



**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA
DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS**



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA:

“Creación de un centro de comercialización de repuestos mecánicos automotrices con asistencia técnica especializada ubicado en la ciudad de Esmeraldas.”

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO ACADÉMICO DE
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.**

Autor:

Verónica Gisset Toscano Ortíz

Asesor:

Ing. Christian Mora

ABRIL, 2016

“Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.”

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Mgt. Christian Mora f: _____

LECTOR 1

Mgt. Cecilica Velasco f: _____

LECTOR 2

Mgt. Verónica Aguilar f: _____

LECTOR 3

Mgt. Orlin Alava f: _____

DIRECTOR DE ESCUELA

Mgt. Cristhian Mora f: _____

DIRECTOR DE TESIS

Ing. Maritza Demera f: _____

SECRETARIA GENERAL PUCESE

AUTORÍA

“Yo, **VERÓNICA GISSET TOSCANO ORTIZ**, portadora de la cédula de ciudadanía No. 080266493 - 8, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, auténtica y personal.

En virtud que el contenido de ésta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autor/a” y de la PUCESE.

VERÓNICA GISSET TOSCANO ORTIZ

0802664938

AGRADECIMIENTO

Dios has sido mi guía y mi fiel compañero en todo momento. Hoy que culmina una de las etapas más importantes de mi vida quiero agradecerte por confiarme tus dones sin dudar, por ser esa luz en mi camino cuando todo lo daba por perdido. A mi amado esposo David Carrión le agradezco por su paciencia y dedicación, porque siempre tuvo las palabras precisas para mis problemas y sobre todo por ser mi mano derecha durante este proceso. De manera muy especial quiero agradecer a mis padres Julio Toscano y Teresa Ortiz por su incondicional apoyo, por su amor, su positivismo y por la confianza que depositaron en mí. A mis hermanos Sandino y Lorena les agradezco por sus sabias palabras, por su tiempo y su ejemplo de superación.

Agradezco también a mis cuñados Lisett Buchelli, Doris Carrión y Manuel Garcés por apoyar mis decisiones y dedicar su tiempo a culminar mi proyecto de grado y por las excelentes ideas compartidas.

A mi asesor de tesis Ing. Christian Mora quiero ofrecer mi más sincero agradecimiento por compartirme sus conocimientos y por el tiempo que dedicó para culminar juntos este sueño.

A mi director de escuela Mgt. Orlin Álava le agradezco por haberme ofrecido su ayuda incondicional y encaminarme nuevamente a las puertas de la PUCESE

Agradezco a cada uno de mis maestros por haber aportado en mi crecimiento personal y profesional. A mis compañeras de aula les agradezco por las experiencias vividas, por las risas, los juegos y en especial por su amistad.

SOLO LO PEDI DE CORAZON Y TU ACCEDISTE A MI SUPLICA

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mis hijos David Sebastián y Davenca son mi fortaleza y mi motivación, gracias por llenar mi corazón de amor. A la mujer de mi vida, mi madre bella Teresita. Eres mi mejor ejemplo, te dedico todos mis logros para que te sientas orgullosa de mí y disfrutemos juntas este título tan anhelado. Quizá hoy no puedas estar físicamente conmigo pero sé que me acompañas siempre y desde hoy caminarás junto a mí. Te amo mamita!!!

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Tabla de contenido

PORTADA.....	i
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN.....	2
AUTORÍA	3
AGRADECIMIENTO.....	4
DEDICATORIA.....	5
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	6
RESUMEN.....	15
ABSTRACT	16
INTRODUCCIÓN.....	17
CAPÍTULO I.....	19
MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	19
1.1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACION.....	19
1.1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	19
1.2. JUSTIFICACIÓN.....	20
1.3. OBJETIVOS.....	21
1.3.1 OBJETIVO GENERAL.....	21
1.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS.....	21

CAPITULO II.....	22
MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION	22
2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO	22
2.2. FUNDAMENTACIÓN TEORICA	22
2.3. FUNDAMENTACION LEGAL.....	23
CAPITULO III	27
MATERIALES Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	27
3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.....	27
3.1.1. TÉCNICAS DE ESTUDIO	27
3.1.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	27
3.2. CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN	28
3.3. FUENTES DE INFORMACIÓN	28
3.3.1. FUENTE PRIMARIA	28
3.3.2. FUENTE SECUNDARIA.....	28
3.4. ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	28
3.4.1. POBLACIÓN Y MUESTRA	28
3.5. CONSTRUCCIÓN DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN	30
CAPITULO IV	32
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	32

4.1. ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA	32
4.1.1. MISIÓN.....	32
4.1.2. VISIÓN	32
4.1.3. OBJETIVOS.....	32
4.1.4. ACTIVIDAD.....	32
4.2. PROPUESTA DEL NOMBRE, LOGOTIPO Y ESLOGAN DE LA EMPRESA	33
4.3. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO DETECTADO	34
4.4. ORGANIGRAMA FUNCIONAL	34
4.5. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR Y SU EQUIPO DIRECTIVO.	35
4.6. ANALISIS FODA	41
4.7. LEGALIDAD JURÍDICA	42
4.7.1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA Y LAS PARTES	42
4.7.2. CONSTITUCIÓN	42
4.7.3. PROCESO DE LEGALIZACIÓN PARA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA	44
4.7.4. MODALIDAD CONTRACTUAL	47
4.8. REGISTRO DE MARCA Y PATENTE	48
4.9. ESTUDIO DE MERCADO	49
4.9.1. MERCADO DISTRIBUIDOR.....	49
4.9.2. VARIABLES EXTERNAS	50

4.9.3. MERCADO COMPETIDOR.....	53
4.9.4. EVIDENCIA DEL MERCADO	55
4.9.5. PREFERENCIAS Y GUSTOS DE LA DEMANDA	58
4.9.6. DEMANDA DE REPUESTOS Y SERVICIOS	60
4.10.1. ESTRATEGIA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.....	61
4.10.2. ESTRATEGIA DE PRECIO.....	62
4.10.3. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION.....	62
4.10.4. ESTRATEGIA DE PROMOCION	63
4.11. INGENIERIA DEL PROYECTO	64
4.11.1. PRODUCTO	64
4.11.2. DEMANDA DEL PRODUCTO	66
4.11.3. COMPETENCIA PERFECTA	66
4.11.4. DURABILIDAD DEL PRODUCTO.....	66
4.11.5. CONDICIONES DEL CONSUMO DEL PRODUCTO.....	69
4.11.6. BIENES SUSTITUTOS EXISTENTES EN EL MERCADO.....	69
4.11.7. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN.....	70
4.11.8. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....	70
4.11.9. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	71
4.11.10. FLUJO DE PROCESO	71
4.11.11. DISTRIBUCION DEL LOCALCOMERCIAL.....	73

4.11.12. LOCALIZACIÓN DEL AREA COMERCIAL.....	75
4.12. ESTUDIO FINANCIERO	75
4.12.1. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN Y CAPITAL DE TRABAJO	75
4.12.3. DEPRECIACION.....	83
4.12.4. ROL DE PAGOS	88
4.12.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO	89
4.12.6. AMORTIZACION FINANCIERA.....	90
4.12.8. RESUMEN DE GASTOS.....	97
4.12.9. PROYECCION DE VENTAS	97
CAPITULO V	106
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	106
5.1. CONCLUSIONES	106
5.2. RECOMENDACIONES.....	107
BIBLIOGRAFÍA	108
ANEXO No. 01	111
ANEXO No. 02	114
ANEXO No. 03.....	117
MODELO DE ENTREVISTAS APLICADAS A LOS PROPIETARIOS DE NEGOCIOS	120
ANEXO No. 04.....	121

MODELO DE ENCUESTAS APLICADAS A LOS PROPIETARIOS DE VEHICULOS.....	121
ANEXO No. 05	123
MODELO DE ENTREVISTAS APLICADAS A LOS PROVEEDORES.....	123

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Tabla 1. VEHÍCULOS MATRICULADOS EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS ...	29
Tabla 2. MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES. GERENTE GENERAL.	35
Tabla 3. MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES. CONTADOR.....	36
Tabla 4. MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES. BODEGUERO.	37
Tabla 5. MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES. MECÁNICO.....	38
Tabla 6. MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES. VENDEDOR DE MOSTRADOR.....	39
Tabla 7. MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES. SECRETARIA – CAJERA.....	40
Tabla 8. NÁLISIS FODA.....	41
Tabla 9. DISTRIBUCIÓN DE PERSONAL.....	42
Tabla 10. PROCESO PARA CONSTITUIR EMPRESA	44
Tabla 11. SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, ESMERALDAS (SRI).	45
Tabla 12. CUERPO DE BOMBEROS, ESMERALDAS	44
Tabla 13. MUNICIPIO DE ESMERALDAS (GADME).....	46
Tabla 14. CÁMARA DE COMERCIO, ESMERALDAS.	45

Tabla 15. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS.....	46
Tabla 16. INSTITUTO ECUATORIANO DE PROPIEDAD INTELECTUAL	48
Tabla 17. COMPETENCIA POR LÍNEA DE PRODUCTOS O SERVICIOS QUE SE OFERTAN.....	54
Tabla 18. COMPETENCIA POR LÍNEA DE PRODUCTOS O SERVICIOS QUE SE OFERTAN.....	54
Tabla 19. IMPORTACION POR MARCA DE VEHÍCULO	57
Tabla 20. IMPORTACION DE CARROS POR TIPO DE VEHÍCULO	58
Tabla 21. LÍNEA DE SERVICIOS PARA LA REPARACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS	64
Tabla 22. LÍNEA DE REPUESTOS PARA LA REPARACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS.	65
Tabla 23. DURACIÓN DE RESPUESTOS PARA MOTOR.....	67
Tabla 24. MARCA Y PROCEDENCIA DE OTROS TIPOS DE RESPUESTOS.....	68
Tabla 25. PRODUCTOS SUSTITUTOS EN EL MERCADO.	69
Tabla 26. EQUIPOS DE OFICINA.....	76
Tabla 27. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.....	76
Tabla 28. MUEBLES DE OFICINA.....	77
Tabla 29. EDIFICIO.....	78
Tabla 30. MAQUINARIA Y EQUIPO.	77
Tabla 31. GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	78
Tabla 32. PUBLICIDAD.....	78

Tabla 33. REPUESTOS.....	79
Tabla 34. ÚTILES DE OFICINA.....	79
Tabla 35. ÚTILES DE LIMPIEZA.	80
Tabla 36. SERVICIOS BÁSICOS.	81
Tabla 37. SUMINISTROS DE OFICINA.....	81
Tabla 38. CAPITAL DE TRABAJO.....	81
Tabla 39. RESUMEN DE LA INVERSIÓN.....	82
Tabla 40. RESUMEN DE DEPRECIACIÓN.	83
Tabla 41. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL. MUEBLES DE OFICINA.....	84
Tabla 42. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.....	85
Tabla 43. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL. EQUIPOS DE OFICINA.....	85
Tabla 44. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL. MAQUINARIA Y EQUIPO.	86
Tabla 45. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL. EDIFICIO.....	87
Tabla 46. ROL DE PAGOS PROYECTADO.....	88
Tabla 47. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	89
Tabla 48. AMORTIZACIÓN FINANCIERA.....	90
Tabla 49. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA	95
Tabla 50. RESUMEN DE GASTOS MENSUALES Y ANUALES.	97
Tabla 51. PROYECCION DE VENTAS DE SERVICIOS Y REPUESTOS.....	98
Tabla 52. RESUMEN DE PROYECCION DE VENTAS Y SERVICIOS.	100

Tabla 53. ESTADO DE RESULTADOS.....	101
Tabla 54. FLUJO NETO DE CAJA PROYECTADO.....	103
Tabla 55. INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO.....	104

RESUMEN

La información recopilada se detalla con el objetivo de brindar una apreciación de fácil entendimiento y aplicación; lo cual servirá para poner a trabajar este tipo de ideas innovadoras y lo aprendido durante la etapa universitaria.

Sustentada en el objetivo de esta investigación; se ha determinado que esta ciudad tiene una plaza comercial en constante crecimiento lo cual facilita el ingreso de nuevas empresas y el posicionamiento de marca.

En la parte operativa se elaborará un esquema de organización que permita comprobar el cumplimiento de normas y leyes que se ameritan para el emprendimiento de una Empresa incluyendo permisos, impuestos y hasta contratos con los posibles empleados que se van a necesitar.

Una vez obtenido el diseño empresarial, se pasará al área experimental, que no es más que iniciar con una pequeña parte del proyecto a fin de que no sólo quede en teoría sino de lograr lo soñado. Para lo cual se eligió un nombre que impacte en el comercio de la ciudad de Esmeraldas, y de ser necesario se ha pensado en acudir a una institución bancaria para solicitar un préstamo de los que está ofertando el gobierno a fin de plasmar en una realidad el proyecto.

De manera muy general se puede notar que todas las empresas que comercializan repuestos o prestan servicios automotrices persiguen un único objetivo que es satisfacer las necesidades del cliente sin dejar de lado la garantía de lo ofrecido reduciendo al máximo costos e inversiones operativas innecesarias.

La implementación de este centro de comercialización sería recomendable para una plaza como la esmeraldeña ya que se aprovecharían las facilidades de crédito de inversión y la demanda creciente que ayudaría a obtener el capital invertido a corto plazo.

ABSTRACT

The information gathered in the course of this research is of great importance; because they are real data that has been subjected to scrutiny and has exhibited a clear and orderly manner.

This information is detailed by way of summary, in order to give them an appreciation of easy understanding which will be more fully before while reading this project.

Underpinned by the objective of "Creating a marketing center of automotive mechanical parts with specialized technical assistance located in the city of Esmeraldas"; it has been determined that this city has a constantly growing shopping plaza which facilitates the entry of new companies and brand positioning.

With the development of this project the incentive of microenterprises in the city and province of Esmeraldas which will help unemployed professionals innovative ideas put to work and implement what they have learned during their college career sponsors.

Very broadly it can be noticed that all companies selling automotive parts or providing services pursue a single objective is to meet customer needs without neglecting the security of the offering while minimizing unnecessary costs and operational investments.

The implementation of this marketing center would be recommended for a position as Esmeraldas as credit facilities investment and rising demand would help raise the capital invested in the short term would take advantage.

INTRODUCCIÓN

Las microempresas son consideradas entidades que realizan actividades económicas con máximo 10 trabajadores entre sus filas.

En la actualidad las microempresas se han convertido en el ente principal de la economía del país y por ende son quienes aportan en gran magnitud al comercio y economía a nivel nacional, gran parte de este movimiento se da en la provincia de Esmeraldas; que por ser un lugar privilegiado en ubicación, cuenta con una carretera principal que tiene gran cercanía con las provincias de mayor movimiento comercial y económico como son Guayas, Pichincha e Ibarra entre otras, permitiéndole así tener gran afluencia de turismo y transportación.

Y es que no solo el turismo y la transportación han incrementado en la provincia de Esmeraldas sino también el campo de producción con empresas Palmicultoras, Aceiteras, Bananeras, Empacadoras de mariscos así como también la Refinería Estatal de Esmeraldas, lo cual beneficia de gran manera a los ciudadanos esmeraldeños ya que estas ofrecen diversas fuentes de empleo en la provincia.

Cabe recalcar que el aumento de las fuentes de empleo generan un notorio incremento de la transportación pública y privada en la provincia, ya que los trabajadores al tener que trasladarse de un lugar a otro, buscan medios de transportación rápidos tratando de evitar a toda costa aglomeraciones y retrasos, es por este motivo que en la actualidad los concesionarios automotrices brindan facilidades de crédito para que los ciudadanos accedan a estos sin tantos impedimentos.

Es muy notorio que la afluencia vehicular ha aumentado considerablemente durante los últimos cinco años en la provincia, ocasionando que el parque automotriz cope los lugares de comercialización de repuestos mecánicos dejando insatisfecho al sector transportista e industrial.

El sector comercial es el mayor beneficiario, ya que las industrias emplean una variedad de maquinarias para su producción y por ende estas maquinarias necesitan estar en constante mantenimiento para un mejor desempeño, las microempresas comercializadoras de repuestos mecánicos son quienes más han sentido este positivo

cambio y son estas las que buscan suplir a toda costa sus necesidades ofreciendo productos y servicio de calidad.

A diario transportes públicos y privados transitan dentro y fuera de la ciudad encontrándose con carreteras en constante deterioro que maltratan los automóviles a tal punto que los mecánicos y almacenes de repuestos de vehículos son los principales beneficiarios de esta triste realidad.

Esta investigación permite diseñar un proyecto que ayudará a hacer un análisis de la realidad del parque mecánico automotriz y de las principales necesidades de este sector, no solo para satisfacer las necesidades de los usuarios en materia preventiva mecánica sino más bien para suplir en un mayor porcentaje esta necesidad.

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACION

PROBLEMAS

- La demanda de repuestos mecánicos automotrices está sobrepasando la oferta del sector comercial.
- La falta de locales que oferten productos y servicios automotrices en un solo lugar.

CONSECUENCIAS

- Apertura de nuevas plazas de compra fuera de la provincia.
- Clientes insatisfechos e inseguros de adquirir ciertos repuestos.

1.1.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Actualmente la demanda de repuestos mecánicos automotrices está sobrepasando la oferta del sector comercial lo que obliga a los clientes a solicitarlos en diferentes lugares dentro y fuera de la ciudad especialmente en Santo Domingo de los Tsachilas que es considerada hasta hoy la plaza más completa y cercana en repuestos mecánicos automotrices.

Por ello es necesario saber ¿qué tan fácil se hace encontrar repuestos en el mercado esmeraldeño? La misma escasez de locales que oferten repuestos automotrices causa al cliente pérdida de tiempo, aumento de gastos de dinero y la inseguridad de conseguir o no el repuesto necesario a tiempo.

Se conoce ¿cómo influiría la preparación profesional del personal en ventas y prestación de servicios? Actualmente la falta de preparación de vendedores y mecánicos motiva a clientes a buscar por separado productos y servicios ya que el cliente busca seguridad, calidad y ahorro.

Por parte de los centros y locales ¿están identificadas las marcas de automóviles más solicitadas en el mercado esmeraldeño? La necesidad de crear de forma urgente un centro que comercialice una gama completa de repuestos y al mismo tiempo ofrezca los servicios de cambio de piezas en el mismo lugar está latente enfocados en abarcar el mercado esmeraldeño.

1.2. JUSTIFICACIÓN

La creación de un centro de comercialización de repuestos automotrices a gasolina ofrecerá a los dueños de vehículos un lugar de fácil acceso por la ubicación en la que se encuentre así como también la disponibilidad de horario de atención; pero sobre todo un centro de comercialización donde el cliente pueda encontrar una gama completa de productos y servicios a precios bajos y con total garantía.

El ofertar una gama más completa de la línea automotriz y como complemento el servicio de venta de repuestos bajo pedido a corto plazo en la ciudad de Esmeraldas, será de gran beneficio para los compradores ya que estos evitarían viajar a otras ciudades a conseguir los productos faltantes lo cual les genera mayor inversión de tiempo, dinero y por ende la para de sus actividades diarias.

Por otro lado el desarrollo de este proyecto permitirá crear nuevas plazas de empleo generando una fuente adicional de ingresos tanto a la ciudad como a la provincia.

La aplicación de este proyecto creará un mercado más competitivo y obligará mayor preparación a los dueños de este tipo de negocios ya que se ven en la necesidad de ofrecer excelente calidad, servicio y sobre todo preparación en este campo; así mismo ayudará a la creación de alianzas con mecánicos ya que son ellos quienes potencializarán las ventas a diferentes sectores.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

Elaborar un proyecto para la creación de un centro de comercialización de repuestos mecánicos automotrices donde se oferte una gama completa de productos y servicios de excelente calidad, a bajo costo y con personal capaz de asesorar técnicamente a los clientes; ubicados en un lugar de fácil acceso dentro de la ciudad de Esmeraldas.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ✓ Desarrollar un estudio de mercado para conocer las preferencias y necesidades de los posibles clientes.
- ✓ Diseñar un plan de mercadeo que permita al centro de comercialización tener mayor acogida de los clientes frente a la competencia.
- ✓ Determinar los procesos a seguir para la constitución de este centro de comercialización incluyendo costos, permisos y documentos necesarios para su legalización.
- ✓ Determinar la factibilidad financiera de la creación de la empresa mediante técnicas que permitan conocer la inversión y posible rentabilidad del negocio.

CAPITULO II

MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION

2.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

Fueron consultadas las siguientes tesis de grado:

En el caso de (Orrala Sotomayor, 2014) enfatiza que el cliente es el factor más importante en toda negociación y de él depende el éxito o fracaso de una empresa de modo que busca caminos para que sea el cliente quien manifieste sus necesidades y puedan servir en la implementación de este tipo de negocios.

Para (Solano Landázuri, 2013) el crecimiento, competitividad y calidad total de la empresa permiten enfrentar nuevos desafíos. Su principal objetivo incrementar al máximo la calidad y satisfacción del cliente a fin de reducir al mínimo costos operativos e incrementar las utilidades.

(Vásquez Estrada & Delgado Dávila, 2014) mencionan que el posicionamiento es la pieza clave para llegar al cliente. Recalcan que las marcas se encuentran en la mente de los consumidores y una marca bien posicionada ayudará a crear un mercado sólido y las preferencias del consumidor.

2.2. FUNDAMENTACIÓN TEORICA

Para el desarrollo de la presente investigación fueron consultados los siguientes libros:

Para (Urbina, 2010, pág. 1) las capacidades de los empleados dentro de la empresa son el principal potencial de ventas; ya que son estos quienes pueden explotarla en cada área que se desempeñen; así mismo da énfasis en la inversión ya que esta genera mayores ingresos y formas de crecimiento financiero.

