincidencia se deberá proceder a sancionar al trabajador.

Art.- 62. La multas serán aplicadas, a más de lo señalado en este reglamento, en los siguientes caso:

1. Provocar desprestigio o enemistad entre los componentes de LA EMPRESA, sean directivos, funcionarios o trabajadores;
2. No acatar las órdenes y disposiciones impartidas por su superior jerárquico;
3. Negarse a laborar durante jornadas extraordinarias, en caso de emergencia;

4. Realizar en las instalaciones de LA EMPRESA propaganda con fines comerciales o políticos;
5. Ejercer actividades ajenas a LA EMPRESA durante la jornada laboral;
6. Realizar reclamos infundados o mal intencionados;
7. No guardar la consideración y cortesía debidas en sus relaciones con el público que acuda a la Empresa;
8. No observar las disposiciones constantes en cualquier documento que **TALLERES RIOFRÍO** prepare en el futuro, cuyo contenido será difundido entre todo el personal.
9. No registrar personalmente su asistencia diaria de acuerdo con el sistema de control preestablecido por el Departamento de Recursos Humanos;

DE LAS FALTAS EN GENERAL

Art.- 63. Las faltas son leves y graves, sin perjuicio de las multas a las que se refiere el artículo anterior.

DE LAS FALTAS LEVES

Art.- 64. Se consideraran faltas leves el incumplimiento de lo señalado en los artículos 54 del presente reglamento

Son además faltas leves:

- a) La reincidencia por más de tres veces en los casos que hayan merecido amonestación verbal dentro del mismo periodo

mensual. La reincidencia que se refiere el presente literal será causal para una amonestación escrita.

- b) Excederse sin justificación en el tiempo de permiso concedido.
- c) La negativa del trabajador a utilizar los medios, recursos, materiales y equipos que le suministre la Empresa.
- d) Los trabajadores que durante el último periodo mensual de labor, hayan recibido tres amonestaciones escritas.
- e) Los trabajadores que no cumplieren con responsabilidad y esmero las tareas a ellos encomendados.
- f) La negativa de someterse a las inspecciones y controles, así como a los exámenes médicos y chequeos.
- g) Poner en peligro su seguridad y la de sus compañeros. Si la situación de peligro se genere por hechos que son considerados faltas graves, se sancionarán con la separación del trabajador, previo visto bueno.
- h) Disminuir injustificadamente el ritmo de ejecución de su trabajo.
- i) El incumplimiento de cualquier otra obligación o la realización de cualquier otro acto que conforme otras disposiciones de este reglamento sea sancionada con multa y no constituya causal para sanción grave.
- j) Ingresar datos erróneos en la facturación de productos y servicios.

- k) Recibir cheques de pago que no han sido llenados correctamente y que deban ser devueltos al suscriptor, multa de hasta el 10 % de la remuneración.

DE LAS FALTAS GRAVES

Art.- 65. Son Faltas graves aquellas que dan derecho a sancionar al trabajador con la terminación del contrato de trabajo. Las sanciones graves se las aplicará al trabajador que incurra en las siguientes conductas, a más de establecidas en otros artículos del presente Reglamento como son los artículos 50 serán sancionados con multa dependiendo de la gravedad de la falta las siguientes:

- a) Estar incurso en una o más de las prohibiciones señaladas en el presente Reglamento, excepto en los casos en que el cometer dichas prohibiciones sea considerada previamente como falta leve por la Empresa, de conformidad con lo prescrito en este instrumento.
- b) Haber proporcionado datos falsos en la documentación presentada para ser contratado por la Empresa.
- c) Presentar certificados falsos, médicos o de cualquier naturaleza para justificar su falta o atraso.
- d) Modificar o cambiar los aparatos o dispositivos de protección o retirar los mecanismos preventivos y de seguridad adaptados a las máquinas, sin autorización de sus superiores.

- e) Alterar de cualquier forma los controles de la Empresa sean estos de entrada o salida del personal, reportes o indicadores de ventas, cuentas por cobrar, indicadores de procesos de la empresa, etc.
- f) Sustraerse o intentar sustraerse de los talleres, bodegas, locales y oficinas dinero, materiales, materia prima, herramientas, material en proceso, producto terminado, información en medios escritos y/o magnéticos, documentos o cualquier otro bien.
- g) Encubrir la falta de un trabajador.
- h) No informar al superior sobre daños producto de la ejecución de algún trabajo, y ocultar estos trabajos.
- i) Inutilizar o dañar materias primas, útiles, herramientas, máquinas, aparatos, instalaciones, edificios, enseres y documentos de la Empresa o clientes, así como vehículos pertenecientes a clientes.
- j) Revelar a personas extrañas a la Empresa datos reservados, sobre la tecnología, información interna de la Empresa, e información del cliente.
- k) Dedicarse a actividades que impliquen competencia a la Empresa; al igual que ser socio, accionista o propietario de negocios iguales o relacionados al giro del negocio de empresa,

ya sea por sí mismo o interpuesta persona, sin conocimiento y aceptación escrita por parte del Representante Legal.

- l) Los malos tratos de palabra u obra o faltas graves de respeto y consideración a jefes, compañeros, o subordinados, así como también el originar o promover peleas o riñas entre sus compañeros de trabajo;
- m) Causar accidentes graves por negligencia o imprudencia;
- n) Por indisciplina o desobediencia graves al presente Reglamento, instructivos, normas, políticas, código de conducta y demás disposiciones vigentes y/o que la Compañía dicte en el futuro.
- o) Acosar u hostigar psicológica o sexualmente a trabajadores, compañeros o jefes superiores.
- p) Por ineptitud en el desempeño de las funciones para las cuales haya sido contratado, el mismo que se determinará en la evaluación de desempeño.
- q) Manejar inapropiadamente las Políticas de Ventas, promociones, descuentos, reservas, dinero y productos de la Empresa para sus Clientes; incumplimiento de las metas de ventas establecidas por la Gerencia; así como la información comercial que provenga del mercado.

- r) Los trabajadores que hayan recibido dos o más infracciones, de las infracciones señaladas como leves, dentro del periodo mensual de labor, y que hayan sido merecedores de amonestaciones escritas por tales actos. Sin embargo, si el trabajador tuviese tres amonestaciones escritas dentro de un periodo trimestral de labores, será igualmente sancionado de conformidad con el presente artículo.
- s) Cometer actos que signifiquen abuso de confianza, fraude, hurto, estafa, conflictos de intereses, discriminación, corrupción, acoso o cualquier otro hecho prohibido por la ley, sea respecto de la empresa de los ejecutivos y de cualquier trabajador.
- t) Portar armas durante horas de trabajo cuando su labor no lo requiera.
- u) Paralizar las labores o incitar la paralización de actividades.
- v) Se considerara falta grave toda sentencia ejecutoriada, dictada por autoridad competente, que condene al trabajador con pena privativa de libertad. Si es un tema de tránsito es potestad de la empresa, si el trabajador falta más de tres días se puede solicitar visto bueno.

CAPÍTULO XIII

DE LA CESACIÓN DE FUNCIONES O TERMINACIÓN DE CONTRATOS

Art.- 66. Los trabajadores de **TALLERES RIOFRÍO**, cesarán definitivamente en sus funciones o terminarán los contratos celebrados con la Empresa, por las siguientes causas, estipuladas en el artículo 169 del Código del Trabajo:

- a)** Por las causas legalmente previstas en el contrato
- b)** Por acuerdo de las partes.
- c)** Por conclusión de la obra, periodo de labor o servicios objeto del contrato.
- d)** Por muerte o incapacidad del colaboradores o extinción de la persona jurídica contratante, si no hubiere representante legal o sucesor que continúe la Empresa o negocio.
- e)** Por caso fortuito o fuerza mayor que imposibiliten el trabajo, como incendio, terremoto y demás acontecimientos extraordinarios que los contratantes no pudieran prever o que previsto, no pudieran evitar.
- f)** Por visto bueno presentado por el trabajadores o empleador.
- g)** Por las demás establecidas en las disposiciones del Reglamento Interno y Código del Trabajo.

Art.- 67. El trabajador que termine su relación contractual con **TALLERES RIOFRÍO**, por cualquiera de las causa determinadas en este Reglamento o las estipuladas en el Código del Trabajo, suscribirá la correspondiente acta de finiquito, la que contendrá la liquidación pormenorizada de los derechos laborales, en los términos establecidos en el Código del Trabajo.

CAPITULO XIV

OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES PARA LA EMPRESA

Art.- 68. Son obligaciones de la empresa, a parte de las establecidas en el Código de Trabajo, Estatuto, Código de Ética, las siguientes:

- a) Mantener las instalaciones en adecuado estado de funcionamiento, desde el punto de vista higiénico y de salud.
- b) Llevar un registro actualizado de los datos del trabajador y, en general de todo hecho que se relacione con la prestación de sus servicios.
- c) Proporcionar a todos los trabajadores los implementos e instrumentos necesarios para el desempeño de sus funciones.
- d) Tratar a los trabajadores con respeto y consideración.
- e) Atender, dentro de las previsiones de la Ley y de este Reglamento los reclamos y consultas de los trabajadores.

- f) Facilitar a las autoridades de Trabajo las inspecciones que sean del caso para que constaten el fiel cumplimiento del Código del Trabajo y del presente Reglamento.
- g) Difundir y proporcionar un ejemplar del presente Reglamento Interno de Trabajo a sus trabajadores para asegurar el conocimiento y cumplimiento del mismo.

Art.- 69. Son prohibiciones de la empresa, a parte de las establecidas en el Código de Trabajo, Estatuto, Código de Ética, las siguientes:

- a. Retener más del diez por ciento (10%) de la remuneración por concepto de multas;
- b. Exigir al trabajador que compre sus artículos de consumo en tiendas o lugares determinados;
- c. Imponer colectas o suscripciones entre los trabajadores;
- d. Hacer propaganda política o religiosa entre los trabajadores;
- e. Obstaculizar, por cualquier medio, las visitas o inspecciones de las autoridades del trabajo a los establecimientos o centros de trabajo, y la revisión de la documentación referente a los trabajadores que dichas autoridades practicaren;

CAPITULO XV

SEGURIDAD E HIGIENE

Se considerara falta grave la transgresión a las disposiciones de seguridad e higiene previstas en el ordenamiento laboral, de seguridad social y Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional de la empresa, quedando facultada la compañía para hacer uso del derecho que le asista en guardar la integridad de su personal.

DISPOSICIONES GENERALES

- Art.- 70.** Los trabajadores tienen derecho a estar informados de todos los reglamentos, instructivos, Código de conducta, disposiciones y normas a los que están sujetos en virtud de su Contrato de Trabajo o Reglamento Interno.
- Art.- 71.** En todo momento la Empresa impulsará a sus Trabajadores a que denuncien sin miedo a recriminaciones todo acto doloso, daño, fraudes, violación al presente reglamento y malversaciones que afecten económicamente o moralmente a la Empresa, sus funcionarios o trabajadores.
- Art.- 72.** En todo lo no previsto en este Reglamento, se estará a lo dispuesto en el Código del Trabajo y más normas aplicables, que quedan incorporadas al presente Reglamento Interno de Trabajo.

Atentamente,

GERENTE GENERAL

**CUADRO DE INTEGRACION DE CAPITAL DE LA COMPAÑÍA DE
RESPONSABILIDAD LIMITADA “TALLERES RIOFRÍO CIA. LTDA.”**

NOMBRE

CEDULA

CAPITAL SUSCRITO

CAPITAL PAGADO

NUMERO DE PARTICIPACIONES

JAIME MIGUEL RIOFRÍO MALDONADO

1102726514

200,00

200,00

200

JAIME FERNANDO RIOFRIO MERINO

1104899750

200,00

200,00

200

Dos: El pago en numerario realizado por los socios, está depositado en la cuenta de integración de capital de la compañía, abierta en el Banco de Loja, cuya papeleta de depósito se agrega a esta escritura.

Tres: Los socios fundadores de la Compañía de Responsabilidad Limitada “TALLERES RIOFRÍO CIA. LTDA.”, nombran por unanimidad al señor Jaime

Fernando Riofrío Merino, Gerente General de la Compañía para el período estatutario de dos años, y le autorizan para que realice los trámites y gestiones necesarias para la aprobación de la Escritura Constitutiva de la Compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y todos los trámites pertinentes, que faciliten su operación en forma legal.

Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo que aseguren la plena validez del contrato de constitución de esta compañía.-

MANUAL DE SEGURIDAD PARA TALLERES RIOFRÍO CIA. LTDA.

VIAS DE ESCAPE:

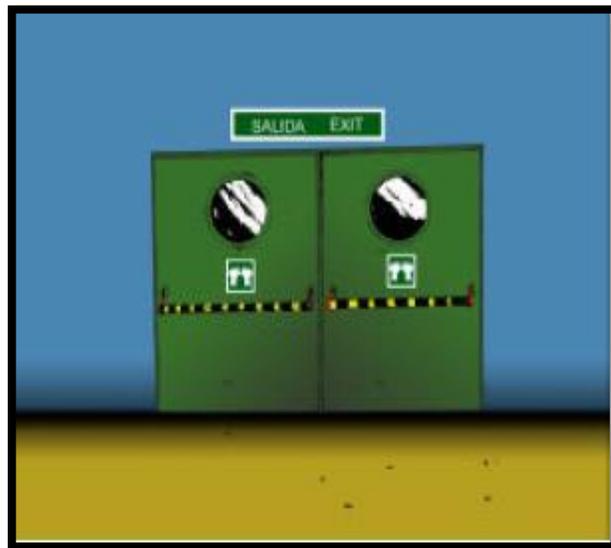
Evacuación: Es la acción de desalojar un edificio en el que se ha declarado un incendio u otro tipo de emergencia.

Por ello establecemos una serie de medidas, las más importantes a tener en cuenta.

- Perfectamente señalizadas : No debe existir acumulación de señalización ya que no induce más que a confusión, a una acumulación de información innecesaria
- Además las señales deben encontrarse visibles.
- Toda puerta que desemboque en una vía de evacuación estará

debidamente señalizada.

- Las vías de emergencia deben ser recorridos cortos y sin obstáculos de ningún tipo. Hay que evitar todo aquello que pueda causar tropiezos, como los suelos irregulares o los pequeños escalones detrás de las puertas.



- Las puertas deben abrirse en el sentido de la marcha y llevarán barras de presión en lugar de picaportes o pomos. No debe haber posibilidades de dejarlas cerradas con llave. Si hay puertas giratorias o torniquetes, hay que disponer de puertas de salidas de emergencia junto a ellas. La ruta debe estar claramente señalizada con los símbolos internacionales de color verde, especialmente en los puntos donde se produce un cambio de dirección. Las puertas de emergencia

deben distinguirse de las demás sin posibilidad de error.

- Sobre el suelo o en la pared a poca altura debe haber una señalización luminosa o fluorescente que indique la ruta de salida.
- También debe haber mangueras de incendio en las rutas de escape y aspersores en zonas de mayor riesgo como cocinas, almacenes y garaje
- Los bomberos deben poder acceder con facilidad: pasos emergencia reservados, acceso a escaleras
- No debe haber zonas ciegas, sin salida.
- Extintores en número suficiente, situados en lugares de fácil acceso
- Las puertas situadas en los recorridos de evacuación de lugares de trabajo deberán poder abrir en cualquier momento desde el interior sin ayuda especial.
- Las puertas de emergencia no deberán estar cerradas de forma que cualquier persona que necesite utilizarlas en caso de urgencia pueda abrirla fácil e inmediatamente. Las puertas de emergencia estarán situadas en el interior de la sala, en zonas alejadas de las puertas ordinarias, evitando que ambos tipos de puertas coincidan en los mismos vestíbulos de acceso al local
- Las puertas y portones de vaivén deberán ser transparentes que permitan la visibilidad de la zona a la que se accede.

- Toda vía de evacuación debe estar perfectamente despejada, no se deben obstruir los pasillos, escaleras o rellanos con maletas, embalajes, utensilios de limpieza o de mantenimiento.
- Las vías estarán correctamente
- Señalizadas e iluminadas.

