



**PONTIFICIA  
UNIVERSIDAD  
CATOLICA  
DEL ECUADOR  
SEDE AMBATO**

**ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS  
CARRERA DE FORMACION DUAL EN GERENCIA DE  
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

**TEMA:**

**“Comercialización de Autos Usados en la  
Ciudad de Ambato”**

**Previa la Obtención del Título de  
Tecnólogo en Administración de Pequeñas  
Y Medianas Empresas**

**AUTOR: María Alejandra Sevilla Peralvo**

**ASESOR: Ingeniera Xiomara Torres**

**Ambato - Ecuador  
2008**

**DECLARACION DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD**

Declaro que la investigación enmarcada en el diseño de este proyecto que se presenta como tesis es absolutamente personal, auténtica y original.

El contenido, conclusiones y efectos legales expuestos en este trabajo de investigación son de mi absoluta responsabilidad académica y legal.



---

Ma. Alejandra Sevilla P.  
C.I. # 180327151-7

## **AGRADECIMIENTO**

*Agradezco a los profesores de la Universidad Católica que me ayudaron en la elaboración de este proyecto y de manera especial a la Ingeniera Xiomara Torres por haberme asesorado de la mejor manera para la conclusión de este trabajo de investigación.*

## **DEDICATORIA**

*Dedico este proyecto a mis padres y hermanos, por ser mi apoyo incondicional en todo momento y en especial para la realización de este proyecto, que me ha servido para crecer tanto personal como profesionalmente.*

*También lo dedico a la Señora Rosita Mantilla por el apoyo que siempre recibí de su parte y que me permitió culminar con el presente trabajo.*

# INDICE

## CARATULA

**DECLARACION DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD.....iii**

**AGRADECIMIENTO.....iv**

**DEDICATORIA.....v**

**INDICE.....vi**

## CONTENIDO DEL PROYECTO

### CAPITULO I

1.	IDENTIFICACION DEL PROYECTO.....	2
1.1	Antecedentes.....	2
1.2	Justificación.....	4
1.3	Objetivos.....	8
1.4	Metodología.....	8
1.5	Descripción de la Empresa.....	9

1.5.1	Datos generales.....	9
1.5.2	Cultura de la organización.....	10
1.5.2.1	Misión.....	10
1.5.2.2	Visión.....	10
1.5.2.3	Valores.....	10

## **CAPITULO II**

2.	ESTUDIO DE MERCADO.....	11
2.1	Producto.....	11
2.2	Cliente Meta.....	12
2.3	Competidores Actuales.....	13
2.4	Análisis FODA.....	14
2.5	Tamaño de la Muestra.....	15
2.6	Informe de Resultados.....	17
2.7	Proyección de la Demanda.....	31
2.8	Precio.....	34
2.9	Logotipo de la Empresa.....	35

## **CAPITULO III**

3.	ESTUDIO TECNICO.....	36
3.1	Localización.....	36
3.2	Instalaciones.....	37

3.3 Ingeniería del proyecto.....	39
3.3.1 Maquinaria y Equipo.....	39
3.4 Diagrama de Procesos.....	39
3.5 Mapa de Procesos.....	42

## **CAPITULO IV**

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL.....	43
4.1 Estudio Administrativo.....	43
4.1.1 Descripción de Funciones.....	44
4.2 Marco Legal.....	49

## **CAPITULO V**

5. ESTUDIO ECONOMICO.....	58
5.1 Inventario.....	58
5.2 Plan de Inversión.....	59
5.2.1 Activos Fijo.....	59
5.2.2 Cargos Diferidos.....	60
5.2.3 Capital de Trabajo.....	60
5.2.4 Total de Inversión.....	61
5.3 Financiamiento.....	61
5.3.1 Amortización del Préstamo.....	61

5.4 Determinación de Ingresos.....	63
5.5 Depreciaciones y Amortizaciones.....	64
5.6 Estado de Resultados Anual Proyectado.....	65
5.7 Flujo de Caja Anual Proyectado.....	66
5.8 Balance de Situación Inicial.....	68
5.9 Balance de Situación General Anual Proyectado.....	68
5.10 Punto de Equilibrio.....	69

## **CAPITULO VI**

6. EVALUACION DEL PROYECTO.....	73
6.1 Valor Actual Neto.....	73
6.2 Tasa Interna de Retorno.....	73
6.3 Período Real de Recuperación.....	74
6.4 Relación Costo/ Beneficio.....	74

## **CAPITULO VII**

7. EVALUACION DEL IMPACTO AMBIENTAL.....	75
--	----

## **CAPITULO VIII**

8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	76
-----------------------------------	----

**CAPITULO IX**

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....77

9.1 Conclusiones.....77

9.2 Recomendaciones.....78

**BIBLIOGRAFIA.....79**

**ANEXOS**



# CAPITULO I

## 1. IDENTIFICACION DEL PROYECTO

### 1.1 Antecedentes

El origen del sector automotor en el Ecuador se remonta a los inicios del siglo XX con la aparición de los primeros importadores y distribuidores de vehículos motorizados en las principales ciudades del país. El modelo de sustitución de importaciones adoptado por el Ecuador, facilitó el nacimiento de la industria de ensamblaje automotriz que se estableció en la Sierra a fin de impulsar el desarrollo de las ciudades andinas con un marco favorable a través de la Ley de Fomento Industrial y protecciones arancelarias.

El sector automotor ecuatoriano nació frente a la perspectiva de un gran mercado Subregional como es la Comunidad Andina de Naciones, conocida anteriormente como Grupo Andino. Este bloque se planteó como meta incursionar en el mundo industrial automotriz y para el año 1992, en que se levanta la prohibición de importaciones en Ecuador, ingresaron al país una amplia variedad de automotores que crearon una dura competencia a la industria nacional, pero permitió asimismo, la posibilidad al Ecuador de exportar a Colombia y Venezuela.

Esto propició que se establecieran ensambladoras en el país.

La comercialización de las unidades ensambladas en el país y de las importadas incidió para que se incrementen los concesionarios automotrices encargados de hacer llegar los vehículos a los consumidores.

En la ciudad de Ambato, contamos con varios concesionarios de las diferentes marcas y tipos de autos, tanto nuevos como usados; que se han ido creciendo debido al gran movimiento que existe.

Como hemos podido darnos cuenta, Ambato ha ido progresando cada vez más tanto en infraestructura como en la economía de sus habitantes.

El hombre ambateño, busca su confort y comodidad para poder realizar y facilitar sus labores diarias, y es por esto que en la actualidad adquirir un auto resulta imprescindible y en muchos casos hasta un sueño que las personas sostienen durante años.

Del primer diseño creado hasta los últimos modelos, la industria automovilística ha evolucionado en gran medida. Durante los últimos años, los autos han ido evolucionando y las necesidades de las personas también, y es por estas razones que existe gran competitividad entre las diferentes marcas y modelos.

En Ambato, los jóvenes buscan un auto con velocidad, motores potentes y que sea deportivo, en cambio la conductora mujer se siente a gusto con un auto pequeño y fácil de manejar, a diferencia del hombre adulto que requiere de un auto

cómodo, confortable y en lo posible lujoso, ya que es su herramienta de trabajo, y debe ir de acuerdo a su estilo de vida.

Estos son datos que se han llegado a conocer después de años de comercialización de vehículos en la ciudad de Ambato.

En la actualidad Ambato cuenta con diferentes concesionarios de autos y patios que trabajan conjuntamente con Instituciones Financieras y Aseguradoras para ofrecer al cliente diferentes alternativas de seguridad y crédito.

## **1.2 Justificación**

### **Situación – Conflicto**

- Todas las personas requieren de un medio de transporte para poder trasladarse de un lugar a otro.
- Cuando las personas cuentan con un capital, necesitan invertirlo en algo, por lo que una de esas inversiones puede ser adquirir un auto propio en buen estado para movilizarse.
- Existen varios patios de autos en los que no otorgan al cliente garantía mecánica de su auto.

## **Impacto, Aporte de la Investigación**

El impacto que ocasionaría la apertura de un patio de autos usados en la ciudad de Ambato sería de índole social y económico:

- Social, debido a que de esta manera se crearían fuentes de empleo, y aparte se está aportando con el crecimiento de la ciudad por la creación de una nueva empresa.

El aporte sería social también en el sentido de que, tener un vehículo, resulta un lujo en unos casos y en otros una necesidad para las personas, ya que la movilización es un factor muy importante para el desenvolvimiento de las diferentes actividades diarias a las cuales nos enfrentamos.

- Económico, ya que estamos hablando de una forma de inversión de la persona que adquiere el auto, debido a que no gastará más dinero en movilización, sino que tendrá su propio auto.

A más de esto, se daría un crecimiento económico en las Entidades Financieras, Aseguradoras y Compañías de Rastreo Satelital ya existentes y a las que se formarán; las mismas que ofrecen su servicio a vehículos tanto nuevo como usados, ya que hoy en día la mayoría de personas financian la compra de sus vehículos y por seguridad contratan un seguro para su vehículo.

La garantía mecánica que se le otorga al cliente, es otro factor que beneficiaría a la economía del mismo, por la razón de que ya no deberá gastar más dinero en hacer reparaciones de su auto usado, ya que estará hecho todas las revisiones pertinentes.

Cabe recalcar que la garantía mecánica que se le otorgará cliente cubriría el auto únicamente hasta un mes después de entregado, ya que los años de los autos irían del 2003 al 2006 (no muy antiguos) y serían autos seleccionados, los cuales no hayan tenido choques ni hayan sido reparados los motores, que el kilometraje sea bajo, y que la tapicería y la pintura estén en buen estado.

De existir problemas posteriores será responsabilidad del nuevo dueño del auto.

**¿Por que y para que es importante el estudio?**

**¿Por que?**

- Primeramente el estudio es importante porque nos permitirá conocer a fondo si es o no viable la apertura de un patio de autos usados en la ciudad de Ambato.
- También es importante porque se podrá aplicar, en diferentes proyectos, los conocimientos adquiridos al hacer esta investigación.

- Tendremos el diseño de un proyecto de investigación que puede servirnos para investigaciones futuras.
- Al realizar un estudio como este, estaremos en capacidad de crear empresas en lugar de trabajar en relación de dependencia.

### **¿Para que?**

- El estudio de este proyecto de investigación es importante para conocer el mercado de autos en la ciudad de Ambato.
- Este proyecto servirá para determinar si la implantación de esta empresa en la ciudad de Ambato es viable o no lo es.

### **Utilidad practica de la Investigación**

Aparte de conocer la viabilidad del proyecto, esta investigación puede ser útil para aplicarla en otras áreas afines que impliquen al sector automotriz.

También puede servir como guía para posteriores proyectos.

## **1.3 Objetivos del Proyecto**

### **Objetivo General**

Analizar la factibilidad de la apertura de un patio de autos usados en la ciudad de Ambato, que cumpla con los requerimientos de los clientes y que brinde un servicio de la mejor calidad a un precio accesible.

### **Objetivo Específico**

Cubrir el 3% de la demanda de autos usados en la ciudad de Ambato, a partir de nuestro ingreso en el mercado para el año 2008.

## **1.4 Metodología**

### **Observación**

Se utilizó la técnica de observación para obtener detalles como: horarios de atención de los patios y concesionarios de autos, precios de los autos, marcas de autos, tipos de autos, numero de patios de autos en el sector, infraestructura, el financiamiento que otorgan bancos y financieras, entre otras cosas.

## **Encuestas**

Se realizaron encuestas en forma directa a los usuarios y potenciales clientes, los mismos que compran sus autos en concesionarios y patios de autos en el sector de la Av. Atahualpa en la ciudad de Ambato, con el objeto de obtener información que permita determinar la viabilidad del proyecto a través del análisis del mismo.

## **Entrevistas**

Se realizaron entrevistas en forma directa a líderes de opinión y conocedores del tema de comercialización de vehículos, como son gerentes y vendedores de los concesionarios y patios de autos, para así conocer más a fondo el funcionamiento de los mismos y determinar la viabilidad del proyecto analizando la información.

## **1.5 Descripción de la Empresa**

### **1.5.1 Datos Generales**

**Nombre de la Empresa:** Patio de Autos Usados “Sevicar’s”

**Propietarios:** Maria Alejandra Sevilla e Ing. Guillermo Sevilla.

**Dirección:** Av. Atahualpa, diagonal al Mall de los Andes.

## **1.5.2 Cultura de la Organización**

### **1.5.2.1 Misión**

Ser el patio de autos usados mejor posicionado y reconocido en el mercado, tanto por la calidad de sus autos como por el servicio que ofrece a los clientes.

### **1.5.2.2 Visión**

Ser la primera opción de compra de autos usados en la ciudad de Ambato, ofreciendo al cliente variedad de marcas, precios accesibles y servicios post – venta.

### **1.5.2.3 Valores**

- Ofrecer al cliente un auto en perfecto estado, tanto mecánico como físico.
- Negociar los autos siempre pensando en beneficio tanto del cliente como de la empresa. Ganar – Ganar.
- Trabajar con honestidad, responsabilidad y respeto.

## CAPITULO II

### 2 ESTUDIO DE MERCADO

#### 2.1 Producto

El patio de autos usados “Sevicar’s” es una empresa que busca comercializar autos usados en perfecto estado, que sean del gusto de los clientes, aportando para el crecimiento de la ciudad.

Pretende satisfacer las necesidades y requerimientos del cliente tanto en el tipo del auto como en la marca del mismo.

Es decir el patio de autos usados ofrece al cliente un auto integro, contribuyendo técnica y profesionalmente para su satisfacción.

Cabe recalcar que en el patio de autos Sevicar’s, se comercializará autos usados no clásicos.

El nuevo patio de autos usados “Sevicar’s” pretende ofrecer los mejores servicios para los clientes que necesiten un auto que se acople a sus gustos, sea por lujo o por trabajo; es por esto que el patio de vehículos usados contará con:

- Personal capacitado en el área de ventas.
- Secretaria – contadora para llevar las finanzas.
- Mecánico capacitado para perfeccionar los autos.
- Guardia de seguridad para la tranquilidad tanto nuestra como del cliente.
- Autos del tipo y marca que sean del gusto del cliente.
- Precios accesibles para el cliente.

Todo ello con la finalidad de garantizar un buen servicio a los clientes que necesiten un auto usado en perfecto estado.

## **2.2 Cliente Meta**

El patio de autos usados “Sevicar’s” está enfocado para clientes del sector tanto urbano como rural de la ciudad de Ambato; que cuenten con ingreso mensual familiar promedio de mínimo \$650,00 mensuales verificables, y que tenga la capacidad para cancelar el 30% de entrada del auto; esto en caso de necesitar financiamiento para la compra del auto a través de una Institución Financiera.

### **2.3 Competidores Actuales**

Patios de autos usados con características similares a las que pretende establecer este estudio son:

- Auto Comercio Sánchez
  
- Auto Sur
  
- Automotores Carlos Palacios e Hijos CIA Ltda.
  
