



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL**

FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DERECHO

CARRERA: ECONOMÍA

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE ECONOMISTA

TEMA:

**ESTUDIO DE PRE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE
UN TECNICENTRO AUTOMOTRIZ, COMO GENERADOR DE FUENTES
DE EMPLEO EN EL SECTOR PORTETE DE LA PARROQUIA FEBRES
CORDERO DEL CANTÓN GUAYAQUIL.**

AUTORES:

CHRISTIAN DANILO MARTÍNEZ FLORENCIA

GALO EDGARDO SANDOYA MONTOYA

TUTOR:

ING. RUBÉN PAZ MORALES, MSc.

GUAYAQUIL-ECUADOR

2015

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Christian Martínez y Galo Sandoya.

DECLARAN QUE:

El proyecto de grado denominado **“Estudio de pre factibilidad para la implementación de un tecnicentro automotriz, como generador de fuentes de empleo en el sector portete de la parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil”** ha sido elaborado en base a una investigación exhaustiva, respetando los derechos intelectuales de otros autores, conforme a lo establecido bajo las normas APA 6, se citaron las ideas vertidas por terceras personas, cuya fuente se incorporan en la bibliografía.

En ese contexto, este trabajo es de nuestra autoría. En virtud de esta declaración expresa, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del proyecto de grado en mención.

Galo Sandoya

Christian Martínez

CERTIFICADO DEL TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Guayaquil, viernes 30 de octubre 2015

Facultad de Ciencias Sociales y Derecho

Carrera: Economía

Universidad Laica Vicente Rocafuerte

Ciudad.-

De mi consideración:

Una vez que se ha terminado el proceso de revisión de la tesis titulada: **“Estudio de pre factibilidad para la implementación de un tecnocentro automotriz, como generador de fuentes de empleo en el sector portete de la parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil”** de los autores **Galo Sandoya y Christian Martínez**, previo a la obtención del Título de Economista, indico a usted que el trabajo se ha realizado conforme a la hipótesis propuesta por los autores, cumpliendo con los demás requisitos metodológicos exigidos por su dirección.

Particular que comunico usted para los fines consiguientes.

Atentamente,

Ing. Rubén Paz Morales

AGRADECIMIENTO

A Dios, a la Virgen por su infinita bondad, amor, que han permitido lograr todos mis objetivos y derramar sus bendiciones día a día.

A mi padre, que me acompaña con su espíritu luchador, vencedor y que siempre guía mi camino.

A mi madre, que con su infinito amor, apoyo y consejos es quien guía mi vida.

A mis familiares y amigos que siempre tuvieron una palabra de apoyo o una mano amiga.

Galo Edgardo Sandoya Montoya

AGRADECIMIENTO

A Dios Todopoderoso por brindarme la oportunidad de obtener otro triunfo personal, y darme salud, sabiduría, y entendimiento para lograr esta meta.

A mis Padres, por ser siempre incondicionales, darme siempre sus consejos y su apoyo en todo momento.

A mi Esposa, por su compañía en los momentos buenos y malos en el hogar, por su apoyo en la culminación de esta carrera.

A mis hermanos, quienes con su ejemplo como profesionales me extendieron la mano en todo momento de manera incondicional para alcanzar este objetivo.

A mi Tío Felton Florencia, quien en nuestra familia es considerado un hermano, pues también obtuve su ayuda como parte de alcanzar esta meta.

Christian Danilo Martínez Florencia

DEDICATORIA

Deseo dedicar esta tesis en primer lugar a Dios quien me dio fortaleza para seguir adelante en los momentos más difíciles, a mis padres por su ejemplo además del apoyo que me brindaron hasta la culminación de mi carrera pero en especial a mi esposa Yissela Zambrano Sornoza que me ha brindado un apoyo incondicional y también dedico con todo mi corazón a la señora Leticia Mosquera de Sandoya mi madre que desde el cielo me ha dado la fortaleza y el empuje para terminar con éxito esta etapa más en mi vida y decir que “ No es más exitoso el hombre que menos ha fracasado sino aquel que en la adversidad ha sabido encontrar un estímulo para lograr superarse”

Galo Edgardo Sandoya Montoya

DEDICATORIA

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

A mis Padres, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mi Esposa, por todo ese apoyo moral que me ha entregado estando a su lado, su empuje y ánimos que fueron importantes para la culminación de mi carrera. En conjunto con Ella extendemos esta dedicatoria a Nuestros Hijos, quienes son el pilar fundamental para el alcance y proyección de todas nuestras metas.

A mis Hermanos, por estar conmigo con su apoyo en todo momento y ser ejemplo como profesionales.

A mi Abuela Pilar, quien no está con Nosotros de manera terrenal pero estoy seguro le hubiera gustado verme alcanzar esta meta.

Christian Danilo Martínez Florencia

ÍNDICE GENERAL

CARÁTULA	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN	ii
CERTIFICADO DEL TUTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	iii
DEDICATORIA	vi
ÍNDICE GENERAL	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS	xiii
RESUMEN	xiv
ABSTRACT	xv
INTRODUCCION	1
CAPÍTULO I	2
EL PROBLEMA A INVESTIGAR	2
1.1. Tema.....	2
1.2. Planteamiento del Problema.....	2
1.3. Formulación del Problema	4
1.4. Delimitación del problema.....	4
1.5. Justificación de la Investigación.....	4
1.6. Sistematización de la investigación	6
1.7. Objetivo General de la investigación	6
1.8. Objetivos específicos de la investigación.....	7
1.9. Límites de la investigación.....	7
1.10. Identificación de las variables.....	7
1.11. Hipótesis.....	8
1.12. Operacionalización de las variables	8
CAPÍTULO II	9
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA	9
2.1. Antecedentes referentes.....	9

2.2. Marco teórico referencial	16
2.2.1 Emprendimiento.....	16
2.2.1.1. Importancia del emprendimiento.....	17
2.2.1.2. Factores de emprendimiento.....	19
2.2.1.3. Análisis del emprendimiento	19
2.2.1.4. Ideas principales de las teorías del emprendimiento	20
2.2.2. Teoría Institucional y Creación de empresas.....	21
2.2.3. Prefactibilidad	23
2.2.4. Planificación estratégica	24
2.2.5. Procesos administrativos.....	25
2.2.6. Benchmarking de procesos	26
2.2.7. Franquicias Internacionales.....	27
2.3. Marco legal	28
2.3.1. Normativa Nacional:	28
2.3.2. Normativa local:	29
2.3.3. Ley de Facturación	30
2.3.4. Tramites de constitución.....	33
2.3.5. Emisión del registro único de contribuyentes (RUC).	36
2.3.6. Permiso y patente municipal.....	38
2.3.7. Permiso de funcionamiento del ministerio de salud pública	39
2.3.8. Afiliación a la cámara de comercio	39
2.3.9. El buen vivir en la constitución del ecuador.....	40
2.4. Marco Conceptual.....	41
2.4.1. Centro de servicio automotriz	41
2.4.2. Empresas de servicios.....	41
2.4.3. Ingeniería del proyecto	41
2.4.4. Tecnología	42
2.4.5. Proceso productivo	42
2.4.6. Infraestructura.....	42
2.4.7. Estudio técnico	43
2.4.8. Servicios	43
2.4.9. Talleres mecánicos.....	50

2.4.10. Plan técnico	53
2.4.10.1. Proceso Productivo	53
2.4.10.2. Infraestructura: Obra Civil.....	53
2.4.11. Maquinarias y Equipos	54
2.4.11.1. Muebles y enseres	56
2.4.11.2. Equipos de computación.....	56
2.4.11.3. Equipos de oficina	56
2.4.12. Mano de Obra.....	57
2.4.13. Flujogramas de Procesos	58
2.4.14. Estudio de mercado.....	58
2.4.15. Macro, Meso y Micro	62
2.4.16. Mercado local	63
2.4.17. Gestión Ambiental	65
2.4.17.1. Leyes.....	65
2.4.17.2. Procesos de planeación ambiental	70
2.4.17.3. Beneficios de las acciones proactivas	71
2.4.17.4. Políticas de protección ambiental.....	71
2.4.17.5. Procesos	72
2.4.17.6. Logística Verde	74
2.4.14.7. Certificaciones y Licencias.....	74
CAPÍTULO III.....	75
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	75
3.1. Métodos de Investigación	75
3.2. Población y Muestra	76
3.2.1 Procedimiento.....	77
3.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de datos.....	78
3.3.1. Resultados de las encuestas	79
3.4. Recursos, fuentes, cronograma y presupuesto para la recolección de datos.....	79
3.4.1. Recursos	79
3.4.2. Cronograma.....	80
3.4.3. Presupuesto	80
3.5. Tratamiento a la información, procesamiento y análisis	81

3.5.1. Análisis según las edades	93
3.6. Análisis y discusión de resultados	93
CAPÍTULO IV	95
LA PROPUESTA.....	95
4.1. Título de la Propuesta.....	95
4.2. Justificación de la propuesta	95
4.3. Objetivo de la Propuesta	96
4.4. Hipótesis de la Propuesta.....	96
4.5. Listado de contenidos de la propuesta	96
4.6. Desarrollo de la propuesta.....	97
4.6.1. Análisis Económico-Financiero.....	97
4.6.1.1. Activos fijos	98
4.6.1.2. Depreciación de activos fijos.....	100
4.6.1.3. Nomina año 1 al año 5.	101
4.6.1.4. Detalle de gastos.....	103
4.6.1.5. Costo de venta	104
4.6.1.6. Ventas.....	105
4.6.1.7. Inversión del proyecto	105
4.6.1.8. Amortización	106
4.6.1.8. Estado de pérdidas y ganancias proyectado.....	109
4.6.1.9. Flujo de caja proyectado	109
4.6.1.10. Balance General	110
4.6.2. Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital	111
4.6.3. Análisis de Punto de Equilibrio	112
4.6 Validación de la propuesta	114
CONCLUSIONES.....	115
RECOMENDACIONES.....	116
BIBLIOGRAFÍA.....	117
ANEXOS.....	122

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Flujograma del proceso de comercialización	58
Gráfico 2 Flujo de Caja Proyectado a 5 años	109
Gráfico 3 Punto de Equilibrio.....	112

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de Variables	8
Tabla 2 Equipo y Maquinaria.....	54
Tabla 3 Muebles y enseres.....	56
Tabla 4 Equipos de computación	56
Tabla 5 Equipos de Oficina.....	56
Tabla 6 Mano de Obra	57
Tabla 7 Cronograma	80
Tabla 8 Presupuesto.....	80
Tabla 9 Sabe Ud. que es un tecnicentro	81
Tabla 10 Ha utilizado usted los servicios de un Tecnicentro	82
Tabla 11 Con qué frecuencia ha utilizado los servicios que brinda un Tecnicentro	83
Tabla 12 Qué Tecnicentro visita usted con más frecuencia	84
Tabla 13 En qué lugar le gustaría que este ubicado un Tecnicentro	85
Tabla 14 Cada que tiempo hace una revisión de su vehículo	86
Tabla 15 Un Tecnicentro satisface la totalidad de la demanda vehicular de sus clientes	87
Tabla 16 Está satisfecho con el servicio brindado por las instalaciones de talleres automotrices.....	88
Tabla 17 Alternativa para solucionar la insuficiente infraestructura para mantenimiento de vehículo	89
Tabla 18 Qué aspectos para usted son más importantes.....	90
Tabla 19 Utilizar los servicios de un Tecnicentro, con equipos modernos	91
Tabla 20 Por cuál de los siguientes requerimientos acude principalmente con su vehículo a un tecnicentro.....	92
Tabla 21 Activos Fijos.....	98
Tabla 22 Depreciación de activos fijos.....	100
Tabla 23 Nomina año 1 al año 5.	101
Tabla 24 Nomina año 2 al año 5.....	101
Tabla 25 Nomina año 3 al año 5.....	102
Tabla 26 Nomina año 4 al año 5	102
Tabla 27 Nomina año 5 al año 5	103
Tabla 28 Detalle de Gastos	103
Tabla 29 Costo de Venta	104
Tabla 30 Ventas.....	105
Tabla 31 Inversión de Proyecto.....	105
Tabla 32 Financiación de Proyecto	106