INSTALACIONES ELÉCTRICAS:

Otra de las causas más frecuente de incendio, vienen dadas por causas eléctricas por ello es necesario:

- Se deberán inspeccionar al mínimo una vez al año y por personal competente, además de someterlos a pruebas periódicas para evitar deterioros y accidentes.
- Las reparaciones las llevará a cabo electricistas cualificados.
- En las zonas de lavandería se dispondrán de luces indicadoras de alarma y de soportes resistentes al calor para los equipos de plancha. Las secadoras se mantendrán limpias de pelusa.
- Los cuadros eléctricos se mantendrán fuera del alcance de los ocupantes no autorizados y alejados de materiales combustibles en los que pudiera provocar un incendio por desprendimiento de chispazos o por sobrecalentamiento.
- Asegurarse apagar los interruptores una vez acabado los servicio.
- No colocar telas o tejidos sobre las lámparas.

- No sobrecargar las líneas eléctricas.
- No use aparatos eléctricos ni manipule instalaciones eléctricas
- Cuando accidentalmente se encuentren mojadas o si es usted el que tiene las manos o los pies mojados.
- Evitar que la instalación eléctrica sea origen de focos de incendios. Cuando se termine la jornada se observará que todos los aparatos eléctricos queden desconectados de la red.

SEÑALIZACIÓN:

- Una adecuada señalización es básica, para poder realizar una evacuación organizada, para permitir el conocimiento a sus usuarios y para informar del emplazamiento de los equipos de lucha contra incendios.
- Todas las salidas de evacuación estarán señalizadas con un indicativo de SALIDA o SALIDA DE EMERGENCIA que se colocará sobre los dinteles de las puertas o muy próximas a ellas (de forma que no exista confusión), teniendo en cuenta que:
 - SALIDAS HABITUALES: son las utilizadas por la circulación funcionalmente
 - necesaria en el edificio o local.
 - SALIDAS DE EMERGENCIA: son las utilizadas solamente en caso de emergencia de evacuación.

SEÑAL



SIGNIFICADO

OBSERVACIONES

Salida de uso normal y de emergencia de un edificio

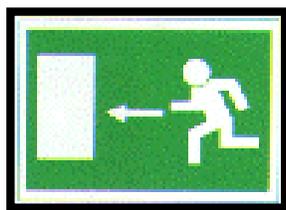
Se situarán sobre o junto a la puerta que sea salida de emergencia.

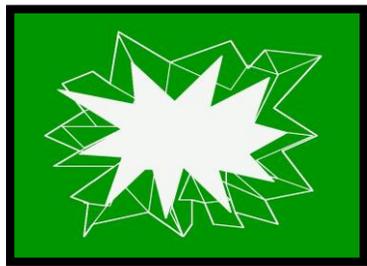
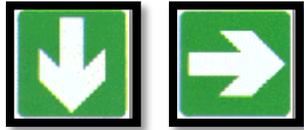
Utilización en tramos

De recorridos de evacuación que

Situación de una salida de emergencia de salidas de emergencia.

Pueden ir acompañadas del texto





«SALIDA» o

«SALIDA DE EMERGENCIA».

Flecha Utilización en direccional tramos

que indica la De recorridos de situación de evacuación que una salida de conducen a emergencia salidas de emergencia.

Pueden ir acompañadas

del texto

«SALIDA» o

«SALIDA DE EMERGENCIA».

Romper para Se situará sobre pasar una superficie

cuya rotura permita:

conseguir una

llave o tener
acceso a un
elemento de
apertura.

Crear un paso
para la
evacuación.



Prohibición de Se situará la
utilizar esta señal sobre la
salida en caso puerta o acceso,
de o inmediato ente
emergencia próximo a ella.



Prohibición de Se situará la
utilizar el señal junto a los
ascensor en botones de
caso de llamada del
emergencia ascensor, sobre
la puerta del
mismo, o
inmediata ente

próximas a ella.



Prohibido
fumar

Existirá señales en la entrada del centro y en la zona de trabajo con el fin de evitar futuros posibles incendios



Solo Clientes

Esta señal estará ubicada en la sala de espera dedicada para los clientes.



Estas señales son de información con relación a elementos de cada Estas señales de deben estar ubicadas según corresponda

limpieza y información, en
aseo este caso
podemos
observar Baños,
Recipientes para
la basura,
teléfono, etc.



Primeros Auxilios Se ubicará esta
señal en la Sala
de bodega para
que puedan
acceder a ellos
cuando los
necesiten

ZONAS DE TRABAJO:

Se trata de una de las zonas que mayor riesgo tienen, y la mayoría de las causas que generan un incendio son:

1. Mal uso de los residuos
2. Grasa o aceite que se inflama.
3. Fumar.

Por ello es necesario:

- ✓ Ubicación de extintores de CO2 y espumas, así como mantas anti

fuego. El fuego producido por aceites o grasas no puede apagarse con extintores de agua, y si se utiliza extintores de polvo CO2 puede llegar a provocarse la ignición. Por ello debe apagarse con un extintor de espuma o sofocándolos con una tapa o manta.

- ✓ Utilizar los aparatos con responsabilidad
- ✓ Se dispondrá de recipientes adecuados para los desechos que se genere
- ✓ Prohibido fumar
- ✓ Cada trabajador dispondrá de 2 mamelucos adecuados para trabajar cómodamente

4. ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

OBJETIVO GENERAL

- ✓ Determinar los gastos y costos que intervienen en la creación, implementación y construcción del Centro me mantenimiento de reparación de motores y suspensiones de vehículos livianos “Talleres Riofrío” para de esta manera encontrar la mejor fuente de financiamiento.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Reconocer los activos fijos, circulante y diferidos necesarios para llevar a cabo las actividades para la empresa
- ✓ Detallar los precios unitarios y totales de cada uno de los activos

- ✓ Encontrar la mejor fuente de financiamiento para la implementación del Centro.
- ✓ Realizar los estados financieros, flujo de caja, VAN, TIR, RBC, PRC y el punto de equilibrio.

INVERSIONES DEL PROYECTO

Inversiones de activos fijos

TERRENO

El terreno estará ubicado en el barrio Las Acacias en la Av. Villonaco y tendrá un tamaño de 481 m², el costo por metro cuadrado es de \$90 dando un total de \$43290.

TABLA N° 50

TERRENO				
N°	Descripción	Cant.	Costo unitario	Costo total
1	Terreno, ubicado en el "LAS ACACIAS" Av. Villonaco	481	\$ 90.00	43,290.00
	Total			43,290.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

CONSTRUCCIÓN

La construcción estará compuesta por estructura metálica, pavimento de suelo, pavimento de terreno y la construcción para el personal administrativo, el cual suma \$32875.

TABLA N° 51

Construcción				
Descripción	Unid.	Cant.	Precio unitario	Costo total
Permiso de construcción municipio		1	3,850.00	3,850.00
Planos		1	4,200.00	4,200.00
Estructura Metálica de 5 * 25	m2	125	50	6,250.00
Pavimentado del terreno	m2	420	12	5,040.00
Construcción, para la adecuación del centro	m2	61	285	17,385.00
TOTAL DE PRESUPUESTO				32,875.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

MAQUINARIA Y EQUIPO

Son el equipamiento del centro para brindar los servicios con normalidad, las herramientas con las que contará el centro es de \$11560.

TABLA N° 52

EQUIPOS				
N°	Descripción	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
1	Taladro Marca De Welk	2	315	630.00
2	Scanner LAUNCH X431 DIAGUN III , Cobertura total para 76 marcas de vehículos , versión Latinoamérica	1	1,440.00	1440.00
3	Soldadora De Welk	1	730.00	730.00
4	Pluma levanta motores 2 ton.	1	1,900.00	1900.00
5	Gatos hidráulicos	2	280.00	560.00
6	Lavador de inyectores a ultrasonido	1	2,300.00	2300.00
7	Elevadores Altura de 3,65 metros, Capacidad de 4 toneladas, elevación de altura de 2 metros, 220 V -1 ph	2	2,000.00	4000.00
	Total			11,560.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

MUEBLES Y ENSERES

Son los bienes con los que se adecuará las oficinas como: gerencia, sala de espera, secretaría, la suma de muebles y enseres será de \$1655,92.

TABLA N° 53

MUEBLES Y ENSERES				
N°	Descripción	Cant.	Costo unitario	Costo total
1	Escritorio en melanina, medidas de 150 x 150, incluye cajonera, parte para el teclado y base metálica, color cerezo	3	230	380
2	Sillón tipo gerente con espaldar de malla, tapizado en cuerina, base de 5 puntos de alto regulable.	4	480	58.92
3	Juego de muebles de 3 piezas de 2 metros de longitud cada uno para 3 personas cada uno incluido una mesa de centro	6	360	670
4	Cuadros artísticos de 50cm x 80cm ideal para colocarlos en lugares elegantes	8	240	100
5	Juego de muebles de 2 piezas de 2 metros de longitud cada uno para 3 personas cada uno incluido una mesa de centro	1	240	447
	Total			1,655.92

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Estará ubicado en la secretaría para poder brindar facturas, llevar la agenda y servicios prestados en el día

TABLA N° 54

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
N°	Descripción	Cant.	Costo unitario	Costo total
1	Computadora de Core i7 2,7 Gzt, incluye impresora multifunción, regulador de voltaje, mesa, cámara web y 1 año de asistencia técnica gratis	1	857.00	857.00
	Total			857.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

REINVERSIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

La adquisición del nuevo equipo de computación de la realizará para el tercer año de estar en funcionamiento el centro, la inflación que se tomó en cuenta es de 4,7%.

TABLA N° 55

REINVERSIÓN EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
N°	Descripción	Cant.	Costo unitario	Costo total
1	Computadora de Core i7 2,7 Gzt, incluye impresora multifunción, regulador de voltaje, mesa, cámara web y 1 año de asistencia técnica gratis	1	983.61	983.61
	Total			983.61

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

EQUIPO DE OFICINA

El equipo de oficina está ubicado en secretaría y gerencia en caso de los teléfono y en la sala de espera estará ubicado los televisores, el total de equipo de oficina es de \$656.

TABLA N° 56

EQUIPOS DE OFICINA				
N°	Descripción	Cant.	Costo unitario	Costo total
1	Teléfono Panasonic, modelo KX-TG6541 incluye soporte de pared	2	89	178.00
2	TelevisorLed Samsung 32 F4005 Serie 4 Hd Isdbt Hdmi Usb	1	478	478.00
	Total			656.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

DETALLE DE ACTIVO FIJO TOTAL

TABLA N° 57

ACTIVO FIJO		
N°	Detalle	Cant.
1	Terreno	43,290.00
2	Infraestructura	32,875.00
3	Equipos	11,560.00
4	Muebles y Enseres	1,655.92
5	Equipos de Computación	857.00
6	Equipos de Oficina	656.00
	Total	90,893.92

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

TABLA N° 58

REVALORIZACIÓN DE ACTIVOS FIJOS					
N°	Detalle	Valor	Años	Factor Tasa Promedio de Inflación	Revalorización de los Activos
1	Terreno	43,290.00	5	1.047	68,525.85
	Total	43,290.00			68,525.85

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

La tasa de inflación es de 4,7% la cual se ha tomado como referencia para la revalorización del terreno.

TABLA N° 59

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS						
N°	Detalle	Valor	Años	% Depreciación	Valor Residual	Depreciación
1	Infraestructura	32,875.00	20	5%	1,643.75	1,561.56
2	Maquinaria y Equipos	11,560.00	10	10%	1,156.00	1,040.40
3	Muebles y Enseres	1,655.92	10	10%	165.59	149.03
4	Equipos de Computación	857.00	3	33%	282.81	191.40
5	Equipos de Oficina	656.00	10	10%	65.60	59.04
	Total	47,603.92			3,313.75	3,001.43

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Para la depreciación de los activos fijos se tomó en cuenta la vida útil utilizado contablemente para cada caso

DETALLE ACTIVO DIFERIDO

TABLA N° 60

ASPECTOS LEGALES				
N°	Descripción	Cant.	Costo unitario	Costo total
1	Gasto para adquirir la personería jurídica y construcción	1	2,550.00	2,550.00
3	Patente IEPI	1	136	136.00
4	Honorarios abogado	1	240	240.00
	TOTAL			2,926.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

El activo diferido es de \$2926,00 los cuales se generaron para la constitución y tramitología para obtener los permisos en las diferentes instituciones, los mismos que se pueden amortizar para la duración del proyecto.

TABLA N° 61

PROYECCION					
N°	Detalle	Valor	Años	Amortización %	Valor Anual
1	Amortización	2,926.00	5	20%	585.20
	Total	2,926.00			585.20

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

CAPITAL DE TRABAJO

Son los recursos necesarios que toda empresa necesita y deben estar disponibles para el inicio de sus operaciones hasta cuando la empresa reciba el valor de sus ventas.

TABLA N° 62

CAPITAL DE TRABAJO		
N°	Concepto	Rubro Mensual
COSTO OPERATIVO		
1	Mano de obra directa	3.243,64
2	Servicios Básicos operativo	108,00
3	Insumos	392,15
4	Insumos mantenimiento de motor	3.204,00
5	Costos de mantenimiento	48,17
6	Herramientas	1.782,00
	TOTAL	8.777,96
GASTO ADMINISTRATIVO		
1	Sueldo Administrativo	2.160,63
2	Servicios Básicos	82,55
3	Suministro de Oficina	71,00
4	Suministros de Limpieza	37,60
5	Publicidad	494,00
6	Permisos de funcionamiento	90,00
7	Imprevistos 5%	48,81
	TOTAL	2.984,59
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		11.762,55

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

FUENTE DE FINANCIAMIENTO

TABLA N° 63

Financiamiento	Aporte	Total
Total Inversión		105.582,47
Recursos Propios	75.000,00	
Aporte Socio 1	50.000,00	
Aporte Socio 2	25.000,00	
Total Recursos Propios		75.000,00
Financiamiento		
Crédito CFN		30.582,47

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

La empresa obtendrá un crédito en la CFN el cual posee una tasa de 11,65% con el monto de 30582,47 y 75000 con recursos propios obtenido por las aportaciones de los socios.

TABLA N° 64

Monto	30.582,47				
Interés	11,65%				
Plazo	5 años				
Periodo	Fecha	Capital	Interés mensual	Dividendo	Saldo Actual
0					30.582,47
1	1/10/2015	4.847,58	3.562,86	8.410,44	25.734,89
2	1/10/2016	5.412,32	2.998,11	8.410,44	20.322,57
3	1/10/2017	6.042,86	2.367,58	8.410,44	14.279,71
4	1/10/2018	6.746,85	1.663,59	8.410,44	7.532,86
5	1/10/2019	7.532,86	877,58	8.410,44	0,00
TOTAL		30.582,47	11.469,72	42.052,19	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS

COSTOS DIRECTOS

TABLA N° 65

MANO DE OBRA DIRECTA (PERSONAL OPERATIVO (AÑO 1))								
N°	Cargo	S.B.U	Décimo Cuarto	Décimo Tercero	Vacaciones	Aporte Patronal (11,15%)	Pago Mensual	Pago Anual
1	Mecánico 1	650.00	54.17	118.00	27.08	72.48	921.73	11,060.70
2	Mecánico 2	650.00	54.17	118.00	27.08	72.48	921.73	11,060.70
3	Operario 1	400.00	33.33	118.00	16.67	44.60	612.60	7,351.20
4	Operario 2	400.00	33.33	118.00	16.67	44.60	612.60	7,351.20
Pago Total		2,100.00	175.00	472.00	87.50	234.15	3,068.65	36,823.80

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

La mano de obra directa está compuesta por los mecánicos y los operarios que estarán operando directamente en los vehículos.

TABLA N° 66

MANO DE OBRA DIRECTA (PERSONAL OPERATIVO (AÑO 2))									
N°	Cargo	S.B.U	Décimo Cuarto	Décimo Tercero	Vacaciones	Aporte Patronal (11,15%)	Fondos de Reserva 8,33%	Pago Mensual	Pago Anual
4	Mecánico 1	650.00	54.17	118.00	27.08	72.48	54.16	975.89	11,710.67
	Mecánico 2	650.00	54.17	118.00	27.08	72.48	54.16	975.89	11,710.67
	Operario 1	400.00	33.33	118.00	16.67	44.60	33.33	645.93	7,751.18
2	Operario 2	400.00	33.33	118.00	16.67	44.60	33.33	645.93	7,751.18
Pago Total		2,100.00	175.00	472.00	87.50	234.15	174.99	3,243.64	38,923.72

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

IMPLEMENTOS DE TRABAJO

TABLA N° 67

IMPLEMENTOS DE TRABAJO					
N°	Descripción	Unidad de Medida	Cant.	Costo Unitario	Costo Anual
1	Overoles Industriales	Unidad	8	56.00	448.00
2	Zapatos Caterpillar	Unidad	8	40.00	320.00
3	Gafas protectoras	Unidad	4	13.00	52.00
4	Guantes	Unidad	8	6.00	48.00
TOTAL					868.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

TABLA N° 68

COSTO DE MANTENIMIENTO DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS				
N°	Descripción	Cant.	Costo Unitario	Costo Anual
1	Mantenimiento de Maquinaria, Equipos 5%	-	-	578.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

El costo de mantenimiento de la maquinaria se la obtuvo con el 5% del total de la maquinaria, en este caso es de \$578.