- Compra – Venta de carros Velasco
  
- Velcar's
  
- Auto Cambio Alonso Gavilanes e Hijos
  
- Auto Comercio Jorge E. Domínguez
  
- Auto Júnior
  
- Auto Polo
  
- Auto Centro Balseca
  
- Auto Total

## **2.4 Análisis FODA**

### **Fortalezas**

- Se cuenta con sólidas fuentes de financiamiento para llevar a cabo el proyecto.
- Se cuenta con información sobre los gustos de los potenciales clientes.

### **Debilidades**

- No contar con un local propio, que minimizaría el gasto mensual de la empresa debido al pago del arriendo.
- Inexperiencia en el negocio.

### **Oportunidades**

- Creciente cantidad de personas que cambian de auto o que necesitan un auto usado.
- Posibilidad de crear alianzas con lavadores de autos, mecánicas automotrices, locales de repuestos e Instituciones Financieras.

## **Amenazas**

- Creciente oferta de personas especializadas en ventas en la ciudad de Ambato.
- Apertura y existencia de patios de autos usados y nuevos en la ciudad de Ambato.
- Al ser nuevo el patio de autos usados no cuenta con reconocimiento en el mercado.
- Las condiciones de financiamiento actuales para vehículos nuevos en concesionarios de autos y en Instituciones Financieras.

### **2.5 Tamaño de la Muestra**

En la ciudad de Ambato existe una población de 287.282 personas, con una tasa de crecimiento anual de 2.1%.

Para el estudio de la muestra se ha tomado en consideración: el número de autos usados que son matriculados año a año en la ciudad de Ambato, el número de traspasos que se realizan y el dato proyectado de autos usados para el fin del año 2007.

Se aplicaron dos tipos de encuesta para la elaboración de este proyecto:

- Encuesta de Oferta
- Encuesta de Demanda

La Encuesta de Demanda se realizó con la finalidad de conocer cuáles serían los requerimientos que tendrían nuestros clientes potenciales y la acogida que tendría la apertura de un nuevo patio de autos usados en la ciudad.

La Encuesta de Oferta se realizó con la finalidad de conocer a nuestros competidores actuales y a su vez identificar las principales características que podrían ser tomadas en cuenta.

#### **Fórmula para el cálculo de la Muestra:**

$$n = \frac{PQN}{[(N - 1) e^2 / K^2 + PQ]}$$

n = Tamaño o muestra

N = Población o universo

E = Error de muestreo (1% al 10% - a mayor error menor tamaño)

K = Coeficiente corrección del error (admitido constante = 2)

PQ = Constante de la varianza (0,5 \* 0,5 = 0,25)

$$n = \frac{PQN}{[(N - 1) e^2 / K^2 + PQ]}$$

$$n = 0,25 (3891,5) / [(3891,5 - 1) 5\%^2 / 2^2 + 0,25]$$

$$n = 972,88 / [(3890,5) 0,05^2 / 2^2 + 0,25]$$

$$n = 972,88 / [(3890,5) 0,0025 / 4 + 0,25]$$

$$n = 972,88 / [(3890,5) 0,00065 + 0,25]$$

$$n = 972,88 / 2,778825$$

$$n = 350,10$$

**Nota:** El valor tomado en cuenta como población es el número de la demanda de autos usados en la ciudad de Ambato del año 2007 que se encuentra a continuación

## 2.6 Informe de Resultados

- Encuesta de Demanda

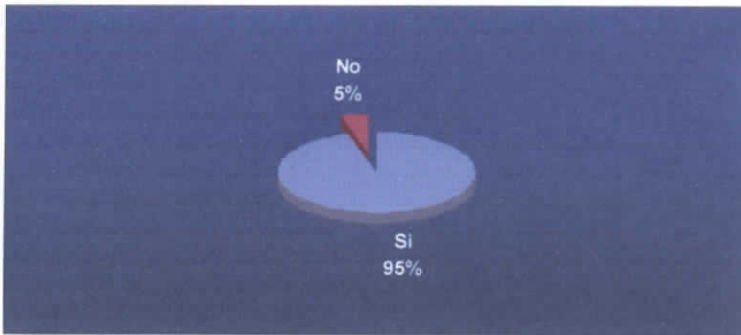
### 1.- ¿Compraría un auto usado?

Si  No

1	Si	333
2	No	17

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autor del Proyecto



### Análisis:

A partir del gráfico anterior se puede decir que la mayoría de encuestados (95%) si compraría un auto usado a diferencia de una minoría (5%) que no lo haría.

## 2.- ¿Qué tipo de auto usado prefiere?

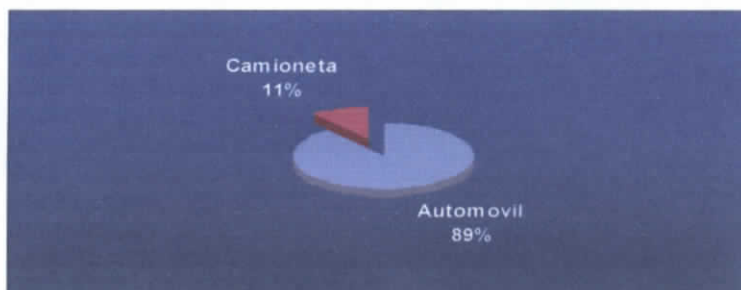
Automóvil

Camioneta

1	Automóvil	298
2	Camioneta	35

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autor del Proyecto



### Análisis:

A partir del gráfico anterior se puede concluir que el 89% de encuestados prefieren comprar un automóvil, mientras que el 11% prefiere una camioneta.

## 3.- ¿Qué marca de auto usado le gustaría?

Chevrolet  
Toyota  
Volkswagen

Ford  
Renault

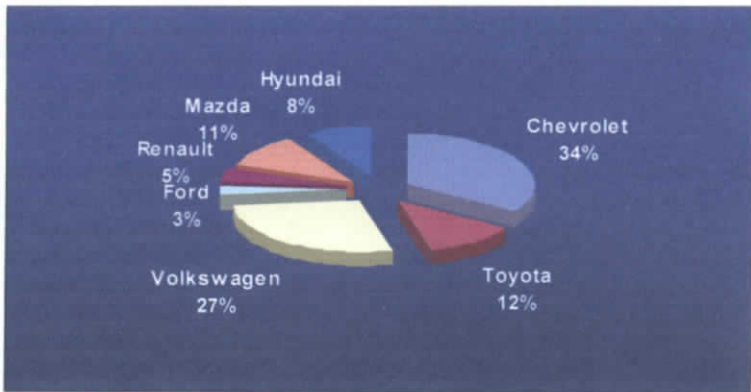
  

Mazda  
Hyundai

1	Chevrolet	113
2	Toyota	40
3	Volkswagen	91
4	Ford	10
5	Renault	15
6	Mazda	36
7	Hyundai	28

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autor del Proyecto



#### Análisis:

Del gráfico anterior se puede concluir que según los resultados de las encuestas, la mayor parte de personas analizadas prefieren que su auto sea marca Chevrolet, seguido de la marca Volkswagen, a continuación la marca Toyota, Mazda, Hyundai, Renault y finalmente la marca Ford.

#### 4.- ¿De que año le gustaría que fuera su auto usado?

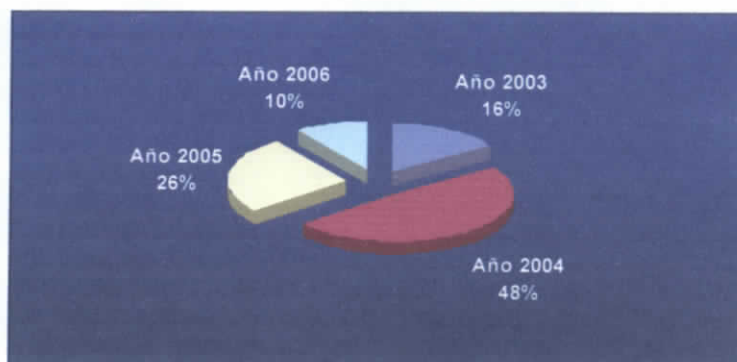
2003   
2004

2005   
2006

1	Año 2003	52
2	Año 2004	162
3	Año 2005	86
4	Año 2006	33

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autor del Proyecto



### **Análisis:**

Observando el gráfico anterior se puede concluir que la mayoría de encuestados prefieren que su auto usado sea año 2004, seguido del año 2005, después el año 2003 y por último del año 2006.

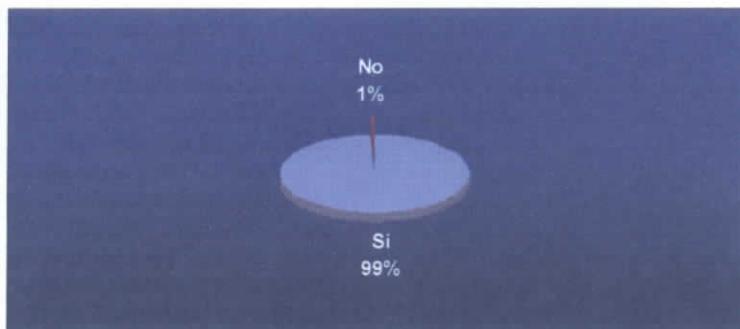
### **5.- ¿Para su auto usado le gustaría garantía mecánica?**

Si  No

1	Si	330
2	No	3

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autor del Proyecto



### **Análisis:**

Con este gráfico podemos concluir que la mayoría de personas encuestadas, prefieren que su auto tenga garantía mecánica.

- Encuesta de Oferta

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

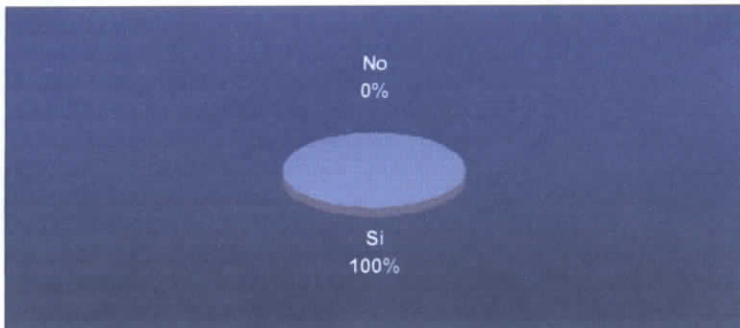
Si

No

1	Si	11
2	No	0

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autor del Proyecto



**Análisis:**

Como se puede apreciar en este gráfico, todos los patios de autos encuestados comercializan autos usados.

## 2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

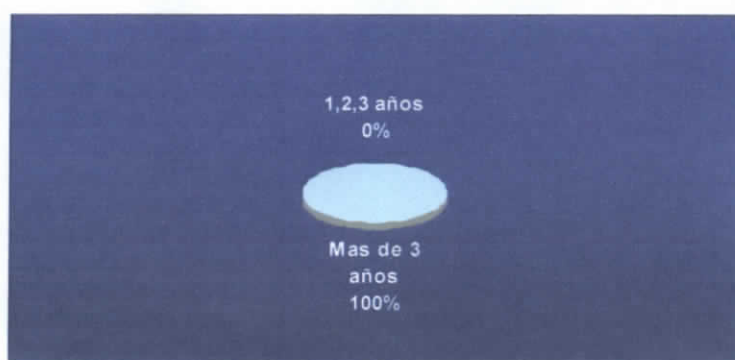
1 año   
3 años

2 años   
Más de 3 años

1	1 año	0
2	2 años	0
3	3 años	0
4	Más de 3 años	11

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autor del Proyecto



### Análisis:

Como se puede ver en este gráfico, todos los patios de autos encuestados funcionan desde hace más de tres años, por lo tanto tienen reconocimiento en el mercado.

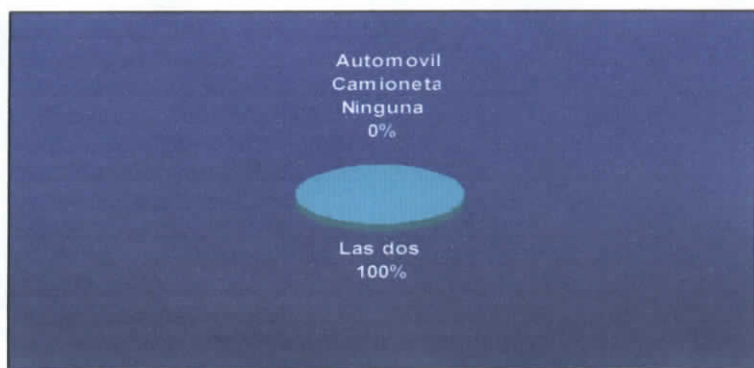
### 3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil   
Las dos

Camioneta   
Ninguna

1	Automóvil	0
2	Camioneta	0
3	Las dos	11
4	Ninguna	0

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Autor del Proyecto



#### Análisis:

Observando este gráfico podemos darnos cuenta de que todos los patios de autos usados comercializan los dos tipos de autos, tanto automóviles como camionetas.

#### 4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet  
Toyota  
Volkswagen

Ford  
Renault

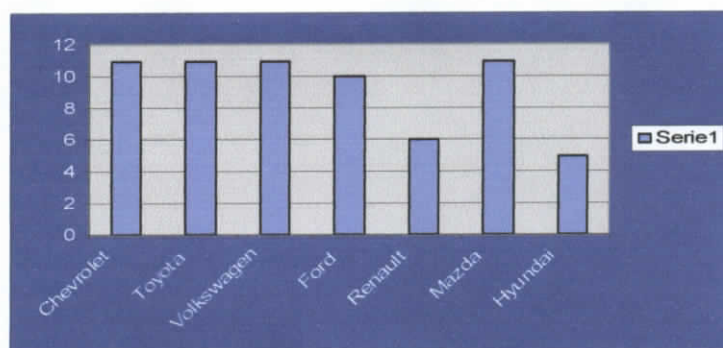
Mazda  
Hyundai

1	Chevrolet	11
2	Toyota	11
3	Volkswagen	11
4	Ford	10
5	Renault	6
6	Mazda	11
7	Hyundai	5

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autor del Proyecto



#### Análisis:

Como podemos darnos cuenta, todos los patios de autos usados comercializan autos de las marcas: Chevrolet, Volkswagen, Toyota y Mazda, seguido de marca Ford, Renault y por último Hyundai.

**5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?**

Menos del 2003  
2003  
2004  
2005


2006  
Más del 2006  
Todos


1	Menos del 2003	0
2	2003	0
3	2004	0
4	2005	0
5	2006	0
6	Más del 2006	0
7	Todos	11

Fuente: Encuesta  
Elaborado por: Autor del Proyecto



**Análisis:**

A partir de este gráfico se puede concluir que todos los patios de autos usados encuestados comercializan autos de todos los años: desde menos del 2003 hasta autos del año.