Tabla 33 Tasa Interés Anual	106
Tabla 34 Amortización	106
Tabla 35 Estado de pérdidas y ganancias	109
Tabla 36 Flujo de Caja Proyectado.....	109
Tabla 37 Balance General	110
Tabla 38 Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital.....	111
Tabla 39 Tasa de Descuento	111
Tabla 40 T.I.R. Y V.A.N.....	111
Tabla 41 PAYBACK O P.R.I.	111
Tabla 42 Punto de Equilibrio.....	113

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 alineación	44
Ilustración 2 Balanceo.....	45
Ilustración 3 Cambio de Aceite	46
Ilustración 4 Disco de Embrague.....	47
Ilustración 5 Pastillas de Freno	47
Ilustración 6 Limpieza Inyectores.....	48
Ilustración 7 Revisión escaneo.....	49
Ilustración 8 Rotación de Llantas	49
Ilustración 9 Neumáticos	50
Ilustración 10 Obra Civil.....	53

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Sabe Ud. que es un tecnicentro	81
Figura 2 Ha utilizado usted los servicios de un Tecnicentro	82
Figura 3 Con qué frecuencia ha utilizado los servicios que brinda un Tecnicentro.....	83
Figura 4 Qué Tecnicentro visita usted con más frecuencia	84
Figura 5 En qué lugar le gustaría que este ubicado un Tecnicentro	85
Figura 6 Cada que tiempo hace una revisión de su vehículo.....	86
Figura 7 Un Tecnicentro satisface la totalidad de la demanda vehicular de sus clientes.	87
Figura 8 Está satisfecho con el servicio brindado por las instalaciones de talleres automotrices.....	88
Figura 9 Alternativa para solucionar la insuficiente infraestructura para mantenimiento de vehículo.....	89
Figura 10 Qué aspectos para usted son más importantes.....	90
Figura 11 Utilizar los servicios de un Tecnicentro, con equipos modernos.....	91
Figura 12 Por cuál de los siguientes requerimientos acude principalmente con su vehículo a un tecnicentro	92
Figura 13 Distribución por edad.....	93
Figura 14 Punto de Equilibrio.....	113

RESUMEN

La parroquia Febres Cordero en los límites de calle Portete del Cantón Guayaquil mantiene una amplia franja comercial, así mismo es poseedor de un gran parque automotor, por ello, se considera altamente viable la creación de un tecnicentro automotriz que, con el propósito de captar una parte del parque automotor. Motivo por el cual se ha realizado una investigación, además se encontrará toda la información necesaria para una mejor comprensión del trabajo investigativo así mismo su respectiva hipótesis la cual responde a la formulación del problema y variables. Se determinó el universo; es decir una porción de la población para el cálculo de la muestra donde se utilizó la encuesta dirigida a la zona objeto de este estudio, una vez obtenidos los datos de esta herramienta se procedió a realizar la interpretación de los resultados, es decir la recolección, tabulación y análisis del instrumento investigativo, al no existir ningún tipo de negocio que pueda cubrir con la demanda encontrada, se identificó la necesidad , por ello se consideró la creación de este tecnicentro automotriz, para lo cual se analizó una proyección de gastos, ingresos e inversión de activos, donde se demostró la rentabilidad de esta alternativa de negocio a través de los estados e índices financieros.

Palabras claves: Rentabilidad, Demanda, Pre-factibilidad.

ABSTRACT

The parish Febres Cordero ranging from street Portete of Guayaquil maintains an extensive commercial strip, also it owns a large fleet, therefore, is considered highly feasible to create an automotive Tecnicentro that, in order to capture a part of the fleet. Why it has conducted research in addition all the necessary information for a better understanding of research work likewise their respective hypotheses which responds to the formulation of the problem and find variables. The universe was determined; if a portion of the population to calculate the sample where the survey of the area under study was used, after the data of this tool we proceeded to make the interpretation of the results, is the collection obtained, tabulation and analysis of the research instrument, the absence of any type of business that can meet the demand found the need, therefore creating this auto Tecnicentro considered, was identified for which a projection of costs, revenues and analyzed investment assets, where the profitability of this business alternative demonstrated through statements and financial ratios.

Keywords: profitability, demand, pre feasible.

INTRODUCCION

La parroquia Febres Cordero en los límites de calle Portete del Cantón Guayaquil mantiene un amplio parque automotor que crece de forma acelerada, esto se da puesto que poseer un vehículo no representa un lujo sino una necesidad. A continuación podrán revisar una breve introducción de este proyecto de investigación:

CAPÍTULO I: Este proyecto consiste en realizar un estudio de pre-factibilidad para la creación de un Tecnicentro Automotriz para vehículos terrestres, mostrar componentes principales de este tipo de negocio, su conformación y sus compromisos con el mercado automotriz.

CAPÍTULO II: Aquí encontrarán la respectiva fundamentación teórica con sus respectivos antecedentes, marco teórico referencial, marco legal necesario según determinan las entidades de control y leyes para la implementación de este tipo de negocio, con una estructura organizacional, detallando maquinarias y equipos necesarios que permitirán ofrecer los servicios mencionados.

CAPÍTULO III: En la metodología se determinó el universo; es decir una porción de la población para el cálculo de la muestra donde se utilizó la encuesta dirigida a la ciudadanía dentro de los límites objeto de este estudio, una vez obtenidos los datos de esta herramienta se procedió a realizar la interpretación de los resultados, es decir la recolección, tabulación y análisis del instrumento investigativo, se pudo conocer que en este casco comercial no existe esta clase de prestación de servicios.

CAPÍTULO IV: Se desarrolló una proyección de gastos, ingresos e inversión de activos, se demostró la rentabilidad de este negocio a través de sus respectivos índices financieros. Se ha establecido las respectivas conclusiones y recomendaciones, las mismas que deben ser tomadas en consideración para optimizar las actividades administrativas y operativas.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA A INVESTIGAR

1.1. Tema

Estudio de Pre-factibilidad para la implementación de un Tecnicentro Automotriz, como generador de fuentes de empleo en el sector Portete de la parroquia Febres Cordero del Cantón Guayaquil.

1.2. Planteamiento del Problema

El presente proyecto de investigación plantea la realización de un estudio de Pre-factibilidad para la implementación de un Tecnicentro automotriz, que estará ubicado en la calle Portete en la parte sur oeste de la ciudad de Guayaquil.

La investigación nace a base de un estudio sectorial realizado mediante encuestas piloto, investigaciones exploratorias y descriptivas, para darnos cuenta de la real situación económica del sector escogido, con la finalidad de implementar un Tecnicentro Automotriz direccionado a dar servicios de mantenimiento mecánico especializado a todo tipo de vehículo terrestre, y que genere una nueva alternativa de negocio en el sector objeto de estudio.

Se efectuaron observaciones de tipo exploratorias para poder identificar y sectorizar toda la zona de la calle portete que pertenece a la Parroquia Febres cordero y poder aplicar una encuesta piloto y determinar el problema existente en el sector.

El movimiento comercial que presenta la calle Portete, al suroeste de la

ciudad es intenso. La calle, con una extensión de al menos 6 kilómetros y que comprende más de 60 cuadras, en la cual hay la más variada oferta de negocios y productos.

El sector que comprende la parroquia Febres Cordero tiene 30 cuadras desde la calle 11 hasta la 40, la cual la hemos sectorizado de la siguiente manera: **Sector 1** comprende desde Av. Abel Gilbert Vascones hasta Av. Max Müller **sector 2** comprende desde Av. Genaro Cucalón Jiménez hasta Av. Ismael Pérez Castro, **sector 3** comprende desde Av. Yaguachi hasta Av. Samborondon **sector 4** comprende desde Av. Santa Elena hasta Av. 2º pasaje 22 S y **sector 5** comprende desde Av. Santa Elena hasta Av. 2º pasaje 22 S Av. Pte. Víctor Emilio Estrada Carmona, en nuestro recorrido contabilizamos **192 negocios** la cual están compuestos de 30 restaurantes, 29 cabinas telefónicas, 29 despensas, 21 farmacias, 21 bazares, 19 peluquerías, 10 panaderías, 9 discotecas, 5 cybers, 4 hoteles y 15 locales de electrodomésticos y registra **362 viviendas de una planta y 113 viviendas de más de una planta** lo cual sumando nos da un total de **475 viviendas**, tomando en cuenta que de las 113 viviendas de más de una planta se contabilizó 6 familias, lo que nos da 678 viviendas, más las 362 viviendas de una planta nos da un gran total de **1,040 viviendas** menos los **192 negocios** nos da **848 viviendas netas** de las cuales se multiplicó para **3.9** que es el promedio familiar dado por el INEC dando como resultado **3,307.20 habitantes** en la zona motivo de nuestro proyecto.

Del análisis de la información de la encuesta piloto en la cual se dividió en 5 sectores la zona objeto de estudio, el mayor inconveniente se observa en el sector 3 que comprende desde Av. Yaguachi hasta Av. Samborondon, lo cual nos dimos cuenta el gran problema que existe en la zona escogida, que son negocios no establecidos o informales lo cual no contribuyen a la generación de impuestos para la sociedad.

1.3. Formulación del Problema

¿La implementación de un Tecnicentro Automotriz, en el sector Portete de la parroquia Febres Cordero del Cantón Guayaquil será una nueva alternativa para generar fuentes de empleo en el sector?

1.4. Delimitación del problema

Delimitación del Problema:

- Campo de acción: Crecimiento Productivo y Generación de Empleo
- Área: Comercial - Marketing
- Aspecto: Estudio de Pre factibilidad para la implementación de un Tecnicentro Automotriz, como generador de fuentes de empleo en el sector Portete de la Parroquia Febres Cordero del Cantón Guayaquil.
- Delimitación espacial
 - La investigación se desarrollará en la ciudad de Guayaquil, calle Portete, parroquia Febres Cordero (sector 3: que comprende desde Av. Yaguachi hasta Av. Samborondon).
- Delimitación Temporal
 - El tiempo de ejecución del proyecto será de cuatro meses: Junio 2015 – Octubre del 2015.

1.5. Justificación de la Investigación

Para la aplicación de la propuesta se ha considerado promover un estudio de pre-factibilidad para la implementación de un Tecnicentro automotriz, considerando el incremento de vehículos nuevos y la renovación del parque automotriz, que disponen de cerebros electrónicos y nuevas

tecnologías; así como también, por la revisión vehicular, a cargo de la Muy Ilustre Municipalidad de Guayaquil, que emplea tecnología sofisticada, para efectuar una revisión exhaustiva de los vehículos, como paso previo a la matriculación vehicular; por tal razón, se requiere incrementar en el país un servicio especializado de mantenimiento preventivo y correctivo vehicular con tecnología de punta.

Del análisis de la información de la encuesta piloto en la cual se dividió en 5 sectores la zona objeto de estudio, el mayor inconveniente se observa en el sector 3 que comprende desde Av. Yaguachi hasta Av. Samborondon, lo cual nos dimos cuenta el gran problema que existe en la zona escogida, que son negocios no establecidos o informales lo cual no contribuyen a la generación de impuestos para la sociedad.

Si se habla del comercio informal seguramente se podrá imaginar algún puesto callejero o algún vendedor ambulante que este ofreciendo sus productos. Sin embargo este tiene un gran alcance y abarca mucho más que todo eso. Los puestos de segundas, los puestos de frutas y verduras, el carrito de helados o la venta de abarrotes al aire libre. La cantidad de productos es increíble y se presenta con muchas variaciones. Las causas son muy diversas y no es posible decir que su origen se debe a un solo factor ya que influyen muchos otros.

Considerando el comercio informal como el objeto de estudio, es un término que puede ser utilizado para referirse a algunas actividades comerciales que no tienen esas regulaciones con las que cuenta una empresa que está establecida y paga impuestos. Se divide este campo de investigación en 5 sectores:

Sector 1: comprende desde Av. Abel Gilbert Vascones hasta Av. Max Müller.