Por otro lado (Sapag, 1995) de manera muy clara enfatiza en la toma de decisiones frente a un proyecto ya sea este rentable o no. Destaca la magnitud de sus inversiones, y la relación costo – beneficio.

Entre más información se recopile menor incertidumbre se tendrá al momento de decisión ya que tenemos respaldo suficiente para transformar proyectos en viables.

Otros autores como (Kreimer) destacan que la forma más importante para tener éxito es “tomar decisiones.” Da a conocer temas novedosos y sobre todo experiencias de otros emprendedores y sus ideas.

Este libro es una guía práctica para la generación de nuevas microempresas y brinda soluciones prácticas para organizaciones ya instaladas.

2.3. FUNDAMENTACION LEGAL

Procedimiento de afiliación a la Cámara de Comercio de acuerdo a la CODIFICACIÓN 28 REGISTRO OFICIAL SUPLEMENTO 1202 DE 20-AGO-1960 ULTIMA MODIFICACIÓN: 26-JUN-2012 ESTADO: VIGENTE

Art. 6-A.- Las personas que de acuerdo con lo dispuesto en los Arts. 4 y 6 de la Ley de Cámaras de Comercio deban afiliarse a las Cámaras de Comercio, probarán su condición de comerciantes con la presentación de la matrícula de comercio y la cédula de afiliación a la Cámara y si no hubieren cumplido con estos requisitos no podrán ejercer el comercio, considerándose como ilícita cualquier actividad mercantil.

Sección II De las obligaciones de los comerciantes Parágrafo 1o. De la matrícula de comercio

Art. 21.- La matrícula de comercio se llevará en la Oficina del Registrador Mercantil del cantón, en un libro forrado, foliado y cuyas hojas se rubricarán por el Jefe Político del Cantón. Los asientos serán numerados según la fecha en que ocurran, y suscritos por el Registrador Mercantil. Nota: Ver Art. 133 de la Ley Orgánica de la Función Jurisdiccional que crea los Registradores Mercantiles. (eSilec Profesional, 2013)

El SRI por medio de sus canales electrónicos publica el reglamento para la inscripción en el RUC de acuerdo al REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES, RUC:

Art. 2.- De los sujetos de inscripción.- Se encuentran obligados a inscribirse por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes, todas las personas naturales y las sociedades que realicen actividades económicas en el Ecuador o que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos, conforme lo dispuesto en el Art. 3 y en los casos detallados en el Art. 10 de la Ley del Registro Único de Contribuyentes codificada.

Art. 7.- De la inscripción en el RUC.- La inscripción de los contribuyentes podrá ser realizada en cualquiera oficina del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional, con la presentación de la documentación establecida para cada caso en este reglamento. (SRI, 2004)

Para obtener el permiso de funcionamiento y Patente Municipal el GADM publica anualmente los requisitos para permisos en la SECCION NOVENA, IMPUESTO DE PATENTES MUNICIPALES Y METROPOLITANAS :

Artículo 546.- Impuesto de Patentes.- Se establece el impuesto de patentes municipales y metropolitanos que se aplicará de conformidad con lo que se determina en los artículos siguientes.

Artículo 547.- Sujeto Pasivo.- Están obligados a obtener la patente y, por ende, el pago anual del impuesto de que trata el artículo anterior, las personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal o metropolitana, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales.

Artículo 548.- Base Imponible.- Para ejercer una actividad comercial, industrial o financiera, se deberá obtener una patente anual, previa inscripción en el registro que mantendrá, para estos efectos, cada municipalidad. Dicha patente se la deberá obtener dentro de los treinta días siguientes al día final del mes en el que se inician esas actividades, o dentro de los treinta días siguientes al día final del mes en que termina el año. El concejo, mediante ordenanza establecerá la tarifa del impuesto anual en función del patrimonio de los sujetos pasivos de este impuesto dentro del cantón. La tarifa mínima será de diez dólares y la máxima de veinticinco mil dólares de los Estados Unidos de América.

Artículo 549.- Reducción del impuesto.- Cuando un negocio demuestre haber sufrido pérdidas conforme a la declaración aceptada en el Servicio de Rentas Internas, o por fiscalización efectuada por la predicha entidad o por la municipalidad o distrito metropolitano, el impuesto se reducirá a la mitad. La reducción será hasta de la tercera parte, si se demostrare un descenso en la utilidad de más del cincuenta por ciento en relación con el promedio obtenido en los tres años inmediatos anteriores.

Artículo 550.- Exención.- Estarán exentos del impuesto únicamente los artesanos calificados como tales por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. Las municipalidades podrán verificar e inspeccionar el cumplimiento de las condiciones de la actividad económica de los artesanos, para fines tributarios.

Artículo 551.- Impuesto de patentes como requisito.- El Servicio de Rentas Internas, previo a otorgar el Registro Único de Contribuyentes (RUC), exigirá el pago del impuesto de patentes municipales. (CÓDIGO ORGÁNICO DE ORGANIZACIÓN TERRITORIAL, AUTONOMÍA Y DESCENTRALIZACIÓN, 2010)

En cada provincia el CUERPO DE BOMBEROS emitirá un permiso anual de funcionamiento:

Art. 35.- Los primeros jefes de los cuerpos de bomberos del país, concederán permisos anuales, cobrarán tasas de servicios, ordenarán con los debidos fundamentos, clausuras de edificios, locales e inmuebles en general y, adoptarán todas las medidas necesarias para prevenir flagelos, dentro de su respectiva jurisdicción, conforme a lo previsto en esta Ley y en su Reglamento.

Los funcionarios municipales, los intendentes, los comisarios nacionales, las autoridades de salud y cualquier otro funcionario competente, dentro de su respectiva jurisdicción, previamente a otorgar las patentes municipales, permisos de construcción y los permisos de funcionamiento, exigirán que el propietario o beneficiario presente el respectivo permiso legalmente otorgado por el cuerpo de bomberos correspondiente.

Los primeros jefes de los cuerpos de bomberos y los funcionarios mencionados en el inciso anterior, que no den cumplimiento a estas disposiciones y todas aquellas que se refieran a la concesión de permisos anuales y ocasionales de edificios, locales e inmuebles en general que sean idóneos, serán personal y pecuniariamente responsables de los daños y perjuicios ocasionados, sin perjuicio de

la destitución de su cargo. (LEY DE DEFENSA CONTRA INCENDIOS, 2009)

CAPITULO III

MATERIALES Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El método usado para este estudio es el **deductivo**, ya que se tomarán en cuenta conclusiones en base a gustos, preferencias y necesidades de los demandantes y al mismo tiempo tener en cuenta que tan aceptable es la comercialización de repuestos automotrices dentro de la ciudad de Esmeraldas.

3.1.1. TÉCNICAS DE ESTUDIO

Las técnicas empleadas fueron:

Técnica documental.- esta técnica se basó en recopilar toda la información existente sea esta en documentos ó en la web para analizarla y obtener conclusiones para el desarrollo de este proyecto.

Técnica de campo.- esta técnica permitió obtener información más real ya que se pudo conocer gustos y preferencias de las personas mediante encuestas y entrevistas. Al mismo tiempo permitió tener más idea del mercado al cual se podría llegar.

3.1.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación empleado para obtener información es el **descriptivo** ya que este estudio trata de describir la situación actual de la comercialización de repuestos mecánicos automotrices, la cual es una actividad comercial que se ha venido realizando desde hace varios años y como en la actualidad la demanda ha aumentado con intensidad, confirma que es un negocio con mucha acogida por parte de sus demandantes y sobre todo muy rentable.

3.2. CONSTRUCCIÓN METODOLÓGICA DEL OBJETO DE INVESTIGACIÓN

El presente trabajo de investigación ha sido realizado en base a los parámetros que establece la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, así como también los parámetros proporcionados por el asesor de este proyecto que tiene como fin la creación de un centro de comercialización de repuestos mecánicos automotrices con asistencia técnica especializada ubicado en la ciudad de Esmeraldas.

3.3. FUENTES DE INFORMACIÓN

3.3.1. FUENTE PRIMARIA

La información primaria se obtuvo de aplicar técnicas de estudio como: encuestas y entrevistas que fueron realizadas a dueños de vehículos y dueños de almacenes y talleres que fueron objeto de estudio.

3.3.2. FUENTE SECUNDARIA

Del mismo modo las fuentes secundarias usadas fueron revistas, folletos y páginas electrónicas que fueron de gran ayuda para poder tener ideas más claras del proyecto, ampliar nuestro tema y tener un mejor desarrollo del mismo.

3.4. ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.4.1. POBLACIÓN Y MUESTRA

De acuerdo a la información obtenida de la Agencia Nacional de Tránsito de la ciudad de Esmeraldas el número de vehículos matriculados fue el siguiente:

Tabla 1. VEHÍCULOS MATRICULADOS EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS

AÑO	PERÍODO	NUMERO VEHÍCULOS
2013	Julio – Diciembre	3,024
2014	Enero – Diciembre	9,773
2015	Enero - Septiembre	11,975

FUENTE: AGENCIA NACIONAL DE TRANSITO

Para la determinación de la muestra se tomarán en cuenta los datos del año 2014 período Enero – Diciembre que corresponde a 9773 los vehículos matriculados.

Donde:

n Tamaño de la muestra

Z Nivel de confianza 95% Z = 1.96

P Probabilidad ocurrencia 0.50

Q Probabilidad de no ocurrencia $1 - 0.5 = 0.50$

N Población 9773

e Error de muestreo 0.04 (4%)

Fórmula a aplicar:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{Z^2 P Q + N e^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.50 * 0.50 * 9773)}{(1.96)^2 (0.50 * 0.50) + (9773 * (0.04))^2}$$

$$n = \frac{9,385.99}{16.5972}$$

$n = 565$

3.5. CONSTRUCCIÓN DEL INFORME DE INVESTIGACIÓN

El presente informe de investigación se desarrolló a fin de detallar aspectos generales del negocio; es decir habla del crecimiento del mercado automotor esmeraldeño, documentación para legalización de empresa, posibles proveedores y productos a comercializar para tener una idea más clara de la parte estructural.

La parte financiera de dicha organización es quizá una de las partes más importantes de este proyecto ya que es aquí donde se podrá palpar la realidad de si es viable o no llevar a cabo un proyecto de tal magnitud por el monto de inversión.

A continuación se detalla de manera más clara cada capítulo:

CAPITULO I.- Se desarrolla todo el contexto en el que se define el problema de la investigación, se justifica el desarrollo del proyecto y los objetivos útiles para conocer que metas se desean llevar a cabo.

CAPITULO II.- Contiene el marco teórico y toda la información relacionada con documentos de respaldo de permisos y legalización de creación.

CAPITULO III.- Se detalla el proceso para obtener la muestra y aplicar las encuestas, requerimiento de personal, infraestructura, montos de inversión, financiamiento, etc.

CAPITULO IV.- Se realiza un estudio técnico que dará paso al estudio financiero. Se conocen los resultados de las encuestas de acuerdo a los objetivos establecidos. Al mismo tiempo se desarrollará un estudio de mercado que ayude a conocer el comportamiento del cliente y competencia. Se tendrán los resultados del estudio financiero conociendo la factibilidad o no del mismo; así como también el capital de inversión, tiempo para recuperar los montos invertidos, tasa de interés, etc.

CAPITULO V.- Se encuentran en este capítulo las conclusiones y recomendaciones finales de este proyecto de acuerdo a las novedades encontradas durante el desarrollo del mismo.

CAPITULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA

4.1.1. MISIÓN

Ser una de las principales empresas comercializadoras de repuestos automotrices usando procesos de comercialización y prestación de servicios rápidos y efectivos, manteniendo la calidad de estos y logrando la satisfacción total de nuestros clientes.

4.1.2. VISIÓN

Llegar a ser dentro de los tres primeros años la empresa esmeraldeña con mayor prestigio en el área mecánico – automotriz tomando en cuenta como prioridad la calidad y garantía de nuestros productos y servicios.

4.1.3. OBJETIVOS

- Consolidar el desarrollo de dicha empresa haciéndola rentable y generando empleo sostenido.
- Aprovechar el conocimiento del mercado automotriz esmeraldeño para incrementar ventas en el menor tiempo esperado.
- Ofrecer productos y servicios garantizados en un solo lugar.

4.1.4. ACTIVIDAD

El centro de comercialización será una PYMES dedicada a la venta de repuestos y prestación de servicios mecánicos automotrices con personal altamente capacitado para resolver cualquier inconveniente que los clientes tengan con sus vehículos.

4.2. PROPUESTA DEL NOMBRE, LOGOTIPO Y ESLOGAN DE LA EMPRESA

Nombre: **SERVI-REPUESTOS “CARTOS”**

Logotipo:



Eslogan:

**“DALE VIDA A TU VEHÍCULO, AHORRA TIEMPO Y DINERO EN
SERVI-REPUESTOS CARTOS”**

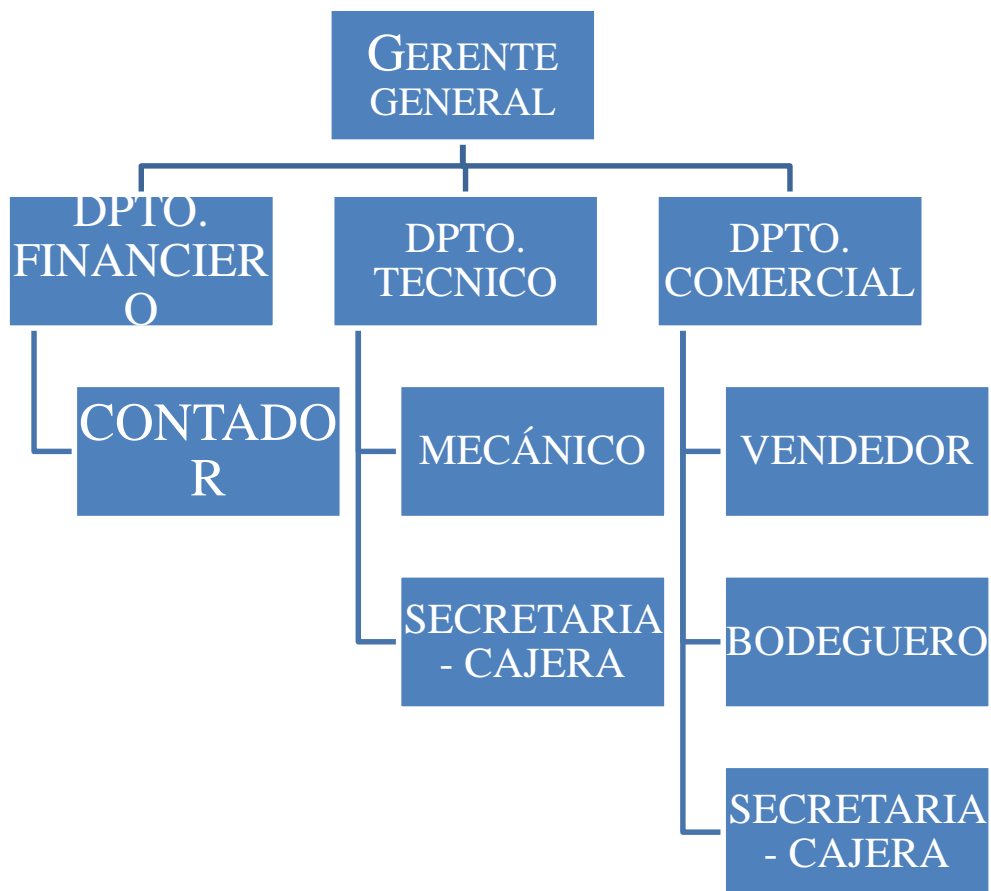
4.3. OPORTUNIDAD DE NEGOCIO DETECTADO

Este centro de comercialización a más de vender sus productos, ofrecerá sus servicios profesionales de cambio de piezas y reparación de vehículos en el mismo lugar y de forma rápida lo cual será la mayor atracción de los clientes sin dejar de lado la calidad, precio y garantía.

Otro punto a favor de establecer este centro de comercialización es que mediante los resultados de las encuestas aplicadas se podrá tener una visión clara de las preferencias de los demandantes lo cual es la razón de vida de un local comercial ya que se venderá lo que los clientes esperan encontrar.

4.4. ORGANIGRAMA FUNCIONAL


Figura 1. ORGANIGRAMA FUNCIONAL



ELABORADO POR: Verónica Toscano O.


4.5. DESCRIPCIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR Y SU EQUIPO DIRECTIVO.

Tabla 2. MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES. GERENTE GENERAL.

	<p><u>MANUAL DE DESCRIPCION DE</u> <u>FUNCIONES</u></p>
CARGO:	GERENTE GENERAL
NATURALEZA DEL CARGO	
<ul style="list-style-type: none"> • Representar legalmente a la empresa • Autorizar contratación de personal • Dirigir el desempeño de actividades comerciales y financieras • Autorizar pagos a proveedores • Buscar nuevas carteras de clientes • Buscar estrategias de venta 	
REQUISITOS DEL PUESTO	
TITULO:	Tercer nivel en carreras administrativas ó a fines
EXPERIENCIA:	Mínimo 3 años en cargos ejecutivos
HABILIDADES:	Liderar grupo de personas y toma de decisiones

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 3. MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES. CONTADOR.

	<p><u>MANUAL DE DESCRIPCION DE</u> <u>FUNCIONES</u></p>
CARGO:	CONTADOR
NATURALEZA DEL CARGO	
<p>Es la persona encargada de verificar y confirmar los movimientos financieros de la empresa. Es la mano derecha del gerente general por la capacidad de toma de decisiones dentro de la empresa.</p>	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Autoriza pagos a proveedores y anticipos a empleados • Realiza declaración de impuestos • Genera planillas para pago de impuestos • Verifica y confirma cuadros de caja diarios • Genera estados financieros semestrales • Interpreta resultados y comunica situación financiera real de la empresa 	
REQUISITOS DEL PUESTO	
TITULO:	C.P.A.
EXPERIENCIA:	Mínimo 1 año en cargos similares
HABILIDADES:	Cuadrar con exactitud movimientos financieros


ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 4. MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES. BODEGUERO.

	<p><u>MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES</u></p>
<p>CARGO:</p>	<p>BODEGUERO</p>
<p>NATURALEZA DEL CARGO</p>	
<p>Es la persona encargada de mantener al día el Inventario en una empresa. Mantiene un control de entradas y salidas de mercadería y mantener un fácil y rápido acceso a la mercadería en el almacén y herramientas de uso interno.</p>	
<p>FUNCIONES</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Controlar el inventario de bodegas y mercadería en almacén • Mantener registros separados de las bodegas • Mantener un aseo y orden de bodegas y perchas en almacén • Registrar el ingreso de mercadería mediante facturas de compra • Informar falta de mercadería en stock 	
<p>REQUISITOS DEL PUESTO</p>	
<p>TITULO:</p>	<p>Mínimo estudiante universitario de carreras administrativas</p>
<p>EXPERIENCIA:</p>	<p>Mínimo 1 año en cargos similares</p>
<p>HABILIDADES:</p>	<p>Metódico, ordenado, buen manejo de sistemas contables</p>


ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 5. MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES. MECÁNICO.

	<p><u>MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES</u></p>
CARGO:	MECÁNICO
NATURALEZA DEL CARGO	
<p>Es la persona encargada del área técnica. Es quien realiza el servicio de mantenimiento preventivo. Ayuda y orienta al cliente a tomar decisiones con respecto a la reparación de su vehículo.</p>	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Inspeccionar diariamente los equipos y herramientas de trabajo • Ejecutar trabajos de mantenimiento que requieran su experiencia • Emitir comprobantes de venta por los servicios prestados y repuestos empleados • Emitir egresos de bodega por repuestos utilizados • Trabajar con sistema contable y módulos de compras e inventario 	
REQUISITOS DEL PUESTO	
TITULO:	Técnico superior en mecánica automotriz
EXPERIENCIA:	Mínimo 2 años en cargos similares
HABILIDADES:	Realizar mantenimientos automotrices

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 6. MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES. VENDEDOR DE MOSTRADOR.

	<p><u>MANUAL DE DESCRIPCION DE</u> <u>FUNCIONES</u></p>
CARGO:	VENDEDOR DE MOSTRADOR
NATURALEZA DEL CARGO	
<p>Es la persona encargada de ofrecer los productos solicitados por el cliente de manera cordial y muy profesional. Busca solucionar problemas relacionados con repuestos ya sean estos de carácter económico ó complementos.</p>	
FUNCIONES	
<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer al cliente el stock de productos que mantiene el almacén • Generar comprobantes de venta de los productos adquiridos por los clientes • Trabajar con sistemas contables especialmente módulos de ventas e inventario • Ayudar al bodeguero a mantener un inventario al día y stock completo • Realizar ventas a crédito con sus respectivas ordenes de compra y pedido 	
REQUISITOS DEL PUESTO	
TITULO:	Mínimo estudiante de carreras técnicas
EXPERIENCIA:	Mínimo un año en ventas y atención al cliente
HABILIDADES:	Ofrecer productos y atención al público

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 7. MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES. SECRETARIA – CAJERA.