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si

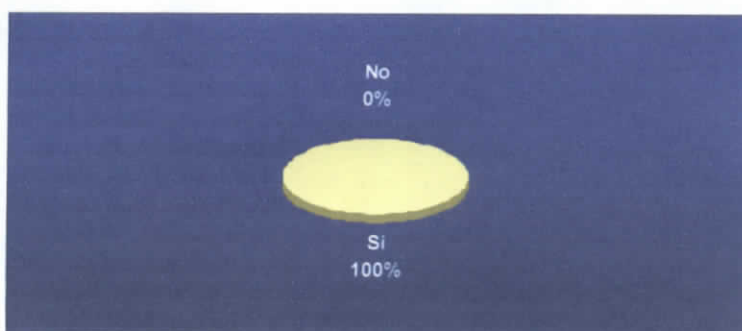
No

Cual?.....  
 .....  
 .....

1	Si	11
2	No	0

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autor del Proyecto



#### Análisis:

Como podemos ver en este gráfico, todos los patios de autos usados encuestados ofrecen garantía en sus vehículos.

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

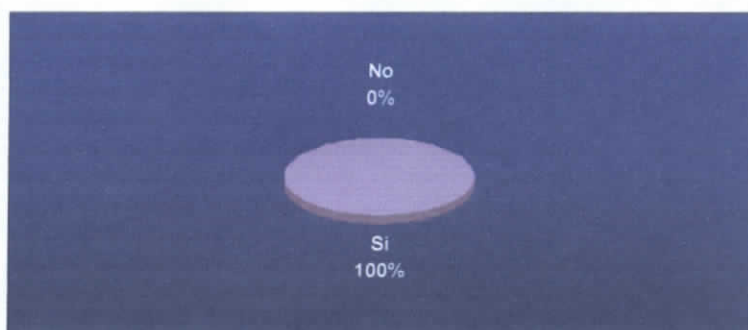
Si

No

1	Si	11
2	No	0

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autor del Proyecto



#### **Análisis:**

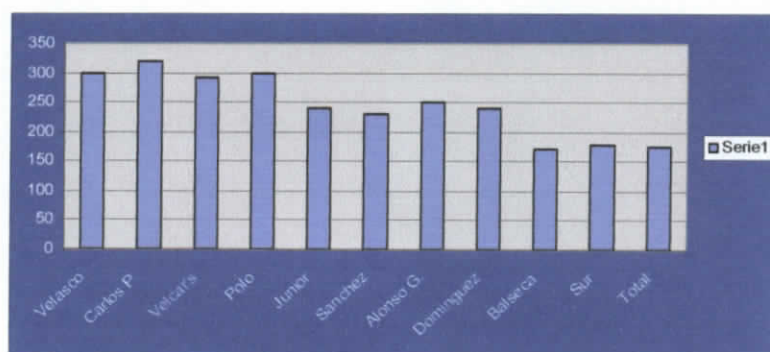
Observando este gráfico podemos concluir que las ventas en autos usados ascienden cada año, como en el caso de los patios de autos encuestados; por lo que se concluye que el mercado se incrementa cada año.

### 8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

	<b>Patios de Autos Usados</b>	<b>N° Ventas Anuales Promedio</b>
1	Compra-Venta Velasco	300
2	Automotores Carlos Palacios	320
3	Velcar's	290
4	Auto Polo	300
5	Auto Júnior	240
6	Auto Comercio Sánchez	230
7	Auto Cambio Alonso Gavilanes	250
8	Auto Comercio Domínguez	240
9	Auto Centro Balseca	170
10	Auto Sur	180
11	Auto Total	175

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autor del Proyecto



#### Análisis:

A partir de este gráfico podemos darnos cuenta de las ventas anuales que tienen los patios de autos encuestados y el orden en el que se ubican.

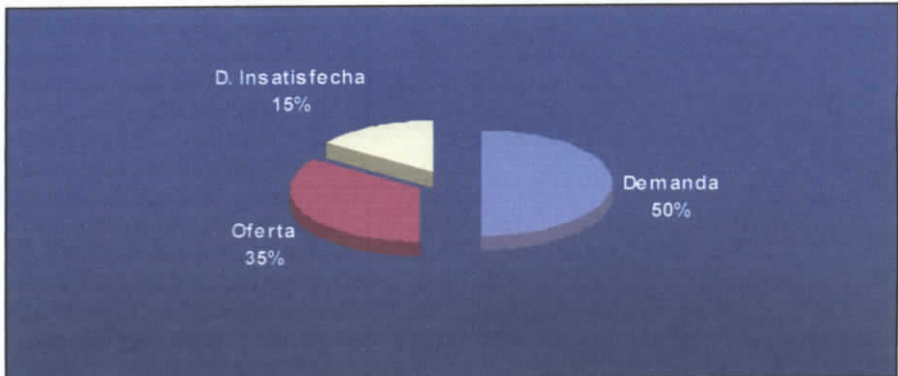
## Comparación Demanda – Oferta (Año 2007)

1	Demanda	3892
2	Oferta	2695
3	Demanda Insatisfecha	1197

Fuente: Jefatura de Tránsito de Tungurahua

Concesionarios de Autos

Elaborado por: Autor del Proyecto



### Análisis:

Como podemos observar en este gráfico, existe un 15% de demanda insatisfecha en las ventas de autos usados en la ciudad de Ambato, por lo tanto el proyecto estaría ubicado dentro de ella.

## 2.7 Proyección de la Demanda

Para el análisis de la demanda de autos usados en la ciudad de Ambato se ha tomado en cuenta el número de autos usados matriculados año a año.

### AUTOS USADOS MATRICULADOS

#### Datos Históricos

AÑO	X	CANTIDAD (Y)
2001	1	13767
2002	2	17038
2003	3	24138
2004	4	22925
2005	5	29000
2006	6	34000

Fuente: Jefatura de Tránsito de Tungurahua  
Elaborado por: Autor del Proyecto

#### Proyección

AÑO	X	CANTIDAD (Y)
2007	7	37061,9
2008	8	40943
2009	9	44824,1
2010	10	48705,2
2011	11	52586,3
2012	12	56467,4

Elaborado por: Autor del Proyecto

De estos valores un promedio del 30% son traspasos de dueños; por lo tanto a continuación se encuentra la demanda histórica y proyectada de vehículos usados matriculados con traspasos en la ciudad de Ambato.

# AUTOS USADOS MATRICULADOS CON TRASPASOS

## Datos Históricos

AÑO	X	CANTIDAD (Y)
2001	1	4130,1
2002	2	5111,4
2003	3	7241,4
2004	4	6877,5
2005	5	8700
2006	6	10200

Fuente: Jefatura de Tránsito de Tungurahua

Elaborado por: Autor del Proyecto

## Proyección

AÑO	X	CANTIDAD (Y)
2007	7	11118,6
2008	8	12282,9
2009	9	13447,2
2010	10	14611,6
2011	11	15775,9
2012	12	16940,2

Elaborado por: Autor del Proyecto

El 25% de estos valores pertenecen a la demanda de autos usados de concesionarios de autos, el 40% pertenecen a ventas directas de persona a persona y el 35% restante sería la demanda nuestra y de la competencia.

## AUTOS USADOS

### Datos Históricos

AÑO	X	CANTIDAD (Y)
2001	1	1445.5
2002	2	1789
2003	3	2534.5
2004	4	2407.1
2005	5	3045
2006	6	3570

Fuente: Concesionarios de autos de la ciudad de Ambato

Elaborado por: Autor del Proyecto

### Proyección

AÑO	X	CANTIDAD (Y)
2007	7	3891.5
2008	8	4299
2009	9	4706.5
2010	10	5114.1
2011	11	5521.6
2012	12	5929.1

Elaborado por: Autor del Proyecto

El objetivo específico de este proyecto es cubrir el 3% de la demanda de vehículos usados en la ciudad de Ambato, por lo tanto la proyección es la siguiente:

## Proyección "Sevicar's"

AÑO	X	CANTIDAD (Y)
2007	7	117
2008	8	129
2009	9	141
2010	10	153
2011	11	166
2012	12	178

Elaborado por: Autor del Proyecto

De acuerdo con esta proyección para el año 2008 se deben vender 11 autos mensuales en el patio de autos usados "Sevicar's".

### 2.8 Precio

Los precios están dados bajo los siguientes parámetros:

- Marca del vehículo
- Estado del vehículo
- Año del vehículo
- Avalúo mecánico y comercial
- Utilidad

Los precios de los vehículos usados estarán entre los \$7.700,00 y los \$13.700,00.

## 2.9 Logotipo de la Empresa



## CAPITULO III

### 3. ESTUDIO TECNICO

#### 3.1 Localización

De acuerdo a la búsqueda de la localización de sectores comerciales para la compra y venta de autos en la ciudad de Ambato, se ha llegado a identificar dos lugares que son los de mayor movimiento de este mercado: la Av. Atahualpa e Ingahurco. A continuación se encuentra el análisis.

Característica	Ponderación	Av. Atahualpa		Ingahurco	
		Calif.	Total	Calif.	Total
Afluencia de Personas	0.2	5	1	3	0.6
Ubicación	0.15	5	0.75	4	0.6
Cercanía a Inst. Financieras	0.1	4	0.4	5	0.5
Estacionamiento	0.2	5	1	3	0.6
Oficinas	0.1	5	0.5	3	0.3
Servicios Básicos	0.1	5	0.5	4	0.4
Arriendo	0.1	4	0.4	5	0.5
Baños	0.05	5	0.25	4	0.2
<b>Sumatoria</b>	<b>1</b>	<b>38</b>	<b>4.8</b>	<b>31</b>	<b>3.7</b>

Fuente: Observación (Calificación del 1 al 5)

Elaborado por: Autor del Proyecto

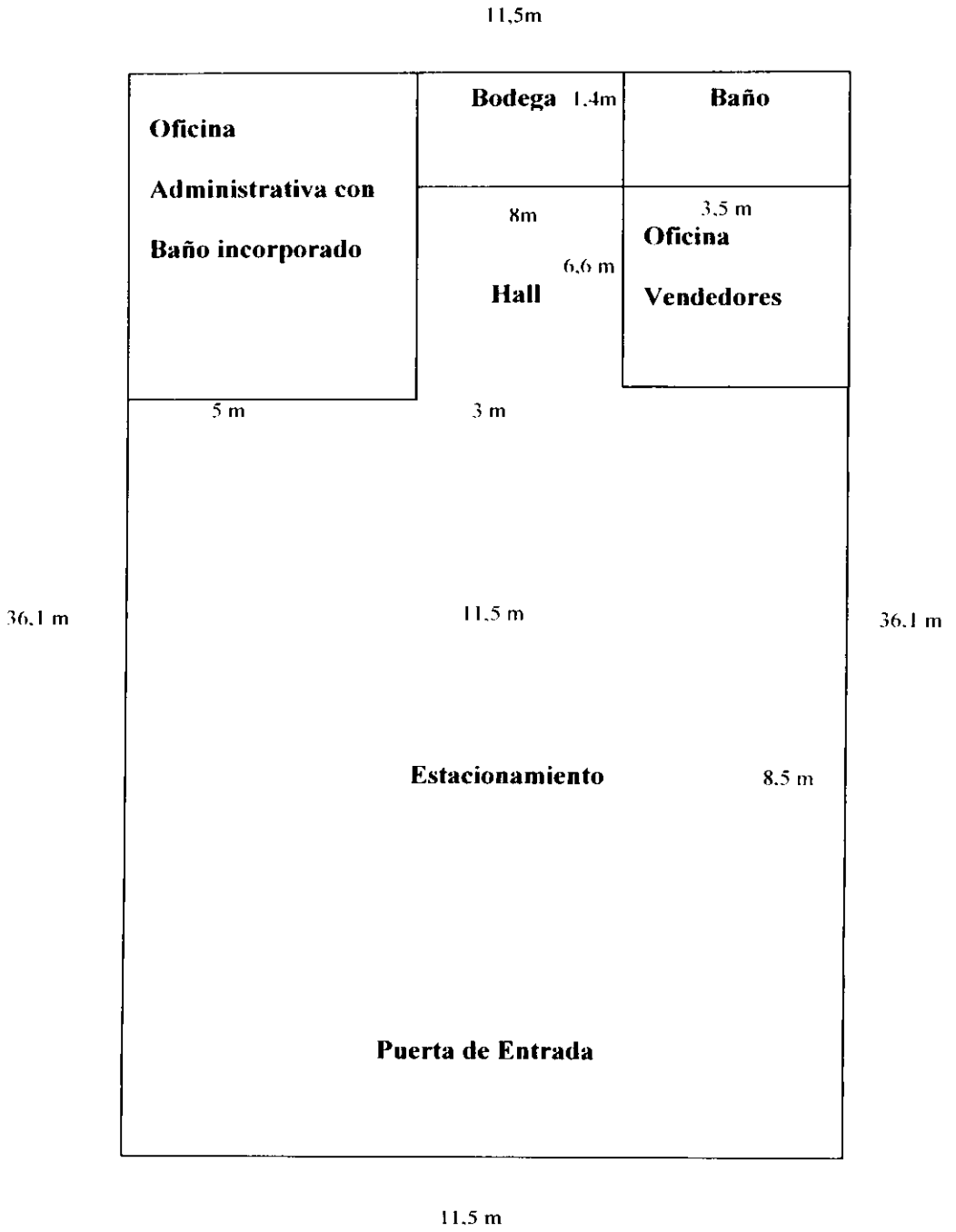
Con este análisis he podido decidir que la comercialización de los vehículos usados se realizará el local en la Av. Atahualpa.

### 3.2 Instalaciones

El local a arrendar para instalar el negocio tiene 415,15m<sup>2</sup> de superficie, el estacionamiento que tiene 323,15m<sup>2</sup> y la construcción que tiene 92m<sup>2</sup>.

Oficina Administrativa	40m <sup>2</sup> (5m * 8m)
Oficina Ventas	23, m <sup>2</sup> (3.5m * 6.6m)
Baño	4,9m <sup>2</sup> (3,5m * 1,4m)
Estacionamiento	323,1 m <sup>2</sup> (28,1 * 11,5)
Hall	24m <sup>2</sup> (3m * 8m)

**Distribución:**



Fuente: Observación  
Elaborado por: Autor de Proyecto

### 3.3 Ingeniería del Proyecto

#### 3.3.1 Maquinaria y Equipo

Los equipos con los que debe contar el patio de autos usados son varios, pues es muy importante tener las herramientas necesarias para su funcionamiento.