Sector 2: comprende desde Av. Genaro Cucalón Jiménez hasta Av. Ismael Pérez Castro.

Sector 3: comprende desde Av. Yaguachi hasta Av. Samborondon

Sector 4: comprende desde Av. Santa Elena hasta Av. 2*pasaje 22 S y

Sector 5: comprende desde Av. Santa Elena hasta Av. 2*pasaje 22 S Av. Pte. Víctor Emilio Estrada Carmona.

En la cuales se realizó una encuesta piloto donde presentan conclusiones generales de los habitantes de dicho sector para sí enfocarnos específicamente en el sector 3 para aplicar nuestra propuesta de promover un estudio de pre-factibilidad para la implementación de un Tecnicentro automotriz.

1.6. Sistematización de la investigación

1. ¿Qué aspectos se deben analizar para determinar si el proyecto de implementación de un tecnicentro es viable?
2. ¿Existen una o varias alternativas de solución al problema de la insuficiente infraestructura adecuada para el mantenimiento de vehículos motorizados en el sector Portete?
3. ¿Cuáles son los requerimientos financieros, técnico económico y ambientales para la implementación de un tecnicentro como generador de fuente de empleo en la calle Portete?

1.7. Objetivo General de la investigación

Determinar un Estudio de Pre-Factibilidad adecuado que permita la implementación de un Tecnicentro Automotriz, como generador de fuente

de empleo en sector Portete de la parroquia Febres Cordero del Cantón Guayaquil.

1.8. Objetivos específicos de la investigación

1. Determinar el grado de aceptación y preferencias de marca de los propietarios de vehículo del sector Portete de Parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil.
2. Identificar alternativas que solucionen la insuficiente existencia de negocios para mantenimiento de vehículo del sector Portete de Parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil.
3. Determinar los estudios de viabilidad necesarios para elaborar el estudio de pre factibilidad de la implementación del tecnicentro del sector Portete de
4. Parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil.

1.9. Límites de la investigación

La investigación presenta ciertos límites que hay que deben ser considerados, entre los que se destacan del análisis de la información de la encuesta piloto en la cual se dividió en 5 sectores la zona objeto de estudio, el mayor inconveniente se observa en el sector 3 que comprende desde Av. Yaguachi hasta Av. Samborondon, lo cual señala el gran problema que existe en la zona escogida, que son negocios no establecidos o informales, lo cual no contribuyen a la generación de impuestos para la sociedad.

1.10. Identificación de las variables

Del análisis de los objetivos planteados, se determinan las siguientes variables:

Variable independiente: Infraestructura automotriz.

Variable dependiente: Servicio automotriz.

1.11. Hipótesis

¿Un adecuado estudio de Pre-Factibilidad permitirá la implementación de un Tecnicentro Automotriz, como generador de fuente de empleo en la zona Portete de la Parroquia Febres Cordero del Cantón Guayaquil?

1.12. Operacionalización de las variables

El cuadro contempla la aplicación de las variables dependiente e independiente, las mismas que están relacionadas en forma directa por la correcta aplicación de una estrategia de un estudio de pre factibilidad para la implementación de un tecnicentro.

Tabla 1 Operacionalización de Variables

VARIABLES	TIPO	INDICADORES	ENCUESTA	INSTRUMENTO
Infraestructura automotriz	Independiente	Estudio de mercado. Herramientas adecuadas. Financiamiento.	Encuesta	Cuestionario
Servicio automotriz	Dependiente	Capacitaciones. Herramientas mecánicas Sofisticadas. Personal altamente Calificado.	Encuesta	Cuestionario

Fuente: Los Autores

Elaborado: Por los Autores

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1. Antecedentes referentes

En la presente investigación, existen tesis que anteceden al estudio y se detallan a continuación:

En el año 2013: Carrera Ramos Evelyn Nataly en su tesis “Proyecto de Factibilidad para la creación de una Empresa prestadora de Servicios Automotrices (Tecnico) en la ciudad El Carmen provincia de Manabí” previa a la obtención del Título de: Ingeniero Industrial, en la ciudad de Riobamba, año. Se ha desarrollado el Estudio Técnico – Económico para la Creación de un Taller de Servicios Automotrices (Tecnico) en la ciudad de El Carmen, Provincia de Manabí, determinándose la demanda insatisfecha, localización, tamaño y distribución del taller y la comprobación de la viabilidad y factibilidad del mismo. El taller prestará servicios tales como: Alineación, Balanceo y llenado de neumáticos con nitrógeno, con maquinaria de última tecnología que facilitará la prestación de todos los servicios automotrices con excelente calidad. En el estudio de mercado se logró determinar una amplia demanda insatisfecha para la creación del proyecto. Se analizó la ubicación del taller, determinándose como el lugar óptimo para la localización el km 34 ubicado a dos cuadras del nuevo hospital del IESS de la ciudad de El Carmen, como punto estratégico y comercial.

En el año 2010: Olga Irene Cárdenas Amaya en su tesis de grado “Estudio de mercado para la creación de un Tecnico en la ciudad de Méndez-Morona Santiago” de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Cuenca, Escuela de Administración

de Empresas. El presente trabajo se desarrolla en base al conocimiento de la falta de servicios técnicos para el mantenimiento vehicular y la posibilidad de invertir en un proyecto rentable con alta tecnología en la ciudad de Méndez.

Es por ello que se analizó la posibilidad de aprovechar esta oportunidad que el mercado brinda, y para comprobar la factibilidad, se realizó una investigación en la zona, mediante entrevistas y encuestas, obteniendo valiosa información para conocer las principales necesidades, problemas y opiniones de los dueños de vehículos, con lo cual se efectuó un estudio de los elementos actuales de mercado, oferta y demanda; un diagnóstico del proyecto mediante el análisis PEST.

En el año 2014: Cesar Guillermo Sotomayor en su tesis de grado “Propuesta para la creación de un tecnicentro automotriz al sureste de la ciudad de Machala” se lo llevará a cabo con la finalidad de tener control y planificación proyectada del mantenimiento de los vehículos brindando asistencia post-venta, personalizando el servicio al cliente. Este control ayudará al cuidado y preservación del vehículo disminuyendo costos de reparaciones futuras que podrían ser de gran magnitud si no se ha tomado un correctivo a tiempo. Uno de los problemas de los talleres que atienden actualmente al parque automotor es el aumento de pequeños centros de servicio automotriz que ofrecen accesorios y partes para vehículos sin un detalle técnico y captan algún segmento del mercado sin ofrecer algún tipo de servicio de calidad. Debido a las facilidades que brindan las casas Comerciales para adquirir un vehículo, se ha incrementado el número de carros en la ciudad, creando la oportunidad que ha originado emprender éste tecnicentro con áreas especializadas en los diferentes tipos de mantenimiento vehicular con calidad, tecnología de punta, bajo costo, y rapidez.

En el año 2007: Adela Patricia Chicaiza Chicaiza en su tesis “Diseño de un sistema de control interno para la empresa tecnicentro Frajova Hnos.” en la ciudad de Latacunga. El proceso de modernización por el cual atraviesan pequeñas y grandes empresa, se ven en la obligación de introducir cambios en los sistemas financieros, operativos, administrativos y de información; por lo que es necesario tener conocimiento sobre las Normas Técnicas de Control Interno, para establecer pautas generales que orienten el accionar de dichas empresas, en un adecuado sistema de control interno y probidad administrativa, para el logro de la eficiencia, efectividad, economía y transparencia en la gestión que desarrollan. Mediante el presente trabajo se pretende diseñar un Sistema de Control Interno mediante procedimientos aplicados dentro de la contabilidad y a la vez financieramente los mismos que se encuentren de acuerdo a la dinámica de la gestión administrativa actual, facilitando el progreso y mejoramiento organizativo de la empresa, permitiéndole enfrentar retos actuales y futuros que se presenten dentro del mercado competitivo, además de facilitar la toma de decisiones oportunas en cuanto a actividades que permitan en un futuro mediano e inmediato alcanzar el progreso empresarial.

En el año 2015: Viviana Mariela Macías morán y Eduardo Aníbal Riofrío Toledo en su tesis “Plan de Marketing para promover el posicionamiento del tecnicentro Grand Prix en el mercado automotriz del sector suroeste de la ciudad de Guayaquil”. El proceso de modernización por el cual atraviesan pequeñas y grandes empresa, se ven en la obligación de introducir cambios en los sistemas financieros, operativos, administrativos y de información; por lo que es necesario tener conocimiento sobre las Normas Técnicas de Control Interno, para establecer pautas generales que orienten el accionar de dichas empresas, en un adecuado sistema de control interno y probidad administrativa, para el logro de la eficiencia, efectividad, economía y transparencia en la gestión que desarrollan. Mediante el presente trabajo se pretende diseñar un Sistema de Control

Interno mediante procedimientos aplicados dentro de la contabilidad y a la vez financieramente los mismos que se encuentren de acuerdo a la dinámica de la gestión administrativa actual, facilitando el progreso y mejoramiento organizativo de la empresa, permitiéndole enfrentar retos actuales y futuros que se presenten dentro del mercado competitivo, además de facilitar la toma de decisiones oportunas en cuanto a actividades que permitan en un futuro mediato e inmediato alcanzar el progreso empresarial.

En el año 2014: Luís Fernando Enríquez Andrade en su tesis “Estudio de Factibilidad para la creación de una Empresa de Servicios de Enllantaje, alineación, balanceo y comercialización de neumáticos para vehículos de transporte pesado en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura; es promovido en base a crear un centro de mantenimiento preventivo, correctivo para el transporte pesado, siendo un proyecto que cubra expectativas de calidad, servicio eficiente , comodidad y capacidad efectiva de una maquinaria con tecnología de punta que permitirá el ahorro de tiempo en el trabajo realizado. Empezando con la recopilación de información científica, la misma que sustenta teóricamente la investigación; seguidamente se realiza el estudio de mercado en el cual se pudo determinar que el segmento de mercado a quien se dirige el proyecto, presenta una gran necesidad de un centro de mantenimiento con tecnología de punta en servicio de Enllantaje, alineación, balanceo y comercialización de neumáticos en el mismo lugar.

En el año 2010-2011: Carlos Edison Totoy Cañozares en su tesis “Estudio técnico económico para instalar un sistema de reparación automotriz en el cantón La Libertad”. El presente estudio tiene como objetivo mejorar la calidad del servicio automotriz, mediante la implantación de un centro especializado que cubra todos los requerimientos, utilizando equipos y herramientas de última generación que permitan un flujo de trabajo constante. Este proyecto se justifica al establecer la capacitación del

personal y mejorar día a día la calidad del servicio. Se encuestó a un segmento de habitantes de los tres cantones: Salinas, La Libertad y Santa Elena, propietarios de vehículos, y talleres; Los resultados sirvieron para desarrollar un estudio técnico económico para la implementación de un sistema de mantenimiento automotriz.

En el año 2011: Roxana Elizabeth Valencia Navarrete y Roxana Mariuxi Valencia Navarrete en su tesis Estudio Técnico – Económico para la Creación de un Taller de Servicios Automotrices en la ciudad de Esmeraldas, Provincia de Esmeraldas, determinándose la demanda insatisfecha, localización, tamaño y distribución del taller y la comprobación de la viabilidad y factibilidad del mismo.

El taller prestará servicios tales como: Enderezada, Pintura, Mecánica-Eléctrica, y Servicio Express, con maquinaria de última tecnología, y facilitará la prestación de todos los servicios automotrices con excelente calidad. En el estudio de mercado se logró determinar una demanda insatisfecha positiva para la creación del proyecto; se analizó la ubicación del taller, determinándose como el lugar óptimo para la localización del taller el sector de CODESA ubicada frente al terminal terrestre de la ciudad, todo esto fundamentado a través de encuestas a expertos.

En el año 2004: Carlos Ferraz mencionan que una empresa es competitiva si es capaz de formular y aplicar estrategias que la lleven a una posición de mercado sostenida o ampliada en el segmento de la industria donde opera.

En el año 2003 María Luisa Cordero y Alfonso Cebreros 1993, la competitividad se define como la capacidad de mantener y ampliar la participación de las empresas en los mercados locales e internacionales de una manera lucrativa que permita su crecimiento.