	<p><u>MANUAL DE DESCRIPCION DE FUNCIONES</u></p>
<p>CARGO:</p>	<p>SECRETARIA - CAJERA</p>
<p>NATURALEZA DEL CARGO</p>	
<p>Es la persona encargada de recibir documentos y cobrar dinero por cualquier movimiento realizado dentro del almacén a cambio de un documento de venta.</p> <p>Trabaja con un sistema contable que le ayuda a agilizar procesos.</p>	
<p>FUNCIONES</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Cobrar dinero por cada factura de venta emitida. • Recibir documentos de gastos, retenciones, notas de crédito y otros • Emitir vales de caja por pagos a terceros. • Ingresar al sistema todos los documentos autorizados por el SRI para declaración • Cuadrar caja diaria e imprimir informe final • Atender al cliente por cualquier necesidad requerida 	
<p>REQUISITOS DEL PUESTO</p>	
<p>TITULO:</p>	<p>Bachiller en ciencias contables y/o administrativas</p>
<p>EXPERIENCIA:</p>	<p>Mínimo 1 año en cargos similares</p>
<p>HABILIDADES:</p>	<p>Trabajar con dinero y documentos contables</p>

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.6. ANALISIS FODA

Para realizar el análisis FODA se evaluarán factores internos y externos del centro de comercialización frente a la competencia para poder obtener resultados que nos ubiquen como pioneros en la venta de repuestos automotrices.

Tabla 8. ANÁLISIS FODA

OPORTUNIDAD	AMENAZA
<ul style="list-style-type: none"> ○ El mercado automotriz está en constante crecimiento. ○ Facilidades de crédito para microempresarios. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Inestabilidad política - económica del país. ○ Aumento de la competencia en constante crecimiento en la ciudad de Esmeraldas. ○ El lugar donde esté ubicado este local comercial no sea el adecuado y no cumpla con las expectativas de venta.
FORTALEZA	DEBILIDAD
<ul style="list-style-type: none"> ○ Estrategias de mercadeo, publicidad y promoción ○ Canales de distribución de los productos y servicios. ○ Tecnología empleada. ○ Capacitación a personal en ventas y servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Falta de dinero para mayor inversión. ○ Falta de stock al iniciar las ventas.

4.7. LEGALIDAD JURÍDICA

4.7.1. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA Y LAS PARTES

En Esmeraldas, el parque automotor ha crecido a tal punto que en las principales calles de la ciudad se hace difícil el tránsito.

El pésimo estado de las calles y la temporada invernal ocasionan un verdadero caos vehicular especialmente en las horas pico. Esos son los principales motivos por los que los dueños de vehículos tienen la necesidad de cambiar ciertos repuestos constantemente y se les hace casi imposible encontrar en un solo lugar productos y servicios garantizados.

La finalidad de este proyecto es poder contar con personal capaz de resolver los problemas de los clientes lo cual aumentará las ventas. Esto generará que las plazas de empleo se amplíen y a su vez aportar al desarrollo socio - económico de la Provincia.

DISTRIBUCIÓN DE PERSONAL

Tabla 9. DISTRIBUCIÓN DE PERSONAL

AREA	No DE PERSONAS
GERENCIA	1
ADMINISTRATIVA - FINANCIERA	1
TECNICA	2
COMERCIAL	3

ELABORADO POR: Verónica Toscano

4.7.2. CONSTITUCIÓN

Esta organización se creará como personería jurídica de Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada así como lo establece la (SUPERINTENDENCIA DE

COMPAÑIAS, 2006) la cual se constituirá por un único socio, con un capital inicial constituido por el monto total del dinero que se haya destinado para dicha actividad.

LEY DE EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA LEY 27 REGISTRO OFICIAL 196

Artículo 1.- Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello.

Artículo 7.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, tiene siempre carácter mercantil cualquiera que sea su objeto empresarial, considerando como comerciante a su gerente-propietario.

Artículo 8.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser designada con una denominación específica que la identifique como tal. La antedicha denominación específica deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente-propietario, al que en todo caso se agregará la expresión "Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada" o sus iniciales E.U.R.L. Dicha denominación podrá contener, además, la mención del género de la actividad económica de la empresa. Por nombre del "gerente-propietario" se entiende sus nombres y apellidos completos, o simplemente su primer nombre y su apellido paterno

Artículo 19.- Toda empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá constituirse por un plazo determinado. Dicho plazo deberá constar en el acto constitutivo en forma expresa y de manera clara. El plazo de la empresa puede restringirse o prorrogarse de manera expresa de conformidad con esta Ley. Una vez vencido el plazo de duración de la empresa, ésta deberá disolverse y liquidarse, a no ser que con anterioridad se hubiere otorgado ya la correspondiente escritura pública que contuviere la prórroga respectiva; pero, si dicha escritura no se inscribiere en el Registro Mercantil dentro de los doce meses posteriores a su otorgamiento, la empresa deberá necesariamente liquidarse sin más dilación.

Artículo 20.- El capital inicial de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará constituido por el monto total del dinero que el gerente-propietario hubiere destinado para la actividad de la misma, según el artículo 1 de esta Ley.

La razón social o nombre de la empresa irá siempre acompañada de la expresión "Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada" o sus iniciales "E.U.R.L."

4.7.3. PROCESO DE LEGALIZACIÓN PARA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA

A continuación se detallan cada uno de los procesos necesarios para legalizar y constituir empresas de acuerdo a cada uno de los organismos correspondientes:

Tabla 10. PROCESO PARA CONSTITUIR EMPRESA

Proceso	Entidad	Documento
1. Obtener el RUC	SRI	RUC
2. Adquirir el permiso de funcionamiento	Cuerpo de Bomberos	Permiso
3. Adquirir la patente municipal	Municipio	Patente
4. Afiliar a la Cámara de Comercio	Cámara de Comercio de Esmeraldas	Afiliación
5. Legalizar la empresa	Superintendencia de compañías	Legalización

ELABORADO POR: Verónica Toscano

Tabla 11. CUERPO DE BOMBEROS, ESMERALDAS

TRAMITE: Adquirir el permiso de funcionamiento	
Proceso	
▪	Original y 2 copias de la cédula de ciudadanía del representante legal.
▪	Original y copia de papeleta de votación del representante legal.
▪	Original y 2 copias del RUC
▪	Pago de valor a confirmar por cálculo.

ELABORADO POR: Verónica Toscano O

Tabla 12. SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, ESMERALDAS (SRI).

TRAMITE: Obtener el RUC	
Proceso	
▪	Original y una copia de cédula de ciudadanía del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
▪	Original de papeleta de votación.
▪	Planilla de uno de los servicios básicos de uno de los 3 últimos meses.
▪	Original y copia certificada de la escritura pública de constitución.
▪	Original y copia del pago predial a nombre del sujeto pasivo donde ejercerá su actividad económica.
▪	Original y copia del contrato de arrendamiento.

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 13. CÁMARA DE COMERCIO, ESMERALDAS.

TRAMITE: Afiliar a la Cámara de Comercio	
Proceso	
▪	Solicitud de afiliación.
▪	Copia de la escritura de la compañía.
▪	Copia del nombramiento del representante legal.
▪	Copia a colores de la cédula de identidad y papeleta de votación.
▪	Copia del RUC.

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 14. MUNICIPIO DE ESMERALDAS (GADME)

TRAMITE: Adquirir la patente municipal	
Proceso	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprar y llenar hoja de solicitud para el permiso.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Copia a colores de cédula de ciudadanía y papeleta de votación del representante legal.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contrato de arriendo en caso de no poseer local propio.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Certificado de no adeudar al municipio.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informe de inspección otorgado por la Unidad de Gestión
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pago de valor a confirmar por cálculo.

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 11. SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

TRAMITE: Legalización de empresa	
Proceso	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Realizar la Escritura pública con la aprobación de un Juez de lo Civil quien ordenará la publicación de un extracto en uno de los periódicos de mayor circulación de la ciudad.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Presentar dos testimonios originales de la constitución.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inscripción de la empresa en el Registro Mercantil lo cual surtirá los efectos de la matrícula de comercio.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dos copias certificadas de la providencia judicial aprobada.

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.7.4. MODALIDAD CONTRACTUAL

Las relaciones que mantienen los patronos y trabajadores son de estricto carácter laboral donde el patrono está obligado a pagar por los servicios recibidos y el trabajador está obligado a laborar por una remuneración.

El tipo de modalidad contractual que se usará para el personal que labore en esta entidad es el Contrato por Tiempo Indefinido de acuerdo al CODIGO DE TRABAJO DEL ECUADOR P.2, P.3:

Art. 14.- Contrato tipo y excepciones.-
(Sustituido por el Art. 2 de la Ley s/n, R.O. 4833S, 20IV-2015).-

El contrato individual de trabajo a tiempo indefinido es la modalidad típica de la contratación laboral estable o permanente, su extinción se producirá únicamente por las causas y los procedimientos establecidos en este Código.

En todo contrato de plazo indefinido, cuando se celebre por primera vez, podrá señalarse en un tiempo de prueba, de duración máxima de noventa días. Únicamente para el caso de los contratos de servicio doméstico o trabajo remunerado del hogar, el período de prueba será de hasta quince días. No podrá establecerse más de un período de prueba entre el mismo trabajador y empleador, sea cual sea la modalidad de contratación. Durante el período de prueba, cualquiera de las partes lo puede dar por terminado libremente.

El empleador no podrá mantener simultáneamente trabajadores con período a prueba por un número que exceda al quince por ciento del total de sus trabajadores. Sin embargo, los empleados

que inicien sus operaciones en el país, o los existentes que amplíen o diversifiquen su industria, actividad o negocio, no se sujetarán al porcentaje del quince por ciento durante los seis meses posteriores al inicio de operaciones, ampliación o diversificación de la actividad, industria o negocio.

Para el caso de ampliación o diversificación, la exoneración del porcentaje no se aplicará con respecto a todos los trabajadores de la empresa sino exclusivamente sobre el incremento en el número de trabajadores de las nuevas actividades comerciales o industriales.

La violación de esta disposición dará lugar a las sanciones previstas en este Código, sin perjuicio de que el excedente de trabajadores del porcentaje antes indicado, pasen a ser trabajadores permanentes, en orden de antigüedad en el ingreso a labores.
(EDICIONES LEGALES, 2015)

Dentro del **Anexo No. 01** se encontrará el formato del contrato a tiempo indefinido que se celebrará con los trabajadores el cual está estipulado en el Código de Trabajo.

4.8. REGISTRO DE MARCA Y PATENTE

Con el objetivo de ayudar al cliente a identificar este servi - repuestos y ponerlo como prioridad de entre la competencia; se procederá a registrar en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual el logo, nombre y eslogan de la empresa.

“El titular de un invento tiene la potestad de explotar de forma exclusiva su invento. Este tendrá una vigencia de 10 años y podrá renovarse indefinidamente en períodos de 10 años.” (I.E.P.I., 2014)

En el **ANEXO No. 02** se podrá conocer el proceso, documentos, formas de presentación de los documentos y todo lo referente a como solicitar la patente.

Tabla 12. COSTOS DE REGISTRO DE MARCA

Suplemento -- Registro Oficial N° 326 -- Jueves 4 de septiembre de 2014 -- 3 ANEXO 1
PROPIEDAD INDUSTRIAL
Signos Distintivos
SOLICITUDES
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marcas \$ 208,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Nombre \$208,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Lema \$208,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Apariencias \$208,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marcas \$400,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marcas de \$400,00
Trámite de solicitudes de registro inscripción o concesión de derecho de Marca \$1.002,00
Trámite de solicitudes de reconocimiento de marca notoria (\$3.270 - \$10.800)

FUENTE: I.E.P.I. ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.9. ESTUDIO DE MERCADO

4.9.1. MERCADO DISTRIBUIDOR

Los proveedores son los que abastecerán a este servi-repuestos de toda la mercadería y productos necesarios para la venta así como también para la prestación de servicios. Por inicio de actividades los proveedores solo serán nacionales pero con miras futuras internacionales.

La venta de los repuestos de vehículos se realizará de forma directa de modo que los únicos que intervengan en esta negociación sean Proveedor – Centro de comercialización – Cliente.

Los repuestos destinados para la venta se mantendrán una parte visibles en el almacén para la venta y otra parte en bodega de modo que se haga más fácil para los despachadores buscar la mercadería cuando hay mucha demanda.

El tiempo de entrega será mínimo ya que la mercadería se la entregará de forma inmediata y en caso de que no hubiere lo solicitado, se pedirá un tiempo de espera 24 a 48 horas para la entrega del mismo previa aprobación del cliente.

Figura 2. MERCADO DISTRIBUIDOR



ELABORADO POR: Verónica Toscano

La base de todo negocio comercial son los proveedores; ya que son estos quienes distribuyen sus productos y permiten que se pueda mantener un stock surtido de mercadería. En el **ANEXO No. 03** se encontrarán los posibles proveedores.

4.9.2. VARIABLES EXTERNAS

Las variables externas influyen directamente en toda actividad comercial entre las que se pueden renombrar:

- ✓ Política de Empleo.- el incremento de la remuneración básica unificada evitaría que se pudiera contratar mayor personal de trabajo lo que causaría un incremento de desempleo en la sociedad. Del mismo modo la situación actual del país no permitiría generar un promedio de ventas que permitan mantener la cantidad de trabajadores presupuestada dentro de la empresa.
- ✓ Política Económica.- si hubiere inflación, los precios de los productos aumentarían y el valor de la canasta familiar abarcaría mayor cantidad de los sueldos lo cual reduciría lo que estaba destinado para la reparación ó remodelación de vehículos y las ventas en el local comercial disminuirían reflejándose en la rotación del inventario y la disminución de pedidos a los proveedores. En este caso no ha existido inflación directamente pero si ha existido un incremento en las tasas de importación lo cual ha generado incrementos considerables en los precios de los productos y por ende la mano de obra.
- ✓ Política Crediticia.- si las tasas de interés sufrieran un incremento debido a la situación económica del país, hubieran menos posibilidades de realizar préstamos de inversión y por ende desaparecería la posibilidad de realizar importaciones directas del extranjero. En la actualidad los bancos no están ofreciendo las facilidades de crédito que hace algunos años daban a clientes por lo que cada vez se hace más difícil mantener negocios estables en el mercado nacional.

En este caso es muy acertado mencionar estas variables por la situación económica por la que el país está atravesando. El dinero circulante está escaso, por ende la gente no tiene como invertir en su vehículo, ya que hay necesidades básicas mucho más importantes que reparar un vehículo.

A continuación se muestra las tasas de interés que de acuerdo con el (BCE, 2016) actualmente son manejadas en el sistema financiero del país:

Tasas de Interés

1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTI (TASAS DE INTERES BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, 2016)VAS VIGENTES

junio - 2016

Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.31	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.96	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.33	Productivo PYMES	11.83
Comercial Ordinario	9.34	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.66	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.82	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	11.10	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.24	Consumo Ordinario*	17.30
Consumo Prioritario	15.90	Consumo Prioritario **	17.30
Educativo	9.31	Educativo **	9.50
Inmobiliario	10.72	Inmobiliario	11.33
Vivienda de Interés Público	4.98	Vivienda de Interés Público	4.99
Microcrédito Minorista	24.46	Microcrédito Minorista	30.50
Microcrédito de Acumulación Simple	23.85	Microcrédito de Acumulación Simple	27.50

Microcrédito de Acumulación Ampliada	21.18	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25.50
Inversión Pública	8.32	Inversión Pública	9.33
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	5.03	Plazo 121-180	6.71
Plazo 61-90	5.36	Plazo 181-360	7.06
Plazo 91-120	5.96	Plazo 361 y más	7.91
Tasa Pasiva Referencial	6.00	Tasa Legal	8.66
Tasa Activa Referencial	8.66	Tasa Máxima Convencional	9.33

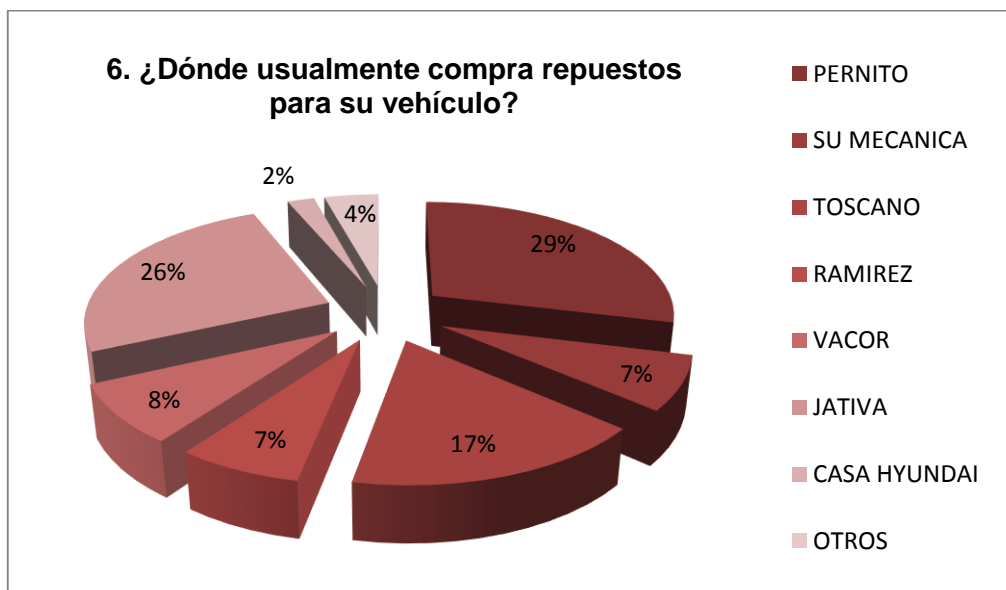
FUENTE: TASAS DE INTERES BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

4.9.3. MERCADO COMPETIDOR

Para este centro de comercialización lo imprescindible será tener en el área de ventas un stock completo de repuestos que ofrezca al cliente todo lo que necesita para reparar su vehículo; y en el área técnica deberá contratar personal con experiencia que brinde servicios de calidad y garantizados.

“El Pernito” y “Multirepuestos Játiva” son los almacenes que con el 29% y 26% respectivamente, lideran los negocios de venta de repuestos con mayor afluencia de público en este mercado.

Figura 3. RESULTADOS ENCUESTA DEL MERCADO COMPETIDOR



FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Como se observa en el gráfico anterior, la acogida que tiene la competencia en el mercado es fuerte por lo que se necesitará conocer las debilidades de la competencia y convertirlas en oportunidades de ingreso al mercado esmeraldeño.

A continuación se detalla la competencia por línea de productos o servicios que oferta:

Tabla 13. COMPETENCIA POR LÍNEA DE PRODUCTOS O SERVICIOS QUE SE OFERTAN

COMPETENCIA TECNICA		
OFRECE: SERVICIOS		
NOMBRE	SERVICIOS QUE OFERTA:	DIRECCION
MULTISERVICIOS VACOR	CAMBIO DE ACEITE, ALINEACION, BALANCEO, CAMBIO DE PIEZAS	FRENTE A LAS VILLAS DE PETROECUADOR, CIUDADELA CONCORDIA
SU MECANICA	CAMBIO DE ACEITE, ALINEACION, BALANCEO, CAMBIO DE PIEZAS	VIA A REFINERIA
SERVICIOS QUELACHO	CAMBIO DE ACEITE, ALINEACION, BALANCEO, CAMBIO DE PIEZAS	VIA AL BASURERO FRENTE AL TERMINAL TERRESTRE

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 14. COMPETENCIA POR LÍNEA DE PRODUCTOS O SERVICIOS QUE SE OFERTAN

COMPETENCIA COMERCIAL		
OFRECE: PRODUCTOS		
ALMACEN	LÍNEA QUE OFERTA	DIRECCION
EL PERNITO	HERRAMIENTAS, REPUESTOS DE VEHÍCULOS A GASOLINA Y DIESEL, RODAMIENTOS, PERNOS, RETENEDORES, MATERIALES DE FERRETERIA	OLMEDO Y GUAYAS
REPUESTOS JATIVA	GAMA COMPLETA DE REPUESTOS DE CARROS A GASOLINA EN ESPECIAL TAXIS	CODESA
RULIPERNOS TOSCANO	PERNOS, HERRAMIENTAS, RODAMIENTOS, RETENEDORES, REPUESTOS VEHÍCULOS A GASOLINA, LUBRICANTES, HOJAS DE PAQUETE	OLMEDO E IMBABURA
CASA HYUNDAI	REPUESTOS DE CARROS A GASOLINA	6 DE DICIEMBRE
J.R.R. RAMIREZ	RODAMIENTOS y RETENEDORES	COLON Y JUAN MONTALVO

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.9.4. EVIDENCIA DEL MERCADO

ECUADOR EN CIFRAS (2012) demuestra que los repuestos automotrices en los mercados nacionales e internacionales tienen mucha salida, por los problemas que existen a diario con los vehículos. Este es un mercado que está en constante crecimiento ya que en los últimos años ha notado un incremento vehicular de tal manera que el tráfico en muchas ocasiones se ha convertido en un verdadero caos.