<b>Equipo de Oficina</b>
Computadoras
Sillas para escritorio
Sillas
Archivadores
Escritorios
Impresoras
Sumadoras
Teléfonos
Fax
Cafetera

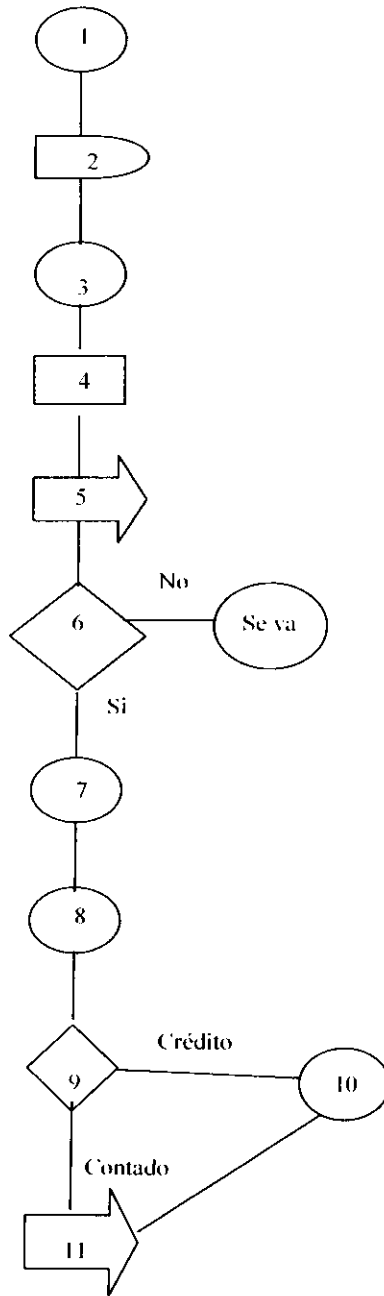
<b>Herramientas</b>
Llaves de corona
Llaves de boca
Copas
Medidor de Compresión
Medidores de aire
Destornilladores
Llaves hexagonales
Gatas
Martillos
Playos
Brocas
Cierras
Pistola adhesiva eléctrica
Extensión
Caja de herramientas

#### 3.4 Diagrama de Procesos

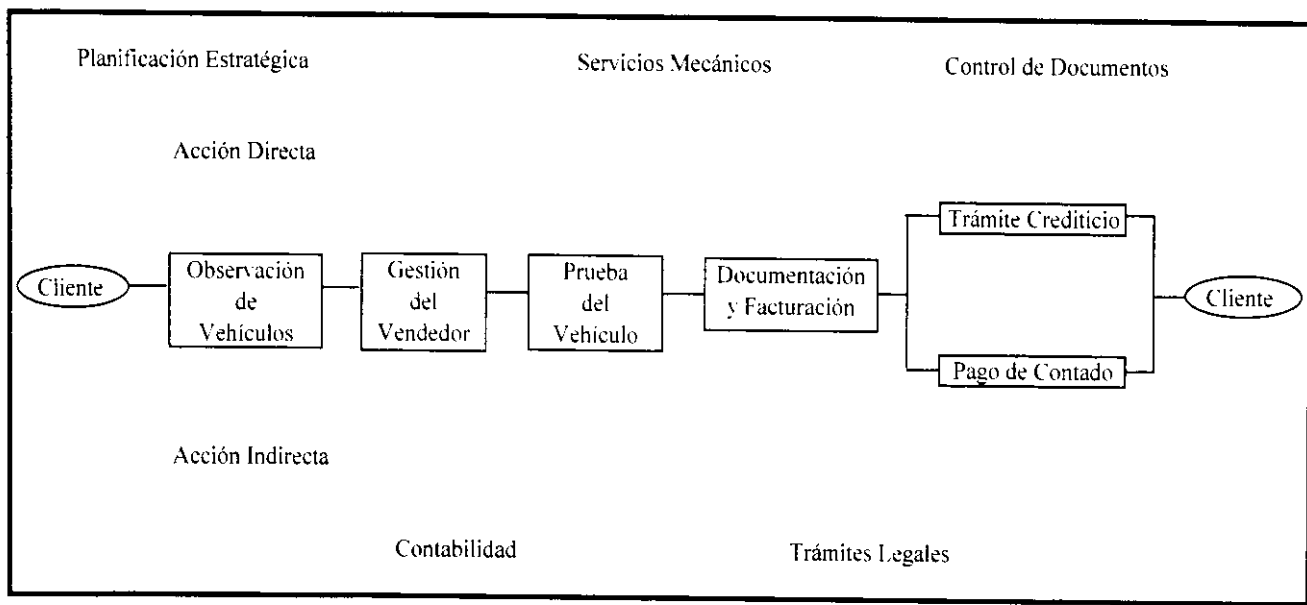
El proceso que se utilizara para la comercialización de los autos en el negocio será la siguiente:

- 1.- Llega el cliente al patio de autos.
- 2.- Sale de su oficina el vendedor para atender al cliente.

- 3.- El vendedor le ofrece su ayuda al cliente sobre el auto de su gusto.
- 4.- El vendedor le enseña el auto al cliente y le explica todo acerca del auto.
- 5.- El cliente se va con el vendedor a probar el auto.
- 6.- El cliente toma su tiempo en decidir.
- 7.- El cliente acepta comprar el auto.
- 8.- Se realiza el contrato de compra venta en la oficina administrativa.
- 9.- Se define con el cliente la forma de pago: si es de contado paga en ese momento o si necesita crédito.
- 10.- Si el pago necesita realizarlo a crédito, se le ayuda al cliente a aplicarlo en una Institución Financiera.
- 11.- Una vez cancelado el valor de la entrada del auto con la carta de aprobación de la Institución Financiera en el caso de ser a crédito, o el valor total del auto en caso de ser al contado, se le entrega el auto al cliente.

**Diagrama**

Elaborado por: Autor del Proyecto



## CAPITULO IV

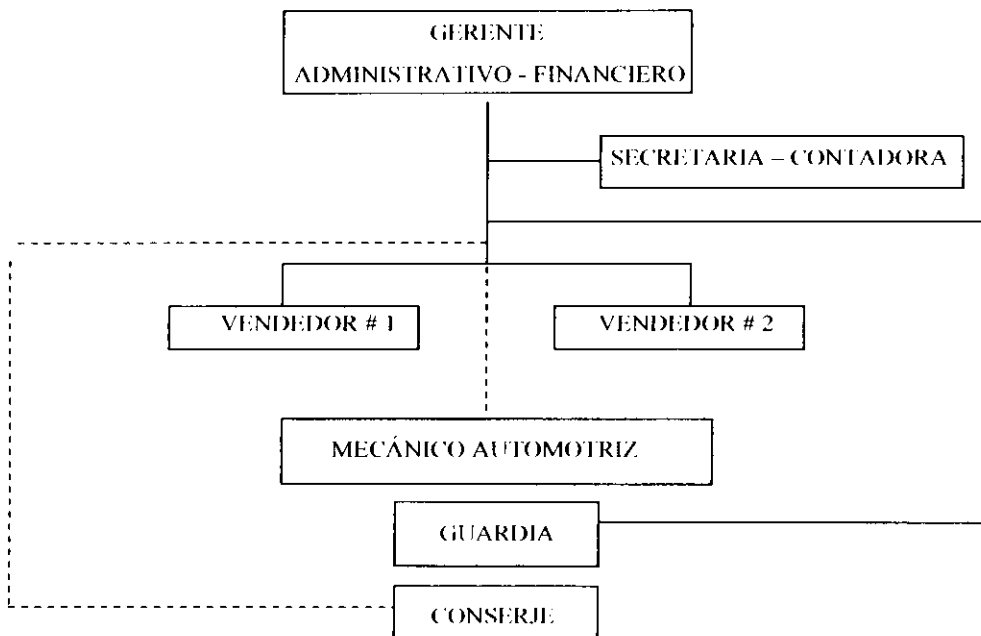
### 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

#### 4.1 Estudio Administrativo

El patio de autos usado “Sevicar’s” será una compañía en nombre colectivo, formada por la fusión de dos socios de apellido Sevilla: Padre e hija, es por esta razón el nombre de la empresa; los mismos que estarán a la cabeza del negocio. La compañía tendrá como actividad la compra y venta de autos usados de diferentes marcas, tipos y años. La compañía administrativamente plantea lo siguiente:

- Otorgar al cliente un auto que se ajuste a sus necesidades y gustos.
- Busca la satisfacción del cliente en cuanto al estado físico y mecánico del auto.
- El establecimiento deberá contar con personal idóneo que cumpla con todos los requisitos y necesidades de la institución.
- La institución deberá contar con normas y reglamentos que rijan su adecuado funcionamiento.

Para cumplir con lo establecido, se emite el siguiente organigrama funcional:



Elaborado por: Autor del Proyecto

#### 4.1.1 Descripción de Funciones

##### **Gerente Administrativo - Financiero**

El gerente es la autoridad y el representante oficial de la empresa. Son funciones del gerente:

- Plantear las leyes, normas y el reglamento interno del funcionamiento de la empresa.
- Realizar comités semanales para analizar los resultados y cambios de la empresa.

- Estudiar el mercado de autos para realizar innovaciones y mejoras.
- Cumplir y hacer cumplir las metas, leyes, reglamentos y más disposiciones.
- Responder por la administración de la empresa.
- Asesorar a los vendedores del patio de autos.
- Revisar las ventas y verificar su ejecución.
- Dirigir la planificación, ejecución y evaluación de las acciones.
- Participar conjuntamente con el personal en la evaluación de los resultados del proceso de ventas.
- Evaluar el trabajo del personal.
- Mantener buenas relaciones con el personal.
- Convocar y presidir las reuniones de directorio.
- Mantener actualizado el inventario y responder por los bienes del establecimiento.
- Realizar mensualmente un informe sobre la asistencia del personal.

### **Secretaria - Contadora**

El cargo de secretaria - contadora estará desempeñado por un profesional del ramo. Son funciones de la secretaria - contadora:

- Llevar los libros, registros y formularios oficiales y responsabilizarse de su conservación, integridad, inviolabilidad y reserva.
- Organizar y mantener actualizado el archivo de la empresa.

- Tramitar la correspondencia oficial y llevar un registro de ingresos y egresos de la misma.
- Realizar los estados financieros de la empresa.
- Conferir previo decreto del gerente copias y certificaciones.
- Recopilar y conservar debidamente organizados, los instrumentos legales que regulan el funcionamiento de la empresa.
- Desempeñar sus funciones con oportunidad, cortesía, responsabilidad y ética profesional.
- Estará a cargo de los fondos, bienes y recursos del establecimiento
- Participar en la elaboración de la pro forma de presupuesto
- Atender los egresos justificados y recaudar los fondos del establecimiento.
- Presentar informes sobre los resultados financieros.
- Suscribir conjuntamente con el gerente cheques y comprobantes de pago.
- Mantener actualizado el inventario de los bienes muebles e inmuebles.
- Participar en la elaboración de los inventarios del establecimiento y en las actas de entrega - recepción.
- Tener en custodia los contratos de venta de los autos.
- Tener en custodia las llaves de los autos.

### **Personal de Ventas: Vendedores**

Son deberes y atribuciones de los vendedores:

- Realizar el proceso de ventas con los clientes.

- Elaborar la planificación de las ventas, empleando estrategias.
- Realizar capacitaciones permanentes para su mejoramiento profesional.
- Aprovechar toda circunstancia favorable para realizar sus ventas, empleando siempre las buenas costumbres y las relaciones humanas con los clientes.
- Solicitar al cliente la documentación necesaria para realizar las ventas y revisarla cuidadosamente.
- Respetar la dignidad e integridad del cliente.
- Participar y controlar activamente en el proceso de ventas en la empresa y fuera de ella.
- Mantener el respeto y las buenas relaciones con las autoridades.
- Llevar al día los registros de ventas.
- Asistir a las juntas convocadas por el gerente.
- Cumplir con las obligaciones determinadas en el reglamento interno y las disposiciones de las autoridades.
- Legalizar e inscribir los contratos de los autos vendidos.
- Tramitar los créditos para los clientes que lo requieran en las Instituciones Financieras.

### **Personal de Apoyo: Mecánico - Automotriz**

El mecánico deberá laborar en la empresa tres días a la semana en las mañanas.

Son funciones del mecánico:

- Evaluar el estado de los autos.
- Arreglar cualquier defecto encontrado en el auto, tanto mecánica como físicamente.
- Prevenir daños futuros.
- Atender los requerimientos de los clientes.
- Suscribir un informe del ingreso de cada auto, especificando los daños y los arreglos del mismo.

## **Personal de Servicio**

### **El Conserje**

- El conserje se hará responsable del cuidado y mantenimiento de los bienes de la empresa.
- El conserje será el encargado de la limpieza de los autos antes y durante su exhibición y entrega.

### **El Guardia**

- El guardia estará encargado de la entrada y salida de personas de la empresa, con el fin de darle seguridad al cliente y al personal de la empresa.

## **4.2 Marco Legal**

Para que el presente proyecto sea posible debe regirse a la ley de Compañías.

### **Ley de Compañías**

#### **H. Congreso Nacional**

#### **La Comisión de Legislación y Codificación**

En ejercicio de la facultad que le confiere el numeral 2 del artículo 139 de la Constitución Política de la República.

#### **Resuelve:**

Expedir la siguiente:

### **Codificación de la ley de Compañías**

#### **Lección 1a.**

#### **Disposiciones Generales**

**\*Art. 1.- Contrato de Compañías y Régimen Legal.-** Contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Este contrato se rige por las disposiciones de esta Ley, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

**Art. 2.- Especies de Compañías.-** Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

La compañía en nombre colectivo;

La compañía en comandita simple y dividida por acciones;

La compañía de responsabilidad limitada;

La compañía anónima; y,

La compañía de economía mixta

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas.

La ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

El presente proyecto se apega a la compañía de nombre colectivo que expide lo siguiente:

## **Sección 2a.**

### **De la Compañía en Nombre Colectivo**

#### **1. Constitución y Razón Social**

**Art. 36.- Formación y razón social.-** La compañía en nombre colectivo se contrae entre dos o más personas que hacen el comercio bajo una razón social.

La razón social es la forma enunciativa de los nombres de todos los socios, o de alguno de ellos, con la agregación de las palabras “y compañía”.

Solo los nombres de los socios pueden formar parte de la razón social.

**Art. 37.- Escritura pública y prohibición de la prueba testimonial.-** El contrato de compañía en nombre colectivo se celebrará por escritura pública.

Entre los socios no se puede admitir declaraciones de testigos para probar contra lo convenido, o mas de lo convenido en la escritura de constitución de la compañía, ni para justificar lo que se hubiere dicho antes, al tiempo o después de su otorgamiento.

**Art. 38.- Aprobación de la escritura y extracto.-** La escritura de formación de una compañía en nombre colectivo será aprobada por el juez de lo civil, el cual ordenará la publicación de un extracto de la misma, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y su inscripción en el Registro Mercantil.

El extracto de la escritura de constitución de la compañía contendrá:

1. El nombre, nacionalidad y domicilio de los socios que la forman;
2. La razón social, objeto y domicilio de la compañía;
3. El nombre de los socios autorizados para obrar, administrar y firmar por ella;
4. La suma de los aportes entregados, o por entregarse, para la constitución de la compañía; y,
5. El tiempo de duración de esta.

**Art. 39.- Publicación del extracto.-** La publicación de que trata el artículo anterior será solicitada al juez de lo civil dentro del término de quince días, contados a partir de la fecha de celebración de la escritura pública, por los socios que tengan la administración o por el notario, si fuere autorizado para ello. De no hacerlo el administrador o el notario, podrá pedirla cualquiera de los socios, en cuyo caso las expensas de la publicación, así como todos los gastos y costos, serán de cuenta de los administradores.