Es necesario, que se efectúe un potencial de desarrollo para que nuevos inversionistas participen e inviertan; como estrategia para promover el dinamismo del sector y la economía, a través, de la promoción de proyectos de inversión de interés social, mediante el debido fomento industrial que generen la competitividad y diferenciación del sector automotriz, mediante el establecimiento de políticas de incentivos que favorezcan la inversión. La aplicación de estrategias para atraer inversionistas generará formación de capitales e influirá en la capacidad de producción, generación de fuentes de empleo y desarrollo de la economía del país.

En el año 2000: Según Javier López Macías menciona que un elemento básico de la competitividad es la presencia de ventajas comparativas, que son estáticas y se basan principalmente en la riqueza del territorio; pero para que sea aún más competitivo las ventajas comparativas se deben de transformar en ventajas competitivas las cuales son dinámicas y permiten innovaciones en los procesos y los productos.

En el año 1999: Según Bernstein W., autor del libro “Los cuatro pilares para invertir”, los inversionistas se dividen en cuatro grandes grupos: agresivos, de crecimiento, moderados y conservadores, según su aversión al riesgo. Los más agresivos están dispuestos a perder hasta 35% de su inversión y a invertir el 80% de sus ahorros en acciones, mientras que en el polo opuesto se encuentran los conservadores que sólo buscan invertir un 10% de su capital y no están dispuestos a perder nada.

La necesidad de captar inversionistas y adoptar modelos empresariales competitivos, principalmente, en los países subdesarrollados, lo que hizo que pronto surgieran estrategias empresariales innovadoras, que permitan atraer capital e inversión para desarrollar la competitividad de un negocio, adquirir diferenciación u otros fines y destinos que permitan a la

empresa desarrollarse en infraestructura tecnológica, dotar de los recursos económicos, humanos y financieros para poder competir en el mercado.

En el año 1990: Según w. Chan Kim, Las teorías del libro “LA ESTRATEGIA DEL OCEANO AZUL” de, da una idea clara de cómo crear un negocio, que de una nueva imagen o concepto de empresa frente a lo existente de la actualidad, un negocio basado en estrategias diferenciadoras puede crear un nuevo mercado dentro de la misma industria.

En el año 2011: según Peter Drucker “La empresa de servicios tiene dos y solamente dos funciones básicas: marketing e innovación. No es necesario que un negocio crezca en tamaño, pero es necesario que mejore constantemente la forma de cómo se presenta ante su cliente, buscando siempre la satisfacción del usuario”.

La investigación del servicio, será la clave de comercialización de este tecnicentro que se enfoca directamente a ofrecer servicio de mantenimiento automotriz, asistencia vehicular de calidad que marcará la diferencia ante el mercado y es lo influyente para el usuario, al decidirse a ser cliente de un producto, bien o servicio entre lo que ofrece el mercado local.

En el año 2004: Según William J. Los servicios se definen como actividades identificables pero intangibles, es la esencia de una transacción ideada que brinda a sus clientes satisfacción de deseos o necesidades.

En el año 2002: Según MC.Daniel un servicio es el resultado de la aplicación de esfuerzos humanos o mecánicos a personas u objetos. Los

servicios se refieren a un hecho, un desempeño o un esfuerzo que no es posible poseer físicamente.

En el año 2011: Según Manene la Teoría del Mejoramiento Continuo sirve para aprovechar las oportunidades de mejorar las condiciones de seguridad industrial y optimizar los procesos que tiene la empresa para la distribución o elaborar nuevas presentaciones para los diferentes productos y servicios.

En el año 2006: Según el libro Marketing Power los servicios (según una de las dos definiciones que proporcionan) son "productos, tales como un préstamo de banco o la seguridad de un domicilio, que son intangibles o por lo menos substancialmente. Si son totalmente intangibles, se intercambian directamente del productor al usuario, no pueden ser transportados o almacenados, y son casi inmediatamente perecederos. Los productos de servicio son a menudo difíciles de identificar, porque vienen en existencia en el mismo tiempo que se compran y que se consumen.

2.2. Marco teórico referencial

2.2.1 Emprendimiento

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente

H. Stevenson (Howard's gift 2011), interpretó la mentalidad emprendedora como un sistema de gestión apoyado más en las oportunidades que en

los recursos. La enseñanza del emprendimiento tiene un gran impacto en la formación de líderes comerciales y por eso es considerada imprescindible en los principales currículos de MBAs. El método tradicional contempla la formación de personas cuyo desarrollo personal esté ligado a la escalera empresarial, subiendo con mucho esfuerzo y buen trabajo a puestos superiores. Cuando se plantea un método alternativo de creación de generadores de riqueza, los cuales, partiendo de una base pequeña van conformando un equipo cada vez más grande. En este caso, el desarrollo personal y el desarrollo de la empresa van tomados de la mano.

En conclusión, emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

J. SCHUMPETER (1935), percibía al emprendedor como una persona extraordinaria que promovía nuevas combinaciones o innovaciones. “La función de los emprendedores es reformar o revolucionar el patrón de la producción al explotar una inversión, o más comúnmente, una posibilidad técnica no probada. Hacerse cargo de estas cosas nuevas es difícil y constituye una función económica distinta, primero, porque se encuentran fuera de las actividades rutinarias que todos entienden, y en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas maneras desde un simple rechazo a financiar o comprar una idea nueva, hasta el ataque físico al hombre que intenta producirlo”.

2.2.1.1. Importancia del emprendimiento

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad

económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aun sí se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

En muchos países (Casi todos los países Latinoamericanos), para muchos profesionales, la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el desarrollo de un proyecto propio. Los niveles de desempleo, en gran parte de nuestras economías, rondan por el 20%, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población.

McDonald y Ray Kroc (1937, adaptado de Mcdonalds.com) Este caso pretende mostrar la historia de emprendimiento de los hermanos McDonald y la visión a futuro del Sr. Ray Kroc. Quien compro la empresa y la internacionalizo. Los hermanos Rick (Richard) y Mac (Maurice) McDonald, buscando un mejor futuro, se mudaron de su New Hampshire natal a California para abrir un pequeño restaurante en el cual servían únicamente perritos calientes, zumo de naranja, café y té, pero las ganancias fueron suficientes en tres años como para pensar en algo mejor, aunque nunca se imaginaron lo lejos que llegarían. Por falta de espacio, los hermanos McDonald trasladaron el negocio del aeropuerto a San Bernadino en 1940, junto a la ruta 66, pero transformaron el negocio por completo. Lo convirtieron en un restaurante de comida para llevar, en el que los clientes podían elegir entre 25 propuestas de menú. Pero con

los años se dedicaron a la simple venta de hamburguesas, introduciendo el novedoso sistema de las cadenas de montaje industrial, consiguiendo aumentar notablemente la rapidez en servir las hamburguesas, así como el volumen de las mismas.

2.2.1.2. Factores de emprendimiento

Benavente (2002), investigaciones recientes identifican como factores de éxito, en la actividad empresarial de mediana y pequeña escala, la importancia de la edad, la educación superior y la experiencia. Por otra parte, la disponibilidad de talentos empresariales, también influyen y son determinantes del crecimiento económico.

Enfrentar riesgos (Knight, 1921), aplicar la innovación (Schumpeter, 1951), resolver ineficiencias (Leibenstein, 1978,1979) o aprovechar la disponibilidad de información, (Kirzner 1979), representan capacidades que influyen la calidad del tejido empresarial y su impacto en el crecimiento económico (O'Kean, 2000).

También hay que considerar que los nuevos paradigmas de gestión basados en el conocimiento, la creatividad, y las redes de trabajo, han modificado las conductas de emprendimiento empresariales. Cometer errores inteligentes, aceptar los fracasos como resultados, pensar en gran escala, pero actuar según los medios disponibles, son considerados atributos de emprender (Vigorena, 1998).

2.2.1.3. Análisis del emprendimiento

El análisis del emprendimiento se ha centrado en dos enfoques:

Economicista. Aquí se enfatiza el conjunto de atributos propios de la actividad empresarial, tales como la capacidad de asumir riesgos; la

innovación, necesarios para iniciar un negocio y enfrentar a los requerimientos de las empresas de ser más eficientes para generar mayores beneficios (Fecci y Wenzel, 1999; Young, 1983).

Atributos personales, o enfoque de la psicología conductista. En este enfoque, destacan los atributos personales que se entienden relevantes para comprender el emprendimiento. En esta línea un importante aporte, es el trabajo de Mc Clelland, quien destaca el rol de los modelos de imitación, así como la identificación de tres tipos de motivaciones: Motivación por logros y autonomía, motivación por el poder y necesidad de afiliación, que influyen en la 3. (Mc Clelland 1968,1976), (Henderson y Robertson, 1999), la teoría de Henderson y Robertson, identifica cuatro atributos esenciales del emprendimiento, a saber: la necesidad de logro, la autoconfianza, la propensión a asumir riesgos y la necesidad de una mayor autonomía.

2.2.1.4. Ideas principales de las teorías del emprendimiento

Adam Smith (1776), en Londres, el economista Adam Smith planteo la primera teoría de la administración conocida como la “División de trabajo” que sugería mejorar la producción de las emprendimientos mediante dividir las actividades de cada colaborador. Este científico elaboro un ejemplo muy clásico relacionado con la producción de alfileres. Él decía que una persona sola producía 12 alfileres por día, pero si se dividían el trabajo de cortar el alambre, sacarle punta, hacer la cabeza y pintarlo entre varios individuos se incrementaba la productividad a 47.000 alfileres por día.

F. Taylor (1878). Administración científica: 4 principios Frederick Taylor planteo los cuatro principios administrativos de la administración científica para mejorar la producción: 1. División del trabajo 2. Explicar la ciencia de cada trabajo a los colaboradores. A los colaboradores no solamente hay

que decirles que deben hacer sino “por qué” debe hacerlo. Un ejemplo claro es el trabajo de una cajera de un banco. Ella debe poner el sello del banco en el cheque y a veces de 1000 cheques solamente 10 cheques se le quedan sin sello. O sea, ella tiene 99% de efectividad en su trabajo, sin embargo hay 10 personas que tendrán problemas. Pero cuando le explican a la cajera la razón por la cual se pone el sello ya nunca más deja de poner el sello.

3. Selección científica del personal. Según Taylor, hay que contratar a las personas más adecuadas para ocupar posiciones dentro de la emprendimiento. En otras palabras, poner a la persona adecuada en la posición adecuada.

4. Cooperación. Taylor pensaba que si la gente coopera la productividad puede aumentar.

4. Para trabajar los 14 principios universales de la administración propuesto por Fayol formar grupos de 4- 5 personas. Entregar un texto corto a cada grupo donde se expliquen los 14 principios. Tiene que haber un número par de grupos. Por ejemplo: 6 grupos de 4 integrantes cada uno. Entregar a la mitad de grupos el crucigrama A y a la otra mitad el crucigrama B. Cada grupo debe escribir una breve definición de los conceptos que aparecen escritos en su crucigrama. La explicación debe ser corta, clara y concisa. De esta manera los grupos que reciban el crucigrama A deberán definir los principios 1. espíritu de trabajo, 2. orden, 4. remuneración, 7. disciplina, y 8. jerarquía en una nueva hoja. Los equipos con el crucigrama B deberán definir los principios: 3. equidad, 5. iniciativa, 6. centralización, 9. autoridad y 10. división del trabajo.

2.2.2. Teoría Institucional y Creación de empresas

D. North (1990), “La Teoría Económica Institucional”, hace referencia a los distintos factores o mecanismos ideados por la sociedad para conducir las relaciones o el comportamiento humano, lo que supone la utilización del concepto “institución” de una manera muy amplia. Las instituciones son las normas y reglas restrictivas que rigen en la sociedad, condicionando y dirigiendo el marco de relaciones que se producen en ella. Este autor

distingue entre instituciones formales que comprenden las leyes, los reglamentos y los procedimientos gubernamentales, e instituciones informales que incluyen las ideas, las creencias, las actitudes y los valores de las personas, o sea la cultura de una sociedad determinada.