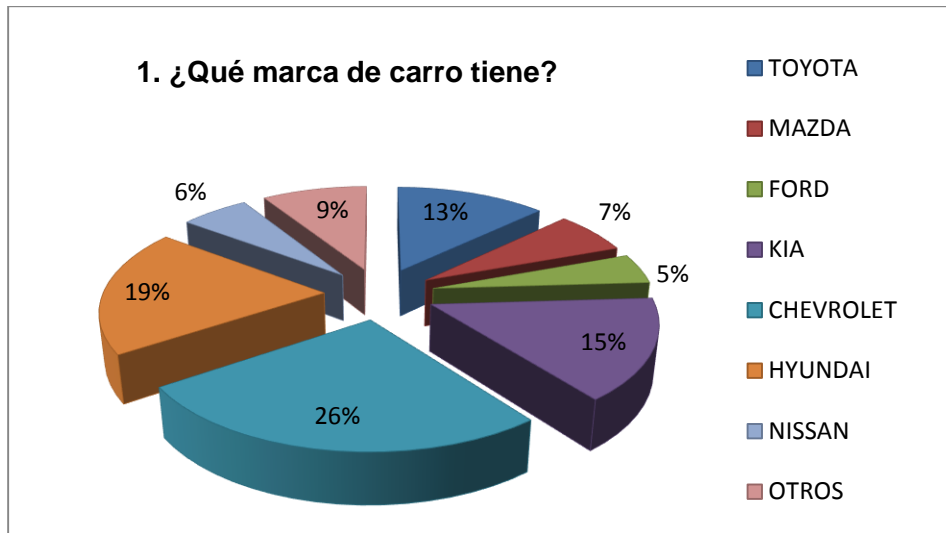
INEC, SENSO NACIONAL ECONOMICO 2010

ANALISIS SECTORIAL

El sector automotor tiene una participación importante en la economía del país debido a los ingresos que genera en todas las actividades económicas directas e indirectas que involucra. Sólo en el caso de impuestos se estima que son de alrededor de USD 400 millones, además de su impacto en la generación de empleo en las diferentes partes de su cadena, desde el ensamble hasta la distribución y venta. Las actividades relacionadas al sector automotriz están contenidas dentro de tres grandes actividades, las que en orden de importancia por el número de establecimientos son: Comercio, Manufactura y Servicios. A escala nacional, de acuerdo a la información del Censo Nacional Económico 2010, existen 29.068 establecimientos económicos dedicados a actividades de comercio automotriz, de los cuales el 70% corresponden a establecimientos que realizan mantenimiento y reparación de vehículos automotores, mientras que el 30% restante se dedica a la venta de partes, piezas y accesorios de vehículos automotores; venta al por menor de combustibles y venta de vehículos. (ECUADOR EN CIFRAS, 2012)

La marca Chevrolet es la que más acogida ha tenido en el mercado esmeraldeño con el 26% que equivale a 148 carros de 565 que fue la muestra total. Hyundai y Kia con el 19% y 15% respectivamente nos informan el incremento que están teniendo en este mercado.

Figura 4. RESULTADOS ENCUESTA DE MARCAS DE VEHÍCULOS MÁS USADOS

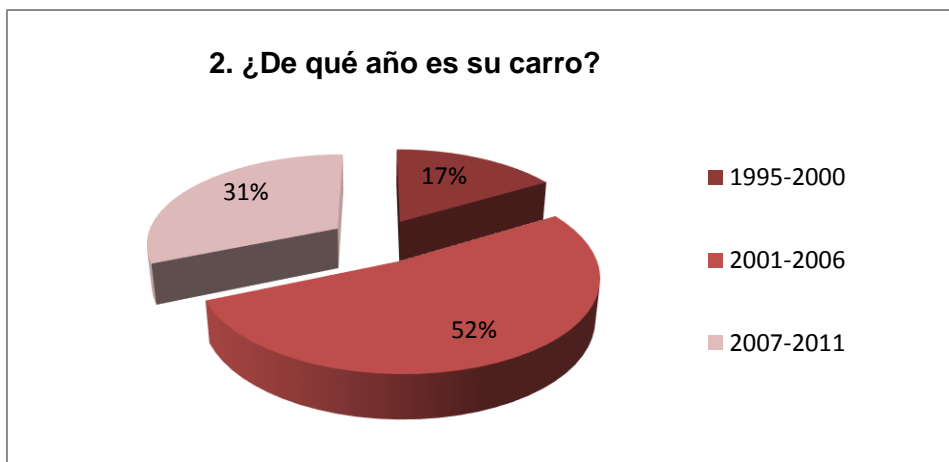


FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

De la misma manera se pudo constatar que el 52% equivalente a 295 vehículos del año 2001 – 2006 lideran el mercado esmeraldeño, lo cual indica que la renovación de piezas de este parque automotor está en incremento por el tiempo de rodaje vehicular.

Figura 5. RESULTADOS ENCUESTA DE AÑO DE ELABORACIÓN DEL VEHÍCULO



FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

“La importación de vehículos se desarrolló de manera regular. Esto se debe a que la situación económica del país mantuvo una estabilidad y a que existió un ritmo creciente respecto a la venta de vehículos” (AEADE, 2006).

Tabla 15. IMPORTACION POR MARCA DE VEHÍCULO

2006: IMPORTACIONES POR MARCA		
MARCA	UNIDADES	% PARTICIPACIÓN
CHEVROLET	14.399	25,05%
HYUNDAI	8.611	14,98%
TOYOTA	5.151	8,96%
FORD	3.763	6,55%
KIA	3.194	5,56%
HINO	2.944	5,12%
NISSAN	2.834	4,93%
RENAULT	2.095	3,64%
MITSUBISHI	1.862	3,24%
VOLKSWAGEN	1.722	3,00%
PEUGEOT	1.705	2,97%
LADA	1.690	2,94%
MAZDA	1.458	2,54%
MERCEDEZ BENZ	810	1,41%
SKODA	808	1,41%
FIAT	777	1,35%
DAIHATSU	537	0,93%
HONDA	372	0,65%
SSANGYONG	350	0,61%
CITROEN	279	0,49%
BMW	190	0,33%
OTRAS	1.925	3,35%
TOTAL	57.476	100%

FUENTE: A.E.A.D.E.

“La línea de tendencia de las ventas mensuales en 2006 fue uniforme con un pico importante en el mes de diciembre, mes en el cual las marcas realizan promociones y descuentos para atraer la atención de consumidor” (AEADE, 2006).

Tabla 16. IMPORTACION DE CARROS POR TIPO DE VEHÍCULO

IMPORTACIÓN DE VEHÍCULOS POR TIPO			
TIPO	2004	2005	2006
AUTOMÓVILES	19.979	31.870	30.525
CAMIONETAS	4.289	3.138	4.379
TODO TERRENO	6.251	10.301	11.555
FURGONETAS	1.754	2.276	1.678
CAMIONES	5.147	6.909	8.022
BUSES	828	816	1.317
TOTAL	38.248	55.310	57.476

FUENTE: A.E.A.D.E.

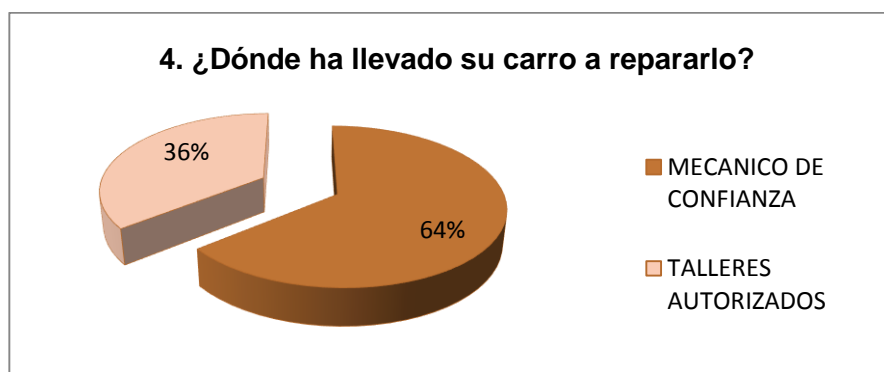
Lamentablemente este último 2014 es el año en el que el sector automotriz fue golpeado con restricciones a las importaciones de vehículos y sus partes. En espera de que el Gobierno regule dichas políticas, el sector automotor no puede quedarse de manos cruzadas de modo que debe buscar estrategias que ayuden a proyectar sus ventas con la finalidad de brindar estabilidad no solo a sus inversiones sino también a sus trabajadores quienes podrían encontrarse en la incertidumbre de mantener o no sus puestos de trabajo.

4.9.5. PREFERENCIAS Y GUSTOS DE LA DEMANDA

En general los vehículos sean estos a gasolina, diesel o híbridos son parte de la demanda activa del parque automotor. La preferencia al adquirir un repuesto depende del problema que se haya presentado con el vehículo en ese momento. Al recibir un servicio se manifiesta en las referencias de otros clientes y los precios ofertados.

El 64% que equivale a 363 propietarios de vehículos, prefieren llevar sus automotores donde sus mecánicos de confianza que por lo general son personas que no han recibido estudios técnicos y su experiencia es la que les ha permitido captar clientela.

Figura 6. RESULTADOS ENCUESTA DEL LUGAR DONDE SON REPARADOS LOS VEHÍCULOS

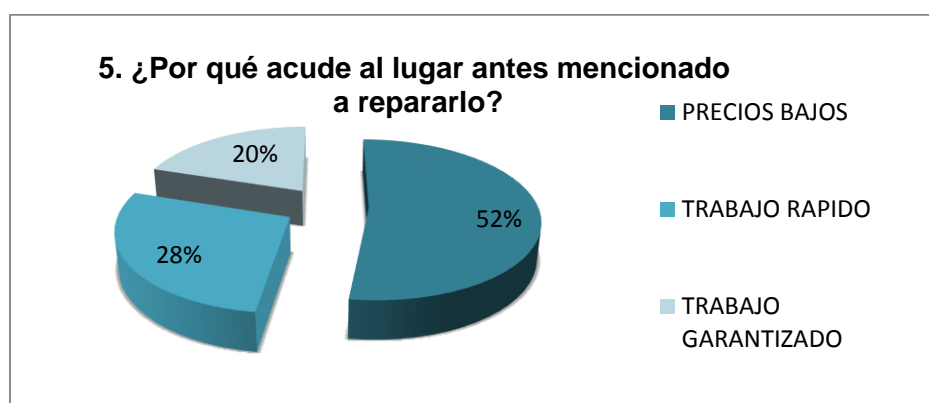


FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Los Precios Bajos es el motivo principal por el que el 52% equivalente a 295 vehículos prefieren acudir donde el “mecánico de confianza” a realizar el mantenimiento necesario. Al mismo tiempo se puede observar que los dueños de vehículos buscan comodidad de precios y horarios de atención al público más no garantizar la reparación de sus vehículos.

Figura 7. RESULTADOS ENCUESTA DEL MOTIVO POR EL QUE ACUDEN AL LUGAR DE REPARACIÓN DE SU VEHÍCULO

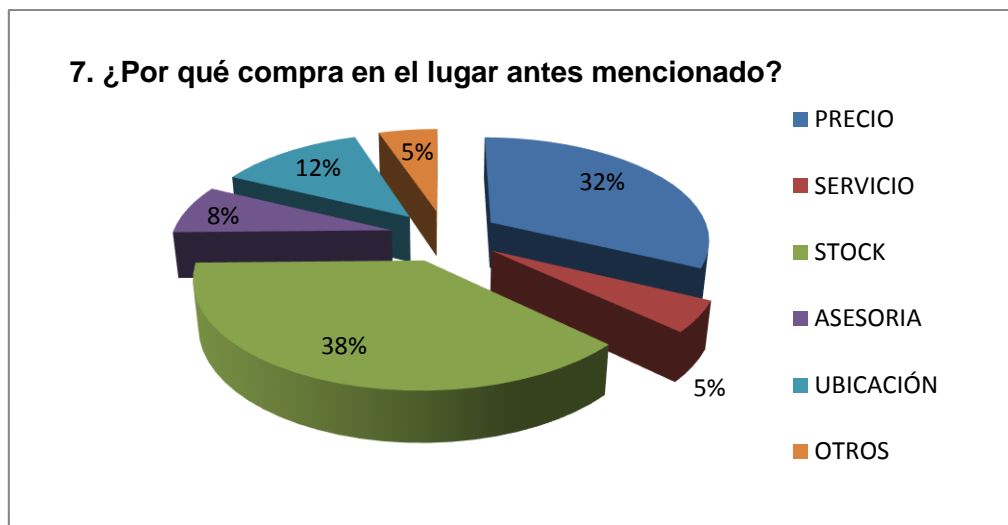


FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Entre los motivos por los que los clientes deciden visitar con mayor frecuencia dichos almacenes están: Stock completo que con el 38% confirma que 213 personas dan prioridad a encontrar lo que necesitan en un solo lugar y Precios bajos de productos que con el 32% confirma que 182 personas dan prioridad al ahorro y economía de su bolsillo.

Figura 8. RESULTADOS ENCUESTA DEL MOTIVO POR EL QUE DECIDE COMPRAR EN EL LUGAR ANTES MENCIONADO



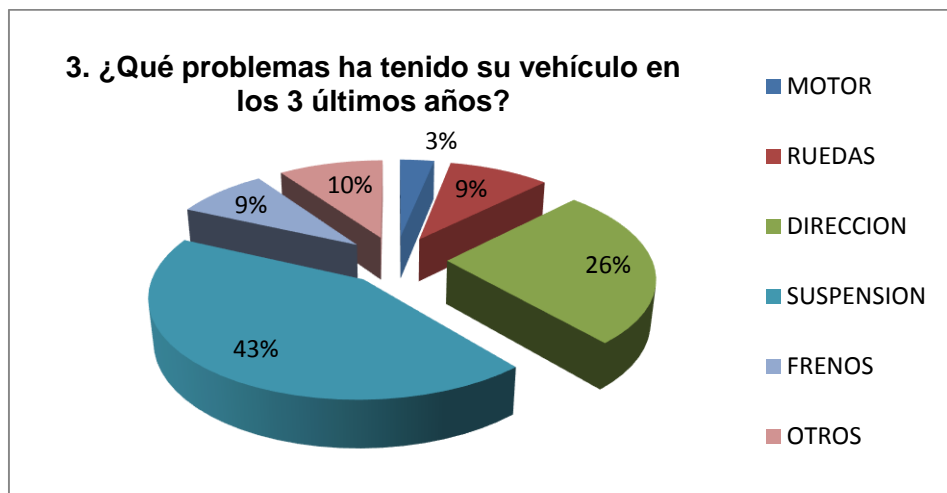
FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.9.6. DEMANDA DE REPUESTOS Y SERVICIOS

Los problemas de la parte de SUSPENSION corresponden al 43% y equivale a 243 vehículos que están sufriendo este tipo de daños. Esto podría provocarse por las pésimas condiciones en que las calles de la ciudad se encuentran, lo cual no es un problema que se solucionaría definitivamente.

Figura 9. RESULTADOS ENCUESTA DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS CON LOS VEHÍCULOS



FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.10. PLAN DE MERCADEO

4.10.1. ESTRATEGIA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

La empresa se especializará en mantener un stock completo de las marcas de carros con mayor acogida en este mercado. Como ya se había investigado Chevrolet lidera dicha lista sin dejar de lado a Kia y Hyundai también con mucha acogida.

En el área comercial se ofrecerán productos a precios cómodos brindando al cliente la oportunidad de interactuar con nuestros capacitados vendedores de modo que despejen cualquier inquietud al comprar sus repuestos.

En el área técnica se ofrecerán servicios garantizados con personal muy capaz de solucionar cualquier daño de su vehículo sea este de mantenimiento o reparación mecánica.

El objetivo de este trabajo es unificar las áreas de ventas y servicios para ofrecer a los clientes la oportunidad de encontrar en un solo lugar todo lo necesario para arreglar sus carros. El beneficio de esta estrategia es únicamente para el cliente ya que ahorrara

tiempo y dinero; y lo mejor es que garantiza el arreglo de su vehículo en las mejores manos.

4.10.2. ESTRATEGIA DE PRECIO

Los constantes problemas de inflación en los precios de la canasta básica familiar han hecho que la economía del país se convierta en inestable y los presupuestos familiares no destinen gran cantidad de dinero en la renovación o arreglo vehicular.

Esta es la razón por la que los repuestos que se ofertarán en almacén deben considerar las características bueno y barato; aunque no es menos cierto que existen clientes que prefieren invertir un poco más en sus vehículos y para ellos existirá una gama de productos entre los que podrán escoger el que este dentro de sus posibilidades.

En el área técnica los precios estarán establecidos de acuerdo a los ya definidos por el mercado actual tomando siempre en cuenta que lo que se desea es captar clientes.

Se tratará de ofrecer variedad de marcas, precios, productos y servicios con el objetivo de permitir al cliente que escoja lo que necesita y puede obtenerlo de acuerdo a su presupuesto.

4.10.3. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

Nuestra estrategia estará basada en disminuir tiempos de espera y ofrecer un centro de comercialización con el cuidado, aseo y mantenimiento de las instalaciones a la altura del cliente.

En lo que compete a las instalaciones ofrecer al cliente un lugar cómodo donde esperar, con dispensadores de agua de acceso al público, con catálogos de productos y servicios y sobre todo la maquinaria empleada para despertar la intriga y ganas de usar nuestros productos y servicios.

Se distribuirán los repuestos por perchas enumeradas lo cual ayudará al acceso rápido de mercadería.

En el área de servicios se repartirán citas en especial para el área mecánica por tratarse de partes y piezas que requieren mayor y mejor control de manipulación. Pero al tratarse de mantenimiento lo tomaremos en cuenta por orden de llegada por la poca complejidad de mano de obra.

También se pondrá a disposición del público un buzón de sugerencias para conocer qué tan conforme se encuentra el cliente con la atención recibida por parte de los vendedores o de los técnicos.

4.10.4. ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Por ser una idea nueva de negocio es necesario que el cliente tenga una idea clara de quienes somos y de lo que ofertamos en el mercado automotor.

Una de las formas de llegar a los clientes es manteniendo una comunicación directa ya sea esta visual o auditiva por medios de comunicación de mayor concurrencia en el mercado.

La radio, televisión, prensa escrita, vallas y medios electrónicos son algunas de las formas de captar la atención de los clientes recordando siempre que:

Somos: **SERVI-REPUESTOS “CARTOS”**

Ofrecemos: **PRODUCTOS Y SERVICIOS AUTOMOTRICES EN UN SOLO LUGAR**

Eslogan: **DALE VIDA A TU VEHÍCULO, AHORRA TIEMPO Y DINERO EN**

SERVI-REPUESTOS CARTOS

Por apertura: **DESCUENTOS POR MONTO DE VENTA A TODOS LOS CLIENTES**

Otra forma de captar nuevos clientes es organizar alianzas estratégicas con dueños de talleres mecánicos ofreciendo tarjetas de descuento personales e intransferibles, ya que son ellos quienes indican a los clientes donde y que comprar.

Una nueva estrategia en el área de servicios sería realizar acuerdos con cooperativas de taxis y buses ofreciendo descuentos especiales por utilizar nuestros servicios y duplicar ese descuento en el caso de adquirir piezas o partes.

4.11. INGENIERIA DEL PROYECTO

4.11.1. PRODUCTO

- ❖ Este centro de comercialización ofrecerá productos y servicios con calidad garantizada así como también serán asesorados por nuestros capacitados vendedores quienes ayudarán a despejar dudas y a suplir las necesidades existentes.
- ❖ Los productos son destinados para vehículos a gasolina y diesel ya sean repuestos, kit de reparación y todo lo necesario para reparar cualquier parte de los vehículos.

Existen varios requerimientos en reparación y prestación de servicios automotrices lo cual se lo ha clasificado de la siguiente manera:

Tabla 17. LÍNEA DE SERVICIOS PARA LA REPARACIÓN Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS

LÍNEA DE SERVICIOS	
MECANICA	MANTENIMIENTO
REPARACION DE MOTOR	CAMBIO DE ACEITE
CAMBIO DE PISTONES	CAMBIO DE FILTRO
CAMBIO DE CHAPA DE VIELA	CAMBIO DE BUJIAS
CAMBIO DE CHAPA DE VANCADA	LIMPIEZA DE INYECTORES
CAMBIO DE HOJAS DE RESORTE	ALINEACION
REPARACION DE BOMBA HIDRAULICA	BALANCEO

CAMBIO DE RINES	CAMBIO DE ROTULAS
CAMBIO DE EMPAQUETADURA	CAMBIO DE TERMINALES
CAMBIO DE DISCO Y PLATO DE EMBRAGUE	CAMBIO DE AMORTIGUADORES
CAMBIO DE DISCO Y PLATO DE FRENO	CAMBIO DE ESPIRALES
	CAMBIO DE BANDAS
	CAMBO DE PASTILLAS DE FRENO

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 18. LÍNEA DE REPUESTOS PARA LA REPARACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS.

LÍNEA DE REPUESTOS				
FRENO Y EMBRAGUE	RUEDAS	DIRECCION	SUSPENSION	MOTOR
PASTILLAS DE FRENO	RETENEDORES	CREMAYERAS	ROTULAS	EMPAQUETADURA
ZAPATAS DE FRENO	RULIMANES	CAJETIN DE DIRECCION	TERMINALES	PINES
BOMBAS DE FRENO Y EMBRAGUE	PUNTAS DE EJE	BOMBAS HIDRAULICAS	AMORTIGUADORES	PISTONES
RULIMAN DE EMBRAGUE	LUBRICANTES		ESPIRALES	CHAPAS DE VIELA
KIT DE FRENO Y EMBRAGUE			PLATO DE SUSPENSION	BANDAS DE AIRE ACONDICIONADO
DISCOS Y PLATOS DE FRENO			HOJAS DE RESORTE	BANDAS DEL ALTERNADOR
DISCOS Y PLATOS DE EMBRAGUE				RULIMAN DEL TEMPLADOR
				FILTROS Y BUJÍAS

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.11.2. DEMANDA DEL PRODUCTO

En este centro de comercialización de repuestos automotrices se ofertará una variedad de productos para las marcas de carro con mayor acogida en este mercado de modo que se espera de forma recíproca la demanda por parte de los dueños de vehículos.

De igual manera al referirse de la calidad contra el precio del producto se recalca que por lo general al hablar de repuestos de carros es recomendable invertir en un producto de calidad aunque la inversión sea un poco mayor ya que esta inversión será notable con el pasar del tiempo y las condiciones en las que normalmente se encuentren los vehículos.