TABLA N° 69

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO				
N°	Descripción	Cant.	Costo Unitario	Costo Anual
1	Permiso de los Bomberos	1	30.00	30.00
2	Permiso del Municipio	1	60.00	60.00
TOTAL				90.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

TABLA N° 70

SERVICIOS BASICOS VARIABLES					
N°	Descripción	Cant.	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
2	Energía Kwh	900	0.12	108.00	1,296.00
	Total			108.00	1,296.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

La energía se la consideró como gasto variable debido a que influye directamente en la realización de servicio, ya que los aparatos utilizan este tipo de energía para operar con normalidad.

TABLA N° 71

INSUMOS						
N°	Descripción	Unidad de Medida	Cant.	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
1	Aceite de motor	Galones	180	17.80	3204.00	38,448.00
	TOTAL				3,204.00	38,448.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

El aceite de motor se lo utilizará solamente en el mantenimiento de dicho dispositivo, se lo calculó según los números de vehículos detallados en la capacidad utilizada por mes

COSTOS INDIRECTOS

INSUMOS

Son todos los materiales que serán utilizados para todos los servicios que se brindarán en el centro.

TABLA N° 72

INSUMOS						
Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cant.	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
1	Combustible	Galones	5	1.15	5.75	69.00
2	Desengrasante	Galones	15	15.00	225.00	2,700.00
3	Detergente	Kilos	10	2.50	25.00	300.00
4	Grasa	Libras	30	2.80	84.00	1,008.00
5	Franelas	Unidad	20	0.50	10.00	120.00
6	Jabones	Unidad	4	0.60	2.40	28.80
7	Guaípe (Libras.)	Libras	50	0.80	40.00	480.00
	TOTAL				392.15	4,705.80

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

GASTOS ADMINISTRATIVOS

SUELDOS Y SALARIOS

Sueldos y Salarios están conformados por el gerente Contadora y la Secretaria, ya que estos no influyen directamente en los servicios que se prestarán.

TABLA N° 73

SUELDOS Y SALARIOS PERSONAL ADMINISTRATIVO (AÑO 1)								
N°	Cargo	S.B.U	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal (11,15%)	Pago Mensual	Pago Anual
1	Gerente	710.00	59.17	29.50	29.58	79.17	907.42	10,889
1	Contadora	480.00	40.00	29.50	20.00	53.52	623.02	7,476.24
1	Secretaria	380.00	31.67	29.50	15.83	42.37	499.37	5,992.44
Pago Total		1,570.00	130.83	88.50	65.42	175.06	2,029.81	24,358

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

TABLA N° 74

SUELDOS Y SALARIOS PERSONAL ADMINISTRATIVO (AÑO 2)									
N°	Cargo	S.B.U	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte Patronal (11,15%)	Fondos de Reserva 8,33%	Pago Mensual	Pago Anual
1	Gerente	710.00	59.17	29.50	29.58	79.17	59.16	966.58	11,598.95
1	Contadora	480.00	40.00	29.50	20.00	53.52	40.00	663.02	7,956.22
1	Secretaria	380.00	31.67	29.50	15.83	42.37	31.67	531.04	6,372.42
Pago Total		1,570.00	130.83	88.50	65.42	175.06	130.83	2,160.63	25,927.60

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

A partir del segundo año se adiciona los fondos de reserva los mismos que por ley se tiene que entregar a los trabajadores una vez que cumplan un año de sus labores.

PUBLICIDAD

La publicidad se la realizará en la Radio La Hechicera durante la programación regular y las hojas volantes elaboradas por la imprenta Sánchez.

TABLA N° 75

PUBLICIDAD		
N°	Descripción	Costo Total
1	Publicidad Radial	260.00
3	Hojas Volantes	234.00
	Total	494.00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

SUMINITROS DE OFICINA

Los suministros de oficina en su mayoría se ubicarán en secretaría para que sean utilizados según se los necesite.

TABLA N° 76

SUMINISTROS DE OFICINA						
N°	Descripción	Unidad de Medida	Cant.	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
1	Resma de hojas 75g A4	Unidad	2	3.50	7.00	84.00
2	Grapadora	Unidad	4	5.00	20.00	20.00
3	Perforadoras	Unidad	4	5.00	20.00	20.00
4	Carpetas	Docena	3	8.00	24.00	288.00
	TOTAL				71.00	412.00

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El Autor

TABLA N°77

SERVICIOS BASICOS FIJOS					
N°	Descripción	Cant.	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
1	Teléfono			50.00	600.00
2	Agua m ³	50m ³	0.25	12.50	150.00
4	Internet			20.05	240.60
	Total			82.55	990.60

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El Autor

Los Servicios básicos fijos se los consideró debido a que estos no se utilizan directamente para la prestación de servicios que se ofrecerán en el centro.

SUMINISTROS DE LIMPIEZA

TABLA N° 78

SUMINISTRO DE LIMPIEZA						
N°	Descripción	Unidad de Medida	Cant.	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
1	Fundas de Basura	Centena	2	1.30	2.60	31.20
3	Escobas	Unidad	1	2.50	2.50	30.00
4	Trapeadores	Unidad	1	3.00	3.00	36.00
5	Recogedores	Unidad	2	1.50	3.00	36.00
6	Baldes	Unidad	2	4.00	8.00	96.00
7	Detergente	Funda 200gr.	1	3.00	3.00	36.00
8	Cloro	Botella de 1 lit.	1	3.75	3.75	45.00
9	Papel Higiénico (rollo x 12)	Unidad	1	3.25	3.25	39.00
10	Desinfectante	Litros	1	4.50	4.50	54.00
11	Jabón líquido	Unidad	2	2.00	4.00	48.00
	TOTAL				37.60	451.20

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

TABLA N° 79

HERRAMIENTAS				
N°	Descripción	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
1	Juegos De Llaves Stanley De Corona, De Boca Y Mixta	3	40,00	120,00
2	Llave Francesa Profesional 24 Pulgadas Stanley	3	90,00	270,00
3	Llave Francesa Profesional 18 Pulgadas Stanley	3	50,00	150,00
4	desde el tamaño 10 hasta la 32 en marca Stanley	3	143,00	429,00
5	Profesionales punta fina	3	12,00	36,00
6	Profesionales punta gruesa	3	13,00	39,00
7	De punta plana de 15cm de longitud en marca Stanley	3	6,00	18,00
8	De punta plana de 12cm de longitud en marca Stanley	3	7,00	21,00
9	De punta cruz de 15cm de longitud en marca Stanley	3	6,00	18,00
10	De punta cruz de 12cm de longitud en marca Stanley	3	7,00	21,00
11	de 5 libras de peso	3	2,67	8,00
12	Tipo combo de 5 Kilogramos de peso	3	17,33	52,00
13	De metal de 4 metros de largo, y 1,5 metros de alto	3	200,00	600,00
	Total			1782,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

PRESUPUESTO DE INVERSIONES

TABLA N° 80

PRESUPUESTO DE INVERSIONES		
ACTIVO FIJO		
N°	DETALLE	CANTIDAD
1	Terreno	43.290,00
2	Infraestructura	32.875,00
3	Maquinaria y Equipos	11.560,00
4	Muebles y Enseres	1.655,92
5	Equipos de Computación	857,00
6	Equipos de Oficina	656,00
TOTAL ACTIVO FIJO		90.893,92
ACTIVOS DIFERIDOS		
1	Gasto de Aspectos Legales	2.926,00
TOTAL ACTIVO DIFERIDO		2.926,00
CAPITAL DE TRABAJO		
COSTO OPERATIVO		
1	Mano de obra directa	3.243,64
2	Servicios Básicos operativo	108,00
3	Insumos	392,15
4	Insumos Mantenimiento de motor	3.204,00
5	Costos de mantenimiento	48,17
6	Herramientas	1.782,00
TOTAL		8.777,96
GASTO ADMINISTRATIVO		
1	Sueldo Administrativo	2.160,63
2	Servicios Básicos	82,55
3	Suministro de Oficina	71,00
4	Suministros de Limpieza	37,60
5	Publicidad	494,00
6	Permisos de funcionamientos	90,00
7	Imprevistos 5%	48,81
TOTAL		2.984,59
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		11.762,55
TOTAL DE INVERSIÓN		105.582,47

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS

Para la proyección de los costos y gastos se tomó en cuenta la tasa de inflación del 2014 la cual fue 4,7%.

TABLA N° 81

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS						
DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	2019
COSTOS DIRECTOS	38.269,80	42.267,09	44.253,65	46.333,57	48.511,25	50.791,27
Mano de obra directa	36.823,80	40.753,13	42.668,53	44.673,95	46.773,62	48.971,98
Implementos de trabajo	868,00	908,80	951,51	996,23	1.043,05	1.092,08
Mantenimiento de equipos	578,00	605,17	633,61	663,39	694,57	727,21
COSTOS INDIRECTOS	48.833,76	51.006,66	53.281,68	55.663,62	58.157,52	60.768,63
Insumos	4.705,80	4.926,97	5.158,54	5.400,99	5.654,84	5.920,62
Insumos Mantenimiento de motor	38.448,00	40.255,06	42.147,04	44.127,95	46.201,97	48.373,46
Servicios Básicos variables	1.296,00	1.356,91	1.420,69	1.487,46	1.557,37	1.630,57
Herramientas	1.782,00	1.865,75	1.953,44	2.045,26	2.141,38	2.242,03
Depreciación Maquinaria y Equipos	1.040,40	1.040,40	1.040,40	1.040,40	1.040,40	1.040,40
Depreciación Infraestructura	1.561,56	1.561,56	1.561,56	1.561,56	1.561,56	1.561,56
GASTOS ADMINISTRATIVOS	27.286,13	30.166,02	31.537,55	32.973,53	34.477,01	36.051,15
Sueldos y salarios	24.357,66	27.146,19	28.422,07	29.757,90	31.156,52	32.620,88
Depreciación Equipos de Computación	191,40	191,40	191,40	191,40	191,40	191,40
Depreciación Equipos de Oficina	59,04	59,04	59,04	59,04	59,04	59,04
Depreciación Muebles y Enseres	149,03	149,03	149,03	149,03	149,03	149,03
Gasto de amortización	585,20	585,20	585,20	585,20	585,20	585,20
Permisos de funcionamiento	90,00	94,23	98,66	103,30	108,15	113,23
Suministro de oficina	412,00	431,36	451,64	472,87	495,09	518,36
Suministro de limpieza	451,20	472,41	494,61	517,86	542,20	567,68
Servicio básico fijos	990,60	1.037,16	1.085,90	1.136,94	1.190,38	1.246,33
GASTO DE COMERCIALIZACIÓN	494,00	517,22	541,53	566,98	593,63	621,53
Publicidad	494,00	517,22	541,53	566,98	593,63	621,53
OTROS GASTOS	585,69	613,21	642,04	672,21	703,81	736,88
Imprevistos 5%	585,69	613,21	642,04	672,21	703,81	736,88
TOTAL COSTOS y GASTOS	115.469,38	124.570,20	130.256,43	136.209,91	142.443,21	148.969,47

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

DETALLE DE INGRESOS

Para calcular los ingresos se consideró el costo por cada servicio y la capacidad utilizada calculada en el Estudio Técnico.

TABLA N° 82

MANTENIMIENTO DE MOTOR						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costo Total	57.703	61.334	64.174	67.148	70.262	73.522
Numero de Servicios al año	2.160	2.592	3.024	3.456	3.888	4.320
Costos por Servicio	26,71	23,66	21,22	19,43	18,07	17,02

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El Autor

TABLA N° 83

MANTENIMIENTO DE SUSPENSIÓN						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costo Total	19.255	21.079	22.027	23.020	24.060	25.149
Numero de Servicios al año	1.440	1.728	2.016	2.304	2.592	2.880
Costos por Servicio	13,37	12,20	10,93	9,99	9,28	8,73

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El Autor

TABLA N° 84

REPARACIÓN DE MOTOR						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costo Total	19.255	21.079	22.027	23.020	24.060	25.149
Numero de Servicios al año	51	62	72	82	93	103
Costos por Servicio	374,41	341,55	305,94	279,76	259,91	244,50

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El Autor

TABLA N° 85

REPARACIÓN DE SUSPENSIÓN						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Costo Total	19.255	21.079	22.027	23.020	24.060	25.149
Numero de Servicios al año	260	312	364	416	468	520
Costos por Servicio	74,06	67,56	60,51	55,34	51,41	48,36

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

INGRESOS ANUALES POR SERVICIO

Se consideró un margen de utilidad del 40% el mismo que se calculó por el costo por cada servicio

TABLA N° 86

INGRESOS MANTENIMIENTO DE MOTOR						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Numero de Servicios al año	2.160	2.592	3.024	3.456	3.888	4.320
Costos por Servicio	26,71	23,66	21,22	19,43	18,07	17,02
Margen de utilidad	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%
Costos por Servicio	37,40	33,13	29,71	27,20	25,30	23,83
Ingresos por servicio	80784,68	85867,38	89844,15	94007,82	98367,19	102931,45

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

TABLA N° 87

INGRESOS MANTENIMIENTO DE SUSPENSIÓN						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Numero de Servicios al año	1.440	1.728	2.016	2.304	2.592	2.880
Costos por Servicio	13,37	12,20	10,93	9,99	9,28	8,73
Margen de utilidad	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%
Costos por Servicio	18,72	17,08	15,30	13,99	13,00	12,23
Ingresos por servicio	26.957,48	29.510,30	30.838,29	32.228,69	33.684,43	35.208,60

Fuente: Investigación directa
 Elaboración: El Autor

TABLA N° 88

INGRESOS REPARACIÓN DE MOTOR						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Numero de Servicios al año	51	62	72	82	93	103
Costos por Servicio	374	342	306	280	260	245
Margen de utilidad	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%
Costos por Servicio	524,17	478,18	428,31	391,67	363,88	342,31
Ingresos por servicio	26957	29510	30838	32229	33684	35209

Fuente: Investigación directa
 Elaboración: El Autor

TABLA N° 89

INGRESOS REPARACIÓN DE SUSPENSIÓN						
Años	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Numero de Servicios al año	260	312	364	416	468	520
Costos por Servicio	74,06	67,56	60,51	55,34	51,41	48,36
Margen de utilidad	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%
Costos por Servicio	103,68	94,58	84,72	77,47	71,98	67,71
Ingresos por servicio	26.957,48	29.510,30	30.838,29	32.228,69	33.684,43	35.208,60

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

ESTADO DE RESULTADOS

TABLA N° 90

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS						
CONCEPTO	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos por ventas	161.657,13	174.398,29	182.359,01	190.693,88	199.420,49	208.557,25
(-) Costo Total	115.469,38	124.570,20	130.256,43	136.209,91	142.443,21	148.969,47
(=) Utilidad Bruta en Ventas	46.187,75	49.828,08	52.102,57	54.483,97	56.977,28	59.587,79
(-) 15% Participación de trabajadores	6.928,16	7.474,21	7.815,39	8.172,59	8.546,59	8.938,17
(=) Utilidad Antes de Impuestos a la Renta	39.259,59	42.353,87	44.287,19	46.311,37	48.430,69	50.649,62
(-) 25% Impuesto a la Renta	9.814,90	10.588,47	11.071,80	11.577,84	12.107,67	12.662,40
(=) Utilidad Neta	29.444,69	31.765,40	33.215,39	34.733,53	36.323,02	37.987,21