## **2. Capacidad**

**Art. 42.- Capacidad.-** Las personas que según lo expuesto en el Código de Comercio tienen capacidad para comerciar, la tienen también para formar parte de una compañía en nombre colectivo.

El menor de edad, aunque tenga autorización general para comerciar, necesita de autorización especial para asociarse en una compañía en nombre colectivo, autorización que se le concederá en los términos previstos en el mismo Código.

## **3. Capital**

**Art. 43.- Capital.-** El capital de la compañía en nombre colectivo se compone de los aportes que cada uno de los socios entrega o promete entregar.

Para la constitución de la compañía será necesario el pago de no menos del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Si el capital fuere aportado en obligaciones, valores o bienes, en el contrato social se dejará constancia de ello y de sus avalúos.

#### **4. Administración**

**Art. 44.- Administradores.-** A falta de disposición especial en el contrato se entiende que todos los socios tienen la facultad de administrar la compañía y firmar por ella. Si en el acto constitutivo de la compañía solo alguno o algunos de los socios hubieren sido autorizados para obrar, administrar y firmar por ella, solo la firma y los actos de estos, bajo la razón social, obligarán a la compañía.

**Art. 45.- Competencia.-** El administrador o administradores se entenderán autorizados para realizar todos los actos y contratos que fueren necesarios para el cumplimiento de los fines sociales.

Con todo, en el contrato social se podrá establecer limitación a estas facultades.

Los administradores llevarán la contabilidad y las actas de la compañía en la forma establecida por la ley tendrán su representación judicial y extrajudicial.

**Art. 46.- Disposición de inmuebles de la compañía.-** Salvo estipulación en contrario, los administradores podrán gravar o enajenar los bienes inmuebles de la compañía solo con el consentimiento de la mayoría de los socios.

**Art. 47.- Poderes y delegación del cargo.-** El administrador que diere poderes para determinados negocios sociales será personalmente responsable de la gestión que hiciera. Pero para delegar su cargo necesitara, en todo caso, la autorización de la mayoría de socios. La delegación deberá recaer en uno de ellos.

**Art. 48.- Nombramiento.-** El nombramiento del o de los administradores se hará ya sea en la escritura de constitución o posteriormente, por acuerdo entre los socios y, a salvo pacto en contrario, por mayoría de votos.

**Art. 49.- Causas de Remoción.-** El o los administradores no podrán ser removidos de su cargo sino por dolo, culpa grave o inhabilidad en el manejo de los negocios.

La remoción podrá ser pedida por cualquiera de los socios y, en caso de ser judicial, declarada por sentencia.

**Art. 50.- Adopción de Resoluciones y facultad de impugnación.-** En las compañías en nombre colectivo las resoluciones se tomarán por mayoría de votos, a menos que en el contrato social se hubiere adoptado el sistema de unanimidad. Mas si un solo socio representare el mayor aporte, se requerirá el voto adicional del otro.

El socio o socios que estuvieren en minoría tendrán derecho a recurrir a la Corte Superior del distrito apelando de la resolución.

La Corte resolverá la controversia de conformidad con los dictados de la justicia y con criterio judicial, tramitándola verbal y sumariamente, con citación del administrador o gerente.

**Art. 51.- Obligatoriedad de las resoluciones.-** El acuerdo de la mayoría obliga a la minoría solo cuando recae sobre actos de simple administración o sobre disposiciones comprendidas dentro del giro del negocio social.

Si en las deliberaciones se enunciaran pareceres que no tuvieren mayoría absoluta, los administradores se abstendrán de llevar a efecto el acto o contrato proyectado.

**Art. 52.- Efectos de verificarse un acto o contrato desaprobado.-** Si a pesar de la oposición se verificare el acto o contrato con terceros de buena fe, los socios quedarán obligados solidariamente a cumplirlo, sin perjuicio de su derecho a ser indemnizados por el socio o administrador que lo hubiere ejecutado.

**Art. 53.- Obligación de rendir cuentas.-** Los administradores están obligados a rendir cuenta de la administración por periodos semestrales, si no hubiere pacto en contrario, y además en cualquier tiempo, por resolución de los socios.

## **5. De los Socios**

**Art. 54.- Obligaciones principales.-** El socio de la compañía en nombre colectivo tendrá las siguientes obligaciones principales:

- a) Pagar el aporte que hubiere suscrito, en el tiempo y en la forma convenidos;
- b) No tomar interés en otra compañía que tenga el mismo fin ni hacer operaciones por su propia cuenta, ni por la de terceros, en la misma especie

de comercio que hace la compañía, sin previo consentimiento de los demás socios; de hacerlo sin dicho consentimiento, el beneficio será para la compañía y el perjuicio para el socio. Se presume el consentimiento si, preexistiendo ese interés al celebrarse el contrato, era conocido de los otros socios y no se convino expresamente en que cesara;

- c) Participar en las pérdidas; y,
- d) Resarcir los daños y perjuicios que hubiere ocasionado a la compañía, en caso de ser excluido.

**Art. 55.- Derechos.-** El socio de la compañía en nombre colectivo tiene los siguientes derechos:

- a) Percibir utilidades;
- b) Participar en las deliberaciones y resoluciones de la compañía;
- c) Controlar la administración;
- d) Votar en la designación de los administradores; y,
- e) Recurrir a los jueces solicitando la revocación del nombramiento de administrador, en los casos determinados en el artículo 49.
- f) El juez tramitará la petición verbal y sumatoriamente.

**Art. 56.- Derecho de la compañía ante operaciones indebidas del socio.-**

En el caso de contravención a lo dispuesto en el artículo 54, letra b) de esta Ley, la compañía tiene derecho a tomar las operaciones como hechas por su propia cuenta, o a reclamar el resarcimiento de los perjuicios sufridos. Este derecho se extingue por el

transcurso de tres meses contados desde el día en que la compañía tuvo noticia de la operación.

**Art. 57.- Quienes no se reputan socios.-** No se reputan socios, para los efectos de la empresa social, los dependientes de comercio a quienes se haya señalado una porción de las utilidades en retribución de su trabajo.

**Art. 58.- Indemnización por daño a la compañía.-** El daño que sobreviniere a los intereses de la compañía por malicia, abuso de facultades o negligencia de uno de los socios, constituirá a su causante en la obligación de indemnizarlo, si los demás socios lo exigieren, siempre que no pueda deducirse de acto alguno la aprobación o la ratificación expresa o tácita del hecho en que se funde la reclamación.

## CAPITULO V

### 5. ESTUDIO ECONOMICO

#### 5.1 Inventario

A continuación se detallan el equipo de oficina y las herramientas necesarias para iniciar con la empresa:

#### Equipo de Oficina

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
2	Computadoras	300,00	600,00
4	Sillas para escritorio	70,00	280,00
8	Sillas	20,00	160,00
4	Archivadores	90,00	360,00
4	Escritorios	90,00	360,00
1	Impresora	100,00	100,00
4	Sumadoras	40,00	160,00
4	Teléfonos	35,00	140,00
1	Fax	115,00	115,00
1	Cafetera	23,00	23,00
<b>Total</b>			<b>2.298,00</b>

Fuente: Observación, Megamaxí  
Elaborado por: Autor del Proyecto

## Herramientas

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
20	1.laves de corona	1,00	20,00
20	1.laves de boca	1,00	20,00
25	Copas	1,00	25,00
1	Medidor de compresión	150,00	150,00
1	Medidor de aire	5,00	5,00
5	Destornilladores	2,00	10,00
10	Llaves Hexagonales	1,00	10,00
3	Gatas	13,00	39,00
5	Martillos	2,00	10,00
4	Playos	2,50	10,00
10	Brocas	0,50	5,00
3	Cierras	3,50	10,50
1	Pistola adhesiva eléctrica	8,00	8,00
1	Extensión	5,00	5,00
1	Caja de Herramientas	20,00	20,00
<b>Total</b>			<b>347,50</b>

Fuente: Observación, Ferrería Kiwi

Elaborado por: Autor del Proyecto

## 5.2 Plan de Inversión

### 5.2.1 Activos Fijos

Al no contar con local propio, los activos fijos de la empresa serán: Los muebles y enseres para las oficinas, el equipo de cómputo con el que trabajarán los ejecutivos y las herramientas necesarias para arreglar los autos.

Activos Fijos	
Detalle	Valor
Muebles y Enseres	1.183,00
Herramientas y Equipos	762,50
Equipo de cómputo	700,00
<b>Total</b>	<b>2.645,50</b>

Fuente: Observación, Megamaxi, Kiwi

Elaborado por: Autor del Proyecto

### 5.2.2 Cargos Diferidos

Para iniciar con el negocio, se necesita incurrir en algunos gastos los cuales constituyen los bienes intangibles de la empresa:

<b>Cargos Diferidos</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Gastos de Constitución	1.000,00
Gastos de Organización	200,00
Gastos de Instalación	500,00
Gastos estudio de factibilidad	300,00
Imprevistos	100,00
<b>Total</b>	<b>2.100,00</b>

Fuente: Observación, Abogado de la S. F. Leasingcorp S.A.  
Elaborado por: Autor del Proyecto

### 5.2.3 Capital de Trabajo

Este es el capital que la empresa necesita para iniciar con la actividad antes de contar con ningún ingreso, en este caso para comprar los primeros autos y hacerles una revisión y limpieza:

<b>Capital de Trabajo</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Materiales para existencia	110.000,00
Mano de obra directa	110,00
Mano de obra Indirecta	22,00
<b>Total</b>	<b>110.132,00</b>

Fuente: Observación  
Elaborado por: Autor del Proyecto

### 5.2.4 Total de Inversión

El total de la inversión que se necesitará para iniciar con el negocio es el siguiente:

<b>Total de Inversión</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Activos Fijos	\$2.645,50
Activos Diferidos	\$2.100,00
Capital de Trabajo	\$110.132,00
<b>Total</b>	<b>\$114.877,50</b>

Elaborado por: Autor del Proyecto

### 5.3 Financiamiento

Con la venta de un bien inmueble de uno de los socios se obtendrá una parte del capital necesario para la implantación de la empresa y lo demás será financiado por la Sociedad Financiera Leasingcorp S.A. con un crédito a largo plazo.

<b>Financiamiento</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Préstamo	20.000,00
Inversión	94.877,50
<b>Total Inversión</b>	<b>114.877,50</b>

Elaborado por: Autor del Proyecto

#### 5.3.1 Amortización del Préstamo

El préstamo será otorgado por la Sociedad Financiera Leasingcorp S.A. por el valor de \$20.000,00 a 4 años plazo con una tasa del 16% anual.

<b>Monto:</b>	<b>\$20.000</b>	<b>Interés:</b>	<b>16%</b>	<b>Plazo: 1440</b>	<b>días</b>
<b>Días</b>	<b># Doc</b>	<b>Capital</b>	<b>Interés</b>	<b>Dividendo</b>	<b>Saldos</b>
30	01/48	\$300,00	\$267,00	\$567,00	\$19.700,00
30	02/48	\$304,00	\$263,00	\$567,00	\$19.396,00
30	03/48	\$308,00	\$259,00	\$567,00	\$19.088,00
30	04/48	\$312,00	\$255,00	\$567,00	\$18.776,00
30	05/48	\$317,00	\$250,00	\$567,00	\$18.459,00
30	06/48	\$321,00	\$246,00	\$567,00	\$18.138,00
30	07/48	\$325,00	\$242,00	\$567,00	\$17.813,00
30	08/48	\$329,00	\$238,00	\$567,00	\$17.484,00
30	09/48	\$334,00	\$233,00	\$567,00	\$17.150,00
30	10/48	\$338,00	\$229,00	\$567,00	\$16.812,00
30	11/48	\$343,00	\$224,00	\$567,00	\$16.469,00
30	12/48	\$347,00	\$220,00	\$567,00	\$16.122,00
30	13/48	\$352,00	\$215,00	\$567,00	\$15.770,00
30	14/48	\$357,00	\$210,00	\$567,00	\$15.413,00
30	15/48	\$361,00	\$206,00	\$567,00	\$15.052,00
30	16/48	\$366,00	\$201,00	\$567,00	\$14.686,00
30	17/48	\$371,00	\$196,00	\$567,00	\$14.315,00
30	18/48	\$376,00	\$191,00	\$567,00	\$13.939,00
30	19/48	\$381,00	\$186,00	\$567,00	\$13.558,00
30	20/48	\$386,00	\$181,00	\$567,00	\$13.172,00
30	21/48	\$391,00	\$176,00	\$567,00	\$12.781,00
30	22/48	\$397,00	\$170,00	\$567,00	\$12.384,00
30	23/48	\$402,00	\$165,00	\$567,00	\$11.982,00
30	24/48	\$407,00	\$160,00	\$567,00	\$11.575,00
30	25/48	\$413,00	\$154,00	\$567,00	\$11.162,00
30	26/48	\$418,00	\$149,00	\$567,00	\$10.744,00
30	27/48	\$424,00	\$143,00	\$567,00	\$10.320,00
30	28/48	\$429,00	\$138,00	\$567,00	\$9.891,00
30	29/48	\$435,00	\$132,00	\$567,00	\$9.456,00
30	30/48	\$441,00	\$126,00	\$567,00	\$9.015,00
30	31/48	\$447,00	\$120,00	\$567,00	\$8.568,00
30	32/48	\$453,99	\$114,00	\$567,00	\$8.115,00
30	33/48	\$459,00	\$108,00	\$567,00	\$7.656,00
30	34/48	\$465,00	\$102,00	\$567,00	\$7.191,00
30	35/48	\$471,00	\$96,00	\$567,00	\$6.720,00
30	36/48	\$477,00	\$90,00	\$567,00	\$6.243,00
30	37/48	\$484,00	\$83,00	\$567,00	\$5.759,00
30	38/48	\$490,00	\$77,00	\$567,00	\$5.269,00
30	39/48	\$497,00	\$70,00	\$567,00	\$4.772,00
30	40/48	\$503,00	\$64,00	\$567,00	\$4.269,00
30	41/48	\$510,00	\$57,00	\$567,00	\$3.759,00
30	42/48	\$517,00	\$50,00	\$567,00	\$3.242,00
30	43/48	\$524,00	\$43,00	\$567,00	\$2.718,00
30	44/48	\$531,00	\$36,00	\$567,00	\$2.187,00
30	45/48	\$538,00	\$29,00	\$567,00	\$1.649,00
30	46/48	\$545,00	\$22,00	\$567,00	\$1.104,00
30	47/48	\$552,00	\$15,00	\$567,00	\$552,00
30	48/48	\$552,00	\$15,00	\$567,00	0,00

Fuente: Sociedad Financiera Leasingcorp S.A.