4.11.3. COMPETENCIA PERFECTA

En la ciudad de Esmeraldas existen varios almacenes que aunque no sean de renombre se dedican de igual manera a la venta de repuestos de vehículos lo que hace entrever que la competencia dentro de este mercado es muy reñida. Así mismo es fácil notar que los almacenes que ofrecen la gama más completa de repuestos son los que aprovechan a este mercado esmeraldeño ya que son quienes imponen sus precios debido a la escasez que en ciertas ocasiones existe de repuestos.

Este centro de comercialización se ubica en una competencia perfecta ya que existen negocios que de igual manera así como venden sus repuestos ofrecen sus servicios profesionales díganse mecánicas, centros autorizados y locales comerciales con los que vamos a competir tanto en precios, productos y servicios entre otros; además ofrecerá a sus clientes productos de calidad, a precio justo con asesoría personalizada y sobre todo un servicio profesional que evitará pérdidas de tiempo ya que podrán encontrar en un solo lugar productos y servicio que sus vehículos están necesitando.

4.11.4. DURABILIDAD DEL PRODUCTO

La creación de este centro de comercialización de repuestos mecánicos automotrices con asistencia técnica especializada es un proyecto duradero y sustentable ya que aunque existan otros negocios que se dediquen a una actividad similar y tengan ingresos considerables por sus ventas; ninguno de estos hasta la actualidad tiene un estudio que

respalden los productos y servicios que estos ofertan ya que falta conocimiento del mercado meta.

Existen repuestos que tienen un tiempo de duración pero hay otros que simplemente duran por la calidad y procedencia, lo cual se demostrará a continuación:

Tabla 19. DURACIÓN DE RESPUESTOS PARA MOTOR.

REPUESTOS PARA MOTOR	DURABILIDAD
BANDAS DE DISTRIBUCION	HASTA 100.000 KILOMETROS

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

En el caso de las bandas de distribución (repuesto para motor) tienen un tiempo de duración de acuerdo al kilometraje recorrido que pueden ser 40.000, 60.000, 80.000 ó 100.000 kilómetros.

Existen varios repuestos que tienen una duración que depende de la marca del producto, la procedencia, el área donde sean empleados y las condiciones en que se los usen.

El objetivo de ofrecer una gama de productos con variedad de marcas y procedencia es para que el cliente pueda escoger por precio y calidad lo que prefiere.

A continuación se detallan otros tipos de repuestos, marcas y procedencia para tener una idea más clara de la calidad y durabilidad de los mismos:

Tabla 20. MARCA Y PROCEDENCIA DE RESPUESTOS.

REPUESTOS PARA:	MARCA	PROCEDENCIA
CREMAYERAS	MANDO	KOREA
	TOKIKO	JAPON
CAJETIN DE DIRECCION	GMB	TAIWAN
	GMB	JAPON
	ZCT	CHINO
ROTULAS - TERMINALES - ESPIRALES	CTR	KOREA
	TRIFFAYER	JAPON
	SHIBUMMI	KOREA
AMORTIGUADORES	TOKIKO	JAPON
	MONROE	USA
	MANDO	KOREA
PERNOS	ACERO G2, G5, MM	NACIONAL
	ACERO G5, G8, INOX	COLOMBIA, CANADA, CHINO
GRASA	NTN	JAPON
	KENDAL	USA
	ABRO	USA
LIQUIDO DE FRENO	WAGNER	USA
	ATE	ALEMAN
	BENDIX	USA
RODAMIENTOS	NTN	JAPON
	TIMKEN	USA
	SKF	ALEMAN
	CMB	KOREA

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.11.5. CONDICIONES DEL CONSUMO DEL PRODUCTO

Los repuestos automotrices son productos que de forma obligada los dueños de vehículos deben adquirir; ya que al descomponerse ó fallar alguna parte de estos; se hace necesaria la reparación ó cambio de pieza para que este pueda funcionar.

Los componentes de vehículos como bujías, filtros, zapatas, pastillas de frenos, rótulas y terminales de dirección entre otros, se venden en la mayoría de los almacenes de repuestos; en lo que tiene que ver con la caja de cambios y reparación de motor son piezas que de no conseguirlas con facilidad en los almacenes pueden ser conseguidas sin problema en los concesionarios de cada una de las marcas de carros. Es de conocimiento general que existen en el mercado productos sustitutos que pueden reemplazar los repuestos originales que aunque la calidad no es la mejor, sirven de igual manera en cualquier tipo de vehículo para el funcionamiento de los mismos.

4.11.6. BIENES SUSTITUTOS EXISTENTES EN EL MERCADO

Como es de conocimiento general los repuestos de carros son los que más sustitutos e imitaciones tienen. En el mercado nacional los repuestos Chinos y Taiwaneses son los que más imitan los repuestos originales y ofertan precios incomparables y muy llamativos que cautivan la atención de los demandantes que lamentablemente se dejan engañar y en ocasiones pagan la cuarta parte de lo que normalmente cuestan pero su duración es mínima. Existen inclusive negocios dedicados expresamente a la venta de repuestos solo de estas procedencias y los malos resultados han llevado incluso al cierre de estos negocios por la falta de credibilidad y la poca confianza que los clientes con el pasar del tiempo ponen en los mismos.

Tabla 21. PRODUCTOS SUSTITUTOS EN EL MERCADO.

PRODUCTOS	MARCA	PROCEDENCIA
Repuestos de carros a gasolina	GMB	Taiwan
Herramientas	ECONOMICA	China
Rodamientos	HCH	Taiwan

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.11.7. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

Por ser una empresa dedicada a la comercialización de productos, este almacén no realizará ningún proceso de producción ni remodelación ó reparación de piezas.

El proceso de comercialización se realizará en el mismo local comercial donde los clientes se acerquen a realizar sus pedidos y estos sean despachados de manera instantánea.

El único motivo por el que los productos solicitados no sean entregados al instante será porque este no estuviere en stock.

4.11.8. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

El proceso de comercialización empieza desde la compra a proveedores. Los proveedores visitan el establecimiento para ofrecer sus productos por medio de catálogos físicos o virtuales indicando precios y confirmando si existe la cantidad solicitada. Una vez que se ha realizado el pedido al proveedor, ellos la despachan y la envían por un transporte terrestre (depende del lugar de donde va a ser enviada la mercadería).

La mercadería es recibida en la puerta del negocio (área de recepción de mercadería) para ser ingresada a bodega. Una vez que el bodeguero ha ingresado la mercadería al sistema, es colocada en las perchas para poder ser despachada a los compradores.

Para que cualquier persona que ingrese al local comercial pueda adquirir los productos que necesite debe acercarse al mostrador donde estarán vendedores a los cuales podrán solicitar el producto necesario y en caso de que hubiere una muestra enseñársela al vendedor.

Cuando el vendedor ya haya encontrado el producto solicitado se lo mostrará al cliente y explicará el uso del mismo para conocer si el cliente se encuentra satisfecho con la muestra. En caso de que el cliente se encuentre satisfecho con el producto, el vendedor preguntará si existe algún otro producto que este necesite y si hubiere continuará despachando a ese cliente hasta finalizar el pedido.

Cuando ya estén despachados todos los productos el vendedor procederá a preguntar si necesita o no el cliente usar los servicios del centro de comercialización. Después de que el cliente confirme que ha concluido su compra se procede a dar el total del comprobante de venta y preguntar la forma de pago del cliente.

Una vez que el cliente confirme la aceptación total de la factura y la forma de pago, el vendedor procederá a preguntar los datos para llenar la factura correspondiente y llenar alguna retención que el cliente necesite llenar.

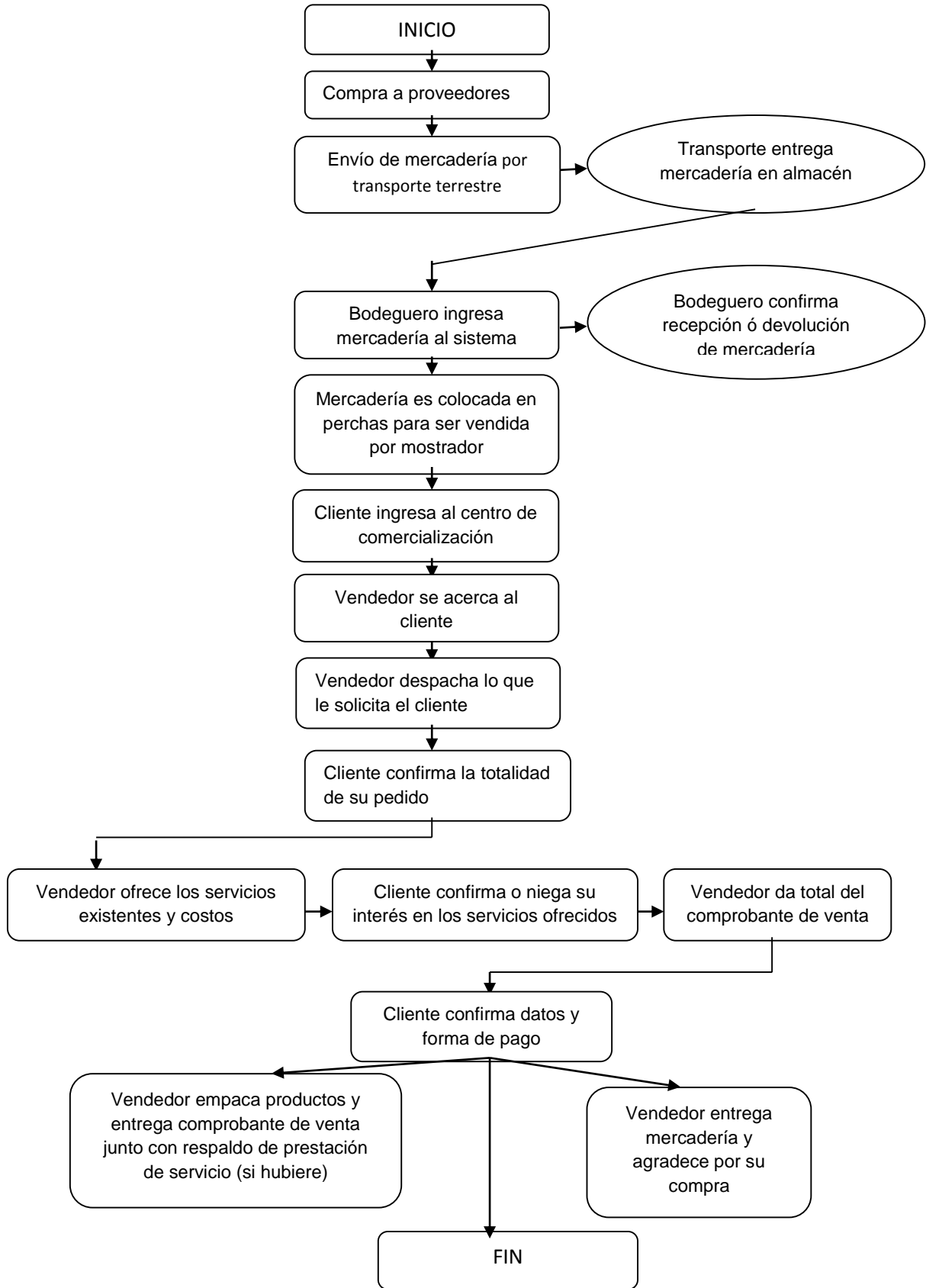
Luego el vendedor dará el valor total descontando retenciones y cualquier otro descuento que hubiere. Finalmente el vendedor recibirá el pago del total del comprobante y recibirá la mercadería junto con la factura comercial.

4.11.9. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN

Para una óptima comercialización de los productos ofertados en función del mercado esmeraldeño, se realiza las ventas directas en almacén de contado y en caso de que se realicen negociaciones con empresas se enviarán cartas de crédito para ser llenadas y debidamente aprobadas ya que es un instrumento de pago independiente del contrato que dio origen a la relación entre las partes negociantes, es decir, el comúnmente llamado contrato de compra-venta, dicho documento tiene obligaciones de cumplimiento de legal.

4.11.10. FLUJO DE PROCESO

Figura 10. FLUJO DE PROCESO

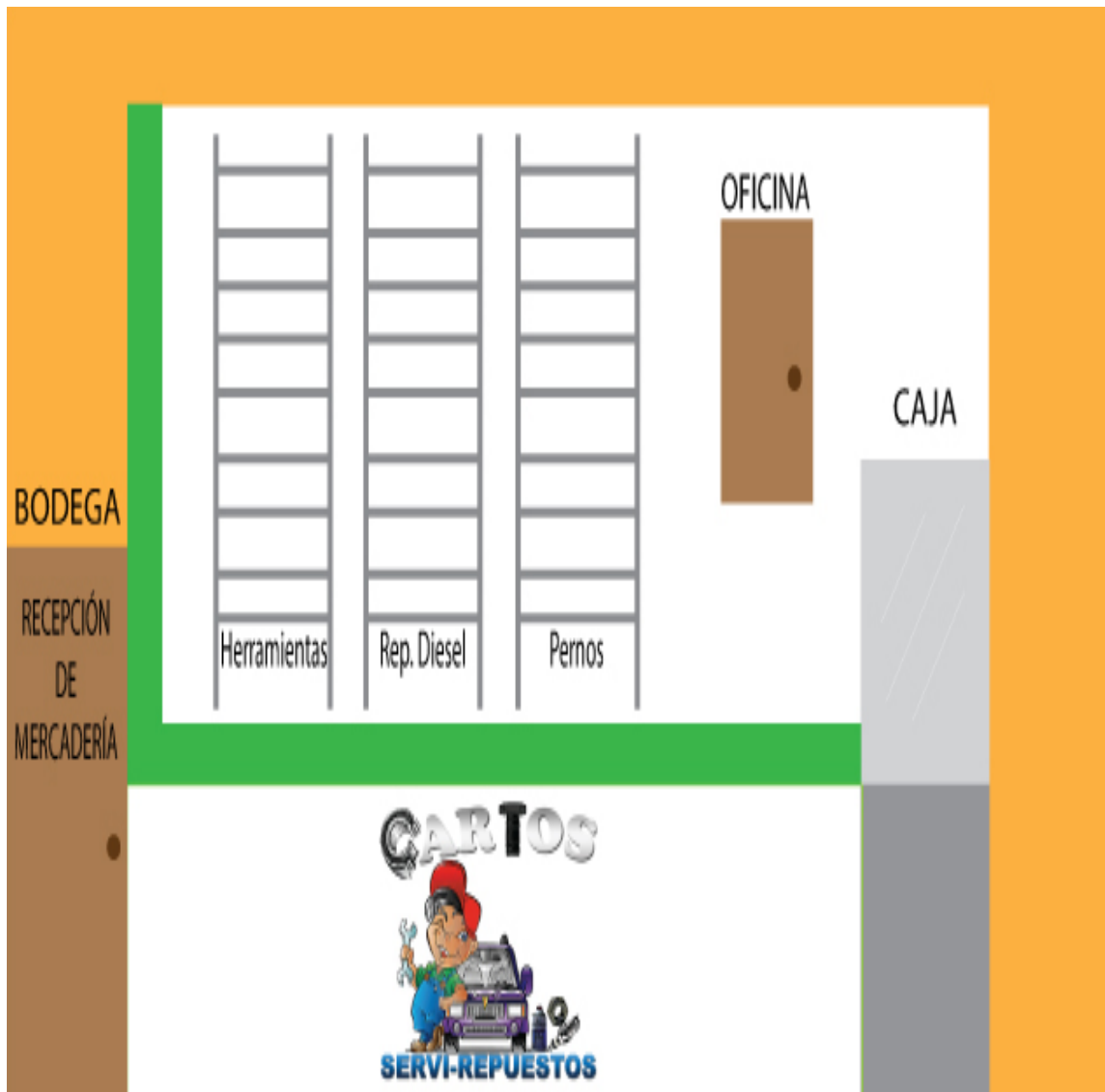


ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.11.11. DISTRIBUCION DEL LOCALCOMERCIAL

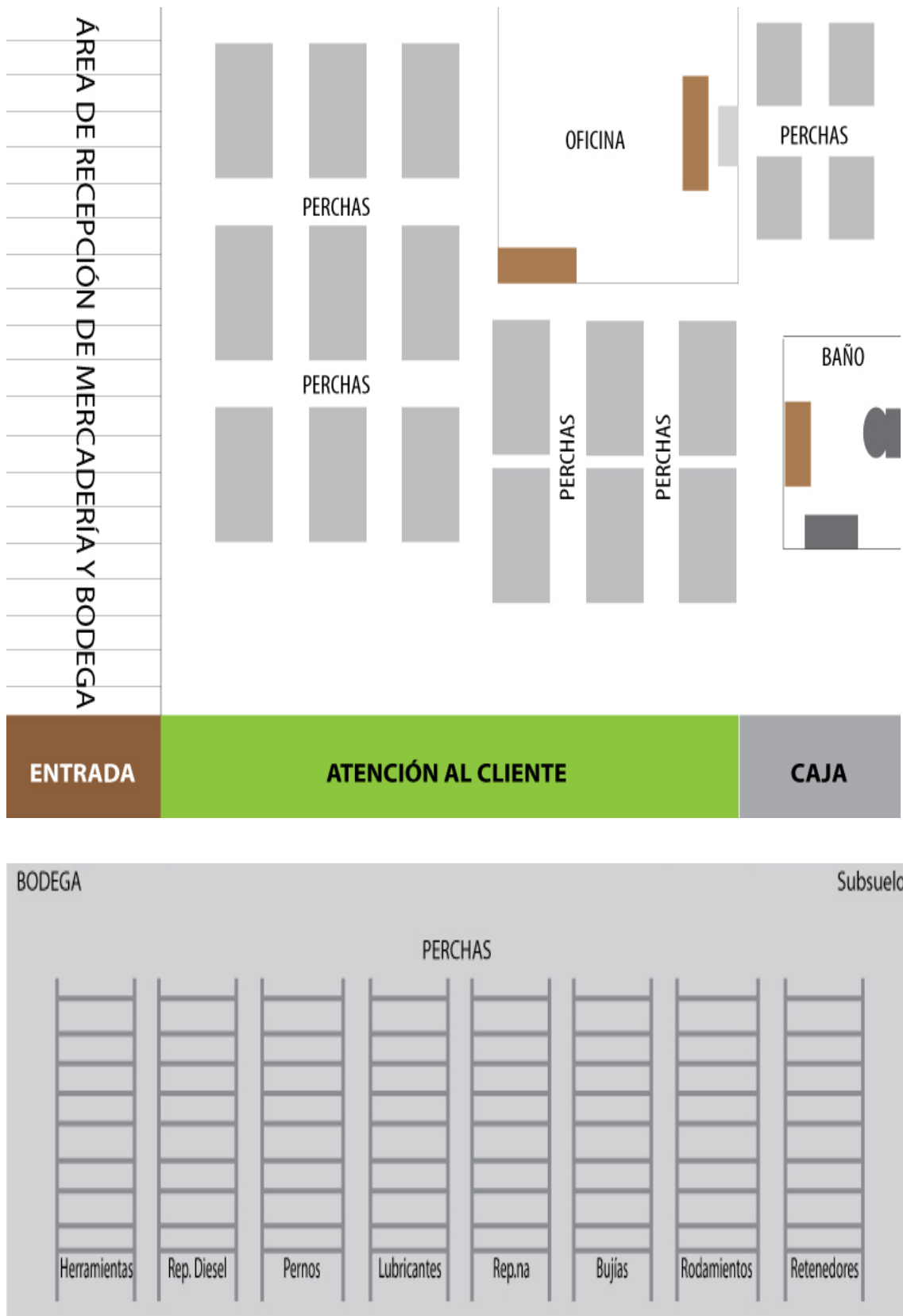
El local comercial está distribuido en dos plantas: subterráneo donde se ubicará la bodega y la planta baja donde se ubicarán el local para ventas y atención al cliente y en los exteriores se prestarán los servicios.

Figura 11. DISTRIBUCION DEL LOCALCOMERCIAL



ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Figura 12. DISTRIBUCION DEL LOCALCOMERCIAL

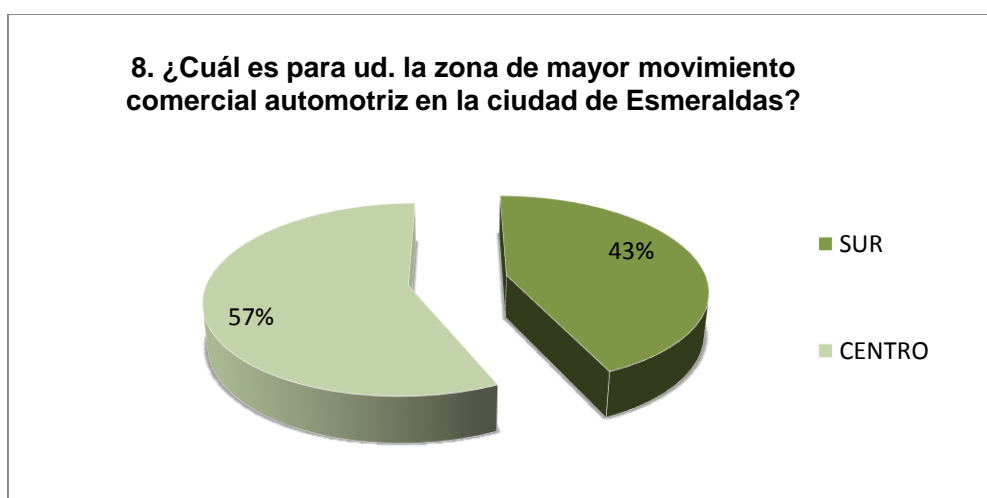


ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.11.12. LOCALIZACIÓN DEL AREA COMERCIAL

La zona de mayor movimiento comercial se encuentra en el centro de la ciudad de Esmeraldas con el 57% equivalente a 321 entrevistados. Al mismo tiempo de una forma muy clara se puede palpar la realidad de la zona Sur que con el 43% está en constante crecimiento; lo cual podría significar que en unos años esta podría llegar a convertirse en la zona con mayor movimiento comercial automotriz.