El desarrollo de la teoría económica institucional ofrece un acercamiento para entender y tratar las diferentes formas de interacción humana, ya sean formales o informales, en el marco general de unas “reglas de juego” establecidas (D. North, 1993).

Porter, 1991. Una de las prioridades de la actual estrategia en el desarrollo de países y regiones es el fomento de su capacidad competitiva, a través de la innovación, la capacidad emprendedora y la flexibilidad del sistema productivo, con el fin de conseguir una ventaja competitiva con relación a otros países y regiones.

Por otro lado, cada vez más, el crecimiento económico, la generación de nuevos puestos de trabajo y la innovación empresarial, preocupan a la sociedad y en general, a los distintos gobiernos y administraciones públicas. La creación de empresas se está manifestando como una de las opciones que incide en la solución de los tres problemas.

Hisrich y Peters, (1989); Schumpeter, (1963, 1983) indican en sus teorías que la creación de empresas es una vía de solución a los problemas del desempleo, esto ha llevado también a la Administraciones Públicas, tanto en EEUU como en Europa , a arbitrar medidas y programas de apoyo a la creación de empresas. Prueba de ello es la atención que en las últimas décadas se le está prestando desde los poderes públicos y el auge que la creación de empresas está teniendo como campo de investigación científica.

2.2.3. Prefactibilidad

Proyecto deriva del latín, en concreto de “proiectus” que, a su vez, emana del verbo “proicere”.

Factible, por otro lado, es fruto de la evolución de la palabra latina “factibilis”, que se puede traducir como “se puede hacer”. Hay que resaltar que es el resultado de sumar el sustantivo “factum” (hecho) y el sufijo “ible”, que se emplea para indicar posibilidad.

Antes de iniciar con detalles el estudio y análisis comparativo de las ventajas y desventaja que tendría determinado proyecto de inversión, es necesario realizar un estudio de prefactibilidad; el cual consiste en una breve investigación sobre el marco de factores que afectan al proyecto, así como de los aspectos legales que lo afectan.

Así mismo, se deben investigar las diferentes técnicas (si existen) de producir el bien o servicio bajo estudio y las posibilidades de adaptarlas a la región. Además se debe analizar las disponibilidad de los principales insumos que requiere el proyecto y realizar un sondeo de mercado que refleje en forma aproximada las posibilidades del nuevo producto, en lo concerniente a su aceptación por parte de los futuros consumidores o usuarios y su forma de distribución.

Otro aspecto importante que se debe abordar en este estudio preliminar, es el que concierne a la cuantificación de los requerimientos de inversión que plantea el proyecto y sus posibles fuentes de financiamiento. Finalmente, es necesario proyectar los resultados financieros del proyecto y calcular los indicadores que permitan evaluarlo. (J. Dean, 1951)

2.2.4. Planificación estratégica

Ander-Egg (1991). En la planificación estratégica, lo que interesa de manera particular, es la direccionalidad del proceso (mantener el arco direccional para alcanzar determinadas metas y objetivos) y ajustar tanto cuanto sea necesario, y según la intervención de los diferentes actores sociales, la trayectoria del proceso de planificación en su realización concreta. De este modo, el diagnóstico inicial que implica el proceso, que considera tanto factores internos (de la organización) como externos (ambiente en el que se desenvuelve la institución); con las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que cada uno involucra, permite generar un plan acorde con los objetivos que se persiguen de acuerdo con el esquema que el diagnóstico plantea. Sin embargo, y como ya se ha señalado, a pesar que el diagnóstico involucra variados factores, éstos nunca son suficientes ni absolutos, por lo que la incertidumbre es el ambiente base en el que el plan se debe realizar, lo que lo obliga a ser flexible y adaptable. A partir de estas distinciones, es posible entender las diferencias existentes entre la planificación normativa, que marcó una importante etapa del desarrollo de esta herramienta, y la planificación estratégica.

Hax y Majluf (1991). Hacen un énfasis en la importancia que tiene el contar con el apoyo de las diversas partes que se verán involucradas en el proceso de generación e implementación del plan; razón por la cual la planificación estratégica recalca la importancia de la participación en todo momento como método de involucramiento y de generación de identificación, compromisos y voluntades que en su conjunto permitirán el éxito de la iniciativa. Además, estos autores señalan que “el proceso de planificación estratégica es un esfuerzo organizacional bien definido y disciplinado, que apunta a la total especificación de la estrategia de una firma y la asignación de responsabilidades para su ejecución”, lo que indica el carácter central que tiene la planificación como eje de la

estrategia que se implementará, ya que es ésta la que entrega los lineamientos fundamentales para la definición de la misión, visión y objetivos que la institución, dentro del esquema señalado, pretende lograr.

Hax y Majluf (1991). Definen los distintos niveles jerárquicos dentro de la organización que participan en el proceso de planificación, diferenciándose unos de otros en el grado de importancia y responsabilidad que cada uno tiene además de, obviamente, las funciones que cada uno desempeña.

De esta manera, la planificación se desarrolla en los niveles corporativo, de negocios y funcional de la organización. A partir de lo anterior, estos autores entienden la planificación estratégica como “un esfuerzo organizacional bien definido y disciplinado, que apunta a la total especificación de la estrategia de una firma y la asignación de responsabilidades para su ejecución”.

C. Bendlin, (2000). La define como la “focalización y administración eficientemente de los recursos de una empresa/ institución, apuntando a la eficacia. Es decir, al logro de objetivos a largo, mediano y corto plazos, con una visión sistémica y la participación de los actores involucrados” “un proceso de evaluación sistemática de la naturaleza de un negocio, definiendo los objetivos a largo plazo, identificando metas y objetivos cuantitativos, desarrollando estrategias para alcanzar dichos objetivos y localizando recursos para llevar a cabo dichas estrategias”

2.2.5. Procesos administrativos.

(Reyes, 1987) Indica que: “Todo proceso administrativo, por referirse a la actuación de la vida social, es de suyo único, forma un continuo inseparable en el que cada parte, cada acto, cada etapa, tiene que estar

indisolublemente unidos con los demás, y que, además, se dan de suyos simultáneamente”.

Arthur G. Bedeian, (1946). Explica que el proceso administrativo incluye las funciones de planeación, organización, dirección y control. La primera de ellas la planeación, prepara el escenario para las demás. Se trata de un proceso en el que se decide exactamente lo que uno quiere lograr el cuál es la mejor manera de hacerlo. Cuando la planeación se hace bien, crea una plataforma sólida para el trabajo administrativo posterior de organizar (asignar y ordenar los recursos para lograr tareas esenciales), dirigir (orientar los esfuerzos de los recursos humanos para asegurar los niveles elevados de logro de tarea), y controlar (monitorear el logro de tareas y comprender la acción correcta necesaria).

2.2.6. Benchmarking de procesos

Xerox, (1979). Inició un proceso denominado Benchmarking competitivo. Benchmarking se inició primero en las operaciones industriales de Xerox para examinar costos de producción unitarios.

T. Medina, (2013). Técnica de administración estratégica, para la búsqueda continúa de las mejores prácticas de negocio y, aplicarlas a empresas o instituciones.

Adaptación organizacional: División de una organización en áreas o centros de responsabilidad para el correcto funcionamiento de la empresa donde existe una clara designación de autoridad y responsabilidad para cada administrador individual. Se conoce también como estructura organizacional. (C. Medina, 2013).

2.2.7. Franquicias Internacionales

Se toma también como referencia modelos de franquicias internacionales tales como las que mencionamos a continuación:

En el año 2012: MIDAS AUTO SERVICE ESPERTS, Un modelo grande que tomo como referencia a seguir es el trabajo de “MIDAS AUTO SERVICE” con más de 3.000 establecimientos distribuidos en los cinco continentes, su potencial expansión simboliza el acelerado crecimiento de vehículos y la cantidad de personas que optan por dar un buen servicio a su vehículo para que dure mucho más, los trabajos de este tecnicentro tienen estándares de calidad a nivel mundial incorporados en más de cincuenta años de trayectoria.

Las ventas anuales de esta franquicia pasan los 1.5 billones de dólares, este tipo de negocio organizado hoy en día se está convirtiendo en una empresa de primera necesidad ya que a más de los servicios confiables que brinda a los vehículos, la empresa tiene valores agregados en beneficio a los propietarios de automóviles al darle soluciones de tiempo optimizando su gestión en un solo lugar y diversificación de productos que se adaptan a toda disposición económica, esto ayuda a sus clientes ya que las tareas y obligaciones de las personas van aumentando con el pasar del tiempo.

La estructura del negocio se maneja en red de franquicias denominada la número uno en su categoría “ENTREPRENEUR’S FRANCHISE 500”, el punto MIDAS más cercano al Ecuador está ubicado en México.

(AUTOMOTIVE SERVICE EXCELLENCE, 2013) Mantenimiento preventivo: Es el que se realiza según las especificaciones del fabricante o catalogo que guía cada qué frecuencia o tiempo de vida se deben revisar ciertas partes del vehículo para su buen funcionamiento.

(RECOPE, 2012) Mantenimiento Predictivo: Cuando se realizan diagnósticos por conocer las medidas en las que aun funcionan ciertas partes, ayudan a ver el tiempo útil que le restan a ciertas partes y en qué tiempo se recomienda el cambio antes de que se presenten las fallas.

2.3. Marco legal

2.3.1. Normativa Nacional:

La Constitución obliga al Estado a tomar medidas orientadas, entre otras cosas, a: "Promover en el sector público y privado el uso de tecnologías ambientalmente limpias". (Art. 89, numeral 1).

Le obliga además, a normar la producción, importación, distribución y uso de aquellas sustancias que, no obstante su utilidad, sean tóxicas y peligrosas para las personas y el medio ambiente (Art. 90, 2do. Inciso).

Y le manda a tomar "medidas preventivas en caso de dudas sobre el impacto o las consecuencias ambientales negativas de alguna acción u omisión, aunque no exista evidencia científica de daño" (art. 91, 2do. Inciso).

La Ley de Prevención y Control de la Contaminación Ambiental prohíbe las descargas a las redes de alcantarillado, aguas residuales que contengan contaminantes nocivos para la salud humana, la fauna y la flora (arts. 16 y 20).

Obliga al manejo de desechos potencialmente contaminantes sean de procedencia industrial, agropecuaria, municipal o doméstica (Art. 21).

Responsabiliza al Ministerio de Salud la regulación de la disposición de desechos proveniente de productos industriales que, por su naturaleza, no son biodegradables (Art. 25).

El Reglamento para el Control de la Contaminación Ambiental relativo al recurso agua (A.M No. 2144, publicado en el R.O. No.204 de 5 de Junio de 1989), prohíbe descargas de contaminantes al sistema de alcantarillado público (art. 29).

2.3.2. Normativa local:

1. Para montar un negocio se debe tomar en cuenta los permisos que se requiere antes de la puesta en marcha.

2. El lugar en dónde va a funcionar debe tener una Licencia Metropolitana de Funcionamiento que comprende:

- Patente Municipal.
- Tasa de habilitación y control de establecimientos comerciales e industriales.
- Permisos de prevención y control de incendios.
- Control de publicidad exterior.

3. La gerencia y administración financiera y contable estará regido por leyes ecuatorianas que le otorgan derechos y obligaciones que le darán legitimidad al ejecutar sus operaciones.

4. Las leyes y normas ecuatorianas que se vinculan a la propuesta presentada se detallan a continuación:

- Ley de Superintendencia de Compañías. (Ley de Compañías)
- Código de Trabajo. (Código de Trabajo)

- Defensa del Consumidor. (Ley de Defensa del Consumidor)
- Inspectoría de Trabajo
- SRI
- Ley de propiedad Intelectual.

El estudio de factibilidad legal debe informar si la legalidad vigente permite, o más bien no impide la realización del proyecto empresarial. Este estudio de factibilidad, al igual que los otros, en lo posible debe ser efectuado por expertos y el encargado de evaluar las perspectivas globales del proyecto ha de seguir la orientación de los especialistas.