## 5.4 Determinación de Ingresos

A continuación se detallan los ingresos que se obtendrán tomando en cuenta el primer año de funcionamiento del negocio:

<b>Detalles Ingresos del Proyecto</b>	
Cantidad	11 autos
Ganancia Promedio en cada Auto	\$700,00
Valor Promedio por Auto	\$10.000,00
Capacidad Máxima Instalada:	15 autos
% de Ocupación de Maquinaria Instalada:	73,33 %
% de Incremento Anual en Precio: (Inflación Promedio Máxima del año 2007)	2,49%

Fuente: Observación Personal, Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Autor del Proyecto

En el siguiente cuadro se detallan los ingresos promedio de los 5 primeros años de funcionamiento del negocio:

<b>Años</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor</b>	<b>Total Ingresos Promedio</b>
	<b>(Autos – Anual)</b>	<b>Unitario Promedio</b>	<b>(año)</b>
Año 1	132	\$10.700,00	\$1.412.400,00
Año 2	144	\$10.700,00	\$1.540.800,00
Año 3	156	\$10.700,00	\$1.669.200,00
Año 4	168	\$10.700,00	\$1.797.600,00
Año 5	180	\$10.700,00	\$1.926.000,00
<b>Total</b>			<b>\$8.346.000,00</b>

Elaborado por: Autor del Proyecto

## 5.5 Depreciaciones y Amortizaciones

La depreciación de los activos fijos y diferidos se calcula tomando en cuenta los porcentajes vigentes legales para depreciar y amortizar, por lo tanto será como se detalla en los siguientes cuadros:

### Depreciación de Activos Fijos

<b>Detalle</b>	<b>Valor del Bien</b>	<b>Deprec. Anual</b>	<b>%</b>	<b>Años</b>
Muebles y Enseres	\$1.183,00	\$118,30	10%	10
Equipo de Cómputo	\$700,00	\$140,00	20%	5
Herramientas y Equipos	\$762,50	\$76,25	10%	10
<b>Total</b>	<b>\$2.645,50</b>	<b>\$334,55</b>		

Fuente: Observación, Contador de la S. F. Leasingcorp S.A.

Elaborado por: Autor del Proyecto

### Amortización de Activos Diferidos

<b>Detalle</b>	<b>Valor del Bien</b>	<b>Deprec. Anual</b>	<b>%</b>	<b>Años</b>
Cargos Diferidos	\$2.100,00	\$420,00	20%	5
<b>Total</b>	<b>\$2.100,00</b>	<b>\$420,00</b>		

Fuente: Observación, Contador de la S. F. Leasingcorp S.A.

Elaborado por: Autor del Proyecto

## 5.6 Estado de Resultados Anual Proyectado

Para realizar el estado de resultados es necesario detallar los rubros que son tomados en cuenta como gastos administrativos y de ventas que se encuentran a continuación:

<b>Gastos Administrativos (Anual)</b>	
Arriendo	\$ 14.400,00
Sueldo Guardia	\$ 1.800,00
Sueldo Conserje	\$ 600,00
Sueldo Secretaria	\$ 3.600,00
Sueldo Gerente	\$ 6.000,00
Servicios Básicos	\$ 600,00
Suministros	\$ 600,00
Depr. Eq. Cómputo	\$ 140,00
Depr. Muebles	\$ 118,30

Fuente: Observación

Elaborado por: Autor del Proyecto

<b>Gastos Ventas (Anual)</b>	
Sueldo Vendedores	\$ 12.000,00
Publicidad	\$ 1.200,00
Depr. Herramientas	\$ 76,25

Los gastos financieros registrados en el estado de resultados son los intereses que genera el préstamo.

Con el estado de resultados podremos determinar la utilidad que genera la empresa durante un período determinado de tiempo, en este caso será de los 5 primeros años de existencia del negocio.

## Estado de Resultados

<b>Rubros</b>	<b>Año 1 31/12/2008</b>	<b>Año 2 31/12/2009</b>	<b>Año 3 31/12/2010</b>	<b>Año 4 31/12/2011</b>	<b>Año 5 31/12/2012</b>
Ventas Netas	\$1.412.400,00	\$1.540.800,00	\$1.669.200,00	\$1.797.600,00	\$1.926.000,00
Costo de Ventas	\$1.321.584,00	\$1.441.728,00	\$1.561.872,00	\$1.682.016,00	\$1.802.160,00
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$90.816,00</b>	<b>\$99.072,00</b>	<b>\$107.328,00</b>	<b>\$115.584,00</b>	<b>\$123.840,00</b>
Gastos de Administración	\$27.858,30	\$28.058,30	\$28.258,30	\$28.458,30	\$28.658,30
Gastos de Ventas	\$13.276,25	\$13.376,25	\$13.476,25	\$13.576,25	\$13.676,25
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$49.681,45</b>	<b>\$57.637,45</b>	<b>\$65.593,45</b>	<b>\$73.549,45</b>	<b>\$81.505,45</b>
Gastos Financieros	\$1.804,00	\$1.804,00	\$1.804,00	\$1.804,00	0,00
<b>Utilidad Neta antes de Repartición de Utilidades</b>	<b>\$47.877,45</b>	<b>\$55.833,45</b>	<b>\$63.789,45</b>	<b>\$71.745,45</b>	<b>\$81.505,45</b>
Reparto de Utilidades (15%)	\$7.181,62	\$8.375,02	\$9.568,42	\$10.761,82	\$12.225,82
<b>Utilidad Neta antes de Impuestos</b>	<b>\$40.695,83</b>	<b>\$47.458,43</b>	<b>\$54.221,03</b>	<b>\$60.983,63</b>	<b>\$69.279,63</b>
Impuestos (25%)	\$10.173,96	\$11.864,61	\$13.555,26	\$15.245,91	\$17.319,91
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$30.521,87</b>	<b>\$35.593,82</b>	<b>\$40.665,77</b>	<b>\$45.737,72</b>	<b>\$51.959,72</b>

Elaborado por: Autor del Proyecto

### 5.7 Flujo de Caja Anual Proyectado

Tomando en cuenta los ingresos, egresos y gastos que tendrá la empresa se ha podido obtener un flujo de caja o efectivo proyectado, cuyo resultado es el recurso económico con el que contará la empresa cada fin de año.

<b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>						
<b>A. INGRESOS OPERACIONALES</b>						
	<b>Preoperac.</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	
Recuperación por ventas		1412400.00	1540800.00	1669200.00	1797600.00	192
<b>B. EGRESOS OPERACIONALES</b>						
Pago a proveedores	0,00	1.320.000,00	1.440.000,00	1.560.000,00	1.680.000,00	1.80
Mano de obra directa e imprevistos		1.320,00	1.440,00	1.560,00	1.680,00	
Mano de obra indirecta		264,00	288,00	312,00	336,00	
Gastos de ventas		13.276,25	13.376,25	13.476,25	13.576,25	1
Gastos de administración		27.858,30	28.058,30	28.258,30	28.458,30	2
Gastos de fabricación		0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>Parcial</b>	<b>0,00</b>	<b>1.362.718,55</b>	<b>1.483.162,55</b>	<b>1.603.606,55</b>	<b>1.724.050,55</b>	<b>1.84</b>
Ingresos operacionales	0,00	1.412.400,00	1.540.800,00	1.669.200,00	1.797.600,00	1.92
Egresos operacionales	0,00	1.362.718,55	1.483.162,55	1.603.606,55	1.724.050,55	1.84
<b>C. FLUJO OPERACIONAL (A - B)</b>	<b>0,00</b>	<b>49.681,45</b>	<b>57.637,45</b>	<b>65.593,45</b>	<b>73.549,45</b>	<b>8</b>
<b>D. INGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Crédito de proveedores de activos fijos	0,00					
Créditos a contratarse a corto plazo		0,00	0,00	0,00	0,00	
Créditos a contratarse a largo plazo	20.000,00	0,00	0,00			
Aportes de capital	94.877,50	0,00	0,00	0,00	0,00	
<b>Parcial</b>	<b>114.877,50</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	
<b>E. EGRESOS NO OPERACIONALES</b>						
Pago de intereses		1.804,00	1.804,00	1.804,00	1.804,00	
Pago de créditos de corto plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Pago de créditos de mediano plazo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Pago de cuentas y documentos histórico	0,00					
Pago participación de trabajadores		7.181,62	8.375,02	9.568,42	10.761,82	12
Pago de impuesto a la renta (25%)	0,00	10.173,96	11.864,61	13.555,26	15.245,91	17
Reparto de dividendos		0,00	0,00	0,00	0,00	
Reposición y nuevas inversiones						
Terreno	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Vehículo	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Muebles y enseres administración	1.183,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Equipos oficina	700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Activos diferidos	2.100,00					
Otros activos	762,50					
<b>Parcial</b>	<b>4.745,50</b>	<b>19.159,58</b>	<b>22.043,63</b>	<b>24.927,68</b>	<b>27.811,73</b>	<b>29</b>
<b>F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	<b>110.132,00</b>	<b>(19.159,58)</b>	<b>(22.043,63)</b>	<b>(24.927,68)</b>	<b>(27.811,73)</b>	<b>(29)</b>
<b>G. FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	<b>110.132,00</b>	<b>30.521,87</b>	<b>35.593,82</b>	<b>40.665,77</b>	<b>45.737,72</b>	<b>51</b>
<b>H. SALDO INICIAL DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>110.132,00</b>	<b>140.653,87</b>	<b>176.247,69</b>	<b>216.913,46</b>	<b>262</b>
<b>I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>	<b>110.132,00</b>	<b>140.653,87</b>	<b>176.247,69</b>	<b>216.913,46</b>	<b>262.651,18</b>	<b>314</b>

laborado por: Autor del Proyecto

## 5.8 Balance de Situación Inicial (Enero del 2008)

Como su nombre lo indica, en este balance podemos encontrar la estructura con el que contará la empresa al iniciar su actividad.

Detalle	Valor
Activo Corriente	\$110.132,00
Activo Fijo	\$2.645,50
Activos Diferidos	\$2.100,00
<b>Total Activos</b>	<b>\$114.877,50</b>
Pasivo Corriente	\$0,00
Pasivo Largo Plazo	\$20.000,00
Patrimonio	\$94.877,50
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>\$114.877,50</b>

Elaborado por: Autor del Proyecto

## 5.9 Balance de Situación General Anual Proyectado

A continuación se encuentra el balance general, en el cual se encuentran los activos, pasivos y patrimonio con el que contará la empresa en cada fin de año.

Detalle	Año 1 31/12/2008	Año 2 31/12/2009	Año 3 31/12/2010	Año 4 31/12/2011	Año 5 31/12/2012
Activo Corriente	\$140.653,87	\$176.247,69	\$216.913,46	\$262.651,18	\$314.610,90
Activo Fijo	\$2.310,95	\$1.976,40	\$1.641,85	\$1.307,30	\$972,75
Activo Diferido	\$1.680,00	\$1.260,00	\$840,00	\$420,00	\$0,00
<b>Total Activos</b>	<b>\$144.644,82</b>	<b>\$179.484,09</b>	<b>\$219.395,31</b>	<b>\$264.378,48</b>	<b>\$315.583,65</b>
Pasivo Corriente	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Pasivo Largo Plazo	\$15.000,00	\$10.000,00	\$5.000,00	\$0,00	\$0,00
Patrimonio	\$129.644,82	\$169.484,09	\$214.395,31	\$264.378,48	\$315.583,65
<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	<b>\$144.644,82</b>	<b>\$179.484,09</b>	<b>\$219.395,31</b>	<b>\$264.378,48</b>	<b>\$315.583,65</b>

Elaborado por: Autor del Proyecto

### 5.10 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es aquel en el que la empresa no genera utilidad ni pérdida.

Mediante este podemos conocer a partir de que momento la empresa comienza a obtener utilidad.

Se le obtiene mediante las siguientes condiciones:

$$\begin{aligned} \text{Costo fijo} + \text{Costo Variable} &= \text{Costo Total} \\ \text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable} - \text{Costo Fijo} &= \text{Punto de Equilibrio} \\ \text{Punto de Equilibrio} &= \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \text{Costo Variable} / \text{Ventas Totales}} \end{aligned}$$

#### Costos Fijos:

<b>Detalles</b>	<b>Total</b>
Depreciaciones	\$ 334,55
Amortizaciones	\$ 420,00
Sueldos Administración y Ventas	\$ 24.000,00
Arriendo	\$ 14.400,00
Interés del Préstamo	\$ 1.804,00
<b>Suman</b>	<b>\$ 40.958,55</b>

Elaborado por. Autor del Proyecto

**Costos Variables:**

<b>Detalles</b>	<b>Total</b>
Costo de Ventas (Vehículos)	\$1.320.000,00
Costo de Ventas (Revisión mecánica)	\$ 1.320,00
Costo de Ventas (Limpieza)	\$ 264,00
Suministros de Oficina	\$ 600,00
Publicidad	\$ 1.200,00
Servicios Básicos	\$ 600,00
<b>Suman</b>	<b>\$1.323.984,00</b>

Elaborado por: Autor del Proyecto

**Costos Totales:**

<b>Detalles</b>	<b>Total</b>
Costos Fijos	\$ 40.958,55
Costo Variables	\$1.323.984,00
<b>Total Costos</b>	<b>\$1.364.942,55</b>

Elaborado por: Autor del Proyecto

**Aplicación de la Fórmula:**

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \text{Costos Variables} / \text{Ventas}}$$

$$PE = \frac{\$40.958,55}{1 - (\$1.364.942,55 / \$1.412.400,00)}$$

$$PE = \frac{\$40.958,55}{1 - 0,9664}$$

$$PE = \frac{\$40.958,55}{0,0336}$$

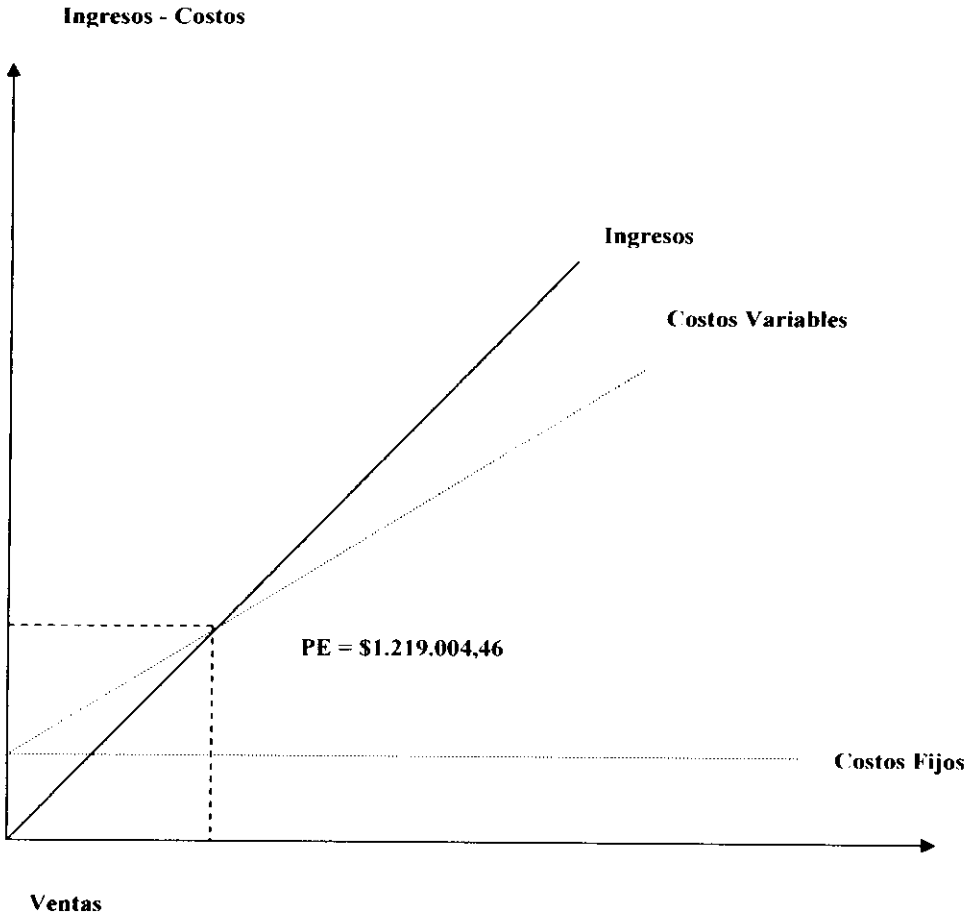
$$PE = \$1.219.004,46$$

**Interpretación:**

El punto de equilibrio nos indica que debemos vender \$1.219.004,46 al año para cubrir todos los gastos incurridos en el período. Lo que excede de este valor serán utilidades para la empresa.