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

TABLA N° 91

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS		
DESCRIPCIÓN	Año 1	
	Costos Fijos	Costos Variables
COSTOS DIRECTOS		38.269,80
Mano de obra directa		36.823,80
Implementos de trabajo		868,00
Mantenimiento de equipos		578,00
COSTOS INDIRECTOS	4.383,96	44.449,80
Insumos		4.705,80
Insumos mantenimiento de motor		38.448,00
Servicios Básicos variables		1.296,00
Herramientas	1.782,00	
Depreciación Maquinaria y Equipos	1.040,40	
Depreciación Infraestructura	1.561,56	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	26.422,93	863,20
Sueldos y salarios	24.357,66	
Depreciación Equipos de Computación	191,40	
Depreciación Equipos de Oficina	59,04	
Depreciación Muebles y Enseres	149,03	
Permisos de funcionamiento	90,00	
Gasto de amortización	585,20	
Suministro de oficina		412,00
Suministro de limpieza		451,20
Servicio básico fijos	990,60	
GASTO DE COMERCIALIZACIÓN	494,00	
Publicidad	494,00	
OTROS GASTOS		585,69
Imprevistos 5%		585,69
TOTAL COSTOS FIJO Y VARIABLES	31.300,89	84.168,49
	115.469,38	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

PUNTO DE EQUILIBRIO

DATOS

COSTO VARIABLE	84168,49
COSTO FIJO	31,300.89
INGRESOS TOTALES	161657,13

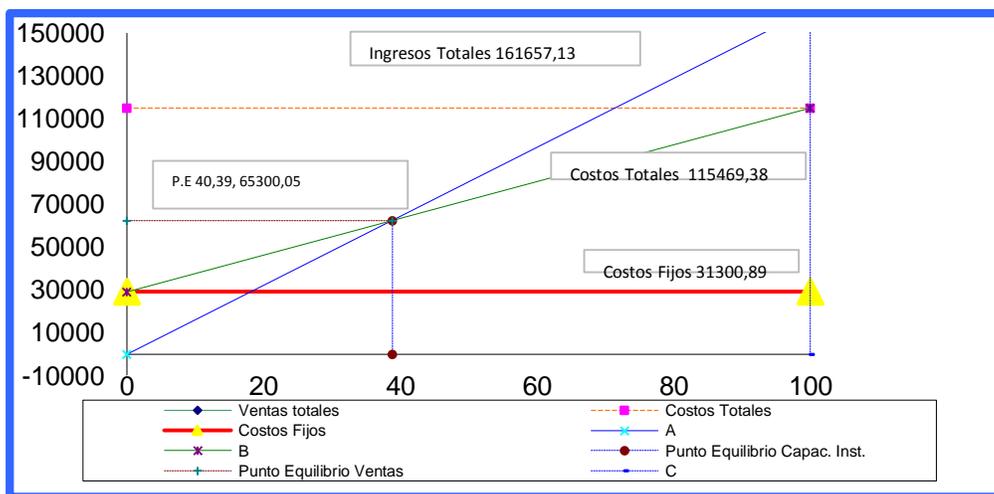
$$PE_v = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$PE_{CI} = \left(\frac{CF}{VT - CV} \right) * 100$$

RESULTADOS

COSTO TOTAL	115469,38
P.E CAPAC. INST	40.39
P.E VENTAS	65300,05

GRAFICO N° 26



Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

El punto de equilibrio, se encuentra ubicado en el 40,39% en función de la capacidad instalada, es decir, que la empresa cuando venda dicho porcentaje no está perdiendo ni ganado. En función de las ventas el punto de equilibrio se encuentra en \$65300,05 dólares

FLUJO DE CAJA

TABLA N° 92

FLUJO DE CAJA							
RUBROS	AÑO 0	2014	2015	2016	2017	2018	2019
1. INGRESOS							
Ventas		161.657,13	174.398,29	182.359,01	190.693,88	199.420,49	208.557,25
Inversión del Proyecto	105.582,47						
TOTAL INGRESOS	105.582,47	161.657,13	174.398,29	182.359,01	190.693,88	199.420,49	208.557,25
2. EGRESOS							
(+) Costo de Producción		87.103,56	93.273,75	97.535,32	101.997,19	106.668,77	111.559,91
(+) Costo de Operación		28.365,82	31.296,45	32.721,11	34.212,72	35.774,44	37.409,56
TOTAL EGRESOS		115.469,38	124.570,20	130.256,43	136.209,91	142.443,21	148.969,47
Utilidad Bruta		46.187,75	49.828,08	52.102,57	54.483,97	56.977,28	59.587,79
(-) 15% Participación de trabajadores		6.928,16	7.474,21	7.815,39	8.172,59	8.546,59	8.938,17
Utilidad antes de Impuestos		39.259,59	42.353,87	44.287,19	46.311,37	48.430,69	50.649,62
(-) 25% Impuesto a la Renta		9.814,90	10.588,47	11.071,80	11.577,84	12.107,67	12.662,40
Utilidad Neta		29.444,69	31.765,40	33.215,39	34.733,53	36.323,02	37.987,21
Depreciación		3.001,43	3.001,43	3.001,43	3.001,43	3.001,43	3.001,43
Amortizaciones		585,20	585,20	585,20	585,20	585,20	
Reinversión Equipo de Computación					983,61		
Valor Residual							
FLUJO DE CAJA	105.582,47	33.031,32	35.352,03	36.802,02	39.303,77	39.909,65	40.988,65

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

Con el flujo de caja, se puede llegar a tomar decisiones en beneficio del progreso del proyecto, es así que constituye la diferencia entre ingresos y egresos efectivos, que se obtendrán en los años de vida útil, su utilidad radica en constituirse en el recurso que permite a la empresa cubrir sus obligaciones financieras o adquirir otros activos.

VALOR ACTUAL NETO

El Valor Actual Neto, permite evaluar el proyecto de inversión a largo plazo, el presente proyecto tiene 5 años de vida útil, para determinar si una inversión cumple con el objetivo de incrementar la inversión.

TABLA N° 93

Año	Flujo Neto de Efectivo	Factor de Actualización 11,65%	Flujo de Efectivo Actualizado
0	105.582,47		
1	33.031,32	0,895656	29.584,71
2	35.352,03	0,802200	28.359,39
3	36.802,02	0,718495	26.442,07
4	39.303,77	0,643525	25.292,94
5	39.909,65	0,576377	23.002,99
6	40.988,65	0,516235	21.159,78
Σ Flu. Efec. Actua.			153.841,88
Invers. Inicial			105.582,47
VAN			48.259,41

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

El valor actual neto de Talleres Riofrío es de \$48259,41, es decir que la empresa en la actualidad tiene el valor antes mencionado

TASA INTERNA DE RETORNO

TABLA N° 94

AÑO	Flujo Neto de Efectivo	Factor de Actualización Tasa Menor 25,880%	Flujo de Efectivo Actualizado VAN MENOR	Factor de Actualización Tasa Mayor 25881%	Flujo de Efectivo Actualizado VAN MAYOR
0	105.582,47				
1	33.031,32	0,7944	26.240,33	0,7944	26.240,12
2	35.352,03	0,6311	22.310,07	0,6311	22.309,72
3	36.802,02	0,5013	18.450,22	0,5013	18.449,78
4	39.303,77	0,3983	15.653,35	0,3983	15.652,85
5	39.909,65	0,3164	12.626,83	0,3164	12.626,33
6	40.988,65	0,2513	10.302,04	0,2513	10.301,55
		Σ Flu. Efec. Actua.	105.582,83	Σ Flu. Efec. Actua.	105.580,33
		Invers. Inicial	105.582,47	Invers. Inicial	105.582,47
		VAN MENOR	0,36	VAN MAYOR	2,14

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

$$TIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN \text{ Menor}}{VAN \text{ Menor} - VAN \text{ Mayor}} \right)$$

TIR= Tasa interna de retorno

T_m= Tasa menor

La TIR del proyecto es 25,88 lo que significa que la empresa tendrá muy buena acogida en el mercado, además de obtener muy buena rentabilidad.

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

TABLA N° 95

Años	Ingresos	Costos/Gastos	Factor de Actualización 11,65%	Ingresos Actualizados	Costos/Gastos Actualizados
1	161.657,13	115.469,38	0,8957	144.789,19	103.420,85
2	174.398,29	124.570,20	0,8022	139.902,27	99.930,19
3	182.359,01	130.256,43	0,7185	131.024,05	93.588,61
4	190.693,88	136.209,91	0,6435	122.716,18	87.654,42
5	199.420,49	142.443,21	0,5764	114.941,31	82.100,94
6	208.557,25	148.969,47	0,5162	107.664,60	76.903,29
TOTAL				761.037,61	543.598,29

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

$$x = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

$$x = \frac{761037,61}{543598,29}$$

$$x = 1,40$$

Por cada dólar que debe la empresa tiene 1,40 para responder a la deuda.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

PRC=Año que supera la inversión((Inversión – $\sum_{t=1}^n$ [de primeros flujos])/(flujo de año que supera la inversión))

PRC= Periodo de recuperación del capital

TABLA N° 96

AÑO	Flujo Neto de Efectivo	Flujo de Efectivo Acumulado	Total Inversion
0			105.582,47
1	33.031,32	33.031,32	
2	35.352,03	68.383,36	
3	36.802,02	105.185,38	
4	39.303,77	144.489,15	
5	39.909,65	184.398,79	
6	40.988,65	225.387,44	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

TABLA N° 97

<i>Año que supera la inversión</i>	4,052248143
Años	4 años
0,05225	0,626977722
meses	0 meses
0,626977722	18,80933165
días	18 días
Tiempo total	4 años 18 días

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

La empresa recuperará la inversión a los 3 años 11 meses y 17 días.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Análisis de sensibilidad con disminución en ingresos

La empresa puede resistir hasta un 10,98% en la disminución de los ingresos sin tener pérdidas.

TABLA N° 98

PERIODO	INGRESO TOTAL ORIGINAL	Disminución Ingresos 10,78%	COSTO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUAL. 20,615%	VAN MENOR	FACT. ACTUAL. 20,616%	VAN MAYOR
0								
1	161.657,13	144.214,33	115.469,38	28.744,95	0,82908	23.831,98	0,8291	23.831,79
2	174.398,29	155.580,71	124.570,20	31.010,51	0,68738	21.316,02	0,6874	21.315,67
3	182.359,01	162.682,47	130.256,43	32.426,04	0,56990	18.479,49	0,5699	18.479,03
4	190.693,88	170.118,01	136.209,91	33.908,10	0,47249	16.021,31	0,4725	16.020,78
5	199.420,49	177.903,02	142.443,21	35.459,81	0,39174	13.890,88	0,3917	13.890,31
6	208.557,25	186.053,93	148.969,47	37.084,46	0,32478	12.044,37	0,3248	12.043,77
				Σ Flu. Efec. Actua.		105.584,06		105.581,34
				Invers. Inicial		105.582,47		105.582,47
				VAN		1,59		1,13

Fuente: Investigación directa
Elaboración: El Autor

TIR Proyecto	25,88%
NTIR	20,62%
Diferencia TIR	5,26%
Porcentaje Variación	20,34%
Sensibilidad	0,99

Análisis de sensibilidad con incremento de costos

La empresa resiste hasta un 15,39% en el incremento de los costos sin obtener pérdidas.

TABLA N° 99

PERIODO	INGRESO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INCREMENTO COSTOS 15,12%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUAL. 20,593%	VAN MENOR	FACT. ACTUAL. 20,594%	VAN MAYOR
0								
1	161.657,13	115.469,38	132.928,35	28.728,78	0,829236	23.822,93	0,8292	23.822,73
2	174.398,29	124.570,20	143.405,22	30.993,07	0,687632	21.311,81	0,6876	21.311,46
3	182.359,01	130.256,43	149.951,21	32.407,80	0,570209	18.479,20	0,5702	18.478,74
4	190.693,88	136.209,91	156.804,85	33.889,03	0,472837	16.023,99	0,4728	16.023,46
5	199.420,49	142.443,21	163.980,62	35.439,87	0,392093	13.895,74	0,3921	13.895,16
6	208.557,25	148.969,47	171.493,65	37.063,60	0,325138	12.050,78	0,3251	12.050,18
				Σ Flu. Efec. Actua.		105.584,45		105.581,73
				Invers. Inicial		105.582,47		105.582,47
				VAN		1,98		0,74

Fuente: Investigación directa

Elaboración: El Autor

TIR Proyecto	25,88%
NTIR Sensibilidad	20,59%
Diferencia TIR	5,29%
Porcentaje Variación	20,43%
Sensibilidad	0,99

g. DISCUSIÓN

El cantón Loja es la cabecera cantonal de la provincia con el mismo nombre, la cual está ubicada al sur del Ecuador, en la cual existen muchos vehículos que son 1 o 2 por familia en promedio, los cuales necesitan de mantenimiento y/o reparación y los centros que ofrecen este servicio no cuentan con la suficiente capacidad y tecnología para reparar estos vehículos, además la falta de tiempo de las personas, ya que por su trabajo u otras ocupaciones no brindan la atención adecuada a sus vehículos los cuales presentan fallas durante varios días o incluso semanas sin tener tiempo para hacerlos revisar, por aquellas razón que se motiva la propuesta de **“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTORES Y SUSPENSIONES DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN LA CIUDAD DE LOJA”**, que permita resolver los problemas que presentan los usuarios.

En el estudio de mercado se identificó que el 88% los dueños de autos livianos mencionan que asistirán al centro planteado en el proyecto; en la oferta se determinó que hay 32 talleres automotrices que ofrecen este tipo servicio y la demanda insatisfecha se la calculó según la rotación de servicios para cada tipo de servicio

En el estudio técnico se establece la ubicación del taller el cual será en el barrio Las Acacias, contando con todos los implementos necesarios para su funcionamiento, en lo que respecta a su capacidad instalada permitirá cubrir 4320 vehículos en mantenimiento de motor , 2880 para el mantenimiento de suspensión, 520 para la reparación de suspensión y 103 vehículos en reparación de motor de la demanda insatisfecha, y se iniciará con el uso de 50% de la capacidad instalada (2160 vehículos) en mantenimiento de motor el mismo porcentaje para los demás servicios, capacidad instalada en reparación de motor (51), mantenimiento de suspensión (2160), reparación de suspensión (260); además se indica el personal, maquinaria y equipos necesarios para su funcionamiento.

En el Estudio Administrativo se analizó la organización legal, estructura y organización interna, estructura organizacional (orgánico estructural y manual de funciones).

En el Estudio Financiero indico que la inversión inicial será de \$105582,47 dólares financiado con recursos propios de \$75000,00 y de \$30582,47 a través de la Corporación Financiera Nacional. Se establece que el proyecto de inversión es viable debido que el valor actual neto es de \$48259,41 superior a uno, la tasa interna de retorno de 25,88% supera a la tasa de descuento que es de 11,65% , la relación costo beneficio indica que por cada dólar invertido se obtendrá el 0,40 centavos como ganancia; el periodo de

recuperación del capital será en 4 años y 18 días, el análisis de sensibilidad demostró que si se incrementan los costos en 15,12% y se disminuyen los ingresos en 10,79% el proyecto no es sensible por lo tanto no afecta en la obtención de rendimientos razones por lo cual se concluye que el proyecto es viable.

h. CONCLUSIONES

Al realizar el estudio de mercado se determinó que existen personas que apoyan a la idea de implementar este centro, identificando los servicios que se prestará a la demanda añadiendo valor agregado a nuestros clientes.

- Al realizar el estudio de mercado se determinó que la demanda insatisfecha de mantenimiento de motor es 38382 vehículos, mantenimiento de suspensión de 24426, reparación de motor de 5905 y reparación de suspensión de 12406 vehículos; así mismo se elaboró un plan de marketing para dar a conocer los servicios de mantenimiento y reparación de motor que ofrecerá la empresa, el precio y la promoción que brindara en Talleres Riofrío.
- En el estudio técnico se establece la ubicación del taller, los implementos necesarios, mano de obra directa e indirecta en lo que respecta a su capacidad utilizad se la elaboró con el uso de 50% de la capacidad total, lo cual resultó 2160 vehículos en mantenimiento de motor, 2160 para el mantenimiento de suspensión, 260 para la reparación de suspensión y 51 vehículos en reparación.
- En el estudio Legal Administrativo se demuestra todos los pasos a seguir para poder constituir la empresa y se ha elegido la Compañía de Responsabilidad Limitada, debido al número reducido de

accionistas que tendrá “TALLERES RIOFRÍO”, además de identificar los cargos y funciones de los trabajadores, también se realizó el reglamento interno de la empresa donde se detalla bien definidamente el desenvolvimiento del trabajador en el área de trabajo.