Figura 13. RESULTADOS ENCUESTA DE LA ZONA DE MAYOR MOVIMIENTO COMERCIAL



FUENTE: Encuestas

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

La ubicación sería en la avenida Jaime Hurtado Gonzalez y 1ro de Mayo pasando 3 cuadras del redondel de codesa, frente a “Distribuidor Paz #2 franquiciado Disensa” tal como se observa en el gráfico siguiente:

4.12. ESTUDIO FINANCIERO

4.12.1. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN Y CAPITAL DE TRABAJO

4.12.1.1. DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN

4.12.1.1.1. INVERSION FIJA

Tabla 22. EQUIPOS DE OFICINA.

EQUIPOS DE OFICINA				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	UNIDAD	TELEFONO INALAMBRICO GENERAL ELECTRIC DE 4 BASES	250.00	250.00
5	UNIDAD	CALCULADORAS CON TICKET	28.00	140.00
2	UNIDAD	AIRES ACONDICIONADO LG 6000 VTU	700.00	1400.00
		TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		1790.00

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 23. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.

EQUIPOS DE COMPUTACION				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
6	UNIDAD	COMPUTADORES COMPLETOS (MONITOR, CPU, MOUSE, TECLADO)	763.82	4582.92
2	UNIDAD	IMPRESORAS PUNTO DE VENTA EPSON TM-U220B	428.94	857.88
1	UNIDAD	DISCO DURO EXTERNO ADATA 1TB HD710 2.5 YELLOW USB 3.0	118.35	118.35
1	UNIDAD	IMPRESORA EPSON L565 MULTIFUNCION	652.49	652.49
1	UNIDAD	IMPRESORA EPSON LX-350 347CPS	395.90	395.90
		TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION		6607.54

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 24. MUEBLES DE OFICINA.

MUEBLES DE OFICINA				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
4	UNIDAD	TABURETE MILANESA FIJO	37.93	151.72
5	UNIDAD	SILLA ISO NEW	35.00	175.00
4	UNIDAD	SILLA GERENTE MALLA	112.00	448.00
1	UNIDAD	VITRINA BIBLIOTECA CLASSIC	230.76	230.76
2	UNIDAD	ARCHIVADOR AEREO P MELANINA	107.93	215.86
1	UNIDAD	ARCHIVADOR VERTICAL METALICO DE 4 GABETAS	237.21	237.21
		TOTAL MUEBLES Y ENSERES		1458.55

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 25. MAQUINARIA Y EQUIPO.

MAQUINARIA Y EQUIPO				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	EQUIPO	ELEVADORES CON AIRE COMP.	8562.02	8562.02
1	EQUIPO	ALINEADOR	9559.20	9559.20
1	EQUIPO	DESENLLANTADORA	9389.95	9389.95
1	JUEGO	HERRAMIENTAS DE USO GATAS, LLAVES, MARTILLOS, ETC	1954.34	1954.34
		TOTAL UTENSILIOS		29465.51

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 256. EDIFICIO.

EDIFICIO				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	UNIDAD	EDIFICIO	80000.00	80000.00
		TOTAL RECTIFICACION DE VEHICULOS		80000.00

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 26. GASTOS DE CONSTITUCIÓN.

GASTOS DE CONSTITUCION		
Inscripción anual Cámara de comercio		\$290.00
Patente y permiso de funcionamiento Municipio Esmeraldas		\$130.00
Gastos de movilización		\$50.00
Permiso del Cuerpo de Bomberos		\$120.00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION		590.00
TOTAL INVERSION FIJA		119911.60

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.12.1.2. CAPITAL DE TRABAJO.

Tabla 27. PUBLICIDAD.

PUBLICIDAD				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	UNIDAD	RADIO	75.00	75.00
1	UNIDAD	TELEVISION	220.00	220.00
1	UNIDAD	PRENSA ESCRITA	40.00	40.00
		TOTAL GASTO DE PUBLICIDAD		335.00

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 28. REPUESTOS.

REPUESTOS				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
3	UNIDAD	EMPAQUETADURAS	\$ 98.00	294.00
8	UNIDAD	ROTULAS	\$ 21.00	168.00
8	UNIDAD	TERMINALES	\$ 13.00	104.00
10	UNIDAD	PASTILLAS	\$ 15.00	150.00
30	UNIDAD	RETENEDORES	\$ 3.80	114.00
5	UNIDAD	CREMAYERAS	\$ 140.00	700.00
50	UNIDAD	RULIMANES	\$ 6.50	325.00
5	UNIDAD	AMORTIGUADORES	\$ 30.00	150.00
5	UNIDAD	ZAPATAS	\$ 23.00	115.00
100	UNIDAD	BANDAS	\$ 9.50	950.00
5	UNIDAD	BOMBAS	\$ 20.00	100.00
8	UNIDAD	PINES	\$ 42.00	336.00
10	UNIDAD	ESPIRALES	\$ 20.00	200.00
5	UNIDAD	KIT MORDAZA	\$ 8.00	40.00
5	UNIDAD	PISTONES	\$ 23.00	115.00
5	UNIDAD	CHAPAS	\$ 25.00	125.00
5	UNIDAD	RULIMANES PUNTA DE EJE	\$ 18.00	90.00
50	UNIDAD	LUBRICANTES PARAVENTA	\$ 5.00	250.00
1000	UNIDAD	GUAYPE EN BOLITAS	\$ 0.10	100.00
20	UNIDAD	GRASA POR LIBRAS	\$ 4.00	80.00
50	UNIDAD	ADITIVOS	\$ 5.30	265.00
5	UNIDAD	TANQUE DE ACEITE	\$ 100.00	500.00
100	UNIDAD	FILTROS (ACEITE Y AIRE)	\$ 7.00	700.00
5000	UNIDAD	PERNOS Y VARIOS	\$ 0.05	250.00
		TOTAL REPUESTOS		6221.00

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 29. ÚTILES DE OFICINA.

UTILES DE OFICINA				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
3	UNIDAD	GRAPADORA	4.00	12.00
3	UNIDAD	PERFORADORA	5.00	15.00
3	UNIDAD	TIJERAS	1.30	3.90
3	UNIDAD	SACAGRAPA	0.75	2.25
		TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA		33.15

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 30. ÚTILES DE LIMPIEZA.

UTILES DE LIMPIEZA				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
5	ROLLO	FUNDAS DE BASURA	1.00	5.00
10	UNIDADES	DE PAPEL HIGIENICO	0.50	5.00
10	UNIDADES	JABON DEJA	1.50	15.00
5	UNIDADES	PINOKLIN GRANDE	2.00	10.00
5	UNIDADES	COLORO MEDIANO	2.00	10.00
		TOTAL SUMINISTROS DE LIMPIEZA		45.00

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 31. SERVICIOS BÁSICOS.

SERVICIOS BASICOS				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1500	KVA/H	ENERGIA ELECTRICA	0.10	150.00
40	M3	AGUA	1.08	43.20
2500	MINUTO	TELEFONO FIJO	0.07	175.00
1	KPS	INTERNET FIJO	35.00	35.00
		TOTAL SERVICIOS BASICOS		403.20

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 32. SUMINISTROS DE OFICINA.

SUMINISTROS DE OFICINA				
CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO	TOTAL
1	UNIDAD	RESMA DE PAPEL A4	5.00	5.00
1	CAJA	ESFEROS	3.00	3.00
2	CAJAS	CLIP	1.25	2.50
1	CAJA	MARCADOR RESALTADOR	5.00	5.00
1	CAJA	GRAPAS	1.50	1.50
3	UNIDAD	SELLOS	12.00	36.00
12	UNIDAD	CARPETA PLASTICAS	0.1	1.20
1	CAJA	LAPIZ PARA PAPEL	3.00	3.00
		TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA MENSUAL		57.20
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS				30.00
REMUNERACIONES				4819.02
TOTAL MENSUAL CAPITAL DE TRABAJO				16762.58
TOTAL TRIMESTRAL CAPITAL DE TRABAJO			3	50287.745

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.12.1.3. RESUMEN DE LA INVERSIÓN

Tabla 33. RESUMEN DE LA INVERSIÓN.

SERVI-RESPUESTOS "CARTOS"

DESCRIPCION			TOTAL
INVERSION FIJA			
EQUIPOS DE COMPUTACION			6,607.54
EQUPOS DE OFICINA			1,790.00
MUEBLES DE OFICINA			1,458.55
EDIFICIO			80,000.00
MAQUINARIA Y EQUIPO			29,465.51
REPUESTOS			6,220.00
TOTAL INVERSION FIJA			125,541.60
CAPITAL DE TRABAJO			
GASTO SUMINISTROS DE OFICINA	3	57.20	171.60
GASTOS DE SERVICIOS BASICOS	3	403.20	1,209.60
GASTOS DE CONSTITUCION			590.00
GASTOS DE UTILES DE LIMPIEZA	3	45.00	135.00
UTILES DE OFICINA	1	33.15	33.15
REPUESTOS	1	6221.00	6,221.00
REMUNERACIONES	3	4819.02	14,457.05
HONORARIOS PROFESIONALES	3	35.00	105.00
GASTO DE PUBLICIDAD	3	335.00	1,005.00
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS	3	30.00	90.00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			24,017.40
SUBTOTAL DE LA INVERSION INICIAL			149,559.00
IMPREVISTOS	3%		4,486.77
TOTAL DE LA INVERSION			154,045.77

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.12.3. DEPRECIACION

Tabla 34. RESUMEN DE DEPRECIACIÓN.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"					
TABLA DE RESUMEN DE DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS					
NOMBRE DEL ACTIVO	VIDA UTIL EN AÑOS	COSTO DEL ACTIVO	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION MENSUAL	VALOR RESIDUAL
MUEBLES DE OFICINA	10	1,458.55	131.27	10.94	145.86
EQUIPOS DE COMPUTACION	3	6,607.54	1,982.26	165.19	660.75
EQUIPOS DE OFICINA	5	1,790.00	322.20	26.85	179.00
MAQUINARIA Y EQUIPO	10	29,465.51	2,651.90	220.99	2,946.55
EDIFICIO	20	80,000.00	3,920.00	326.67	1,600.00
TOTAL		119,321.60	9,007.63	750.64	5,532.16

NOTA: El valor residual equivale al 10% del costo del activo fijo.

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 35. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL. MUEBLES DE OFICINA.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"			
TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MUEBLES DE OFICINA	
COSTO		1,458.55	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	145.86
DEPRECIACION ANUAL			131.27
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			1,458.55
1	131.27	131.27	1,327.28
2	131.27	262.54	1,196.01
3	131.27	393.81	1,064.74
4	131.27	525.08	933.47
5	131.27	656.35	802.20
6	131.27	787.62	670.93
7	131.27	918.89	539.66
8	131.27	1,050.16	408.39
9	131.27	1,181.43	277.12
10	131.27	1,312.70	145.86
	1,312.70		

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 36. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL. EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"			
TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE COMPUTACION	
COSTO		6,607.54	
VIDA UTIL		3 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	660.75
DEPRECIACION ANUAL		1,982.26	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			6,607.54
1	1,982.26	1,982.26	4,625.28
2	1,982.26	3,964.52	2,643.02
3	1,982.26	5,946.79	660.75
	5,946.79		

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 37. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL. EQUIPOS DE OFICINA.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"			
TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EQUIPOS DE OFICINA	
COSTO		1,790.00	
VIDA UTIL		5 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	179.00
DEPRECIACION ANUAL		322.20	
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			1,790.00
1	322.20	322.20	1,467.80
2	322.20	644.40	1,145.60
3	322.20	966.60	823.40
4	322.20	1,288.80	501.20
5	322.20	1,611.00	179.00
	1,611.00		

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 38. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL. MAQUINARIA Y EQUIPO.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"			
TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		MAQUINARIA Y EQUIPO	
COSTO		29,465.51	
VIDA UTIL		10 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		10%	2,946.55
DEPRECIACION ANUAL			2,651.90
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			29,465.51
1	2,651.90	2,651.90	26,813.61
2	2,651.90	5,303.79	24,161.72
3	2,651.90	7,955.69	21,509.82
4	2,651.90	10,607.58	18,857.93
5	2,651.90	13,259.48	16,206.03
6	2,651.90	15,911.38	13,554.13
7	2,651.90	18,563.27	10,902.24
8	2,651.90	21,215.17	8,250.34
9	2,651.90	23,867.06	5,598.45
10	2,651.90	26,518.96	2,946.55
	26,518.96		

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 39. TABLA DE DEPRECIACION ANUAL. EDIFICIO.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"			
TABLA DE DEPRECIACION ANUAL			
NOMBRE DEL ACTIVO		EDIFICIO	
COSTO		80,000.00	
VIDA UTIL		20 AÑOS	
VALOR RESIDUAL		2%	1,600.00
DEPRECIACION ANUAL			3,920.00
V.U.	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EL LIBROS
0			80,000.00
1	3,920.00	3,920.00	76,080.00
2	3,920.00	7,840.00	72,160.00
3	3,920.00	11,760.00	68,240.00
4	3,920.00	15,680.00	64,320.00
5	3,920.00	19,600.00	60,400.00
6	3,920.00	23,520.00	56,480.00
7	3,920.00	27,440.00	52,560.00
8	3,920.00	31,360.00	48,640.00
9	3,920.00	35,280.00	44,720.00
10	3,920.00	39,200.00	40,800.00
11	3,920.00	43,120.00	36,880.00
12	3,920.00	47,040.00	32,960.00
13	3,920.00	50,960.00	29,040.00
14	3,920.00	54,880.00	25,120.00
15	3,920.00	58,800.00	21,200.00
16	3,920.00	62,720.00	17,280.00
17	3,920.00	66,640.00	13,360.00
18	3,920.00	70,560.00	9,440.00
19	3,920.00	74,480.00	5,520.00
20	3,920.00	78,400.00	1,600.00
	39,200.00		

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.12.4. ROL DE PAGOS

Tabla 40. ROL DE PAGOS PROYECTADO.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"

N°	CARGO	R.M.U.	8.33%	9.45%	VACACIONES	14 SUELDO	13 SUELDO	TOTAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
			FONDO DE RESERVA	IESS PERSONAL		366				
1	Gerente	\$ 1,000.00	83.33	94.50	41.67	30.50	83.33	1333.33	1333.33	16000.00
1	Vendedor de mostrador	\$ 425.00	35.42	40.16	17.71	30.50	35.42	584.20	584.20	7010.45
1	Bodeguero	\$ 425.00	35.42	40.16	17.71	30.50	35.42	584.20	584.20	7010.45
1	Mecánico	\$ 425.00	35.42	40.16	17.71	30.50	35.42	584.20	584.20	7010.45
1	Contador	\$ 500.00	41.67	47.25	20.83	30.50	41.67	681.92	681.92	8183.00
1	Secretaria – Cajera	\$ 380.00	31.67	35.91	15.83	30.50	31.67	525.58	525.58	6306.92
1	Secretaria – Cajera	\$ 380.00	31.67	35.91	15.83	30.50	31.67	525.58	525.58	6306.92
7	TOTAL	3535.00	294.58	334.06	147.29	213.50	294.58	4819.02	4819.02	57828.19
TOTAL TRIMESTRAL							3		14457.05	173484.57

HONORARIOS PROFESIONALES

0	TECNICO COMPUTADORAS	35.00
	TOTAL	35.00

4.12.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Tabla 41. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

SERVI-RESPUESTOS "CARTOS"						
INVERSION INICIAL	154,045.77					
DESCRIPCION	APORTE DE CAPITAL	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
APORTE PROPIO	35,930.45	0.233245	Tasa Pasiva	6.00	0.06	0.01399
OTROS APORTES		0.000000	TASA ACTIVA		0	0.00000
PRESTAMO BANCARIO	118,115.32	0.766755	Tasa Activa	10.21	0.1021	0.07829
TOTAL INVERSION	154,045.77	1.000000				0.092280
COSTO DE CAPITAL						9.23%

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.12.5.1. DISTRIBUCION DE LA INVERSION:

EQUIPO DE OFICINA	1790.00
EQUIPO DE COMPUTACION	1458.55
TERRENO	50000.00
REPUESTOS	6220.00
MAQUINARIA	29465.51
<hr/>	
TOTAL	88934.06

4.12.6. AMORTIZACION FINANCIERA

Tabla 42. AMORTIZACIÓN FINANCIERA.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"					
TABLA DE AMORTIZACION					
METODO			CUOTA FIJA		
CAPITAL PRESTADO	118,115.32	PAGO CADA	1	MES	
TASA DE INTERES ANUAL		10.21%	PERIODOS	120	
PLAZO		120	MESES		
PAGOS ANUALES	12	INTERES	0.85%	MENSUAL	
FECHA DEL PRESTAMO		PAGO PERIODICO	1,574.67		
COBRO CADA	20				
PERIODO	FECHA DE PAGO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0					118,115.32
1		1,574.67	1,004.96	569.71	117,545.61
2		1,574.67	1,000.12	574.55	116,971.06
3		1,574.67	995.23	579.44	116,391.62
4		1,574.67	990.30	584.37	115,807.24
5		1,574.67	985.33	589.34	115,217.90
6		1,574.67	980.31	594.36	114,623.54
7		1,574.67	975.26	599.42	114,024.13
8		1,574.67	970.16	604.52	113,419.61
9		1,574.67	965.01	609.66	112,809.95
10		1,574.67	959.82	614.85	112,195.11
11		1,574.67	954.59	620.08	111,575.03
12		1,574.67	949.32	625.35	110,949.68
		18,896.04	11,730.41	7,165.64	
13		1,574.67	944.00	630.67	110,319.01
14		1,574.67	938.63	636.04	109,682.97
15		1,574.67	933.22	641.45	109,041.51

16		1,574.67	927.76	646.91	108,394.61
17		1,574.67	922.26	652.41	107,742.19
18		1,574.67	916.71	657.96	107,084.23
19		1,574.67	911.11	663.56	106,420.67
20		1,574.67	905.46	669.21	105,751.46
21		1,574.67	899.77	674.90	105,076.56
22		1,574.67	894.03	680.64	104,395.91
23		1,574.67	888.24	686.44	103,709.48
24		1,574.67	882.39	692.28	103,017.20
		18,896.04	10,963.57	7,932.48	
25		1,574.67	876.50	698.17	102,319.04
26		1,574.67	870.56	704.11	101,614.93
27		1,574.67	864.57	710.10	100,904.83
28		1,574.67	858.53	716.14	100,188.70
29		1,574.67	852.44	722.23	99,466.46
30		1,574.67	846.29	728.38	98,738.09
31		1,574.67	840.10	734.57	98,003.51
32		1,574.67	833.85	740.82	97,262.69
33		1,574.67	827.54	747.13	96,515.56
34		1,574.67	821.19	753.48	95,762.08
35		1,574.67	814.78	759.89	95,002.18
36		1,574.67	808.31	766.36	94,235.82
		18,896.04	10,114.67	8,781.38	
37		1,574.67	801.79	772.88	93,462.94
38		1,574.67	795.21	779.46	92,683.49
39		1,574.67	788.58	786.09	91,897.40
40		1,574.67	781.89	792.78	91,104.62
41		1,574.67	775.15	799.52	90,305.10
42		1,574.67	768.35	806.32	89,498.78
43		1,574.67	761.49	813.18	88,685.59
44		1,574.67	754.57	820.10	87,865.49
45		1,574.67	747.59	827.08	87,038.40
46		1,574.67	740.55	834.12	86,204.29

47		1,574.67	733.45	841.22	85,363.07
48		1,574.67	726.30	848.37	84,514.70
		18,896.04	9,174.92	9,721.13	
49		1,574.67	719.08	855.59	83,659.11
50		1,574.67	711.80	862.87	82,796.24
51		1,574.67	704.46	870.21	81,926.02
52		1,574.67	697.05	877.62	81,048.41
53		1,574.67	689.59	885.08	80,163.32
54		1,574.67	682.06	892.61	79,270.71
55		1,574.67	674.46	900.21	78,370.50
56		1,574.67	666.80	907.87	77,462.63
57		1,574.67	659.08	915.59	76,547.04
58		1,574.67	651.29	923.38	75,623.66
59		1,574.67	643.43	931.24	74,692.42
60		1,574.67	635.51	939.16	73,753.26
		18,896.04	8,134.60	10,761.44	
61		1,574.67	627.52	947.15	72,806.10
62		1,574.67	619.46	955.21	71,850.89
63		1,574.67	611.33	963.34	70,887.55
64		1,574.67	603.13	971.54	69,916.02
65		1,574.67	594.87	979.80	68,936.21
66		1,574.67	586.53	988.14	67,948.08
67		1,574.67	578.12	996.55	66,951.53
68		1,574.67	569.65	1,005.02	65,946.51
69		1,574.67	561.09	1,013.58	64,932.93
70		1,574.67	552.47	1,022.20	63,910.73
71		1,574.67	543.77	1,030.90	62,879.83
72		1,574.67	535.00	1,039.67	61,840.17
		18,896.04	6,982.96	11,913.09	
73		1,574.67	526.16	1,048.51	60,791.65
74		1,574.67	517.24	1,057.43	59,734.22
75		1,574.67	508.24	1,066.43	58,667.79
76		1,574.67	499.17	1,075.51	57,592.28