**Gráfico:**

**Punto de Equilibrio**



Elaborado por: Autor del Proyecto

## CAPITULO VI

### 6. EVALUACION DEL PROYECTO

Los cálculos de los valores que se encuentran a continuación, se pueden verificar en el anexo VI de este proyecto.

#### 6.1 Valor Actual Neto

El VAN del proyecto es de **\$38.942,53**, esto es lo que el inversionista recibirá después de recuperar su inversión.

<b>Años Funcionamiento</b>	<b>Flujo Neto</b>	<b>Valor Actual</b>
1	\$30.521,87	\$27.901,37
2	\$35.593,82	\$29.744,28
3	\$40.665,77	\$31.065,07
4	\$45.737,72	\$31.939,81
5	\$51.959,72	\$33.169,50
<b>Total</b>		<b>\$153.820,03</b>

Fuente: Modelo

Elaborado por: Autor del Proyecto

#### 6.2 Tasa Interna de Retorno

**TIR = 20,63%**

- Entonces, podemos decir; de que si se puede realizar el proyecto por cuanto supera el costo del capital (20,63%).

**TMAR = 9,39%**

- La TMAR del proyecto es de 9.39%.

Siendo esta menor que la tasa de interés de los créditos bancarios, pero mayor a la tasa de inversiones.

### **6.3 Período Real de Recuperación**

El período de recuperación de capital es de 4 años, 8 meses, puesto que las utilidades netas provenientes de las ventas son elevadas.

### **6.4 Relación Costo / Beneficio**

**B/C = \$1,04**

- El cálculo realizado refleja que se puede percibir \$0.04 de beneficio por cada dólar invertido.

## **CAPITULO VII**

### **7. EVALUACION DEL IMPACTO AMBIENTAL**

En la actualidad un tema de gran preocupación es la preservación del medio ambiente, por lo cual se lo ha considerado como una política de estado y se ha tratado de concienciar a la humanidad sobre este problema.

En el caso de este proyecto como el producto que se comercializa son autos, si tiene incidencia en el medio ambiente por el smoke que sale de lo motores, es por esto que se tratara de en lo posible reparar los autos para evitar la contaminación.

## CAPITULO VIII

### 8. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Final	Observación
1	Identificación del Proyecto	01/11/2007	05/11/2007	Consulta
2	Estudio de Mercado	06/11/2007	20/11/2007	Encuestas, entrev
3	Estudio Técnico	21/11/2007	26/11/2007	Observación
4	Estudio Administrativo y Legal	27/11/2007	30/11/2007	Consulta
5	Estudio Económico	30/11/2007	08/12/2007	Cálculos
6	Evaluación del Proyecto	09/12/2007	12/12/2007	Modelo
7	Evaluación del Impacto Ambiental	13/12/2007	14/12/2007	
8	Cronograma de Actividades	15/12/2007	16/12/2007	
9	Conclusiones y Recomendaciones	17/12/2007	18/12/2007	
10	Bibliografía	19/12/2007	20/12/2007	
11	Anexos	21/12/2007	21/12/2007	
12	Implantación del Proyecto	Año 2008		

Elaborado por: Autor del Proyecto

## CAPITULO IX

### 9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 9.1 Conclusiones

- Tomando en cuenta el estudio de este proyecto de inversión, se puede concluir que si es factible cumplir con el objetivo general de este proyecto, el cual es la apertura de un patio de autos en la ciudad de Ambato en el sector de la Av. Atahualpa.
- También se puede concluir, con el estudio de este proyecto, que es viable cumplir con el objetivo específico del mismo, el cual es cubrir el 3% de la demanda de autos usados en la ciudad de Ambato a partir del ingreso de la empresa en el mercado en el año 2008, la misma que sería la venta de 11 autos mensuales.
- La apertura de nuevo patio de autos usados no es trabajo fácil, pues requiere de una fuerte inversión para lograr cumplir con todos los requisitos legales y de los clientes, pero es un trabajo que producirá utilidad y para el cual existe un mercado en crecimiento.
- La nueva tendencia en la ciudad de Ambato es la de tener por lo menos un auto en la familia, sea por necesidad o por lujo.

- Es muy importante seguir buscando servicios extras que ofrecer, ya que la mayoría de clientes están dispuestos a pagar porque su auto usado este en perfecto estado; y la competencia busca también cumplir con sus expectativas.

## **9.2 Recomendaciones**

- Partiendo de las encuestas realizadas, sería recomendable tomar en consideración todos los requerimientos de los clientes en cuanto a las marcas, tipos y años de los autos usados, a fin de lograr establecer un patio de autos usados que supere las expectativas de los clientes y que me permita ser competitiva en el segmento de mercado al que me quiero enfocar.
- Se recomienda buscar un local más amplio a partir del quinto año de funcionamiento.
- Buscar alianzas con Instituciones Financieras para los créditos de los clientes que necesiten financiamiento.
- También se recomienda estar informados sobre seguros y dispositivos de rastreo satelital para los autos.

## **BIBLIOGRAFIA**

- Revistas de Autos Carburando
- [www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)
- Personas Encuestadas
- Jefatura de Transito de Tungurahua
- Concesionarios de Autos

## **ANEXOS**

## **ANEXO I**

### **ENCUESTAS - DEMANDA**

**ANEXO II**

**ENCUESTAS - OFERTA**

Encuesta Oferta

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

Si

No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año   
3 años

2 años   
Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil   
Las dos

Camioneta   
Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet   
Toyota   
Volkswagen

Ford   
Renault

Mazda   
Hyundai

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003   
2003   
2004   
2005

2006   
Más del 2006   
Todos

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si

No

Cual? Motor's probados

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si

No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

230 autos

Encuesta Oferta

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

Si

No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año   
3 años

2 años   
Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil   
Las dos

Camioneta   
Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet   
Toyota   
Volkswagen

Ford   
Renault

Mazda   
Hyundai

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003   
2003   
2004   
2005

2006   
Más del 2006   
Todos

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si

No

Cual? Que los autos funcionen bien

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si

No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

180 autos

Encuesta Oferta

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

Si

No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año   
3 años

2 años   
Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil   
Las dos

Camioneta   
Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet   
Toyota   
Volkswagen

Ford   
Renault

Mazda   
Hyundai

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003   
2003   
2004   
2005

2006   
Más del 2006   
Todos

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si

No

Cual? Garantía total

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si

No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

320 autos

Encuesta Oferta

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

Si

No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año   
3 años

2 años   
Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil   
Las dos

Camioneta   
Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet   
Toyota   
Volkswagen

Ford   
Renault

Mazda   
Hyundai

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003   
2003   
2004   
2005

2006   
Más del 2006   
Todos

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si

No

Cual? Vehículos garantizados

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si

No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

300 autos

Encuesta Oferta

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

Si

No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año  
3 años

2 años  
Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil  
Las dos

Camioneta  
Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet  
Toyota  
Volkswagen

Ford  
Renault

Mazda  
Hyundai

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003  
2003  
2004  
2005

2006  
Más del 2006  
Todos

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si

No

Cual? Agilidad y buen funcionamiento de los autos

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si

No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

290 autos

Encuesta Oferta

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehiculos usados?

Si

No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año   
3 años

2 años   
Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil   
Las dos

Camioneta   
Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet   
Toyota   
Volkswagen

Ford   
Renault

Mazda   
Hyundai

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003   
2003   
2004   
2005

2006   
Más del 2006   
Todos

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si

No

Cual? Entrego de autos en perfecto estado

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si

No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

250 autos

**Encuesta Oferta**

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

Si  No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año  2 años   
3 años  Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil  Camioneta   
Las dos  Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet  Ford  Mazda   
Toyota  Renault  Hyundai   
Volkswagen

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003  2006   
2003  Más del 2006   
2004  Todos   
2005

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si  No

Cual? Tufo de mantenimiento automático

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si  No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

240 autos

Encuesta Oferta

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehiculos usados?

Si

No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año   
3 años

2 años   
Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil   
Las dos

Camioneta   
Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet   
Toyota   
Volkswagen

Ford   
Renault

Mazda   
Hyundai

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003   
2003   
2004   
2005

2006   
Más del 2006   
Todos

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehiculos usados?

Si

No

Cual? garantia total de la compra del auto

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si

No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

240 autos

Auto Jua

Encuesta Oferta

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

Si  No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año  2 años   
3 años  Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil  Camioneta   
Las dos  Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet  Ford  Mazda   
Toyota  Renault  Hyundai   
Volkswagen

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003  2006   
2003  Más del 2006   
2004  Todos   
2005

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si  No

Cual? exelente funcionamiento del auto

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si  No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

300 autos

# Encuesta Oferta

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

Si

No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año   
3 años

2 años   
Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil   
Las dos

Camioneta   
Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet   
Toyota   
Volkswagen

Ford   
Renault

Mazda   
Hyundai

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003   
2003   
2004   
2005

2006   
Más del 2006   
Todos

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si

No

Cual? Exelente funcionamiento del auto

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si

No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

300 autos

**Encuesta Oferta**

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

Si  No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año  2 años   
3 años  Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil  Camioneta   
Las dos  Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet  Ford  Mazda   
Toyota  Renault  Hyundai   
Volkswagen

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003  2006   
2003  Más del 2006   
2004  Todos   
2005

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si  No

Cual? Vehículos probados

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si  No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

140 autos

# Encuesta Oferta

1.- ¿Es usted propietario de un patio de vehículos usados?

Si

No

2.- ¿Desde hace cuanto tiempo funciona su negocio?

1 año   
3 años

2 años   
Más de 3 años

3.- ¿Que tipo de autos usados usted comercializa?

Automóvil   
Las dos

Camioneta   
Ninguna

4.- ¿Que marcas de autos usted comercializa en su patio de autos usado?

Chevrolet   
Toyota   
Volkswagen

Ford   
Renault

Mazda   
Hyundai

5.- ¿Cuál es el año de los autos usados que usted comercializa?

Menos del 2003   
2003   
2004   
2005

2006   
Más del 2006   
Todos

6.- ¿Brinda usted algún servicio o garantía en las ventas de sus vehículos usados?

Si

No

Cual? Da, en regla y buen funcionamiento me unico de los autos.

7.- ¿Ah existido algún incremento en sus ventas de este año con respecto al anterior?

Si

No

8.- ¿Cuántos autos promedio usted vende anualmente?

175 autos

**ANEXO III**

**PRECIOS DE LOS VEHICULOS**

**LISTA DE PRECIOS REFERENCIAL DE AUTOS USADOS**

TIPO	MARCA	MODELO	DESCRIPCIÓN	VALOR COMERCIAL			
				Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006
Automóvil	Chevrolet	Corsa Wind	1.4 hatchback	8.000,00	8.500,00	x	x
Automóvil	Chevrolet	Corsa Wind	1.6 sedan	8.300,00	8.800,00	x	x
Automóvil	Chevrolet	Corsa Evolution	1.8 hatchback	8.800,00	9.400,00	9.800,00	10.400,00
Automóvil	Chevrolet	Corsa Evolution	1.8 sedan	9.300,00	10.000,00	10.500,00	11.000,00
Automóvil	Chevrolet	Corsa Evolution Activo	1.4 hatchback	x	x	8.700,00	9.200,00
Automóvil	Chevrolet	Corsa Evolution Activo	1.4 sedan	x	x	9.400,00	10.000,00
Automóvil	Chevrolet	Aveo	1.6 3 puertas	x	x	x	10.200,00
Automóvil	Chevrolet	Spark	0.8 5 puertas	6.100,00	6.500,00	x	x
Automóvil	Chevrolet	Spark	1.0 5 puertas	x	x	7.100,00	8.400,00
Automóvil	Chevrolet	Optra	1.8 5 puertas	x	x	x	14.000,00
Automóvil	Chevrolet	Optra	1.8 4 puertas	x	11.800,00	12.800,00	14.500,00
Automóvil	Chevrolet	Steem	1.6 4 puertas	8.900,00	9.500,00	10.000,00	10.400,00
Camioneta	Chevrolet	Luv D-Max	2.4 c/s 4x2	x	x	11.500,00	12.500,00
Camioneta	Chevrolet	Luv D-Max	2.5 c/s 4x2 diesel	x	x	12.000,00	13.300,00
Camioneta	Chevrolet	Luv D-Max	2.4 c/d	x	x	13.500,00	14.500,00
Camioneta	Chevrolet	Luv V6	c/s 4x4	11.000,00	12.000,00	12.800,00	x
Camioneta	Chevrolet	Luv V6	c/d 4x2	12.500,00	13.500,00	14.800,00	x
Camioneta	Chevrolet	Luv V6	c/d 4x4	13.400,00	14.500,00	15.300,00	x
Camioneta	Chevrolet	Luv	2.2 c/s	9.800,00	10.400,00	11.000,00	x
Camioneta	Chevrolet	Luv	2.2 c/d	11.000,00	12.300,00	13.500,00	x
Camioneta	Chevrolet	Luv	2.5 c/s diesel	10.500,00	11.200,00	12.000,00	x
Camioneta	Chevrolet	Luv	c/d 4x2 diesel	11.800,00	12.800,00	14.200,00	x
Camioneta	Chevrolet	Luv	c/d 4x4 diesel	14.000,00	14.800,00	15.700,00	x