En algunos caso y para tener una idea preliminar sobre la viabilidad legal del proyecto, puede consultarse a organismos relacionados con las actividades que serán desarrolladas en el mismo; cámara de comercio, superintendencia de compañías, servicio de rentas internas, etc.

La creación de una empresa a más de la organización administrativa tiene un proceso normativo para iniciar su proceso de ventas, los cuales son detallados a continuación:

2.3.3. Ley de Facturación

De los comprobantes de venta:

Art. 1.- Comprobantes de venta.- Para los fines de este Reglamento, se entiende por comprobante de venta todo documento que acredite la transferencia de bienes o la prestación de servicios. En consecuencia, quedan comprendidos bajo este concepto los siguientes documentos:

- a) Facturas;
- b) Notas o boletas de venta. Liquidaciones de compra de bienes o prestación de servicios.

- c) Tiquetes o vales emitidos por máquinas registradoras los autorizados referidos en el artículo 10 de este Reglamento,
- d) Notas de crédito y notas de débito;
- e) Otros que por su contenido y sistema de emisión, permitan un adecuado control por parte, del Servicio de Rentas Internas y se encuentren previa y expresamente autorizados por dicha Institución.

El Servicio de Rentas Internas autorizará la impresión de los comprobantes de venta a través de los establecimientos gráficos autorizados, en los términos y bajo las condiciones del presente Reglamento. De igual forma, el Servicio de Rentas Internas podrá limitar o restringir la impresión de los comprobantes de venta, en función del grado. De cumplimiento de las obligaciones del contribuyente que haya solicitado su impresión.

Art. 2.- Obligación de emisión de comprobantes de venta.- Están obligados a emitir comprobantes de venta todos los sujetos pasivos de los impuestos a la renta, al valor agregado o a los consumos especiales. Sean sociedades o personas naturales, incluyendo las sucesiones indivisas. Obligados o no a llevar contabilidad, en los términos establecidos por la Ley de Régimen Tributario Interno. Dicha obligación nace con ocasión de la transferencia de bienes o de la prestación de servicios de cualquier naturaleza, aun cuando las transferencias o prestaciones se realicen a título gratuito o no se encuentren gravadas con impuestos.

Art. 10.- Documentos autorizados.- Son documentos autorizados, siempre que identifique al adquirente o usuario mediante su número de cédula o de Registro Único de Contribuyentes, nombres o razón social, y se discrimine el impuesto al valor agregado, los siguientes:

- a) Los boletos que expidan las compañías de aviación por el servicio de transporte aéreo de personas, y,
- b) Los documentos emitidos por compañías de seguros que se encuentran bajo control de la Superintendencia de Bancos y por las empresas de telecomunicaciones.

Se considera documentos autorizados únicamente, para sustentar costos o gastos, a efectos del impuesto a la renta, siempre que se identifique al adquirente o usuario mediante su número de Registro Único de Contribuyentes, apellidos y nombre o razón social, los siguientes:

- a) Los boletos de viaje emitidos, por las empresas de transporte público de pasajeros,
- b) Los documentos emitidos por bancos, instituciones financieras crediticias que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos;
- c) Las liquidaciones emitidas por las bolsas de valores o por agentes bursátiles, por las operaciones que realizan,
- d) Los permisos y matrículas de vehículos,
- e) Los recibos emitidos por los prestadores de los servicios públicos de suministro de energía eléctrica, agua potable, alcantarillado y recolección de basura;
- f) Las cartas de porte aéreo y los conocimientos de embarque por el servicio de transporte internacional de carga aérea, fluvial y marítima; y,
- g) Los tiquetes, vales o recibos por peajes en puentes y carreteras. No permitirán sus costos o gastos para efecto del impuesto a la renta, ni ejercer el derecho a crédito tributario los billetes de lotería, rifas y apuestas y, los boletos numerados o las entradas que se reciban por atracciones o espectáculos públicos en general.

2.3.4. Tramites de constitución

La compañía anónima:

Es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

La sociedad anónima puede reunir grandes capitales y se caracteriza porque es una sociedad de capital, que de personas.

El capital suscrito mínimo es de \$800, dividido en acciones negociables.

La junta general de accionistas, es el órgano supremo de la compañía.

El nombre de la sociedad comúnmente es a su objeto, y se agrega las expresiones S.A. o C.A.

La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución.

Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.

La compañía anónima es solemne, se celebra mediante escritura pública que será aprobada por la superintendencia de compañías, e inscrita en el registro mercantil

Los requisitos para la escritura pública de constitución contendrán:

- El lugar y fecha en que se celebre el contrato.
- El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla.
- El objeto social, debidamente concretado.
- Su denominación y duración.
- El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital.
- La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado.
- El domicilio de la compañía.
- La forma de administración y las facultades de los administradores.
- La forma y las épocas de convocar a las juntas generales.
- La forma de designación de los administradores y la despejada explicación de los funcionarios que les toca la parte legal de la compañía.
- Las normas de reparto de utilidades
- La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y la forma de proceder a la designación de liquidadores.

Presentación de la escritura de constitución al superintendente de compañías: Otorgada la escritura de constitución de la compañía, se presentará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución. La Superintendencia la aprobará, si se hubieren cumplido todos los requisitos legales y dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil y la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación.

La resolución en que se niegue la aprobación para la constitución de una compañía anónima debe ser motivada y de ella se podrá recurrir ante el respectivo Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse.

La escritura contendrá además:

- El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;
- La denominación, objeto y capital social
- Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- El plazo y condición de suscripción de las acciones;
- El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y
- El domicilio de la compañía.

Los promotores convocarán por la prensa, con no menos de ocho ni más de quince días de anticipación, a la junta general constitutiva, una vez transcurrido el plazo para el pago de la parte de las acciones que debe ser cubierto para la constitución de la compañía. Dicha junta general se ocupará de:

- Comprobar el depósito bancario de las partes pagadas del capital suscrito;
- Examinar y, en su caso, comprobar el avalúo de los bienes

distintos del numerario que uno o más socios se hubieren obligado a aportar. Los suscriptores no tendrán derecho a votar con relación a sus respectivas aportaciones en especie;

- Deliberar acerca de los derechos y ventajas reservados a los promotores;
- Acordar el nombramiento de los administradores si conforme al contrato de promoción deben ser designados en el acto constitutivo; y,
- Designar las personas que deberán otorgar la escritura de constitución definitiva de la compañía.

El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Previa a la obtención de la resolución aprobatoria por parte de la Superintendencia de Compañías, hay que afiliarse a la Cámara de Comercio, en caso de que la compañía vaya a dedicarse a cualquier género de comercio.

2.3.5. Emisión del registro único de contribuyentes (RUC).

El RUC permite que el negocio funcione normalmente y cumpla con las normas que establece el código tributario en materia de impuestos. Los requisitos para la obtención del RUC son los siguientes:

Presentar el documento original del registro de la sociedad:

- Copia de planillas en las que aparezca la dirección donde funcionara la compañía.
- Copia certificada de la escritura de constitución y nombramiento del representante legal.
- Copia de la cedula de ciudadanía y certificado de votación del representante legal.
- Carta de autorización a la persona que va a realizar el trámite.

El trámite para la obtención del registro único de contribuyentes no tiene ningún costo monetario.

El plazo para la obtención del RUC es de 30 días posteriores a la iniciación de actividades o constitución de una compañía.

De acuerdo con la ley, éste deberá constar en matrículas, facturas, planillas de sueldos, declaraciones de tributos, etiquetas, envases, etc.

Además, el número de registro del RUC será exigido para conceder permisos de importación, pólizas de exportación, pedimentos de aduana, actuaciones ante notarios y registradores, concesión de matrículas de comercio, industrias o agricultura, tramitaciones de préstamos en instituciones financieras, concesión de visas, recepción de declaraciones y pago de tributos, entre otras diligencias.

Período tributario (SRI): El ejercicio impositivo es anual y comprende el lapso que va del 1º de enero al 31 de diciembre. Cuando la actividad generadora de la renta se inicie en fecha posterior al 1º de enero, el ejercicio impositivo se cerrará obligatoriamente el 31 de diciembre de cada año.

Las sociedades calcularán el impuesto causado aplicando la tarifa del 15% sobre el valor de las utilidades que reinviertan en el país y la tarifa del 25% sobre el resto de utilidades.

Obligación de llevar contabilidad: Los artículos 20 y 21 de la Ley de Régimen Tributario Interno y el artículo 15 del Reglamento de Aplicación del Impuesto a la Renta, determinan lo siguiente:

- Todas las sociedades están obligadas a llevar contabilidad,
- Las personas naturales también están obligadas a llevar contabilidad, aquellas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al primero de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado los 24.000 dólares, o cuyos ingresos brutos anuales del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 40.000 dólares.

2.3.6. Permiso y patente municipal

Este permiso o documento se lo obtiene en las oficinas de la muy ilustre municipalidad del cantón. Presentando la siguiente documentación:

- Registro único de (RUC). Contribuyentes
- Copia de la cedula de identidad del representante legal.
- Copia del certificado de votación del representante legal.
- Formulario de declaración para obtener la patente.

Permiso de dirección de higiene: Para acceder a este permiso los empleados de la empresa, sin excepción alguna, deberán someterse a exámenes médicos para comprobar su estado de salud, más aun al tratarse de una empresa que provee a sus clientes productos consumo masivo y de primera necesidad. Además se deberá presentar la siguiente documentación:

- Especie de habilitación y funcionamiento.
- RUC.
- Copia de cedula del representante legal.
- Copia de papeleta de votación del representante legal.
- Certificado de salud por cada uno de los empleados de la empresa.

2.3.7. Permiso de funcionamiento del ministerio de salud pública

Documento que se lo obtiene en la Dirección Provincial de salud previamente cumplido los incisos anteriores y presentando la siguiente documentación:

- Permiso de dirección de Higiene Municipal.
- Registro único de contribuyentes (RIC).
- Copia de cedula del representante legal
- Papeleta de votación del representante legal
- Certificado de salud ocupacional por cada uno de los empleados de la empresa.
- Documento de afiliación a la cámara de comercio.

2.3.8. Afiliación a la cámara de comercio

Emitido por la cámara de comercio donde se vaya a realizar las actividades comerciales, en este caso las gestiones de afiliación deberán realizarse en las instalaciones de la cámara de comercio de la ciudad de Guayaquil, presentando los requisitos necesarios y el recibo oficial de caja.

Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos Permiso que es emitido por el benemérito cuerpo de bomberos del cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones, y revisado que se cuenta los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

2.3.9. El buen vivir en la constitución del ecuador.

El Buen Vivir, más que una originalidad de la Carta Constitucional, forma parte de una larga búsqueda de modelos de vida que han impulsado particularmente los actores sociales de América Latina durante las últimas décadas, como parte de sus reivindicaciones frente al modelo económico neoliberal. En el caso ecuatoriano, dichas reivindicaciones fueron reconocidas e incorporadas en la Constitución, convirtiéndose entonces en los principios y orientaciones del nuevo pacto social.

No obstante, el Buen Vivir es una apuesta de cambio que se construye continuamente desde esas reivindicaciones por reforzar la necesidad de una visión más amplia, la cual supere los estrechos márgenes cuantitativos del economicismo, que permita la aplicación de un nuevo modelo económico cuyo fin no se concentre en los procesos de acumulación material, mecanicista e interminable de bienes, sino que promueva un modelo económico incluyente; es decir, que incorpore a los procesos de acumulación y re-distribución, a los actores que históricamente han sido excluidos de las lógicas del mercado capitalista, así como a aquellas formas de producción y reproducción que se fundamentan en principios diferentes a dicha lógica de mercado.

Asimismo, el Buen Vivir, se construye desde las posiciones que reivindican la revisión y reinterpretación de la relación entre la naturaleza y los seres humanos, es decir, desde el tránsito del actual antropocentrismo al biopluralismo (Guimaraes en Acosta, 2009), en tanto la actividad humana realiza un uso de los recursos naturales adaptado a la generación (regeneración) natural de los mismos.