77		1,574.67	490.01	1,084.66	56,507.63
78		1,574.67	480.79	1,093.88	55,413.74
79		1,574.67	471.48	1,103.19	54,310.55
80		1,574.67	462.09	1,112.58	53,197.97
81		1,574.67	452.63	1,122.04	52,075.93
82		1,574.67	443.08	1,131.59	50,944.34
83		1,574.67	433.45	1,141.22	49,803.12
84		1,574.67	423.74	1,150.93	48,652.19
		18,896.04	5,708.07	13,187.98	
85		1,574.67	413.95	1,160.72	47,491.47
86		1,574.67	404.07	1,170.60	46,320.87
87		1,574.67	394.11	1,180.56	45,140.31
88		1,574.67	384.07	1,190.60	43,949.71
89		1,574.67	373.94	1,200.73	42,748.98
90		1,574.67	363.72	1,210.95	41,538.03
91		1,574.67	353.42	1,221.25	40,316.78
92		1,574.67	343.03	1,231.64	39,085.14
93		1,574.67	332.55	1,242.12	37,843.02
94		1,574.67	321.98	1,252.69	36,590.33
95		1,574.67	311.32	1,263.35	35,326.98
96		1,574.67	300.57	1,274.10	34,052.88
		18,896.04	4,296.74	14,599.30	
97		1,574.67	289.73	1,284.94	32,767.95
98		1,574.67	278.80	1,295.87	31,472.08
99		1,574.67	267.77	1,306.90	30,165.18
100		1,574.67	256.66	1,318.01	28,847.17
101		1,574.67	245.44	1,329.23	27,517.94
102		1,574.67	234.13	1,340.54	26,177.40
103		1,574.67	222.73	1,351.94	24,825.45
104		1,574.67	211.22	1,363.45	23,462.01
105		1,574.67	199.62	1,375.05	22,086.96
106		1,574.67	187.92	1,386.75	20,700.21
107		1,574.67	176.12	1,398.55	19,301.67

108		1,574.67	164.23	1,410.45	17,891.22
		18,896.04	2,734.38	16,161.66	
109		1,574.67	152.22	1,422.45	16,468.77
110		1,574.67	140.12	1,434.55	15,034.23
111		1,574.67	127.92	1,446.75	13,587.47
112		1,574.67	115.61	1,459.06	12,128.41
113		1,574.67	103.19	1,471.48	10,656.93
114		1,574.67	90.67	1,484.00	9,172.93
115		1,574.67	78.05	1,496.62	7,676.31
116		1,574.67	65.31	1,509.36	6,166.95
117		1,574.67	52.47	1,522.20	4,644.75
118		1,574.67	39.52	1,535.15	3,109.60
119		1,574.67	26.46	1,548.21	1,561.39
120		1,574.67	13.28	1,561.39	0.00
TOTAL		18,896.04	1,004.83	17,891.22	

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.12.7. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Tabla 43. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"					
ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO NO CORRIENTE			PATRIMONIO		
MUEBLES DE OFICINA	1458.55		CAPITAL	25,773.29	
EQUIPOS DE COMPUTACION	6607.54		TOTAL PATRIMONIO		25,773.29
EQUIPOS DE OFICINA	1790.00				
MAQUINARIA Y EQUIPO	29,465.51		PASIVO CORRIENTE		
EDIFICIO	80,000.00		PRESTAMO BANCARIO C/P	7,165.64	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		119,321.60	TOTAL PASIVOS CORRIENTES		7,165.64
ACTIVO CORRIENTE			PASIVOS NO CORRIENTE		
CAJA CHICA			PRESTAMOS BANCARIOS L/P	110,949.68	
BANCOS	17416.26		TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE		110,949.68
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	6356.00		TOTAL PASIVOS		118,115.32
SUMINISTROS DE OFICINA	204.75		TOTAL PATRIMONIO + PASIVOS		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		23977.01			
OTROS ACTIVOS					
GASTO DE CONSTITUCIÓN	590.00				
TOTAL OTROS ACTIVOS		590.00			

TOTAL ACTIVO		143,888.61		143,888.61
CAPITAL DE TRABAJO		16,811.37		
INDICE DE LIQUIDEZ		3.35		
PRUEBA ACIDA		2.43		
INDICE DE ENDEUDAMIENTO		82.09%		

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.12.8. RESUMEN DE GASTOS

Tabla 44. RESUMEN DE GASTOS MENSUALES Y ANUALES.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"			
DESCRIPCION		MENSUAL	ANUAL
GASTO SUMINISTROS DE OFICINA		57.20	686.40
GASTOS DE SERVICIOS BASICOS		403.20	4838.40
GASTOS DE CONSTITUCION		0.00	0.00
GASTOS DE UTILES DE LIMPIEZA		45.00	540.00
UTILES DE OFICINA		33.15	397.80
REPUESTOS		6221.00	74652.00
REMUNERACIONES		4819.02	57828.19
HONORARIOS PROFESIONALES		35.00	420.00
GASTO DE PUBLICIDAD		335.00	11730.41
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS		30.00	944.00
GASTOS DE DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS		750.64	5532.16
GASTOS DE CONSTITUCION		49.17	590.00
GASTOS DE INTERES		977.53	11730.41
SUBTOTAL DE GASTOS OPERATIVOS		13755.90	169889.76
OTROS GASTOS	10%	1375.59	16988.98
TOTAL GASTOS OPRATIVOS		15131.49	186878.74

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.12.9. PROYECCION DE VENTAS

Tabla 45. PROYECCION DE VENTAS DE SERVICIOS Y REPUESTOS.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS" SERVICIOS

DESCRIPCIÓN	P/U	VENTAS DIARIAS	VALOR VENTAS DIARIAS	VALOR VENTA MENSUAL	VALOR VENTA ANUAL
ALINEACIÓN Y BALANCEO	25	5	125	3000	36000
MANTENIMIENTOS VARIOS	10	5	50	1200	14400
			175	4200	50400

SERVI-REPUESTOS

"CARTOS"

REPUESTOS

DESCRIPCIÓN	P/U	VENTAS DIARIAS	VALOR VENTAS DIARIAS	VALOR VENTA MENSUAL	VALOR VENTA ANUAL
EMPAQUETADURAS	\$ 98.00	1	\$ 98.00	\$ 2,352.00	\$ 28,224.00
ROTULAS	\$ 21.00	5	\$ 105.00	\$ 2,520.00	\$ 30,240.00
TERMINALES	\$ 13.00	5	\$ 65.00	\$ 1,560.00	\$ 18,720.00
PASTILLAS	\$ 15.00	4	\$ 60.00	\$ 1,440.00	\$ 17,280.00
RETENEDORES	\$ 3.80	2	\$ 7.60	\$ 182.40	\$ 2,188.80
CREMAYERAS	\$ 140.00	1	\$ 140.00	\$ 3,360.00	\$ 40,320.00
RULIMANES	\$ 6.50	6	\$ 39.00	\$ 936.00	\$ 11,232.00
AMORTIGUADORES	\$ 30.00	2	\$ 60.00	\$ 1,440.00	\$ 17,280.00
ZAPATAS	\$ 23.00	3	\$ 69.00	\$ 1,656.00	\$ 19,872.00
BANDAS	\$ 9.50	5	\$ 47.50	\$ 1,140.00	\$ 13,680.00
BOMBAS	\$ 20.00	1	\$ 20.00	\$ 480.00	\$ 5,760.00

				\$	
PINES	\$ 42.00	1	\$ 42.00	1,008.00	\$ 12,096.00
ESPIRALES	\$ 20.00	1	\$ 20.00	\$ 480.00	\$ 5,760.00
KIT MORDAZA	\$ 8.00	2	\$ 16.00	\$ 384.00	\$ 4,608.00
				\$	
PISTONES	\$ 23.00	4	\$ 92.00	2,208.00	\$ 26,496.00
				\$	
CHAPAS	\$ 25.00	2	\$ 50.00	1,200.00	\$ 14,400.00
RULIMANES PUNTA DE EJE	\$ 18.00	2	\$ 36.00	\$ 864.00	\$ 10,368.00
				\$	
LUBRICANTES PARAVENTA	\$ 5.00	10	\$ 50.00	1,200.00	\$ 14,400.00
GUAYPE EN BOLITAS	\$ 0.10	30	\$ 3.00	\$ 72.00	\$ 864.00
GRASA POR LIBRAS	\$ 4.00	10	\$ 40.00	\$ 960.00	\$ 11,520.00
				\$	
ADITIVOS	\$ 5.30	15	\$ 79.50	1,908.00	\$ 22,896.00
				\$	
TANQUE DE ACEITE	\$ 100.00	1	\$ 100.00	2,400.00	\$ 28,800.00
				\$	
FILTROS (ACEITE Y AIRE)	\$ 7.00	10	\$ 70.00	1,680.00	\$ 20,160.00
PERNOS Y VARIOS	\$ 0.05	200	\$ 10.00	\$ 240.00	\$ 2,880.00
				\$	\$
			\$ 1,319.60	31,670.40	380,044.80

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Tabla 46. RESUMEN DE PROYECCION DE VENTAS Y SERVICIOS.

<p style="text-align: center;">SERVI-REPUESTOS "CARTOS" PROYECCION DE VENTAS Y SERVICIOS</p>												
DIAS LABORABLES	6											
DESCRIPCION	DIARIO			SEMANAL			MENSUAL			ANUAL		
	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
REPUESTOS	0.00	0.00	1,319.60	0.00	0.00	7,917.60	0.00	0.00	31,670.40	0.00	0.00	380,044.80
SERVICIOS MANTENIMIENTO	0.00	0.00	175.00	0.00	0.00	1,050.00	0.00	0.00	4,200.00	0.00	0.00	50,400.00
TOTAL INGRESOS			1,494.60			8,967.60			35,870.40	0.00		430,444.80

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.12.10. ESTADO DE RESULTADOS

Tabla 47. ESTADO DE RESULTADOS.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"

INGRESOS		
REPUESTOS		380,044.80
SERVICIOS DE MANTENIMIENTO		50,400.00
TOTAL INGRESOS		430,444.80
COSTOS		
COSTO DE VENTAS	186,878.74	
TOTAL COSTOS DE VENTAS		186,878.74
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		243,566.06
GASTOS OPERATIVOS		
GASTO SUMINISTROS DE OFICINA	686.40	
GASTOS DE SERVICIOS BASICOS	4,838.40	
GASTOS DE CONSTITUCION	0.00	
GASTOS DE UTILES DE LIMPIEZA	540.00	
UTILES DE OFICINA	397.80	
REPUESTOS	74,652.00	
REMUNERACIONES	57,828.19	
HONORARIOS PROFESIONALES	420.00	
GASTO DE PUBLICIDAD	11,730.41	
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS	944.00	
GASTOS DE DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	5,532.16	
GASTOS DE CONSTITUCION	590.00	
GASTOS DE INTERES	11,730.41	
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		169,889.76
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPUESTOS		73,676.30
PARTICIPACION DE TRABAJADORES	15%	11,051.45
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		62,624.86
IMPUESTO LA RENTA	25%	15,656.21
UTILIDAD ANTES DE RESERVA		46,968.64
RESERVA LEGAL	10%	4,696.86
RESERVA ESTATUTARIA	5%	234.84

UTILIDAD A DISTRIBUIR A LOS SOCIOS	42,036.93
---	------------------

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.12.11. FLUJO NETO DE CAJA PROYECTADO

Tabla 48. FLUJO NETO DE CAJA PROYECTADO.

SERVI-REPUESTOS "CARTOS"												
FLUJO NETO CAJA PROYECTADO												
INDICE DE CRECIMIENTO	12.00%	VIDA UTIL DEL PROYECTO										
INGRESOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	TOTAL
REPUESTOS		380,044.80	425,650.18	476,728.20	533,935.58	598,007.85	669,768.79	750,141.05	840,157.97	940,976.93	1,053,894.16	6,669,305.51
SERVICIOS DE MANTENIMIENTO		50,400.00	56,448.00	63,221.76	70,808.37	79,305.38	88,822.02	99,480.66	111,418.34	124,788.54	139,763.17	884,456.25
TOTAL INGRESOS		430,444.80	482,098.18	539,949.96	604,743.95	677,313.23	758,590.81	849,621.71	951,576.32	1,065,765.47	1,193,657.33	7,553,761.76
COSTO DE VENTAS		186,878.74	209,304.19	234,420.69	262,551.17	294,057.32	329,344.19	368,865.50	413,129.36	462,704.88	518,229.46	3,279,485.50
TOTAL COSTOS		186,878.74	209,304.19	234,420.69	262,551.17	294,057.32	329,344.19	368,865.50	413,129.36	462,704.88	518,229.46	3,279,485.50
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		243,566.06	272,793.99	305,529.27	342,192.78	383,255.91	429,246.62	480,756.21	538,446.96	603,060.60	675,427.87	4,274,276.26
GASTOS OPERACIONALES												
GASTOS OPERACIONALES												
GASTO SUMINISTROS DE OFICINA		686.40	768.77	861.02	964.34	1,080.06	1,209.67	1,354.83	1,517.41	1,699.50	1,903.44	12,045.45
GASTOS DE SERVICIOS BASICOS		4,838.40	5,419.01	6,069.29	6,797.60	7,613.32	8,526.91	9,550.14	10,696.16	11,979.70	13,417.26	15,027.34
GASTOS DE CONSTITUCION		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTOS DE UTILES DE LIMPIEZA		540.00	604.80	677.38	758.66	849.70	951.66	1,065.86	1,193.77	1,337.02	1,497.46	1,677.16
UTILES DE OFICINA		397.80	445.54	499.00	558.88	625.95	701.06	785.19	879.41	984.94	1,103.13	1,235.51
REPUESTOS		74,652.00	83,610.24	93,643.47	104,880.69	117,466.37	131,562.33	147,349.81	165,031.79	184,835.60	207,015.88	1,310,048.17
REMUNERACIONES		57,828.19	64,767.57	72,539.68	81,244.44	90,993.78	101,913.03	114,142.59	127,839.70	143,180.47	160,362.13	1,014,811.59
HONORARIOS PROFESIONALES		420.00	470.40	526.85	590.07	660.88	740.18	829.01	928.49	1,039.90	1,164.69	7,370.47
0		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
GASTO DE PUBLICIDAD		11,730.41	13,138.05	14,714.62	16,480.38	18,458.02	20,672.98	23,153.74	25,932.19	29,044.05	32,529.34	205,853.79
MANTENIMIENTO DE COMPUTADORAS		944.00	1,057.28	1,184.15	1,326.25	1,485.40	1,663.64	1,863.28	2,086.88	2,337.30	2,617.78	16,565.95
GASTOS DE DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS		5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	55,321.60
GASTOS DE CONSTITUCION		590.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	590.00
		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		158,159.35	175,813.82	196,247.61	219,133.47	244,765.63	273,473.64	305,626.62	341,637.96	381,970.65	427,143.27	2,723,972.02
GASTOS FINANCIEROS												
GASTOS DE INTERES		11,730.41	10,963.57	10,114.67	9,174.92	8,134.60	6,982.96	5,708.07	4,296.74	2,734.38	1,004.83	59,114.73
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		11,730.41	10,963.57	10,114.67	9,174.92	8,134.60	6,982.96	5,708.07	4,296.74	2,734.38	1,004.83	70,845.13
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		169,889.76	186,777.38	206,362.28	228,308.39	252,900.23	280,456.60	311,334.69	345,934.70	384,705.03	428,148.10	2,794,817.15
UTILIDAD OPERACIONAL		73,676.30	86,016.60	99,166.98	113,884.39	130,355.68	148,790.02	169,421.53	192,512.26	218,355.56	247,279.77	1,479,459.11
15% Participación trabajadores	15%	11,051.45	12,902.49	14,875.05	17,082.66	19,553.35	22,318.50	25,413.23	28,876.84	32,753.33	37,091.97	221,918.87
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		62,624.86	73,114.11	84,291.94	96,801.73	110,802.33	126,471.52	144,008.30	163,635.42	185,602.23	210,187.81	1,257,540.24
25% Impuesto a la Renta	25%	15,656.21	18,278.53	21,072.98	24,200.43	27,700.58	31,617.88	36,002.07	40,908.86	46,400.56	52,546.95	314,385.06
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS		46,968.64	54,835.58	63,218.95	72,601.30	83,101.75	94,853.64	108,006.22	122,726.57	139,201.67	157,640.85	943,155.18
Depreciación de Activos fijos		5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	5,532.16	55,321.60
INVERSION INICIAL	154,045.77											154,045.77
PRESTAMO BANCARIO												
AMORTIZACION DE DEUDA		7,165.64	7,932.48	8,781.38	9,721.13	10,761.44	11,913.09	13,187.98	14,599.30	16,161.66	17,891.22	118,115.32
FLUJO NETO	154,045.77	45,335.16	52,435.27	59,969.73	68,412.33	77,872.46	88,472.71	100,350.40	113,659.42	128,572.17	145,281.79	725,315.89

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

4.12.12. INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO

Tabla 49. INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO.

INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO							
INVERSION INICIAL		154,045.77		TASA MENOR	TASA DE INCERTIDUMBRE		TASA MAYOR
TASA PASIVA REFERENCIAL		6.00%		0.0923	0.1000		0.1923
TASA ACTIVA REFERENCIAL		10.21%					
VIDA UTIL PROYECTO		10	AÑOS	9.228%	10.00%	PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL	19.23%
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO	FLUJO PRESENTE NETO ACUMULADO	PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL	FLUJO PRESENTE NETO
0	-154,045.77						
1	45,335.16	45,335.16	0.9155159	41,505.06	41,505.06	-108710.60	38,023.91
2	52,435.27	97,770.43	0.8381693	43,949.63	85,454.69	-56275.34	36,886.44
3	59,969.73	157,740.16	0.7673573	46,018.21	131,472.90	3694.40	35,383.19
4	68,412.33	226,152.50	0.7025277	48,061.56	179,534.46	72106.73	33,854.84
5	77,872.46	304,024.96	0.6431753	50,085.64	229,620.11	149979.19	32,321.53
6	88,472.71	392,497.67	0.5888372	52,096.02	281,716.13	238451.90	30,799.17
7	100,350.40	492,848.08	0.5390898	54,097.88	335,814.01	338802.31	29,300.19
8	113,659.42	606,507.50	0.4935452	56,096.07	391,910.07	452461.73	27,834.17
9	128,572.17	735,079.67	0.4518485	58,095.14	450,005.21	581033.90	26,408.36
10	145,281.79	880,361.46	0.4136745	60,099.37	510,104.58	726315.69	25,028.06
	880,361.46			510,104.58			
INDICADORES DE EVALUACION DEL PROYECTO							
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO				510,104.58	315,839.86		
INVERSION INICIAL				154,045.77	154,045.77		
VAN				356,058.81	161,794.09		
PRC				1.75			
TIR				27.56%			
R.C.B.				3.31			

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

Al obtener un VAN positivo da a notar que las obligaciones que mantendrá la empresa se podrán cancelar de modo que se podrá recuperar el capital invertido.

De acuerdo al TIR arrojado por el flujo de caja presentado que fue de 27%, frente a la tasa de riesgo de mercado de otros proyectos similares que es 17,51%; la misma que proviene de (Tasa activa 10,21% + riesgo país 4,8% y la tasa de rendimientos del bonos del Ecuador emitidos que es del 2,5%), podemos decir que el proyecto es rentable.

De acuerdo al TIR obtenido en este proyecto que es 27.56% se acepta lo cual significa que este es un proyecto rentable.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- ❖ Mediante el estudio y análisis de este proyecto de investigación se ha llegado a la conclusión que la creación del centro de comercialización de repuestos mecánicos automotrices con asesoría técnica especializada tendría buena acogida en el mercado esmeraldeño por la exclusividad de su oferta.
- ❖ El ofrecer productos y servicios en el mismo lugar, podrá situarlo como pioneros en el área automotriz y contribuirá al desarrollo socio-económico de la ciudad por la apertura de plazas de trabajo y el aporte en impuestos que generaría.
- ❖ De acuerdo al estudio financiero realizado se puede concluir que el VAN que a la inversión del proyecto más que el TIR del mismo está por encima de la tasa de riesgo de otros proyectos de inversión es capaz de pagar las obligaciones financieras por crédito, además se logrará recuperar el capital invertido.
- ❖ La realización de este trabajo de investigación ha permitido desarrollar y poner en práctica los conocimientos adquiridos durante la vida universitaria lo cual se complementa al palpar la situación real de las empresas y de los clientes.

5.2. RECOMENDACIONES

- ❖ Capacitar al personal de ventas en atención al cliente y conocer a fondo las piezas y partes de los vehículos .y servicios para brindar una atención especializada y
- ❖ Capacitar al personal del área de servicios en las técnicas de mantenimiento de modo que puedan generar confianza en los clientes por el servicio recibido.
- ❖ Mantener un stock de productos para la venta y mantenimiento de maquinarias en servicios para asegurar satisfacer los requerimientos de los clientes y lograr afianzarnos en el mercado esmeraldeño.
- ❖ Las estrategias de mercadeo para lograr afianzarse en un mercado pequeño de modo que podamos ser reconocidos en todos los lugares de la ciudad.

BIBLIOGRAFÍA

AEADE. (2006). Obtenido de <http://www.aeade.net/cifras.htm>

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS. (26 de ENERO de 2006). Obtenido de <https://supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/LEY%20DE%20EMPRESAS%20UNIPERSONALES.pdf>

LEY DE DEFENSA CONTRA INCENDIOS. (09 de MARZO de 2009). Obtenido de <http://www.gestionderiesgos.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/LEY-DE-DEFENSA-CONTRA-INCENDIOS.pdf>

CÓDIGO ORGÁNICO DE ORGANIZACION TERRITORIAL, AUTONOMÍA Y DESCENTRALIZACIÓN. (19 de OCTUBRE de 2010). Obtenido de <https://www.uta.edu.ec/v2.0/phocadownload/externos/cootad.pdf>

ECUADOR EN CIFRAS. (01 de 11 de 2012). Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Infoeconomia/info7.pdf>

I.E.P.I. (04 de SEPTIEMBRE de 2014).