**LISTA DE PRECIOS REFERENCIAL DE AUTOS USADOS**

TIPO	MARCA	MODELO	DESCRIPCION	VALOR COMERCIAL			
				Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006
Automóvil	Toyota	Corolla	1.6 Xli	11.500,00	12.500,00	13.000,00	14.100,00
Automóvil	Toyota	Corolla	1.8 i	13.100,00	14.200,00	15.300,00	16.600,00
Automóvil	Toyota	Yaris	1.3 nitro 3 puertas	8.800,00	9.700,00	10.600,00	11.500,00
Automóvil	Toyota	Yaris	sport/nitro 5 puertas	9.800,00	10.700,00	11.600,00	12.600,00
Automóvil	Toyota	Yaris	1.5 SDN	11.800,00	12.800,00	13.800,00	14.800,00
Camioneta	Toyota	Hilux	2.4 c/s 4x2	12.000,00	12.900,00	13.800,00	14.500,00
Camioneta	Toyota	Hilux	c/d 4x2	12.300,00	13.400,00	14.600,00	15.600,00
Camioneta	Toyota	Hilux	c/s 4x4	13.400,00	14.600,00	16.000,00	17.100,00
Camioneta	Toyota	Hilux	c/d 4x4	13.600,00	14.900,00	16.300,00	17.500,00
Camioneta	Toyota	Hilux	3.0 c/s diesel 4.2	13.700,00	14.200,00	15.700,00	16.800,00
Camioneta	Toyota	Stout II	2.4	10.700,00	11.500,00	12.400,00	13.300,00

**LISTA DE PRECIOS REFERENCIAL DE AUTOS USADOS**

TIPO	MARCA	MODELO	DESCRIPCION	VALOR COMERCIAL			
				Año 2003	Año 2004	Año 2005	Año 2006
Automóvil	Mazda	626	2.0	12.800,00	13.900,00	15.100,00	16.400,00
Automóvil	Mazda	Allegro 323	1.6 sedan	10.400,00	11.300,00	12.200,00	13.200,00
Automóvil	Mazda	Allegro 323	1.6 hatchback	10.400,00	11.300,00	12.200,00	13.200,00
Automóvil	Mazda	3	1.6 sedan	13.000,00	14.000,00	15.000,00	16.000,00
Automóvil	Mazda	3	1.6 sport	13.000,00	14.000,00	15.000,00	16.000,00
Automóvil	Mazda	B-2.2	4x2 c/s	10.500,00	11.200,00	11.900,00	12.700,00
Camioneta	Mazda	B-2.2	4x4 c/s	12.500,00	13.500,00	14.500,00	15.600,00
Camioneta	Mazda	B-2.6	4x2 c/d	12.000,00	12.700,00	13.700,00	14.700,00
Camioneta	Mazda	B-2.6	4x4 c/d	14.000,00	14.800,00	15.300,00	16.500,00



**ANEXO IV**

**FOTOGRAFÍA DEL LOCAL**



**ANEXO V**

**DOCUMENTACIÓN LEGAL**

SEÑORA INTENDENTA DE COMPAÑÍAS DE TUNGURAHUA.

MARÍA ALEJANDRA SEVILLA, atentamente comparezco ante Usted con la siguiente petición:

Que se digne aprobar los siguientes nombres que servirá para la razón social de la compañía en nombre colectivo en formación, la cual se dedicará a la comercialización de vehículos:

- 1.- "SEVILLA & CO."
- 2.- "SEVICAR`S".
- 3.- "SEVILLA & SEVILLA".

Espero atención favorable.

MARÍA ALEJANDRA SEVILLA.  
C.C. 180327151-7

Ambato.....del 2007

Señorita.  
María Alejandra Sevilla.  
COMPAÑÍA EN FORMACIÓN  
Presente.-

De mi consideración:

Dando contestación a su escrito, me permito indicar que la Intendencia de Compañías de Tungurahua, aprueba los siguientes nombres:

- 1.- "SEVILLA & CO."
- 2.- "SEVICAR 'S"

Lo que pongo en su conocimiento para los fines legales pertinentes.

Atentamente,

DRA. LEONOR HOLGUÍN  
INTENDENTA DE COMPAÑÍAS  
DE TUNGURAHUA

SEÑOR GERENTE BANCO PICHINCHA SUCURSAL AMBATO

MARÍA ALEJANDRA SEVILLA, atentamente comparezco ante Usted con la siguiente petición:

Que se digne autorizar la apertura de cuenta de integración de capital de la compañía "SEVICAR`S" Compañía en Nombre Colectivo con las siguientes aportaciones de los socios:

Ma. Alejandra Sevilla	20.000,00 USD.
Ing. Guillermo Sevilla	94.877,50 USD

Espero atención favorable.

MARÍA ALEJANDRA SEVILLA.  
C.C. 180327151-7

## ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO “SEVICAR’S”.

1.- DE LOS SOCIOS: Los socios que forman esta compañía son: María Alejandra Sevilla Peralvo de estado civil soltera, de nacionalidad Ecuatoriana, de 22 años de edad, de profesión Estudiante, domiciliada en esta ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua; y, el señor Guillermo Cristóbal Sevilla Tinajero, de estado civil casado, de nacionalidad Ecuatoriano, de 52 años, de profesión Ingeniero Agrónomo, domiciliado en esta ciudad de Ambato.

2.- DENOMINACIÓN OBJETIVA O RAZÓN SOCIAL: La denominación objetiva o razón social de la compañía es “SEVICAR’S”.

3.- OBJETO SOCIAL: El objeto Social de la compañía es la comercialización de vehículos usados.

4.- DURACIÓN DE LA COMPAÑÍA: La duración de la compañía será el tiempo de 10 años contados desde la aprobación del presente contrato en la Superintendencia de Compañías.

5.- DOMICILIO DE LA COMPAÑÍA: El domicilio principal de la compañía será en la Avenida Atahualpa de esta ciudad de Ambato, Provincia de Tungurahua, pudiendo establecerse sucursales en todo el país.

6.- CAPITAL SOCIAL: El capital suscrito de cada socio será la cantidad de 20.000 USD. y de 94.877,50 USD.

7.- CAPITAL EN ESPECIE: Ma. A. Sevilla aporta con suministros de oficina y adornos avaluado por la cantidad de 500 USD.; y, el Señor Guillermo Sevilla aporta con alfombrado para las oficinas y cuadros por la cantidad de 500 USD.

8.- ADMINISTRACIÓN: La Gerencia General de la compañía “SEVICAR’S” estará a cargo de Ma. A. Sevilla, quien será su representante legal, cargo que desempeñará por el tiempo de 2 años, pudiendo ser reelegida.

Existirá un consejo de vigilancia que estará conformado por la totalidad de los socios.

9.- DE LA JUNTA GENERAL: Será al finalizar cada semestre y la toma de decisiones será con la aprobación de la mayoría de socios.

Para constancia los comparecientes firman en unidad de acto a los..... días del mes de..... del 2008.

MARÍA ALEJANDRA SEVILLA.  
C.C. 180327151-7

GUILLERMO SEVILLA  
C.C. 180107411-1

SEÑOR JUEZ DE LO CIVIL DE TUNGURAHUA.

MARÍA ALEJANDRA SEVILLA PERALVO, de estado civil soltera, de 22 años de edad, de profesión Estudiante, atentamente comparezco ante Usted con la siguiente petición:

De conformidad a la escritura pública de los estatutos para la formación de la compañía "SEVICAR'S" que adjunto a la presente, se desprende que quien comparece conjuntamente con el Señor GUILLERMO SEVILLA, formamos la Compañía en nombre colectivo "SEVICAR'S".

Por las consideraciones expuestas y amparada en lo que dispone el Art. 38 de la Ley de Compañías solicito a su Autoridad se digne aprobar el presente contrato social, luego de lo cual se mandará a publicar su respectivo extracto en uno de los mayores diarios de la ciudad de Ambato donde es su domicilio principal.

El trámite es especial.

La cuantía es indeterminada.

Notificaciones en el casillero No. 54

Firmo con el DR. VICENTE CÁCERES, profesional del derecho a quien faculto suscribir todo escrito necesario en esta causa.

REPUBLICA DEL ECUADOR.  
JUZGADO TERCERO DE LO CIVIL DE TUNGURAHUA

VISTOS.- Ambato,..... de ..... del 2008.- En virtud de que se ha cumplido con todas las solemnidades y formalidades, se aprueba la conformación de la compañía "SEVICAR'S" para lo cual se extenderá el respectivo extracto para su publicación por una sola vez en uno de los periódicos de la ciudad.

DR. MARIO RAMOS.  
JUEZ TERCERO DE  
TUNGURAHUA

SEÑORA INTENDENTA DE COMPAÑÍAS DE TUNGURAHUA.

MARÍA ALEJANDRA SEVILLA, en mi calidad de gerente y representante legal de la compañía "SEVICAR'S", a Usted digo:

Pongo en su conocimiento la aprobación de la compañía a la que represento, para los trámites legales respectivos.

Adjunto copias certificadas.

MA. A. SEVILLA  
GERENTE COMP. "SEVICAR'S"

Ambato,.....del 2008

Señorita.  
María Alejandra Sevilla.  
GERENTE DE COMPAÑÍA "SEVICAR'S"  
Presente.-

De mi consideración:

Dando contestación a su escrito, me permito indicar que el estatuto queda inscrito en los libros respectivos y solicito se inscriba en el Registro mercantil del cantón Ambato.

Lo que pongo en su conocimiento para los fines legales pertinentes.

Atentamente,

DRA. LEONOR HOLGUÍN  
INTENDENTA DE COMPAÑÍAS  
DE TUNGURAHUA

**ANEXO VI**

**EVALUACION DEL PROYECTO**

## MODELO DE EVALUACION DEL PROYECTO

### TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO TMAR

EMPRESA			
TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO			
	% APORTACION	TMAR	PONDERACION
ACCIONISTAS	82,6%	8,0%	6,6%
CREDITO	17,4%	16,0%	2,8%
TMAR GLOBAL			9,39%

### VALOR ACTUAL NETO VAN

EMPRESA						
VALOR ACTUAL NETO						
		1	2	3	4	5
Flujo Neto	(114.877.50)	30.521.87	35.593.82	40.665.77	45.737.72	51.959.72
Tasa de descuento	9,39%					
Valor actual de los flujos		27.901.37	29.744.28	31.065.07	31.939.81	33.169.53
Sumatoria del valor actual de flujos	153.820.03					
<b>VAN</b>	<b>38.942,53</b>					

#### Cálculo:

$$VAN = - \text{Inversión Inicial} + \frac{F1}{(1+i)^1} + \frac{F2}{(1+i)^2} + \frac{F3}{(1+i)^3} + \frac{F4}{(1+i)^4} + \frac{F5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = - 114.877.50 + \frac{30.521.87}{(1+0.0939)^1} + \frac{35.593.82}{(1+0.0939)^2} + \frac{40.665.77}{(1+0.0939)^3} + \frac{45.737.72}{(1+0.0939)^4} + \frac{51.959.72}{(1+0.0939)^5}$$

$$VAN = - 114.877.50 + \frac{30.521.87}{(1.0939)} + \frac{35.593.82}{(1.1966)} + \frac{40.665.77}{(1.3089)} + \frac{45.737.72}{(1.4318)} + \frac{51.959.72}{(1.5663)}$$

$$VAN = - 114.877.50 + 27.901.88 + 29.745.36 + 31.066.77 + 31.942.14 + 33.172.53$$

$$VAN = \mathbf{\$38.942,53}$$

**INTERNA DE RETORNO  
TIR**

EMPRESA						
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	EN BASE AL FLUJO OPERACIONAL					
FLUJO DE FONDOS	PREOPER.	1	2	3	4	5
Inversión fija	(2.645,50)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Inversión diferida	(2.100,00)					
Capital de operación	(110.132,00)					
Participación de trabajadores		(7.181,62)	(8.375,02)	(9.568,42)	(10.761,82)	(12.225,82)
Impuestos		(10.173,96)	(11.864,61)	(13.555,26)	(15.245,91)	(17.319,91)
Flujo operacional (ingresos - egresos)	0,00	<b>49.681,45</b>	<b>57.637,45</b>	<b>65.593,45</b>	<b>73.549,45</b>	<b>81.505,45</b>
Valor de recuperación:						
Inversión fija		0,00	0,00	0,00	0,00	972,75
Capital de trabajo		0,00	0,00	0,00	0,00	110.132,00
<b>Flujo Neto</b>	<b>(114.877,50)</b>	<b>30.521,87</b>	<b>35.593,82</b>	<b>40.665,77</b>	<b>45.737,72</b>	<b>51.959,72</b>
<b>Flujo de caja acumulativo</b>	<b>(114.877,50)</b>	<b>30.521,87</b>	<b>66.115,69</b>	<b>112.193,46</b>	<b>159.735,18</b>	<b>322.799,65</b>
<b>TIRF:</b>	<b>20,63%</b>					

ITEM	Valor Miles US\$	Vida útil total Años	Vida útil rest. Años	Valor salvam. Miles US\$
<b>ACTIVOS FIJOS</b>				
Terreno	0,00			0,00
Muebles y enseres	1.183,00	10,00	5,00	591,50
Equipo de Computo	700,00	5,00	0,00	0,00
Vehículo	0,00	0,00	0,00	0,00
Herramientas y Equipos	762,50	10,00	5,00	381,25
<b>TOTAL VALOR DE RECUPERACIÓN</b>				<b>972,75</b>

**Cálculo:**

**TIR = TMAR \* Inversión Inicial**

Flujo Neto Final

TIR = 9,39% \* \$114.877,50

\$51.949,72

TIR = 9,39% \* 2,2113

**TIR = 20,63%**

**PERIODO DE RECUPERACION  
PAY BACK**

PERÍODO REAL DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN					
AÑOS	FLUJO OPERACIONAL	SUMATORIA	n HASTA QUE SUM (FNC) = INV.		
	-114.877,5	FLUJO NETO	PRRI = AÑOS	MESES	
1,0	27.901,4				
2,0	29.744,3	29.744,3			
3,0	31.065,1	60.809,3			
4,0	31.939,8	92.749,2	<b>4,00</b>	<b>8,0</b>	
5,0	33.169,5	125.918,7			

**COSTO – BENEFICIO  
C / B**

EMPRESA	RELACION BENEFICIO COSTO					
	Preop.	1	2	3	4	5
Ingresos operacionales	0,00	1.412.400,00	1.540.800,00	1.669.200,00	1.797.600,00	1.926.000,00
Egresos operacionales	0,00	1.362.718,55	1.483.162,55	1.603.606,55	1.724.050,55	1.844.500,55
Valor actual de ingresos	0,00	1.291.136,46	1.287.582,74	1.275.121,85	1.255.309,48	1.229.400,00
Valor actual de egresos	0,00	1.245.720,48	1.239.417,51	1.225.014,23	1.203.948,04	1.177.000,00
Sumatoria valor actual ingresos	6.338.650,35					
Sumatoria valor actual egresos	6.091.569,48					
<b>Coefficiente beneficio/costo</b>	<b>1,04</b>					

**Cálculo:**

**C / B = Ingreso Total**

**Costo Total**

C / B = \$1.412.400,00

\$1.364.942,55

**C / B = 1,04**