- La inversión total para el montaje y funcionamiento de “TALLERES RIOFRÍO” es de \$105582,47 dólares, valor que al cuarto año y 18 días se lo recuperará como lo indica el indicador de recuperación de Capital, es decir que el proyecto es factible y tiene una aceptación de 25,88% según el Indicador de la Tasa Interna de Retorno

i. RECOMENDACIONES

- Dotar a los trabajadores de la empresa de todo lo requerido para poder optimizar recursos maximizando el valor de la empresa y satisfaciendo las necesidades del cliente al 100%, además de identificar e innovar constantemente para estar por encima de la competencia.
- El presente proyecto es muy factible y generará muchos recursos a los trabajadores y a los inversionistas además de incrementar la economía del sector con un flujo de caja de 33031,32 para el primer año, el mismo que se incrementa según pase los años, es por aquella razón que se debe aprovechar al máximo este nicho de mercado e identificar las posibles necesidades extras que no se pudieran identificar en el presente proyecto.
- Propulsar un buen ambiente de trabajo para incrementar el rendimiento de los trabajadores ya sean administrativos u operativos, sin discriminar los rangos o funciones de cada uno de ellos.
- Mantener bien claro la misión y visión de la empresa para no desviarse por otras ramas, alcanzando una gran aceptación en el mercado

j. BIBLIOGRAFÍA

Libros

- CASTELLANOS B. Y DUARTE, J. (2012): *Selección de Temas de Metodología de la Investigación Social*. La Habana. Editora Política
- CENTRO DE ESCRITURA JAVERIANO (2013). *Normas APA*
- CORDOBA, Padilla. (2006). *Formulación y evaluación de proyectos*. Ecoe ediciones.
- DÍAZ AHUMADA, J. H., MATEUS, H. Y OTROS. (2012) *"Planificación de proyectos y diseño de indicadores*, Santafé de Bogotá, Corporación de Servicio a Proyectos de Desarrollo
- HERNÁNDEZ, ROBERTO; FERNÁNDEZ CALLADO CARLOS, BAPTISTA PILAR (2012).-*Metodología de la Investigación México*
- GITMAN, Lawrence. 2003. *Principios de Administración Financiera*. Editorial Pearson Educación. 10ª Edición
- MANUAL CEAC DEL AUTOMÓVIL Edición 2013. Ediciones Ceac
- SAMUELSON. NORDHAUS Edición 2004. *"Microeconomía"* Mc. Graw- Hill/Interamericana Editores

- SAPAG-CHAÍN, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, 4ª edición Editorial McGraw Hill
- WILLIAM, Mc Eachern (WMc), Microeconomía: Una introducción contemporánea, México DF.
- YACUZZI, Enrique. El Estudio de Casos como Metodología de Investigación. Universidad del CEMA.

Revistas

- ANT Población Vehicular en Loja.
- CONAE Automovilista Eficiente. Dirección de transporte
- DIARIO CENTINELA. 28/12/2013. Reportaje. Concluyó matriculación vehicular
- INEC Censo de población y Vivienda 2010. Estadísticas poblacionales de Loja
- INEC Resultados del Anuario de Estadísticas de Transporte correspondiente al año 2011. Cuadro N° 1, Cuadro N° 4

k. ANEXOS

ANEXO Nº 1

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS DE MANTENIMIENTO DE MOTOR						
DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	2019
COSTOS DIRECTOS	9.521,10	10.518,24	11.012,60	11.530,19	12.072,11	12.639,50
Mano de obra directa	9.205,95	10.188,28	10.667,13	11.168,49	11.693,41	12.243,00
Implementos de trabajo	217,00	227,20	237,88	249,06	260,76	273,02
Mantenimiento de equipos	98,15	102,76	107,59	112,65	117,94	123,49
COSTOS INDIRECTOS	40.515,51	42.393,09	44.358,91	46.417,13	48.572,08	50.828,32
Insumos	1.176,45	1.231,74	1.289,64	1.350,25	1.413,71	1.480,15
Insumos Mantenimiento de motor	38.448,00	40.255,06	42.147,04	44.127,95	46.201,97	48.373,46
Servicios Básicos	324,00	339,23	355,17	371,86	389,34	407,64
Depreciación Maquinaria y Equipos	176,67	176,67	176,67	176,67	176,67	176,67
Depreciación Infraestructura	390,39	390,39	390,39	390,39	390,39	390,39
GASTOS ADMINISTRATIVOS	6.803,53	7.111,52	7.433,98	7.771,59	8.125,08	8.495,17
Sueldos y salarios	6.089,42	6.375,62	6.675,27	6.989,01	7.317,49	7.661,41
Depreciación Equipos de Computación	47,85	47,85	47,85	47,85	47,85	47,85
Depreciación Equipos de Oficina	14,76	14,76	14,76	14,76	14,76	14,76
Depreciación Muebles y Enseres	37,26	37,26	37,26	37,26	37,26	37,26
Gasto de amortización	150,80	150,80	150,80	150,80	150,80	150,80
Suministro de oficina	103,00	107,84	112,91	118,22	123,77	129,59
Suministro de limpieza	112,80	118,10	123,65	129,46	135,55	141,92
Servicio básico	247,65	259,29	271,48	284,24	297,59	311,58
GASTO DE COMERCIALIZACIÓN	123,50	129,30	135,38	141,74	148,41	155,38
Publicidad	123,50	129,30	135,38	141,74	148,41	155,38
OTROS GASTOS	595,82	623,82	653,14	683,84	715,98	749,63
Imprevistos	595,82	623,82	653,14	683,84	715,98	749,63
TOTAL COSTOS y GASTOS	57.559,46	60.775,98	63.594,02	66.544,50	69.633,66	72.868,01

ANEXO Nº 2

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS DE REPARACION DE MOTORES						
DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	2019
COSTOS DIRECTOS	9.521,10	10.518,24	11.012,60	11.530,19	12.072,11	12.639,50
Mano de obra directa	9.205,95	10.188,28	10.667,13	11.168,49	11.693,41	12.243,00
Implementos de trabajo	217,00	227,20	237,88	249,06	260,76	273,02
Mantenimiento de equipos	98,15	102,76	107,59	112,65	117,94	123,49
COSTOS INDIRECTOS	2.067,51	2.138,03	2.211,87	2.289,17	2.370,11	2.454,86
Insumos	1.176,45	1.231,74	1.289,64	1.350,25	1.413,71	1.480,15
Servicios Básicos	324,00	339,23	355,17	371,86	389,34	407,64
Depreciación Maquinaria y Equipos	176,67	176,67	176,67	176,67	176,67	176,67
Depreciación Infraestructura	390,39	390,39	390,39	390,39	390,39	390,39
GASTOS ADMINISTRATIVOS	6.803,53	7.111,52	7.433,98	7.771,59	8.125,08	8.495,17
Sueldos y salarios	6.089,42	6.375,62	6.675,27	6.989,01	7.317,49	7.661,41
Depreciación Equipos de Computación	47,85	47,85	47,85	47,85	47,85	47,85
Depreciación Equipos de Oficina	14,76	14,76	14,76	14,76	14,76	14,76
Depreciación Muebles y Enseres	37,26	37,26	37,26	37,26	37,26	37,26
Gasto de amortización	150,80	150,80	150,80	150,80	150,80	150,80
Suministro de oficina	103,00	107,84	112,91	118,22	123,77	129,59
Suministro de limpieza	112,80	118,10	123,65	129,46	135,55	141,92
Servicio básico	247,65	259,29	271,48	284,24	297,59	311,58
GASTO DE COMERCIALIZACIÓN	123,50	129,30	135,38	141,74	148,41	155,38
Publicidad	123,50	129,30	135,38	141,74	148,41	155,38
OTROS GASTOS	595,82	623,82	653,14	683,84	715,98	749,63
Imprevistos	595,82	623,82	653,14	683,84	715,98	749,63
TOTAL COSTOS y GASTOS	19.111,46	20.520,92	21.446,97	22.416,55	23.431,69	24.494,55

ANEXO N° 3

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS MANTENIMIENTO DE SUSPENSIÓN						
DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	2019
COSTOS DIRECTOS	9.521,10	10.518,24	11.012,60	11.530,19	12.072,11	12.639,50
Mano de obra directa	9.205,95	10.188,28	10.667,13	11.168,49	11.693,41	12.243,00
Implementos de trabajo	217,00	227,20	237,88	249,06	260,76	273,02
Mantenimiento de equipos	98,15	102,76	107,59	112,65	117,94	123,49
COSTOS INDIRECTOS	2.067,51	2.138,03	2.211,87	2.289,17	2.370,11	2.454,86
Insumos	1.176,45	1.231,74	1.289,64	1.350,25	1.413,71	1.480,15
Servicios Básicos	324,00	339,23	355,17	371,86	389,34	407,64
Depreciación Maquinaria y Equipos	176,67	176,67	176,67	176,67	176,67	176,67
Depreciación Infraestructura	390,39	390,39	390,39	390,39	390,39	390,39
GASTOS ADMINISTRATIVOS	6.803,53	7.111,52	7.433,98	7.771,59	8.125,08	8.495,17
Sueldos y salarios	6.089,42	6.375,62	6.675,27	6.989,01	7.317,49	7.661,41
Depreciación Equipos de Computación	47,85	47,85	47,85	47,85	47,85	47,85
Depreciación Equipos de Oficina	14,76	14,76	14,76	14,76	14,76	14,76
Depreciación Muebles y Enseres	37,26	37,26	37,26	37,26	37,26	37,26
Gasto de amortización	150,80	150,80	150,80	150,80	150,80	150,80
Suministro de oficina	103,00	107,84	112,91	118,22	123,77	129,59
Suministro de limpieza	112,80	118,10	123,65	129,46	135,55	141,92
Servicio básico	247,65	259,29	271,48	284,24	297,59	311,58
GASTO DE COMERCIALIZACIÓN	123,50	129,30	135,38	141,74	148,41	155,38
Publicidad	123,50	129,30	135,38	141,74	148,41	155,38
OTROS GASTOS	595,82	623,82	653,14	683,84	715,98	749,63
Imprevistos	595,82	623,82	653,14	683,84	715,98	749,63
TOTAL COSTOS y GASTOS	19.111,46	20.520,92	21.446,97	22.416,55	23.431,69	24.494,55

ANEXO Nº 4

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS DE REPARACION DE SUSPENSIÓN						
DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	2019
COSTOS DIRECTOS	9.521,10	10.518,24	11.012,60	11.530,19	12.072,11	12.639,50
Mano de obra directa	9.205,95	10.188,28	10.667,13	11.168,49	11.693,41	12.243,00
Implementos de trabajo	217,00	227,20	237,88	249,06	260,76	273,02
Mantenimiento de equipos	98,15	102,76	107,59	112,65	117,94	123,49
COSTOS INDIRECTOS	2.067,51	2.138,03	2.211,87	2.289,17	2.370,11	2.454,86
Insumos	1.176,45	1.231,74	1.289,64	1.350,25	1.413,71	1.480,15
Servicios Básicos	324,00	339,23	355,17	371,86	389,34	407,64
Depreciación Maquinaria y Equipos	176,67	176,67	176,67	176,67	176,67	176,67
Depreciación Infraestructura	390,39	390,39	390,39	390,39	390,39	390,39
GASTOS ADMINISTRATIVOS	6.803,53	7.111,52	7.433,98	7.771,59	8.125,08	8.495,17
Sueldos y salarios	6.089,42	6.375,62	6.675,27	6.989,01	7.317,49	7.661,41
Depreciación Equipos de Computación	47,85	47,85	47,85	47,85	47,85	47,85
Depreciación Equipos de Oficina	14,76	14,76	14,76	14,76	14,76	14,76
Depreciación Muebles y Enseres	37,26	37,26	37,26	37,26	37,26	37,26
Gasto de amortización	150,80	150,80	150,80	150,80	150,80	150,80
Suministro de oficina	103,00	107,84	112,91	118,22	123,77	129,59
Suministro de limpieza	112,80	118,10	123,65	129,46	135,55	141,92
Servicio básico	247,65	259,29	271,48	284,24	297,59	311,58
GASTO DE COMERCIALIZACIÓN	123,50	129,30	135,38	141,74	148,41	155,38
Publicidad	123,50	129,30	135,38	141,74	148,41	155,38
OTROS GASTOS	595,82	623,82	653,14	683,84	715,98	749,63
Imprevistos	595,82	623,82	653,14	683,84	715,98	749,63
TOTAL COSTOS y GASTOS	19.111,46	20.520,92	21.446,97	22.416,55	23.431,69	24.494,55

ANEXO Nº 5

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS						
DESCRIPCIÓN	2014	2015	2016	2017	2018	2019
COSTOS DIRECTOS	38.084,40	42.072,98	44.050,41	46.120,78	48.288,45	50.558,01
Mano de obra directa	36.823,80	40.753,13	42.668,53	44.673,95	46.773,62	48.971,98
Implementos de trabajo	868,00	908,80	951,51	996,23	1.043,05	1.092,08
Mantenimiento de equipos	392,60	411,05	430,37	450,60	471,78	493,95
COSTOS INDIRECTOS	46.718,04	48.807,18	50.994,51	53.284,65	55.682,42	58.192,89
Insumos	4.705,80	4.926,97	5.158,54	5.400,99	5.654,84	5.920,62
Insumos Mantenimiento de motor	38.448,00	40.255,06	42.147,04	44.127,95	46.201,97	48.373,46
Servicios Básicos variables	1.296,00	1.356,91	1.420,69	1.487,46	1.557,37	1.630,57
Depreciación Maquinaria y Equipos	706,68	706,68	706,68	706,68	706,68	706,68
Depreciación Infraestructura	1.561,56	1.561,56	1.561,56	1.561,56	1.561,56	1.561,56
GASTOS ADMINISTRATIVOS	27.214,13	28.446,07	29.735,91	31.086,37	32.500,30	33.980,69
Sueldos y salarios	24.357,66	25.502,47	26.701,09	27.956,04	29.269,97	30.645,66
Depreciación Equipos de Computación	191,40	191,40	191,40	191,40	191,40	191,40
Depreciación Equipos de Oficina	59,04	59,04	59,04	59,04	59,04	59,04
Depreciación Muebles y Enseres	149,03	149,03	149,03	149,03	149,03	149,03
Gasto de amortización	603,20	603,20	603,20	603,20	603,20	603,20
Suministro de oficina	412,00	431,36	451,64	472,87	495,09	518,36
Suministro de limpieza	451,20	472,41	494,61	517,86	542,20	567,68
Servicio básico fijos	990,60	1.037,16	1.085,90	1.136,94	1.190,38	1.246,33
GASTO DE COMERCIALIZACIÓN	494,00	517,22	541,53	566,98	593,63	621,53
Publicidad	494,00	517,22	541,53	566,98	593,63	621,53
OTROS GASTOS	2.383,28	2.495,29	2.612,57	2.735,36	2.863,93	2.998,53
Imprevistos 5%	2.383,28	2.495,29	2.612,57	2.735,36	2.863,93	2.998,53
TOTAL COSTOS y GASTOS	114.893,85	122.338,74	127.934,93	133.794,14	139.928,73	146.351,65

ANEXO Nº 6

Señor

Jaime Fernando Riofrío Merino

Ciudad.-

De mis consideraciones:

Reciba un saludo cordial de quienes conformamos Radio “La Hechicera” 88.9 FM, una emisora con 18 años de trayectoria que ha brindado constantemente información confiable y compañía musical de calidad, orientada a un público selecto de oyentes estimados entre los 20 a 50 años de edad, económicamente activos y con alto poder adquisitivo.

Somos la emisora filial de Radio “Centinela del Sur” 1210 AM, que con 58 años al aire es nuestro aval de profesionalismo y experiencia.

Actualmente emitimos sin interrupciones nuestra señal a través de 3 diferentes vías:

- **Frecuencia radial 88.9 FM:** con 4 repetidoras ubicadas a lo largo de la provincia, cubrimos la mayor parte del territorio de Loja, parte alta de El Oro y la parte norte del Perú.
- **STREAMING:** mediante nuestra página web www.hechicera889fm.com.ec enviamos a todo el mundo la señal en directo de toda nuestra programación.
- **Plataformas virtuales:** con nuestra aplicación para teléfonos inteligentes disponibles en AppWorld, Play Store y AppStore, cubrimos la demanda actual de tecnología y nos mantenemos vigentes cubriendo nuevos mercados.