EDICIONES LEGALES. (2015). Obtenido de <http://www.justicia.gob.ec/wp-content/uploads/2015/05/CODIGO-DEL-TRABAJO.pdf>

TASAS DE INTERES BANCO CENTRAL DEL ECUADOR. (JUNIO de 2016). Obtenido de <https://www.google.com.ec/search?q=TASAS+DE+INTERES&oq=TASAS+DE+INTERES&aqs=chrome..69i57l2j69i60j69i61l3.2394j0j9&sourceid=chrome&ie=UTF-8>

eSilec Profesional. (MARZO de 2013). *lexis*. Obtenido de <http://www.scpm.gob.ec/wp-content/uploads/2013/03/C%C3%B3digo-de-Comercio.pdf>

ESTRADA, S. V. (s.f.). Obtenido de <http://dspace.espace.edu.ec/bitstream/123456789/1804/1/52T00203.pdf>

I.E.O. (s.f.).

Kreimer, N. (s.f.). *COMO SER UN EMPRENDEDOR EXITOSO Y NO FRACASAR EN EL INTENTO*. COLOMBIA: CULTURAL INTERNACIONAL.

- Orrala Sotomayor, C. G. (2014). Obtenido de
<http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/123456789/1622/1/T-UCSG-PRE-ESP-IE-23.pdf>
- Sapag, N. S. (1995). *PREPARACION Y EVALUACION DE PROYECTOS*. CHILE: MARTE EDNA SUAREZ R.
- Solano Landázuri, W. J. (2013). *REPOSITORIO USFQ*. Obtenido de
<http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/2633>
- SRI. (12 de AGOSTO de 2004). *REGISTRO OFICIAL N.398*. Obtenido de
<http://www.sri.gob.ec/web/10138/131>
- Urbina, G. B. (2010). *EVALUCION DE PROYECTOS*. MEXICO: Mc GRAW - HILL / INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V.
- Vásquez Estrada, F. A., & Delgado Dávila, N. F. (2014). *REPOSITORIO USFQ*. Obtenido de
<http://repositorio.usfq.edu.ec/handle/23000/3218>

ANEXOS

ANEXO No. 01

CONTRATO DE TRABAJO A TIEMPO INDEFINIDO

Comparecen, ante el señor Inspector del Trabajo, por una parte....., a través de su representante legal,..... (en caso de personas jurídicas); en su calidad de EMPLEADOR y por otra parte el señor _____ portador de la cédula de ciudadanía # _____ su calidad de TRABAJADOR. Los comparecientes son ecuatorianos, domiciliados en la ciudad de..... y capaces para contratar, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar un contrato de trabajo a TIEMPO INDEFINIDO con sujeción a las declaraciones y estipulaciones contenidas en las siguientes cláusulas:

El EMPLEADOR y TRABAJADOR en adelante se las denominará conjuntamente como “Partes” e individualmente como “Parte”.

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO:

El EMPLEADOR para el cumplimiento de sus actividades y desarrollo de las tareas propias de su actividad necesita contratar los servicios laborales de(Nota explicativa: Un solo cargo Ejemplo: Mecánico, secretaria), revisados los antecedentes del(de la) señor(a)(ita), éste(a) declara tener los conocimientos necesarios para el desempeño del cargo indicado, por lo que en base a las consideraciones anteriores y por lo expresado en los numerales siguientes, el EMPLEADOR y el TRABAJADOR (a) proceden a celebrar el presente Contrato de Trabajo.

SEGUNDA.- JORNADA ORDINARIA Y HORAS EXTRAORDINARIAS:

El TRABAJADOR (a) se obliga y acepta, por su parte, a laborar ocho horas diarias por jornadas de trabajo, las máximas diarias y semanal desde las..... hasta las....., en conformidad con la Ley, en los horarios establecidos por el EMPLEADOR de acuerdo a sus necesidades y actividades. Así mismo, las Partes podrán convenir que, el TRABAJADOR labore tiempo extraordinario y suplementario cuando las circunstancias lo ameriten y tan solo por orden escrita del EMPLEADOR. (Nota: Especificar horario de acuerdo al Art. 47 del Código de Trabajo. Ejemplo: De lunes a Viernes de 08:00 a 17:00, con una hora de almuerzo, y de ser el caso citar el Art.49 del mismo cuerpo legal correspondiente a la jornada nocturna.

TERCERA.- REMUNERACIÓN:

El EMPLEADOR pagará al TRABAJADOR (a) por la prestación de sus servicios la remuneración convenida de mutuo acuerdo en la suma de..... DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (USD\$...,00). El EMPLEADOR reconocerá también al TRABAJADOR las obligaciones sociales y los demás beneficios establecidos en la legislación ecuatoriana.

CUARTA.- DURACIÓN DEL CONTRATO:

El presente contrato tendrá una duración de _____ (Puede estipularse un plazo no inferior a un año ni superior a dos años). (Es facultativo estipular un periodo de prueba de hasta 90 días conforme lo establecido en el Art. 15 del Código de Trabajo). Este contrato podrá terminar por las causales establecidas en el Art. 169 del Código de Trabajo en cuanto sean aplicables para este tipo de contrato.

QUINTA.- LUGAR DE TRABAJO:

El TRABAJADOR (a) desempeñará las funciones para las cuales ha sido contratado en las instalaciones ubicadas en..... (Dirección), en la ciudad de(Quito), provincia de (Pichincha), para el cumplimiento cabal de las funciones a él encomendadas.

SEXTA.- OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES Y EMPLEADORES:

En lo que respecta a las obligaciones, derecho y prohibiciones del empleador y trabajador, estos se sujetan estrictamente a lo dispuesto en el Código de Trabajo en su Capítulo IV de las obligaciones del empleador y del trabajador, a más de las estipuladas en este contrato. Se consideran como faltas graves del trabajador, y por tanto suficientes para dar por terminadas la relación laboral.

SEPTIMA. LEGISLACIÓN APLICABLE:

En todo lo no previsto en este Contrato, cuyas modalidades especiales las reconocen y aceptan las partes, éstas se sujetan al Código del Trabajo.

OCTAVA.- JURISDICCIÓN Y COMPETENCIA

En caso de suscitarse discrepancias en la interpretación, cumplimiento y ejecución del presente Contrato y cuando no fuere posible llegar a un acuerdo amistoso entre las Partes, estas se

someterán a los jueces competentes del lugar en que este contrato ha sido celebrado, así como al procedimiento oral determinados por la Ley.

NOVENA.- SUSCRIPCIÓN:

Las partes se ratifican en todas y cada una de las cláusulas precedentes y para constancia y plena validez de lo estipulado firman este contrato en original y dos ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de..... el día ___ del mes de _____ del año _____

EL EMPLEADOR (a)

EL TRABAJADOR (a)

ANEXO No. 02

COMO SOLICITAR UNA PATENTE

DOCUMENTACIÓN NECESARIA:

La solicitud para obtener una patente de invención deberá presentarse en el formulario preparado, y puesto a disposición por la Dirección Nacional de Propiedad Industrial y deberá especificar:

- a) Identificación del solicitante(s) con sus datos generales, e indicando el modo de obtención del derecho en caso de no ser él mismo el inventor.
- b) Identificación del inventor(es) con sus datos generales.
- c) Título o nombre de la invención
- d) Identificación del lugar y fecha de depósito del material biológico vivo, cuando la invención se refiera a procedimiento microbiológico.
- e) Identificación de la prioridad reivindicada, si fuere del caso o la declaración expresa de que no existe solicitud previa.
- f) Identificación del representante o apoderado, con sus datos generales.
- g) Identificación de los documentos que acompañan la solicitud.

A la solicitud se acompañara:

- 1) El título o nombre de la invención con la correspondiente memoria descriptiva que expliquen la invención de una manera clara y completa, de tal forma que una persona versada en la materia pueda ejecutarla.
- 2) Cuando la invención se refiera a materia viva, en las que la descripción no puedan detallarse en sí misma, se deberá incluir el depósito de la misma en una Institución depositaria autorizada por las oficinas nacionales competentes. El material depositado formará parte integrante de la descripción.
- 3) Una o más reivindicaciones que precisen la materia para la cual se solicita la protección mediante la patente.
- 4) Dibujos que fueren necesarios
- 5) Un resumen con el objeto y finalidad de la invención.
- 6) El Comprobante de Pago de la Tasa.
- 7) Copia certificada, traducida y legalizada de la primera solicitud de patente que se hubiere presentado en el exterior, en el caso de que se reivindique prioridad
- 5 8) El documento que acredite la Cesión de la invención o la relación laboral entre el solicitante y el inventor.
- 9) Nombramiento del Representante Legal, cuando el solicitante sea una persona jurídica.
- 10) Poder que faculte al apoderado el tramitar la solicitud de registro de la patente, en el caso de que el solicitante no lo haga el mismo.

Demás documentos necesarios:

Los documentos que se presenten para la obtención de la patente deberán estar redactados en idioma castellano y debidamente traducido si lo necesitara Cabe aclarar que la Dirección Nacional de Propiedad Industrial no admitirá a trámite aquellas solicitudes que no contengan por lo menos los documentos mencionados en los numerales 1, 3, 4, 5 y 6. Es decir si a la solicitud se le acompañan por lo menos estos documentos se otorgará la fecha de presentación de la solicitud, que da origen al nacimiento del derecho de prioridad (Art. 33 de la Decisión 486 del Acuerdo de Cartagena)

LUGAR DE PRESENTACION

Las solicitudes de patente y demás documentos que deban acompañarse a las mismas deberán entregarse a la Dirección Nacional de Propiedad Industrial.

COMO PRESENTAR SU SOLICITUD DE PATENTE

- La Solicitud de Patente debe presentarse por triplicado, en papel blanco, fuerte y duradero, de formato A4 (29.7cm x 21cm).
- La memoria descriptiva y las reivindicaciones deben presentarse por duplicado.
- Las hojas no deben estar desgarradas, arrugadas ni dobladas. Solo deben utilizarse por una cara
- Las hojas estarán unidas de forma que puedan pasarse fácilmente durante su consulta y separarse y volverse a unir de nuevo sin dificultad.
- Cada hoja debe ser utilizada en sentido vertical, salvo lo dispuesto para dibujos.
- Cada uno de los documentos de la solicitud de patente (solicitud, descripción, reivindicaciones, resumen etc.) debe comenzar en una nueva hoja.
- Los márgenes deben estar en blanco.
- Las hojas de la descripción, reivindicaciones y dibujos deben estar numeradas correlativamente en cifras árabes. La numeración debe ir centrada en la parte superior de cada hoja, respetando el margen superior.
- Las líneas de cada hoja de la descripción y de las reivindicaciones deben ser numeradas de cinco en cinco, situándose esta numeración en la parte izquierda, a la derecha del margen y comenzando una nueva numeración en cada hoja.
- La solicitud de patente, la memoria descriptiva, el resumen, y las reivindicaciones deben estar mecanografiadas o impresas, con color negro e indeleble. Únicamente los símbolos y caracteres gráficos y las fórmulas químicas o matemáticas podrán estar manuscritos o dibujados.
- La terminología y los signos de la solicitud de patente deben ser uniformes.
- Las hojas deben estar razonablemente exentas de borraduras y no contener correcciones, tachaduras ni interlineaciones.

SOLICITUD DE PATENTE:

La solicitud por la que se solicita la patente va firmada por el solicitante o su apoderado.

Datos que debe contener:

a) Nombre, apellidos, domicilio, ciudad, nacionalidad, teléfono, y demás datos del solicitante. Si se trata de una persona jurídica, se identificará por su razón social o de acuerdo con las disposiciones legales por las que se rija. b) Designación del inventor o inventores. Si el solicitante no es el inventor o único inventor, debe señalarse en la casilla correspondiente de la solicitud el modo de adquisición del derecho. c) Título de la invención que se desea proteger. Este título debe ser claro, conciso, debe designar técnicamente la invención y estar en congruencia con las reivindicaciones. d) Prioridad. Si la solicitud de patente se basa en la prioridad de un depósito anterior en otro país de la Comunidad Andina, deberá incluir una Declaración de Prioridad. Esta Declaración de Prioridad, debe indicar la fecha de presentación de la solicitud anterior, el Estado en el cual se ha solicitado, así como el número que se le ha asignado. Se debe presentar también una copia de la solicitud anterior, certificada conforme por la Oficina de Origen, con indicación de su fecha de depósito y una traducción al castellano de la misma si la solicitud prioritaria no está redactada en este idioma. e) De ser el caso, la copia del contrato de acceso, cuando los productos o procedimientos cuya patente se solicita han sido obtenidos o desarrollados a partir de recursos genéticos o de sus productos derivados de los que cualquiera de los Países Miembros es país de origen. f) De ser el caso, la copia del documento que acredite la licencia o autorización de uso de los conocimientos tradicionales de las comunidades indígenas afro-americanas o locales de los Países Miembros, cuando los productos o procedimientos cuya protección se solicita han sido obtenidos o desarrollados a partir de dichos conocimientos de los que cualquiera de los Países Miembros es país de origen, de acuerdo a lo establecido en la Decisión 391 (del Medio Ambiente) y sus modificaciones y reglamentaciones vigentes. 7 g) De ser el caso el certificado de depósito de material biológico h) Representante Legal / Apoderado. En cualquiera de los dos casos se deberá presentar los documentos pertinentes que acrediten tal nombramiento. i) Relación de documentos. Por último, se indicará en la solicitud qué documentos se acompañan a la misma. g) Firmas del solicitante y del abogado patrocinador.

ANEXO No. 03

PROVEEDORES NACIONALES				
PROVEEDOR	PRODUCTOS QUE OFRECE	TELEFONO	DIRECCION	UBICACIÓN
IVAN BOHMAN C.A.	PERNOS, MATERIALES DE FERRETERIA, BANDAS, ASBESTO, REPUESTOS DE VEHÍCULOS A GASOLINA	042 254 111	Vía a Daule Km 6 1/2 Av. Principal s/n	Guayaquil
MAQUINARIAS HENRIQUES	BANDAS, ASBESTO, HERRAMIENTAS, MATERIALES DE FERRETERIA	042 254 300	Vía a Daule Km 6 1/2	Guayaquil
PROMESA	PERNOS, BANDAS, REPUESTOS PARA VEHÍCULO A GASOLINA Y DIESEL, LUBRICANTES	046 001 000	Km 5 1/2 vía a Daule	Guayaquil
HIVIMAR	RODAMIENTOS, BANDAS, RETENEDORES	042 681 199	Av. Juan Tanca Marengo y Freire	Guayaquil
FABRICA DE RESORTES VANDERBILT	HOJAS DE PAQUETE	022 920 810	Rumipamba E- 135 y Yugoslavia	Quito
L. HENRIQUES & CIA. S.A.	MATERIALES DE FERRETERIA	022 807 153	Panamericana Norte Km 7 1/2 y Mancheno	Guayaquil
PERNIACEROS CIA. LTDA.	PERNOS, HERRAMIENTAS	022 440 415	Amalia Eguiguren 8- 53 Y José Peñaherrera	Quito
DISPROAUTO	LUBRICANTES	023 700 255	Av. Quevedo y Juan León Mera	Santo Domingo de los Tsáchilas
SUMINISTROS Y MATERIALES	PERNOS, MATERIALES EN GENERAL	046 019 461	Vacas Galindo y Eloy Alfaro	Guayaquil
CASA DEL RULIMAN	RODAMIENTOS, RETENEDORES, LUBRICANTES	042 526 520	Machala 1101 y Velez esquina	Guayaquil

FERRETERIA MOLINA	MATERIALES DE FERRETERIA, TORNILLOS	042 394 811	Cooperativa Aguirre Abad Solar 35 Mz. 119	
JAPAN AUTO	MATEIRALES EN GENERAL, REPUESTOS DE VEHÍCULOS	023 704 946	Vía a Quevedo y Av. Juan Montalvo	Santo Domingo de los Tsáchilas
INFEMAT	PERNOS, HERRAMIENTAS, MATERIALES DE FERRETERIA, REPUESTOS DE VEHÍCULOS	042 445 840	Lizardo García #4115	Guayaquil
FERRETERIA GALLEGOS	HERRAMIENTAS, LUBRICANTES	042 300 406	Av. Quito 319 y Manuel Galecio	Guayaquil
ALMACENES BOYACA	MATERIALES DE FERRETERIA	042 681 603	Km 1.5 Av. Juan Tanca Marengo s/n	Guayaquil
CATRAILERSA CIA. A.	REPUESTOS DE VEHÍCULOS	042 374 204	Ayacucho 3425 y la 8va.	Guayaquil
FREICO	REPUESTOS DE VEHÍCULOS, LUBRICANTES	042 371 293	Ismael Pérez e/ Sucre y Colón	Guayaquil
DIBARESA	BANDAS	042 641 670	Urdenor I ma. 127 villa 25	Guayaquil
CONAUTO	MATEIRALES EN GENERAL, REPUESTOS DE VEHÍCULOS Y LUBRICANTES	023 751 460	Km 3 1/2 s/n vía a Chone	Guayaquil
REMICA	MATERIALES DE FERRETERIA, BANDAS	023 301 880	Gonzalo Benítez y Jorge Piedra	Quito
VANCOVER S.A.		042 322 819	Hurtado #310 y García Moreno	Guayaquil
FERREMUNDO	MATERIALES DE FERRETERIA, ARTICULOS DE USO GENERAL	042 162 500	Olmedo #6025 y Colón	Guayaquil
ECUAMANGUERAS	MANGUERAS PARA ALTA PRESION, HIDRAULICAS, RADIADOR, ALTA TEMPERATURA	022 439 988	Av. 10 de Agosto y Pereira	022 439 988
SUPRINSA	MATERIALES DE FERRETERIA Y HERRAMIENTAS	046 004 874	Km 0.5 7ma s/n y calle "C"	Guayaquil

			esquina	
TEOJAMA COMERCIAL S.A.	REPUESTOS DE VEHÍCULOS A DIESEL	022 400 500	Av. 10 de Agosto y Pasaje los Cactus	Quito
NEXOFER	MATERIALES DE FERRETERIA Y HERRAMIENTAS	022 415 826	El Inca E- 14135 y los Nogales	Quito
SAGMA SUPPLY	ESPARRAGOS Y PERNOS EN ACERO AL CARBONO	023 382 922	El Condado - El porvenir AO-14 C1	Quito
FERRETERIA CAMPOVERDE	PERNOS, TUERCAS, TORNILLOS, ESPARRAGOS	042 419 939	Gómez Rendón 900 y Villavicencio	Guayaquil
RESORTES MEDELLIN	RESORTES	022 540 640	Cuero y Caicedo y Av. 10 de Agosto	Quito
DIZA	PERNOS DE RUEDA	023 035 649	Prudencio v. 34-190 y Carlos Freire	Quito

ELABORADO POR: Verónica Toscano O.

ANEXO No. 04

**MODELO DE ENTREVISTAS APLICADAS A LOS
PROPIETARIOS DE NEGOCIOS**

Local al que pertenece:

- Cuál es la línea de productos que su empresa ofrece?

.....

- ¿Cuáles son los requisitos que su empresa solicita a los nuevos clientes?

.....

- ¿Bajo qué condiciones de crédito trabajan en su empresa?

.....

- ¿Ofrece sus productos en talleres mecánicos? ¿Cuáles?

.....

- ¿Cuáles son los productos que tienen mayor acogida en el mercado esmeraldeño?

.....

- ¿Qué marcas de carros son las más solicitadas en este mercado?

.....

- ¿Qué locales comerciales de repuestos automotrices son sus principales compradores?

.....

ANEXO No. 05

MODELO DE ENCUESTAS APLICADAS A LOS PROPIETARIOS DE VEHICULOS

1. ¿Qué marca de carro tiene?

TOYOTA..... KIA..... NISSAN.....
MAZDA..... CHEVROLET..... OTROS.....
FORD..... HYUNDAI.....

2. ¿De qué año es su carro?

1995 – 2000..... 2001 – 2006..... 2007 – 2011.....

3. ¿Qué problema ha tenido su vehículo en los tres últimos años?

Motor..... Dirección..... Frenos.....
Ruedas..... Suspensión..... Otros.....

4. ¿Dónde ha llevado su carro a repararlo?

Mecánico de confianza..... Talleres autorizados.....

5. ¿Por qué acude al lugar antes mencionado a repararlo?

Precios bajos..... Trabajo rápido..... Trabajo garantizado.....

6. ¿Dónde usualmente compra los repuestos para su vehículo?

Pernito..... Jativa..... Vacor..... Su mecánica.....
Rulicar..... Ramírez..... Toscano..... Otros.....

7. ¿Por qué compra en el lugar antes mencionado?

Precios cómodos..... Stock completo..... Ubicación.....

Atención al cliente..... Asesoría recibida Otros.....

8. ¿Cuál es para usted la zona de mayor movimiento comercial automotriz en la ciudad de Esmeraldas?

Centro.....

Codesa.....

ANEXO No. 06

**MODELO DE ENTREVISTAS APLICADAS A LOS
PROVEEDORES**

Empresa a la que pertenece:

- ¿Cuál es la línea de productos que su empresa ofrece?

.....

- ¿Cuáles son los requisitos que su empresa solicita a los nuevos clientes?

.....

- ¿Bajo qué condiciones de crédito trabajan en su empresa?

.....

- ¿Ofrece sus productos en talleres mecánicos? ¿Cuáles?

.....

- ¿Cuáles son los productos que tienen mayor acogida en el mercado esmeraldeño?

.....

- ¿Qué marcas de carros son las más solicitadas en este mercado?

.....

- ¿Qué locales comerciales de repuestos automotrices son sus principales compradores?

.....