Finalmente, el Buen Vivir se construye también desde las reivindicaciones por la igualdad, y la justicia social (productiva y distributiva), y desde el reconocimiento y la valoración de los pueblos y de sus culturas, saberes y

modos de vida. La Constitución ecuatoriana hace hincapié en el goce de los derechos como condición del Buen Vivir y en el ejercicio de las responsabilidades en el marco de la interculturalidad y de la convivencia armónica con la naturaleza (Constitución de la República del Ecuador, Art.275). (PNBV, 2009).

2.4. Marco Conceptual

2.4.1. Centro de servicio automotriz

Lugar en que se desarrolla más intensamente una actividad determinada. Actividad llevada a cabo por la administración o, bajo un cierto control y regulación de esta, por una organización, especializada o no, y destinada a satisfacer necesidades de la colectividad, de auto y motriz Aplicable a vehículos de tracción mecánica.

2.4.2. Empresas de servicios

Sector servicios o sector terciario es el sector económico que engloba todas aquellas actividades económicas que no producen bienes materiales de forma directa, sino servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de la población.

Incluye subsectores como comercio, transportes, comunicaciones, finanzas, turismo, hostelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración pública y los denominados servicios públicos, los prestes el estado o la iniciativa privada (sanidad, educación, atención a la dependencia), etc.

2.4.3. Ingeniería del proyecto

Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio.

2.4.4. Tecnología

Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos que serán necesarios para poder fabricar el producto o la prestación del servicio, por ejemplo en el caso de una empresa metal mecánica tenemos las máquinas de soldar, máquinas de cortar metal, etc.

2.4.5. Proceso productivo

En toda actividad productiva existen procesos que permiten llevar a cabo la producción de un producto de una manera eficiente que permite un flujo constante de la materia prima, eficiencia en el uso del tiempo, orden, etc. Por tal motivo es importante diseñar los subprocesos dentro del proceso de producción de tal manera que pueda darse un proceso óptimo en la prestación del servicio.

2.4.6. Infraestructura

Todo proceso de fabricación o de prestación de servicios se realiza en un lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar, en tal sentido establecer las características del local o de la infraestructura en donde se van a llevar estos procesos de producción o de prestación de servicios, para lo cual se tiene que considerar:

- El área del local
- Las características del techo, la pared y de los pisos
- Los ambientes
- La seguridad de los trabajadores (ventilación, lugares de salida ante posibles accidentes o desastres naturales).

2.4.7. Estudio técnico

En el estudio técnico se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto y/o proceso que se desea implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcional.

De ahí la importancia de analizar el tamaño óptimo de la planta el cual debe justificar la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda.

Finalmente con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

Esta nueva empresa está basada en los estándares de calidad que manejan empresas del mismo tipo en otros países que incluso constan con cadenas de franquicias en lo referente a talleres de mantenimiento automotriz.

2.4.8. Servicios

Son los servicios que se va a brindar la compañía de tecnicentro la cual mencionamos a continuación:

Alineación: Consiste en que las llantas trabajen en forma paralela unas de otras y que rueden en el ángulo correcto.

Cada vehículo tiene sus propios ángulos. Estos ángulos dependen del peso sobre cada una de las llantas delanteras y traseras, diseño y resistencia de muelles, espirales o barras de torque y otros factores.

Un equipo computarizado determina con láser sus ángulos para que se corrija, ajustando varios puntos o aumentando cuñas o calzas para compensar los desgastes y daños ocasionados por caminos accidentados. Hay tres medidas y ajustes que se hace para una alineación completa.



Fuente: Manual de alineación y balanceo básico

Balanceo: El centro de balanceo de un vehículo es el punto imaginario en el que las fuerzas originadas en la suspensión al dar una curva son transmitidas al cuerpo del vehículo, esta importante tarea es conveniente hacerla cada 10.000 kilómetros o cuando el coche lo demande, conocer algunos detalles favorece el mantenimiento general de neumáticos y la suspensión.

Existen dos definiciones de centro de balanceo. La más extendida es la geométrica (o cinemática), mientras que la sociedad de ingenieros de automoción (SAE) usa una definición basada en fuerzas.

La ubicación del centro geométrico de balanceo está dictada solamente por la geometría de la suspensión. La definición del centro de balanceo basado en fuerzas de la SAE es: “el punto en el plano transversal vertical que pasando por los dos centros de ruedas, en el cual se pueden aplicar fuerzas a la masa del muelle sin producir un balanceo en la suspensión”, la localización lateral del centro de balanceo se encuentra normalmente en la línea central del vehículo cuando las suspensiones del coche a

ambos lados son una imagen especular de la otra y se hallan en sitios idénticos.

El centro de balanceo geométrico se puede hallar siguiendo unos procedimientos geométricos básicos cuando el vehículo está parado, de todos modos, cuando el vehículo comienza a girar, el centro de balanceo cambia de posición, este movimiento del centro de balanceo es lo que los ingenieros de dinámica buscan controlar y en la mayor parte de los casos limitar, el rápido movimiento del centro de balanceo cuando el sistema experimenta pequeños desplazamientos conduce a problemas de estabilidad con el vehículo, se ha demostrado que la altura del centro de balanceo afecta al comportamiento de aspectos en el inicio del giro, como la agilidad y el control inicial del balanceo.

Ilustración 2 Balanceo



Fuente: Manual de alineación y balanceo básico

Cambio de aceite: El aceite del motor es un elemento esencial para el buen funcionamiento y la longevidad del motor. El aceite reduce significativamente el desgaste mecánico dispersando el calor de la fricción y de la combustión, al mismo tiempo que mantiene limpio el motor.

Con el tiempo, el aceite de motor se ve sometido a fuertes tensiones que deterioran sus propiedades. Por eso, es importante realizar cambios de aceite y cambiar el filtro para garantizar la buena calidad del aceite presente en tu motor.

Ilustración 3 Cambio de Aceite



Fuente: noticia coche.com

Cambio de disco de embrague: El embrague es una pieza mecánica propia de los coches equipados con caja de cambios manual.

El embrague es el elemento que transmite por adherencia la potencia del motor hacia la caja de cambios.

Su papel consiste en permitir el cambio de una marcha a otra absorbiendo las sacudidas de la transmisión.

- Posición de embrague: pedal de embrague suelto, la potencia del motor se transmite íntegramente al embrague.
- Posición de desembrague: pedal de embrague pisado, el mecanismo de transmisión se interrumpe, el vehículo rueda por inercia, el giro del motor no se transmite a las ruedas. Es el momento de cambiar de marcha.
- Fase transitoria de deslizamiento: alude a la fase intermedia entre la posición de embragado y desembragado. Esta fase transmite progresivamente la potencia del motor a la caja de cambios. Es en esta fase cuando los discos de embrague se desgastan.

El kit de embrague consta de un mecanismo de resortes que aprieta fuertemente el disco contra el volante motor. El disco de embrague acciona el árbol primario de la caja de cambios. El cojinete es desplazado por el pedal del embrague y actúa sobre los resortes del mecanismo o diafragma y plato, los cuales liberan el disco del volante motor para detener el accionamiento de la caja.

Ilustración 4 Disco de Embrague



Fuente: Antumalal Automotriz

Cambio de pastilla de freno: Es necesario saber que las pastillas de freno necesitan un rodaje de al menos 500 km o incluso 1.000 km según el tipo de calzadas frecuentadas y el estilo de conducción. De hecho, los frenos ofrecen un rendimiento menor cuando las superficies de contacto aún están totalmente lisas y son poco eficaces. Una intervención de las pastillas o en los discos requiere adaptar su conducción durante el tiempo de rodaje. Qué precauciones deben respetarse:

- Por su seguridad: aumentar las distancias de seguridad
- Para preservar los frenos: evitar las frenadas bruscas y prolongadas.

Ilustración 5 Pastillas de Freno



Fuente: Antumalal Automotriz

Limpieza de Inyectores: Para realizar la limpieza de los inyectores de su vehículo, se utiliza equipos modernos la cual puede ser por barrido o ultra-sonido.

- Por barrido, se conecta una máquina autónoma la cual contiene un aditivo que es capaz de remover toda la suciedad que puede dificultar el correcto funcionamiento de los inyectores. En este modo no se necesita desmontar los inyectores.
- Por ultra-sonido, es un proceso más largo, ya que el mecánico debe sacar los inyectores y realizar una limpieza afuera. Es una máquina especial, la cual los limpia con el mismo aditivo, pero con vibraciones de muy alta frecuencia.

Esta limpieza puede durar 30 minutos y tiene un costo más elevado.

Ilustración 6 Limpieza Inyectores



Fuente: Antumalal Automotriz

Revisión por escaneo: Es un sistema de diagnóstico (hardware y software), que permiten comunicarse directamente con los computadores a bordo de cualquier automóvil, verificando así el correcto funcionamiento de los sistemas y realizar lecturas de códigos de falla para la detección de averías.

Ilustración 7 Revisión escaneo

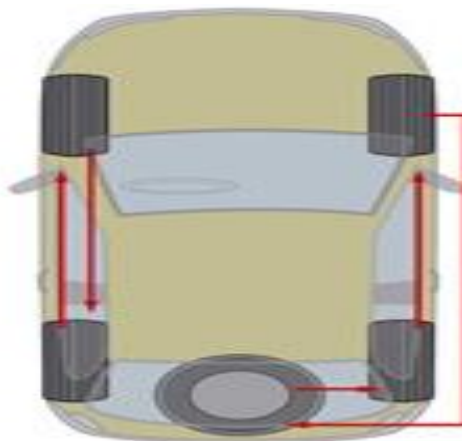


Fuente: Antumalal Automotriz

Rotación de llantas: La rotación es vital para lograr un desgaste parejo y una larga vida de sus neumáticos. Estos deben ser rotados en los intervalos recomendados por el fabricante.

Un buen ejemplo son los vehículos de tracción delantera que aplican las fuerzas de frenado, viraje y tracción en los neumáticos del eje delantero. Los neumáticos del eje trasero solo reciben las fuerzas de frenado, lo que hace que los del eje delantero se desgasten mucho más rápido. La rotación para estos vehículos es por lo tanto muy importante para una vida óptima de este componente.

Ilustración 8 Rotación de Llantas

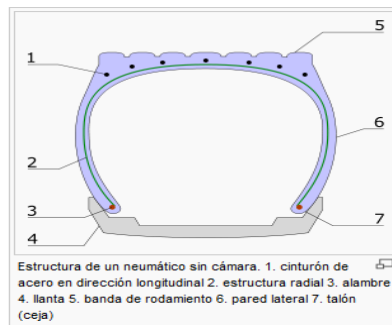


Fuente: Antumalal Automotriz

Neumáticos: Un neumático también denominado cubierta o llanta en algunas regiones, es una pieza toroidal de caucho que se coloca en las ruedas de diversos vehículos y máquinas. Su función principal es permitir un contacto adecuado por adherencia y fricción con el pavimento, posibilitando el arranque, el frenado y la guía.

Los neumáticos generalmente tienen hilos que los refuerzan. Dependiendo de la orientación de estos hilos, se clasifican en diagonales o radiales. Los de tipo radial son el estándar para casi todos los automóviles modernos.

Ilustración 9 Neumáticos



Fuente: Manual de alineación y balanceo básico

Es vital para la seguridad, respetar estrictamente las medidas de las cubiertas, así como el índice de carga y código de velocidad. Instalar cubiertas con menores índices puede ser causa de accidente.

2.4.9. Talleres mecánicos

Un taller mecánico es aquel que se dedica a la reparación de vehículos, como automóviles o motocicletas. Existen talleres oficiales de las marcas (que brindan respaldo sobre sus vehículos) y otros talleres independientes o multi-marca (que prestan servicios a coches y motos de cualquier marca). Cabe mencionar que algunos talleres mecánicos que se

especializan en ciertas partes específicas de los vehículos, como chapa y pintura, alineación y balanceo, motor o frenos.

Organización de un taller: Se debe pensar que no siempre se puede contar con un local absolutamente ideal para el proyecto de taller automotriz, en la mayoría de ocasiones diseñado sin un fin concreto y cuyas condiciones de luz, ventilación o acceso de los vehículos no son acordes con los requerimientos o considera posibilidades de ampliación.