Además contamos con una programación AAA que la componen programas con gran trayectoria y espacios nuevos, con presentadores reconocidos en el medio y locutores de voces frescas.

06h00 a 08h30 *Noticiero Matinal, con Lenin Paladines Salvador*

09h00 a 12h00 *En la radio*

12h00 a 13h30 *Noticiero Meridiano, con Fabián Coronel y Carlos Andrade*

14h00 a 17h00 *Tardes mágicas*

17h00 a 19h00 *Brujas al aire*

19h00 a 22h00 *Relax*

Con estos antecedentes me es grato poner a su disposición la siguiente propuesta publicitaria.

PAQUETES PUBLICITARIOS MENSUALES

PROGRAMACIÓN REGULAR*	5 diarias	6 diarias	7 diarias	8 diarias	9 diarias	10 diarias
hasta 30 seg	-	\$198,00	\$231,00	\$264,00	\$297,00	\$330,00
31 - 40 seg	\$220,00	\$264,00	\$308,00	\$352,00	\$396,00	\$440,00
41 - 50 seg	\$275,00	\$330,00	\$385,00	\$440,00	\$495,00	\$550,00
51 - 60 seg o MENCIÓN	\$330,00	\$396,00	\$462,00	\$528,00	\$594,00	\$660,00
BONIFICACIONES	-	1 diaria	1 diaria	2 diarias	2 diarias	3 diarias

**Comerciales distribuidos a lo largo de toda la programación regular, exceptuando los noticieros y espacios arrendados.*

PROGRAMACIÓN SELECTA*	3 diarias	4 diarias	5 diarias	6 diarias	7 diarias	8 diarias
hasta 30 seg	\$148,50	\$198,00	\$247,50	\$297,00	\$346,50	\$396,00
31 - 40 seg	\$198,00	\$264,00	\$330,00	\$396,00	\$462,00	\$528,00
41 - 50 seg	\$247,50	\$330,00	\$412,50	\$495,00	\$577,50	\$660,00
51 - 60 seg o MENCIÓN	\$297,00	\$396,00	\$495,00	\$594,00	\$693,00	\$792,00

*Comerciales pautados en horario a escoger por el cliente en programas específicos como: EN LA RADIO, TARDES MÁGICAS
BRUJAS AL AIRE, RELAX.

NOTICIEROS	3 diarias	4 diarias
hasta 30 seg	-	\$237,60
31 - 40 seg	\$237,60	\$316,80
41 - 50 seg	\$297,00	\$396,00
51 - 60 seg	\$356,40	\$475,20
BONIFICACIONES	Entrevistas/ reportajes.	

SEGMENTOS

SEGMENTO	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	VALOR MENSUAL
CLÁSICO DE ORO	Espacio en el que se ubica un éxito en inglés de las décadas pasadas, patrocinada por un único cliente garantizando un protagonismo especial durante la programación.	10 veces diarias de lunes a viernes	\$400.00
LA LOJANA	Espacio donde se promociona la música de artistas lojanos y que es patrocinada por un único cliente garantizando un protagonismo especial durante la programación.	6 veces diarias de lunes a viernes	\$250.00
DEPORTES EN LA HECHICERA	Espacio donde se presentan cortos de noticias del ámbito deportivo y que es patrocinada por un único cliente garantizando un protagonismo especial durante la programación.	6 veces diarias en programación regular de lunes a viernes	\$250.00
RANKING SEMANAL	Espacio donde se presentan canciones del "Ranking Semanal" aleatoriamente durante la programación regular. Este paquete incluye además el patrocinio protagónico al programa "El Top 20" transmitido todos los sábados con repetición los días domingos.	5 veces diarias de lunes a viernes y 3 veces en el programa "El Ranking Semanal"	\$280.00

PROGRAMAS ESPECIALES

PROGRAMA	DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	VALOR MENSUAL
HOY ES VIERNES	Programación especial con éxitos de la música del recuerdo. Este paquete hace referencia al patrocinio protagónico de este programa.	6 veces diarias todos los viernes	\$200.00
EL RANKING SEMANAL	Repaso de las 20 mejores canciones actuales.	3 veces diarias todos los sábados con repetición los días domingos	\$120.00
EL ESPECIAL DE LA SEMANA	Espacio donde se presenta la trayectoria artística y personal de cantantes que han hecho historia en la música.	3 veces diarias todos los sábados con repetición los días domingos	\$120.00
MÚSICA EXPRESS	Espacio que repasa éxitos musicales actuales y contemporáneos con un toque juvenil.	6 veces diarias todos los sábados	\$100.00
ESCENARIO	Programa cultural con 12 años de trayectoria que presenta lo mejor del acontecer de las artes con invitados, agenda semanal y más.	4 veces diarias todos los domingos	\$120.00

➤ DESCUENTOS

Válido para todos los paquetes, segmentos y programas antes mencionados.

TRANSMISIONES DEPORTIVAS

Transmisiones de los partidos de local de Liga de Loja.

1 partido	\$50
4 partidos	\$184
8 partidos	\$336
1 etapa	\$400

Con la información propuesta, me despido esperando que juntos podamos formar una importante alianza comercial de mutuo beneficio.

Atentamente,

Ing. Cristina Yupangui L.

VENTAS | RADIO LA HECHICERA 88.9 FM

ANEXO N°. 7



Cliente: Jaime Fernando Riofrío Merino
CI: 1104899750
Dirección: Barrio Obrapía

Reciba cordiales saludos de quienes conformamos
Imprenta Sánchez ponemos a su disposición la
siguiente proforma

CANT.	DETALLE	V. UNITARIO	VTOTAL
3000	HOJAS VOLANTES Impresas en papel couché tamaño A5 full color doble lado	0.078	234.00

TOTAL: 234.00

*El tiempo de entrega sería el acordado con el cliente.
Nuestros precios no gravan I.V.A. somos artesanos calificados.
El cliente puede estar presente en la arrancada de maquina para la verificación de colores.*

Att.
Luis Sánchez

IMPRESA SÁNCHEZ
Dr. Luis Fernando Riofrío Merino
R. U. C. 1709015020001
Dr. Roberto Merino
L.O.A. R. Merino

Dirección: Rocafuerte y Juan José Peña • Telf.: 2583 559 / 2589 925 • Cel.: 0998037638
Email: imprentasanchezloja@gmail.com • LOJA- ECUADOR

ANEXO N°. 8



PROFORMA # 12432

De Los Shyris 701 E Ines Gangotena Sangolqui, Rumiñahui, Pichincha, Ecuador

Ciente Jaime Fernando Riofrio Merino

Cant	Productos	Descripción	Valor Unitario	Valor total
3	Juego de llaves	Juegos De Llaves Stanley De Corona, De Boca Y Mixta	\$40.00	\$120.00
3	Llaves francesas	Llave Francesa Profesional 24 Pulgadas Stanley	\$90.00	\$270.00
3	Llaves francesas	Llave Francesa Profesional 18 Pulgadas Stanley	\$50.00	\$150.00
3	Juegos de dados	desde el tamaño 10 hasta la 32 en marca Stanley	\$143.00	\$429.00
2	Compresores		\$0.00	
3	Alicates	Profesionales punta fina	\$12.00	\$36.00
3	Alicates	Profesionales punta gruesa	\$13.00	\$39.00
2	Compresores	Truper Lubricado, 2 Y 2.5 Hp, con Garantia	\$260.00	\$520.00
3	Desarmadores	De punta plana de 15cm de longitud en marca Stanley	\$6.00	\$18.00
3	Desarmadores	De punta plana de 12cm de longitud en marca Stanley	\$7.00	\$21.00
3	Desarmadores	De punta cruz de 15cm de longitud en marca Stanley	\$6.00	\$18.00
3	Desarmadores	De punta cruz de 12cm de longitud en marca Stanley	\$7.00	\$21.00
3	Martillos	de 5 libras de peso	\$2.67	\$8.00
3	Matillo	Tipo combo de 5 Kilogramos de peso	\$17.33	\$52.00
1	Scanner Autimotriz	LAUNCH X431 DIAGUN III, Cobertura total para 76 marcas de vehiculos, version latinoamerica	\$1,440.00	\$1,440.00
TOTAL				\$2,173.00

ANEXO N°. 09



ANEXO N° 10

CUADRO No.- 4

NÚMERO DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS MATRICULADOS, POR CLASE, SEGÚN PROVINCIAS

PROVINCIAS	TOTAL	CLASE												
		AUTOMÓVIL	BUS	COLECTIVO	JEEP	FURGONETA (P)	MOTOCICLET A	CAMIONETA	FURGONETA (C)	CAMIÓN	TANQUERO	VOLQUETE	TRÁILER	OTRA CLASE
TOTAL PAÍS	1.418.339	455.502	10.148	1.743	223.947	24.935	301.349	250.667	2.019	118.378	2.808	10.557	12.860	3.426
AZUAY	90.952	32.021	471	67	23.867	1.485	5.223	20.802	68	5.924	69	412	479	64
BOLÍVAR	13.991	3.353	182	23	1.906	140	2.916	2.916	8	2.273	24	131	98	21
CAÑAR	34.391	8.812	273	65	5.861	408	5.229	7.628	20	5.123	63	475	388	46
CARCHI	18.212	5.733	200	17	3.457	183	2.582	3.607	15	1.903	38	154	275	48
COTOPAXI	48.749	12.915	377	26	6.632	592	7.532	10.534	45	8.389	144	571	836	156
CHIMBORAZO	39.718	14.891	439	44	6.240	682	3.661	8.613	37	4.369	50	332	291	69
EL ORO	61.740	11.696	358	65	6.375	676	22.933	10.978	65	7.182	95	688	534	95
ESMERALDAS	31.029	4.304	227	35	2.678	247	15.150	4.165	23	3.384	61	469	254	32
GUAYAS	358.654	146.648	1.926	435	53.726	8.279	66.057	55.033	987	18.903	584	1.387	3.094	1595
IMBABURA	45.781	16.318	539	47	8.099	780	5.816	9.918	35	3.128	76	414	479	132
LOJA	35.686	11.450	213	62	6.712	416	4.068	8.828	12	3.351	57	297	191	29
LOS RÍOS	78.306	10.951	444	64	4.052	659	41.086	8.887	54	10.425	112	864	620	88
MANABÍ	114.895	25.300	894	86	10.792	1.315	39.625	19.795	118	13.877	581	1.516	828	168
MORONA SANTIAGO	6.114	793	74	19	1.060	45	1.952	1.383	1	589	8	131	38	21
NAPO	4.568	740	91	13	642	39	1.522	1.098	1	282	3	85	40	12
PASTAZA	6.568	1.584	73	11	993	125	1.835	1.246	1	459	11	139	74	17
PICHINCHA	269.529	109.288	1.858	431	61.709	6.708	30.540	43.729	324	10.592	314	1.155	2.452	429
TUNGURAHUA	70.364	25.769	611	61	10.959	1.324	4.464	17.471	116	8.536	113	299	523	118
ZAMORA CHINCHIPE	4.618	863	63	19	656	40	1.150	1.181	4	480	5	120	26	11
GALÁPAGOS	1.012	20	9	20	70	13	482	288	1	92	9	5	0	3
SUCUMBÍOS	16.751	979	105	20	705	78	12.059	1.828	4	678	27	95	145	28
ORELLANA	11.837	1.033	89	42	552	86	6.957	1.710	1	786	64	119	343	55
STO. DOMINGO DE LOS TSACHILAS	48.241	7.410	457	50	5.657	492	17.415	8.089	65	6.877	216	633	730	150
SANTA ELENA	6.633	2.631	175	21	547	123	1.095	940	14	776	84	66	122	39

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC).- ESTADÍSTICAS DE TRANSPORTE 2011

ANEXO N° 11



CUADRO No.-4
NÚMERO DE VEHÍCULOS MOTORIZADOS MATRICULADOS, POR PROVINCIA, SEGÚN CLASE

PROVINCIA	TOTAL	CLASE												
		AUTOMÓVIL	BUS	CAMIÓN	CAMIONETA	COLECTIVO	FURGONETA C	FURGONETA P	JEEP	MOTOCICLETA	TANQUERO	TRAILER	VOLQUETE	OTRA CLASE
TOTAL	1.717.886	563.859	8.281	111.266	305.590	1.511	23.569	33.560	275.790	362.357	2.719	12.766	12.284	4.334
AZUAY	99.913	36.048	201	5.371	22.162	32	812	1.619	25.263	7.164	73	476	534	158
BOLÍVAR	13.143	3.401	103	2.295	2.920	6	107	155	1.826	2.087	21	58	126	38
CAÑAR	40.092	11.315	158	5.390	9.367	36	293	524	5.967	5.946	70	419	533	74
CARCHI	19.318	6.441	94	1.883	3.913	10	188	193	3.421	2.742	36	207	142	48
CHIMBORAZO	43.511	15.813	307	4.535	10.456	14	434	815	6.502	3.823	52	321	310	129
COTOPAXI	55.015	13.867	217	8.234	11.589	7	738	692	7.021	10.564	185	774	901	226
EL ORO	73.898	14.095	190	7.167	13.798	31	1.041	888	7.027	27.925	97	543	778	318
ESMERALDAS	41.635	6.377	223	4.474	6.490	24	321	511	3.782	18.253	87	288	598	207
GALÁPAGOS	825	24	8	85	272	3	3	14	48	354	7	-	5	2
GUAYAS	437.138	172.669	2.292	17.424	67.215	892	8.260	12.065	62.420	87.707	669	2.798	2.262	465
IMBABURA	45.860	16.054	314	1.990	10.158	22	557	820	8.135	7.100	41	307	205	157
LOJA	41.579	13.520	165	3.456	10.313	16	383	707	7.000	5.179	40	173	475	152
LOS RÍOS	82.918	9.461	318	9.963	8.869	33	665	737	3.179	48.486	58	392	635	122
MANABÍ	147.807	34.723	1.394	16.187	25.632	60	1.379	2.004	12.260	49.695	571	1.234	1.923	745
MORONA SANTIAGO	7.692	1.531	58	718	1.899	10	48	71	1.178	1.909	13	48	169	40
NAPO	5.461	1.151	43	258	1.472	1	26	70	791	1.511	5	31	90	12
ORELLANA	12.245	1.262	77	920	2.644	21	84	133	794	5.496	64	504	170	76
PASTAZA	8.291	2.479	48	529	1.671	4	59	138	1.306	1.815	9	70	128	35
PICHINCHA	387.858	160.704	1.048	7.293	62.987	219	6.119	8.877	100.676	34.638	305	2.840	1.281	871
SANTA ELENA	13.598	3.567	230	426	1.423	11	127	247	1.130	6.227	41	82	32	55

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INEC), ESTADÍSTICAS DE TRANSPORTE 2013
FUENTE: Agencia Nacional de Tránsito

ANEXO N° 12

PROYECTO DE TESIS

a. TEMA

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTORES Y SUSENSIONES DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN LA CIUDAD DE LOJA”

b. PROBLEMÁTICA

En la actualidad a nivel mundial debido al fenómeno de la globalización se han desarrollado nuevas tecnologías para facilitar la vida y las actividades del ser humano; una de estas ramas es el ámbito automotriz que ha sufrido cambios, creándose automóviles con mayor tecnología siendo indispensable fomentar nuevas técnicas de mantenimiento y reparación de motores y suspensiones.

En Ecuador no existen fábricas de automóviles, es decir que todos los vehículos son importados especialmente en las siguientes marcas: Hyundai, Kia, Toyota, Mazda, Chevrolet, Suzuki, Mitsubishi, Ford y otras marcas que no son tan comercializadas en este país como: Tata, Honda, Fiat, Skoda, GMC, BMW, Mercedes Benz, entre otras. Cabe recalcar que algunas marcas ensamblan en este país sus vehículos, una de ellas es Automóviles del Ecuador dedicada a ensamblar vehículos de la Marca Kia entre ellos tenemos: Kia Sportage, Kia Stylus, Kia Pregio, Kia Cerato Forte. La segunda es General Motors OBB que acopla autos de marca Chevrolet entre los principales modelos tenemos: Chevrolet Sail, Chevrolet Luv D-Max, Suzuki Grand Vitara 5, Chevrolet/Suzuki Grand Vitara, Chevrolet/Suzuki Grand Vitara SZ

A nivel nacional existen 450.789 vehículos de los cuales el 32%, tienen más de 10 años, pues corresponden a modelos que van del año 2001 hacia atrás y el 68% tienen un uso menor a 10 años, de estos sobresalen las marcas Chevrolet, Toyota, Suzuki y Mazda con el 50%, es decir que la mayor parte de los vehículos son relativamente nuevos.

Según los resultados del Anuario de Estadísticas de Transporte correspondiente al año 2011 en Loja existen varias clases de vehículos de livianos entre ellos tenemos:

Vehículos livianos en Loja	
Automóvil	11.450
Jeep	6.712
Furgoneta Pequeña	416
Camioneta	8.828
Total de Vehículos livianos	27.406

Los motores de los vehículos livianos casi siempre son a gasolina, esta clase de motores tienen una durabilidad desde los 200.000 km. hasta los 500.000km. La durabilidad de los motores se debe a la calidad de los vehículos y al mantenimiento que se le dé a los mismos, un motor necesita reparación cuando generalmente comienzan a echar humo azul por el tubo de escape y/o comienzan a consumir aceite la misma que se ve reflejada en la potencia del motor.

El mantenimiento que se le debe realizar a un motor son los siguientes:

Mantenimiento de un vehículo	
Filtro de aceite	10000 Km.
Filtro de combustible	60000 Km.
Aceite del motor	3000 Km.
Filtro de Aire	6000Km.

La suspensión de los vehículos se la debe reparar cuando ha sufrido daños debido a golpes o choques directos debido al mal estado de las carreteras por los cuales circulan los mismos.

El mantenimiento a la suspensión se la observa reflejada en la alineación y balanceo del vehículo que consiste en tener las ruedas alineadas que permiten reducir el consumo de combustible y ofrece una operación más segura, ya que se evita que sufra un desgaste disparejo y prematuro y se presenten vibraciones en la dirección y dificulta la conducción. Por esta razón debe ser alineado y balanceado cada dos o tres meses, esto ofrecerá un acoplamiento y agarre más estable del auto.

En la actualidad el tiempo es un factor muy primordial en la vida cotidiana de las personas, es decir que debido al trabajo u otros factores limitan la atención adecuada al mantenimiento del vehículo, por lo cual se plantea estos principales servicios entre ellos la atención a domicilio. En otros casos el vehículo sufre fallas o daños en la carretera que sean fáciles de

arreglar como fallas de fusibles, neumáticos, falta de combustible, que al no contar un mecánico que pueda auxiliarlos en forma inmediata toman la decisión de contratar grúas y llevarlos a un centro de reparación automotriz lo que produce pérdida de tiempo y dinero a las personas propietarias del vehículo.

Los vehículos por el normal desgaste o circunstancias especiales se deterioran o presentan fallas que necesitan ser reparadas para su funcionamiento, los propietarios necesitan de un centro que ofrezca el servicio de reparación o auxilio a domicilio con total confianza y seguridad, donde quede garantizado los trabajos con tecnología de punta y precios adecuados por lo cual se ha determinado **“LA FALTA DE PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTORES Y SUSPENSIONES DE VEHÍCULOS LIVIANOS EN LA CIUDAD DE LOJA, NO PERMITE OPTIMIZAR LA VIDA ÚTIL Y RENDIMIENTO DE LOS MOTORES Y SUSPENSIONES E INCIDE EN EL TIEMPO NECESARIO PARA BRINDAR EL MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTOR Y SUSPENSIÓN DE SU VEHÍCULO QUE EN LA ACTUALIDAD SE HAN CONVERTIDO EN UNA HERRAMIENTA MUY ÚTIL DE TRABAJO PARA LA FAMILIA”**.

c. JUSTIFICACIÓN

Académico

La Universidad Nacional de Loja en la Carrera de Banca y Finanzas con la finalidad de formar profesionales de calidad con formación de Valores y Conocimientos plantea a los estudiantes el desarrollo de la tesis previo la obtención del título en Ingeniería en Banca y Finanzas en la cual los estudiantes aplicarán todos los conocimientos adquiridos durante la duración de aprendizaje que luego les servirá para poner en práctica en la vida profesional.

Social

Resolverá los problemas que se pueda presentar con un vehículo facilitando la vida a personas poseedoras de vehículos, además optimizando el tiempo para que estas personas sigan en sus labores cotidianas con normalidad.

Económico

Proporcionará fuentes de trabajo incrementado la calidad de vida de estas personas, la empresa aportará con los impuestos legales para el desarrollo del gobierno seccional y la economía en general,

agrandando la economía de la ciudad de Loja haciendo una ciudad competitiva económicamente

Ecológico

El presente Centro de mantenimiento y reparación de motores y suspensiones tendrá un control muy estricto con referencia a los desechos que se puedan generar, además de controlar del uso de agua, electricidad, creando un ambiente libre de contaminación.

Político

La empresa cumplirá con todos los parámetros que la ley que rigen en el Ecuador, además de cumplir con las disposiciones de las autoridades de los gobiernos autónomos y descentralizados, el presente Centro cumplirá con todas las obligaciones tributarias con el fin de contribuir con el presupuesto general del estado que está destinado a las diferentes obras.

d. OBJETIVOS

Objetivo General

- Realizar el proyecto de inversión para la implementación de un centro de mantenimiento y reparación de motores y suspensiones vehículos livianos en la Ciudad de Loja.

Objetivos Específico

- Elaborar el estudio de mercado para conocer las necesidades del cliente y nuestra posible competencia
- Realizar el estudio técnico del proyecto donde determinaremos la tecnología necesaria para realizar el presente proyecto para poder ofrecer un servicio de calidad a los clientes de este centro.
- Elaborar el estudio legal administrativo para identificar las posibles leyes y normas en las cuales se va a regir y como se la va a constituir legalmente.
- Determinar el estudio y evaluación financiera en el cual se realizará la distribución del capital y encontrar la manera de financiar este centro.

e. MARCO TEÓRICO

e.1 EMPRENDIMIENTO

Es la manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de crear un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios.

e.1.2 PROYECTO

Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dar ganancias.

e.1.2.1 PROYECTO DE INVERSIÓN

Es una propuesta documentada y analizada técnica y económicamente, destinada a una futura unidad productiva, que prevé la obtención organizada de bienes o servicios para satisfacer necesidades físicas, psicosociales de una comunidad, en un tiempo y espacio definidos.

e.1.2.1.1 Tipos de Proyectos de Inversión

Proyecto productivo o Privado:

Son proyectos que buscan generar rentabilidad económica y obtener ganancias en dinero. Los promotores de estos proyectos suelen ser

empresas e individuos interesados en alcanzar beneficios económicos para distintos fines.

Proyecto público o social

Son los proyectos que buscan alcanzar un impacto sobre la calidad de vida de la población, los cuales no necesariamente se expresan en dinero. Los promotores de estos proyectos son el estado, los organismos multilaterales, las ONG (organización no gubernamental) y también las empresas, en sus políticas de responsabilidad social.”¹⁴

e.3 ESTUDIO DE MERCADO

“Es una investigación descriptiva (tipo de investigación concluyente que tiene como objetivo principal la descripción de algo, generalmente las características o funciones del mercado), así como lo son también: los estudios de participación, los estudios de análisis de ventas, los estudios de imagen”¹⁵

e.3.1 Definición de mercado

Es el lugar donde se llevan a cabo las transacciones económicas, es decir, es el lugar donde concurren demandantes y ofertantes.

¹⁴ PARODI CARLOS. (2011). «El lenguaje de los proyectos». Gerencia social. Diseño, monitoreo y evaluación de proyectos sociales. Lima-Perú: Universidad del Pacífico. Pág. 15 – 18.

¹⁵ . IVAN TOMPSOM. El estudio de Mercado 2008

e.3.2 Objetivo del estudio de mercado

El estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

e.3.3 Segmentación del mercado

Como su propio nombre lo indica, es la división de un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, la segmentación de un mercado se puede dividir de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en su comportamiento de compra.

e.3.4 Demografía

El mercado se divide en grupos de acuerdo con variables tales como sexo, edad, ingresos, educación, etnias, religión y nacionalidad, lo más común es segmentar un mercado combinando dos o más variables demográficas.

e.3.5 Geografía

Los mercados se dividen en diferentes unidades geográficas, como países, regiones, departamentos, municipios, ciudades, comunas, barrios. Debe

tenerse en cuenta que algunos productos son sensibles a la cultura de una nación, pueblo o región.

e.3.6 Cliente

El consumidor es la persona u organización a la que el marketing dirige sus acciones para orientar e incitar a la compra, estudiando el proceso de toma de decisiones del comprador.

e.3.7 Oferta

“Se define la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado.”¹⁶

e.3.8 Análisis de la Oferta

“William A. Mc Eachern define la oferta como: “Relación que muestra las cantidades de un bien o servicio que el productor o vendedor está dispuesto y en posibilidades de vender a varios precios durante un periodo dado, estando las demás cosas constantes”.¹⁷

¹⁶ KINNEAR Y TAYLOR, “Investigación de Mercado”, 8ª edición, Editorial McGraw Hill.

¹⁷ WILLIAM, MC EACHERN (WMc), Microeconomía: Una introducción contemporánea, México DF,

e.3.8.1 Precios o Tarifas de los Bienes y Servicios

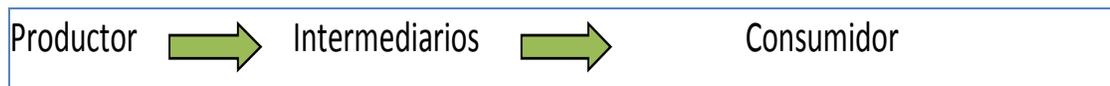
Consiste en analizar los precios actuales que tienen los bienes y servicios que se espera producir o brindar un servicio, su evolución y su probable comportamiento en el futuro.

e.3.9 Comercialización

Existe una variedad de canales de distribución, su selección distribución va a depender: Del tipo de producto, bien o servicio que comercializara. De la ubicación final del consumidor o usuario del servicio. De la situación financiera de la empresa.

e.3.9.1 Canales de Distribución

Un canal de distribución es un conjunto de personas u organizaciones que facilitan la circulación del producto elaborado desde la producción hasta el consumo.



e.3.9.2 Factores que Condicionan los Canales de Distribución:

- ✚ Características del mercado
- ✚ Características del producto
- ✚ Características de los intermediarios
- ✚ Competencia
- ✚ Los objetivos de la estrategia comercial
- ✚ Recursos disponibles
- ✚ Limitaciones legales

e.4 ESTUDIO TÉCNICO

“El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

- ✚ Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- ✚ Donde obtener los materiales o materia prima.
- ✚ Que máquinas y procesos usar.

- ✚ Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos”.¹⁸

e.4.1 Localización

El problema de la localización se suele abordar en dos etapas:

e.4.1.1 Macrolocalización

Facilidades y costos del transporte. Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos -materias primas, energía eléctrica, combustibles, agua, etc. Localización del mercado. Disponibilidad, características topográficas y costo de los terrenos. Actitud de la comunidad Zonas francas Condiciones sociales y culturales.

e.4.1.2 Microlocalización

Localización urbana, o suburbana o rural, Transporte del personal Policía y bomberos, Costo de los terrenos, Cercanía a carreteras, Cercanía al aeropuerto, Disponibilidad de vías férreas, Cercanía al centro de la ciudad, Disponibilidad de servicios básicos, Condiciones de las vías urbanas y de las

¹⁸ CORDOBA, Padilla, marcial. 2006. Formulación y evaluación de proyectos .Ecoe ediciones.

carreteras. Recolección de basuras y residuos, Restricciones locales Impuestos, Tamaño del sitio Forma del sitio.

e.4.1.2.1 Factores que influyen en la Microlocalización

e.4.1.2.1.1 Condiciones climatológicas

Este factor influye mucho en la eficiencia de los trabajadores y en los costos de construcción y mantenimiento.

e.4.1.2.1.2 Estudios del medio ambiente

El estudio del medio ambiente se considera esencial para ajustar los objetivos.

e.4.1.2.1.3 Mano de obra

La mano de obra y personal de administración es un factor básico del sistema de producción cuyas principales características son: la disponibilidad y formación, costo, estabilidad y productividad.

e.4.1.2.1.4 Mercado

La localización de los clientes o usuarios es un factor importante debido a razones de carácter competitivas

e.4.2 Capacidad Instalada

“Está determinada por el rendimiento o producción máximo que puede alcanzar el componente tecnológico en un período de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa. Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo”.¹⁹

e.4.2.1 Maquinaria

Es un conjunto de piezas o inmóviles elementos y fijos cuyo posibilita funcionamiento aprovechar, dirigir, regular o transformar energía o realizar un trabajo con un fin indeterminado.

e.4.2.2 Tamaño de la planta y determinación óptimo del proyecto

“En este elemento del estudio técnico se cuantifica la capacidad de producción y todos los requerimientos que sean necesarios para el desarrollo del bien por ello se debe tomar en cuenta la demanda y de esta manera determinar la proporción necesaria para satisfacer a esa demanda.

¹⁹ CORDOBA, Padilla, marcial. 2006. Formulación y evaluación de proyectos .Ecoe ediciones

e.4.2.3 Identificación de la demanda

El estudio de mercado entre otras cosas, tiene el propósito de mostrar las necesidades del consumidor, la demanda real, potencial y la proyectada basándose en su investigación de mercado.

e.4.3 Identificación de la maquinaria, equipo, tecnología

Para identificar la maquinaria y equipo que el proyecto requerirá es importante tomar en cuenta todos los elementos que involucren a la decisión.

e.4.4 Capacidad utilizada

“Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado.”²⁰

e.5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

e.5.1 Concepto

El estudio administrativo consistirá en determinar la organización que la empresa deberá considerar para su establecimiento. Así tendrá presente la planificación estratégica, estructura organizacional, legalidad, fiscalidad, aspectos laborales, fuentes y métodos de reclutamiento, etc.

²⁰ SAPAG-CHAÍN, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, 4ª edición Editorial McGraw Hill.

e.5.2 Elementos

Los elementos que encontramos en un estudio administrativo para el desarrollo en un proyecto de inversión serán:

e.5.3 Planeación estratégica.

“Debe identificar hacia dónde va la empresa, su crecimiento, según las tendencias del mercado, economía y sociedad”.²¹

e.5.3.1 Misión

Identifica propósitos organizacionales con la exigencia social y que sirva de fundamento para tomar decisiones.

e.5.3.2 Visión

Se identifica las metas, con lo que le dará certidumbre al negocio y por tanto sus líderes podrán establecer nuevos retos

e.5.3.3 Organigramas.

Son recuadros que representan los puestos de la organización y sus niveles jerárquicos, líneas, autoridad y responsabilidad. Deben tener claridad y

²¹ SAPAG-CHAÍN, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, 4ª edición Editorial McGraw Hill.

procurar no anotar nombre de quienes ocupan los puestos, no deben ser extensos ni complicados.

e.5.3.4 Nivel legislativo-directivo.

“Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas”.²²

e.5.3.4.1 Nivel ejecutivo.

Este nivel está conformado por el Gerente - Administrador, el cuál será nombrado por nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

e.5.3.4.2 Nivel asesor

Constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

²² SAPAG-CHAÍN, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, 4ª edición Editorial McGraw Hill.

e.5.3.4.3 Nivel de apoyo

Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

e.5.3.4.4 Nivel operativo

Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

e.5.3.5 Estructura organizativa.

Una vez presentado el concepto de la empresa como organización y descritos los subsistemas o el «sistema de aspectos» que la componen, hay que entrar en el análisis de la estructura que da la oportuna coherencia y orden a los mismos. Pero, ¿qué se entiende por estructura? La estructura de una organización no es más que una forma de ordenar un conjunto de relaciones entre los centros funcionales u operativos que llevan a cabo las tareas o actividades de la empresa, bien para «formalizar» los flujos de autoridad, decisiones, y los niveles jerárquicos en que estas se ponen en práctica o bien para lograr la adecuada comunicación y coordinación entre los componentes de la organización, para que las funciones desarrolladas respondan al plan común que se persigue.

e.5.3.5.1 Base legal.

Toda empresa para realizar sus operaciones debe reunir ciertos requisitos exigidos por la Ley, entre ellos tenemos:

e.5.3.5.2 Acta constitutiva.

“Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

e.5.3.5.3 La razón social o denominación.

Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.

e.5.3.5.4 Domicilio.

“Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.”²³

²³ SAPAG-CHAÍN, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, 4^a edición Editorial McGraw Hill.

e.5.3.5.5 Objeto de la sociedad.

Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

3.5.3.5.6 Capital social

Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.

e.5.3.5.7 Tiempo de duración de la sociedad

Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.

e.5.3.5.8 Administradores

Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quién responda por las acciones de la misma.

e.6 ESTUDIO FINANCIERO

“El estudio económico y financiero de un proyecto se refiere a diferentes conceptos, sin embargo, es un proceso que busca la obtención de la mejor alternativa utilizando criterios universales; es decir, la evaluación la cual implica asignar a un proyecto un determinado valor. Dicho de otra manera, se trata de comparar los flujos positivos (ingresos) con flujos negativos (costos) que genera el proyecto a través de su vida útil, con el propósito de asignar óptimamente los recursos financieros”.²⁴

e.6.1 El estudio de organización

Este estudio consiste en definir como se hará la empresa, o que cambios hay que hacer si la empresa ya está formada.

e.6.2 Etapa de evaluación de resultados

El proyecto es la respuesta a un problema, es necesario verificar después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto.

e.6.3 Costos de Producción

Durante el periodo de operación se puede identificar cuatro clases de costos: Costos de fabricación, Costos administrativos, Costos causados por efecto

²⁴ GARY FLOR GARCÍA, *Guía para Elaborar Planes de Negocios*, Quito, Graficas Paola, 2006

del impulso de las ventas; y finalmente los costos financieros generados por el uso del capital ajeno.

e.6.4 Costo de fabricación

Los costos de fabricación son aquellos que se vinculan directamente con la elaboración del producto o la prestación del servicio.

e.6.5 Gastos administrativos

Son aquellos gastos que tiene que ver directamente con la administración general del negocio, y no con sus actividades operativas.

e.6.6 Gastos de venta

“Los gastos de venta usualmente comprenden todos los costos asociados o vinculados con las ventas de la compañía. Esto incluye salarios del personal de ventas y de ejecutivos, publicidad y gastos de viaje”²⁵

²⁵ ORTIZ, Héctor. Análisis Financiero Aplicado y principios de administración financiera. 18 ed. Bogotá: Universidad Externado de Colombia, 2010. Pág. 72-75

e.6.7 Punto de equilibrio

e.6.7.1 Determinación matemática del punto de equilibrio.

PE	Punto de Equilibrio
CFT	Costo Fijo Total
CVT	Costo de Variable Total
VT	Ventas Totales
PVu	Precio de Venta Unitario
PVu	Costo Variable unitario

En función de las ventas.

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que el genera, para su cálculo se aplica la siguiente formula.

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)} \times 100$$

En función de la capacidad instalada

En la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos; para su cálculo se aplica:

$$PE = \frac{CFT}{(VT - CVT)} \times 100$$

En función de la producción.

Se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima a producir para que con su venta se cubran los gastos.

$$PE = \frac{CFT}{(PVu - CVu)} \times 100$$

e.6.7.2 Determinación gráfica del punto de equilibrio

“El punto de equilibrio se puede obtener gráficamente a partir de las expresiones”²⁶

²⁶ BALTEN, Steven – Administración Financiera, Universidad Houston EEUU, 2009. Pág. 22 - 23

e.6.8 Índices de Rentabilidad

e.6.8.1 Valor Presente o Actual Neto (VAN)

“Es el Valor presente de una inversión a partir de una tasa de descuento, una inversión inicial o una serie de pagos futuros, la idea es actualizar todos los flujos futuros al período inicial y así verificar si los beneficios son mayores que los costos.”²⁷

$$\text{VAN} = \frac{\text{Flujo Neto}}{(1+i)^n}$$

$$V.A.N. = -A + \frac{Q_1}{(1+i)^1} + \frac{Q_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{Q_n}{(1+i)^n}$$

A = desembolso inicial	Q _s = Flujo de caja del momento s	n= n° de años que dura la inversión
i = rentabilidad mínima que se exige a la inversión		

²⁷ SBDAR, Manuel: Diagnóstico Financiero. Análisis y Planificación. Ed. Temas. Buenos Aires, 2009.

e.6.8.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).

La tasa interna de rendimiento, es considerada la tasa de descuento que iguala el valor presente de los futuros flujos netos de efectivo de un proyecto de inversión, con el flujo de salida de efectivo inicial del proyecto de inversión.

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

TIR= Tasa interna de retorno
Tm= Tasa menor

Valor	Significado
$TIR > 0$	Se aceptará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad mayor que la rentabilidad mínima requerida (el coste de oportunidad).
$TIR < 0$	Se rechazará el proyecto. La razón es que el proyecto da una rentabilidad menor que la rentabilidad mínima requerida.
$TIR = 0$	El Proyecto a realizarse es indiferente depende de criterios propios

e.6.8.3 Periodo de recuperación del capital

$$PRC = \text{Año que supera la inv.} \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{de primeros flujos}}{\text{flujo de año que supera la inversión}} \right)$$

PRC= Periodo de recuperación del capital

Criterio de aceptación: Entre más Pequeño sea el Periodo de Recuperación del Capital mejores resultados se obtendrán

e.6.8.4 Relación “Beneficio – Costo.

RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

$$\frac{BE}{C} = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

CRITERIO DE ACEPTACIÓN	
Valor	Significado
RBC > 1	El Proyecto es Rentable
RBC < 1	El Proyecto no es Rentable
RBC = 1	El Proyecto a realizarse es indiferente depende de criterios propios

e.6.8.5 Análisis de sensibilidad

Cualquier estudio de sensibilidad, requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por fluctuaciones que pueden producirse a lo largo de la vida útil del proyecto, siendo los ingresos y los costos las variaciones más sensibles a un incremento o disminución de los precios.

e.6.8.5.1 Análisis de sensibilidad de costos.

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

TIR= Tasa interna de retorno

Tm= Tasa menor

e.6.8.5.2 Análisis de sensibilidad de ingresos.

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

TIR= Tasa interna de retorno

Tm= Tasa menor

Criterio de aceptación:

- ✓ Si el coeficiente es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto

f. METODOLOGÍA

Método Deductivo

El método deductivo consiste en la totalidad de reglas y procesos, con cuya ayuda es posible deducir conclusiones finales a partir de unos enunciados supuestos llamados premisas o hipótesis se sigue una consecuencia y esa hipótesis se da entonces a partir de esas hipótesis se puede sacar conclusiones para luego adaptarlos a lo que voy a estudiar, en este caso se lo utilizará para en los conceptos teóricos referentes al marco teórico y problemática, los mismos que son de relevante importancia para el estudio del presente proyecto.

Método Inductivo

Se lo empleará en el estudio de mercado donde obtendremos abundantes datos obtenidos en las encuestas y entrevistas a los futuros posibles clientes y a la competencia, para luego poder adaptarlos al entorno en la cual se va a desenvolver el presente centro de mantenimiento y reparación. Además en la problemática donde recopilaré datos y posibles problemas con la causa y efecto de cada uno de ellos, para luego

Método Matemático

Este método permite conocer más del objeto de estudio, con lo cual se puede: explicar, hacer analogías, comprender mejor su comportamiento y establecer nuevas teorías. Este método lo utilizaré para realizar las encuestas de tal manera que nos ayude a recopilar información de nuestro público objetivo determinando así la oferta y demanda. Se lo empleará para cada uno de los indicadores que determinarán la rentabilidad y el valor de nuestro proyecto, aplicando fórmulas como la de población futura, VAN, TIR, Muestreo, Costos, Punto de Equilibrio.

Método Estadístico

Éste método fue esencial dentro del proyecto ya que lo utilizaré dentro del estudio de mercado al utilizar gráficas o cuadros estadísticos de tal manera que nos ayuden a interpretar los resultados, también se lo aplicará en el estudio financiero con su representación gráfica, también en los cálculos de la población vehicular de la ciudad de Loja

Método Analítico

Se lo utilizará para analizar los resultados en el estudio financiero, también al momento de interpretar los datos recopilados en las encuestas y para desarrollar las conclusiones y recomendaciones del proyecto.

Método Sintético

Se lo utilizará al momento de recopilar datos en general para luego resumirlos en las partes esenciales que me servirá para realizar el marco teórico, estudio técnico y el estudio legal donde sintetizaré la información recibida.

RECOLECCIÓN DE DATOS

La Entrevista.

Es una recopilación verbal sobre algún tópico de interés para el entrevistador. A diferencia del cuestionario, requiere de una capacitación amplia y de experiencia por parte del entrevistador, así como un juicio sereno y libre de influencias para captar las opiniones del entrevistado sin agregar ni quitar nada en la información proporcionada. En este caso la entrevista se la aplicará a la competencia del presente proyecto

La Encuesta.

Es una recopilación de opiniones por medio de cuestionarios en un universo o muestras específicos, con el propósito de aclarar un asunto de interés para el encuestador, la cual utilizaremos para recopilar la información a los propietarios de vehículos livianos de Loja.

La Observación.

Es el examen atento de los diferentes aspectos de un fenómeno a fin de estudiar sus características y comportamiento dentro del medio en donde se desenvuelve éste.

- **La Observación directa**, es la inspección que se hace directamente a un fenómeno en este caso obteniendo la opinión de los usuarios de estos centros y a los propietarios de los mismos, a fin de contemplar todos los aspectos inherentes a su comportamiento y características dentro de ese campo.
- **La Observación indirecta**, es la inspección de un fenómeno sin entrar en contacto con él, sino tratándolo a través de métodos específicos que permitan hacer las observaciones pertinentes de sus características y comportamientos.
- **La Observación oculta**, se realiza sin que sea notada la presencia del observador, con el fin de que su presencia no influya ni haga variar la conducta y características propias del objeto en estudio. Se realizará visitas a los centros de mantenimiento de vehículos que serán la competencia para identificar las fortalezas y debilidades de éstas.

- **La Observación histórica**, se basa en hechos pasados para analizarlos y proyectarlos al futuro, éste se empleará en los cálculos de los vehículos existentes en la ciudad de Loja.
- **Muestra**, es la cantidad de encuestas que se aplicará para tomar datos de la demanda y oferta y se la calcula mediante la siguiente fórmula.

$$Pf = [Pa] [(1+TC)] ^n$$

Pf= Población Futura
Pa=Población último censo
TC= Tasa de cambio
n= Número de años que pasaron del último dato tomado

Cálculo de la población futura para los vehículos livianos que existirán en el 2014 la ciudad de Loja

$$Pf = [Pa]_{2011} [(1+TC)] ^{(n 2013)}$$

Pf= Población Futura
Pa=Población último censo (2011)
TC= Tasa de cambio
n= Numero de años que pasaron del último censo hasta la actualidad (2014-2011=3)

Pa (población último censo)	27406
TC (tasa de cambio)	10.00%
n (numero de años que pasaron)	3
Pf (población futura)	36477

$$Pf = [Pa]_{2011} [(1+TC)]^{(n 2013)}$$

$$Pf = 27406[1+10\%]^3$$

$$PF = 27406[1.10]^3$$

$$Pf = 27406[1.331]$$

$$Pf = 36477$$

**Números de vehículos existen ten
los años**

Año 2012	30147
Año 2013	33161
Año 2014	36477

Cálculo de la muestra para los propietarios de vehículos livianos en la ciudad de Loja en el año 2014

$$n = N / (1 + e^2 N)$$

n = Tamaño de la muestra

N = Población

e = Margen de error

N (Población)	36477
e(margen de error)	5%
n (tamaño de la muestra)	396

$$n = N / (1 + e^{-2N})$$

$$n = 36477 / (1 + 0.05^{-2} * 36477)$$

$$n = 36477 / (1 + 0.0025 * 36477)$$

$$n = 36477 / (1 + 91.19)$$

$$n = 36477 / 92.19$$

$$n = 396 \text{ muestras}$$

Distribución muestral para la población de propietarios de vehículos livianos en la ciudad de Loja en el año 2014

Tipo de Vehículo	Número de Vehículos 2011	Porcentaje	Números de vehículos 2014	Muestra
<i>Vehículos Livianos</i>				
Automóvil	11450	41.78%	15240	165
Jeep	6712	24.49%	8934	97
Furgoneta Pequeña	416	1.52%	554	6
Camionetas	8828	32.21%	11750	127
Total	27406	100.00%	36477	396

g. Cronograma

CRONOGRAMA 2014																																								
CRONOGRAMA	Mar.				Abril				Mayo				Junio				Julio				Sept.				Octubre				Nov.				Dic.							
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4				
ANTEPROYECTO																																								
Formulación del Tema	X	X	X	X																																				
Presentación del Tema					X	X																																		
Oficio certi. el Tema							X																																	
desarrollo del Anteproyecto									X	X	X	X																												
Pertinencia del Proyecto													X	X	X																									
ESTUDIO DE MERCADO																																								
ESTUDIO TÉCNICO																																								
ESTUDIO ADMIN. – LEGAL																																								
ESTUDIO FINANC.																																								
TRÁMITES LEGALES																																								
ENTREGA DE BORRADORES																																								
OFICIO DE OBTENCIÓN DEL TRIBUNAL																																								
EXPOSICIÓN DE LA TESIS PRIVADA																																								
EXPOSICIÓN DE LA TESIS PÚBLICA																																								

h. Presupuesto y Financiamiento

h.1 Financiamiento

El financiamiento se lo realizará por el autor de la Tesis

Propio	Externo
X	

h.2 Presupuesto

Presupuesto y Financiamiento			
Ingresos	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
Jaime Fernando Riofrío Merino			712.50
Egresos			
Impresiones de los borradores	40.00	6	240.00
Transporte	50.00	1	50.00
Impresiones de las tesis	40.00	6	240.00
Empastado de la tesis	20.00	6	120.00
Otras impresiones	40.00	1	40.00
Carpetas	3.00	1	1.50
Esferográficos	0.50	4	2.00
Anillados	1.50	6	9.00
Comunicación	10.00	1	10.00
TOTAL			712.50

i. Bibliografía

Libros

- CASTELLANOS B. Y DUARTE, J.: "Selección de Temas de Metodología de la Investigación Social". Editora Política, La Habana, 2012.
- CENTRO DE ESCRITURA JAVERIANO. Normas APA 2013
- CORDOBA, Padilla, marcial. 2006. Formulación y evaluación de proyectos .Ecoe ediciones.
- DÍAZ AHUMADA, J. H., MATEUS, H. Y OTROS : "Planificación de proyectos y diseño de indicadores". PODION/Corporación de Servicio a Proyectos de Desarrollo, Santafé de Bogotá, 2012
- HERNÁNDEZ, Roberto; FERNÁNDEZ CALLADO Carlos, BAPTISTA Pilar.-Metodología de la Investigación México 2012
- GITMAN, Lawrence. 2003. Principios de Administración Financiera. Editorial Pearson Educación. 10ª Edición
- MANUAL CEAC DEL AUTOMÓVIL Edición 2013. Ediciones Ceac
- SAMUELSON. NORDHAUS "Microeconomía" Edición 2004. Mc. Graw- Hill/Interamericana Editores

- SAPAG-CHAÍN, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, 4ª edición Editorial McGraw Hill
- WILLIAM, Mc Eachern (WMc), Microeconomía: Una introducción contemporánea, México DF.
- YACUZZI, Enrique. El Estudio de Casos como Metodología de Investigación. Universidad del CEMA.

Revistas

- ANT Población Vehicular en Loja.
- CONAE Automovilista Eficiente. Dirección de transporte
- DIARIO CENTINELA. 28/12/2013. Reportaje. Concluyó matriculación vehicular
- INEC Censo de población y Vivienda 2010. Estadísticas poblacionales de Loja
- INEC Resultados del Anuario de Estadísticas de Transporte correspondiente al año 2011. Cuadro N° 1, Cuadro N° 4

ÍNDICE

CARÁTULA.....	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN	2
SUMMARY	3
c. INTRODUCCIÓN.....	4
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	6
e. MATERIALES Y MÉTODOS	28
f. RESULTADOS	35
g. DISCUSIÓN	197
h. CONCLUSIONES.....	200
i. RECOMENDACIONES.....	202
j. BIBLIOGRAFÍA.....	203
k. ANEXOS	205
PROYECTO DE TESIS.....	219
ÍNDICE.....	262