En su organización se debe considerar factores como:

- Espacio del local
- Iluminación
- Ventilación
- Situación (céntrica y concurrida).
- Facilidad de acceso y salida de los automóviles.
- Precio del alquiler o compra del local.
- Otros factores.

Espacio del local: La elección del taller debería realizarse después de analizar el tipo de taller, y toda su maquinaria.

Se considera tener muy en cuenta la extensión del local pues va a condicionar las posibilidades de ampliación de los coches a atender así como la posibilidad de ampliar las especialidades del taller, en caso de tener éxito.

Este factor así como la situación en una zona transitada y céntrica suele estar directamente relacionado con el precio del alquiler o compra del local y por esto hay que considerar en conjunto todos estos factores para encontrar un compromiso.

Zona de oficina: Debe hallarse a la entrada del taller o en un lugar donde haya una buena visibilidad. El oficinista o el encargado del taller podrá de esta manera controlar mejor el tránsito de entrada y salida del taller.

Zona de almacén: Un pequeño almacén para guardar las determinadas piezas de uso muy corriente en el taller, como pueden ser filtros de aire, bujías, tornillería, abrazaderas, relés, etc.

Zona de servicios: No olvidarse que el local esté dotado con una zona de servicios para el personal. Esta zona deberá comprender como mínimo dos sub-zonas: una dedicada a un inodoro completo con lavabo, que incluso pueden llegar a utilizar los clientes, y otra dedicada al equipo de duchas, vestuario y taquilleros para el personal. Mejor si estas dos zonas tienen puertas independientes.

Zona de estacionamiento de máquinas móviles: Con el fin de trabajar en un espacio lo más cómodo posible, los aparatos móviles cuando no se estén usando se guardarán en esta zona para no estorbar.

Zona de bancos de trabajo: Entre los bancos debe haber espacio para situar máquinas, carritos, comprobadores, los bancos taladros de columna y otras herramientas especiales, disponiendo bien a mano del resto de las herramientas y de manera que se tengan que desplazar lo menos posible, así que en esta zona colocaremos algún armario para almacenar herramientas especiales.

Zona de recepción y espera: Para evitar el caos, señalizaremos una zona de entrada y otra de salida. La primera es la que llamaremos de 'recepción y espera', aquí el encargado recoge el coche que trae el cliente, los coches permanecerán en esta zona hasta que sean atendidos. Si hay alguna reparación rápida, el coche, puede ser atendido en esta zona para no alterar el orden de los demás vehículos.

2.4.10. Plan técnico

2.4.10.1. Proceso Productivo

Para comenzar con el proceso de producción del Tecnicentro, iniciamos con la compra de insumos o productos para las diferentes áreas, para dar el servicio de lavado contamos con productos americanos la cual adquirimos mediante un proveedor directo para el tecnicentro.

De igual manera los aceites y fluidos para el área de lubricadora serán adquiridos por un proveedor directo dándonos precios de mayorista si se compra en volúmenes mayores para de esta manera poder optimizar el costo y poder competir con los demás Tecnicentro.

2.4.10.2. Infraestructura: Obra Civil

Para formar la infraestructura necesaria necesitaremos un espacio aproximado de 1.000 mt², lo cual corresponden a oficinas, área de espera, bar, local de accesorios y áreas para asistir los mantenimientos y servicios que brinda un Tecnicentro.

Todas las áreas estarán dotadas de máquinas y herramientas modernas necesarias para realizar un óptimo trabajo en los vehículo de nuestros clientes, las herramientas de función neumática contarán con instalaciones fijas con acoples de rápido uso para una atención más dinámica.

Ilustración 10 Obra Civil



Fuente: dspace.espol.edu.ec

2.4.11. Maquinarias y Equipos

Las máquinas y equipos necesarios se detallan a continuación:

Tabla 2 Equipo y Maquinaria

CANT	EQUIPO Y MAQUINARIA
2	ELEVADOR DE VEHÍCULO
1	MAQUINA PARA LIMPIEZA DE INYECTORES
2	GATAS HIDRAULICAS TIPO LAGARTO 3 TN.
4	GATAS HIDRAULICAS TIPO BOTELLA 6 TN.
1	COMPRESOR VERTICAL POWER MATE 3.7 HP / 60 GL.
1	BRAZO HIDRAULICO (TECLE DE PLUMA 2 TN.)
1	ALINEADORA
1	KIT ALIMENTADOR EXT
1	BALANCEADORA
1	KIT SOPORTE MONITOR
1	MAQUINA DESARMADORA DE RUEDAS
2	HIDROLAVADORA ALEMANA KARCHER 4.6 HP.
2	LLAVE DE IMPACTO 3/4" (PISTOLA NEUMATICA)
2	TALADRO DESTORNILLADOR TRUPER 3/8" - 2BAT.
1	ENGRASADORA NEUMÁTICA 40LTS. MENEGOTTI
1	ACEITERA NEUMÁTICA 5GAL. 6 SONDAS FLEXIBLES
1	LIJADORA – PULIDORA RENAULT
1	SOLDADORA ELÉCTRICA SOTOR
1	PRENSA HIDRÁULICA 20TON
1	ESMERIL ELÉCTRICO ¾" 3450RPM
1	TALADRO PERCUTOR ½ " 700W DEWALT
1	ASPIRADORA SECO/AGUA FRANCOLO
1	JUEGO DE BROCAS CEMENTO 5PZ. 5/32"-3/16"-1/4"-5/16"-3/8"
1	JUEGO DE BROCAS METAL 29PZ. 1/16" - 1/2" GM
1	KIT LLAVES MIXTAS MM 6-17 TRAMONTINA.12PZ.
1	KIT LLAVES MIXTAS MM 7-24 STANLEY USA - 14PZ.
1	KIT LLAVES MIXTAS MM 10-32 STANLEY USA - 14PZ.
1	KIT DE DADOS 1/2" 29PZ. STANLEY USA
1	KIT DE DADOS DE IMPACTO 3/4" 9PZ.
1	REMACHADORA 4 BOCAS STANLET USA
1	LLAVE AJUSTABLE 12" STANLEY USA
2	LLAVE AJUSTABLE 6" STANLEY USA
1	LLAVE ALLEN A/NEGRO 10PZ. 1.5 – 10 MM
1	LLAVE DE TUBO 14" CUMMINGS
1	ALICATE CORTE DIAG 6" STANLEY

CANT	EQUIPO Y MAQUINARIA
1	ALICATE UNIVERSAL 8" CUMMINGS TOOL
1	PINZA SACA ANILLO RETENCIÓN INTERIOR STANLEY
1	PINZA SACA ANILLO RETENCIÓN EXTERIOR STANLEY
1	PLAYO ARTICULADO STANLEY USA
1	RECOGEDOR MAGNÉTICO STANLEY USA
1	MARTILLO GOMA 16 ONZ. TRAMONTINA
1	JUEGO DESTORNILLADORES STANLEY 10PZ.
1	DESTORNILLADOR PLANO ¼ X 6" STANLEY
1	DESTORNILLADOR PLANO 3/8"X8" STANLEY
1	DESTORNILLADOR ESTRELLA 6"X1" STANLEY USA
2	ARCO DE SIERRA 12" CROMADA STANLEY USA
2	MESAS DE TRABAJO CON ORGANIZADORES
12	LÁMPARA ELECTRÓNICA 2X40W
24	TUBO FLUORESCENTE 40W GENERAL ELECTRIC USA
10	FOCO AHORRADOR RHINO 115W
3	REFLECTOR EXTERIOR AHORRADOR 220V – 250W
10	CANDADO PLANO VIRO ITALY 50MM
3	EXTINTOR CO2 10 LBS.
5	LÁMPARA RECARGABLE 60LED
20	CONOS DE SEGURIDAD PLÁSTICOS
10	UNIFORME DEL TECNI-CENTRO
1	TACHOS ECOAMIGABLES DE BASURA
10	CASCOS DE SEGURIDAD
10	CHALECO REFLECTIVO
10	GAFAS PROTECTORAS DE SEGURIDAD
10	ZAPATOS ANTIDESLIZANTES DE SEGURIDAD
2	MANDIL PROTECTOR PARA SOLDAR
3	PAR DE GUANTES DE ASBESTO / ALTA TEMPERATURA
2	TRAJE IMPERMEABLE COMPLETO
2	JUEGO IMPERMEABLE PANTALÓN Y SACO
1	LOCKER METÁLICO DE 10 CASILLEROS

Fuente: Los Autores

Elaborado: Por los Autores

2.4.11.1. Muebles y enseres

Tabla 3 Muebles y enseres

CANT	MUEBLES Y ENSERES
1	ESCRITORIO DE OFICINA EN L
2	SILLAS GIRATORIAS COMFORT RIGGO
2	SILLAS DE CUERO ESTÁTICAS
1	JUEGO DE MMUEBLES EN L
3	1 MESA ALTA ALUM + 4SILLAS BAR METAL/PLAST.
2	MUEBLES ARCHIVADORES

Fuente: Los Autores

Elaborado: Por los Autores

2.4.11.2. Equipos de computación

Tabla 4 Equipos de computación

CANT	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN
1	COMPUTADORA DE ESCRITORIO
1	LAPTOP EMPRESARIAL
1	IMPRESORA MULTI-FUNCIONES
1	LECTOR DE CODIGO DE BARRAS
1	CIRCUITO CERRADO DE VIGILANCIA 4CAM.

Fuente: Los Autores

Elaborado: Por los Autores

2.4.11.3. Equipos de oficina

Tabla 5 Equipos de Oficina

CANT	EQUIPOS DE OFICINA
2	TELEFONO PANASONIC
1	SPLIT PARA AREA DE CLIENTES 24.000 BTU
1	Televisor Led 40"

Fuente: Los Autores

Elaborado: Por los Autores

2.4.12. Mano de Obra

El tecnicentro estará integrado por cinco trabajadores, donde cada uno tendrá detallada sus actividades a realizar, a quien debe reportar y si tiene bajo su responsabilidad supervisar trabajo de otro.

Tabla 6 Mano de Obra

CARGO	NIVEL	INTERRACCIONES	RESPONSABILIDADES	DERECHOS
1.- Jefe de almacén y Departamento de soporte y desarrollo	Estudios universitarios técnico en mecánica	Reporta: Gerencia Supervisa: Personal	*Liderar y dirigir a al personal. *Generar estrategias para promover promociones, ventas y obtención de nuevos clientes.	*Sueldo fijo. *Beneficios de ley. *Bonos por cumplimiento
2.- Persona de Lavado externo vehicular	Producción	Reporta: Jefatura de servicio Supervisa: Responsabilidades de lavadora	Tareas completas del lavado externo del vehículo en dos rampas de servicio	*Sueldo fijo. *Beneficios de ley *Bono por cumplimiento *Uniforme
3.- Persona de Lavado interno vehicular	Producción	Reporta: Jefatura de servicio Supervisa: Responsabilidades de lavadora	Tareas completas del lavado interno del vehículo en el área de aspirado y de secado vehicular.	**Sueldo fijo. *Beneficios de ley *Bono por cumplimiento *Uniforme
4.- Persona de Mantenimiento en mecánica básica	Producción	Reporta: Jefatura de servicio Supervisa: Responsabilidades del taller	Persona de mantenimiento en mecánica básica, es el encargado de dar el servicio de limpieza de inyectores y también es responsable del orden de herramientas, equipos y de la limpieza total del área de trabajo.	*Sueldo fijo. *Beneficios de ley *Bono por cumplimiento *Uniforme
5.- Persona de Mantenimiento en mecánica básica	Producción	Reporta: Jefatura de servicio Supervisa: Responsabilidades del taller	Persona de mantenimiento en mecánica básica, será responsable de brindar la asistencia con las máquinas de Enllantaje, alineación y balanceo, así como también es responsable del orden de herramientas, equipos y de la limpieza total del área de trabajo. Le rinde cuentas al jefe de producción.	**Sueldo fijo. *Beneficios de ley *Bono por cumplimiento *Uniforme

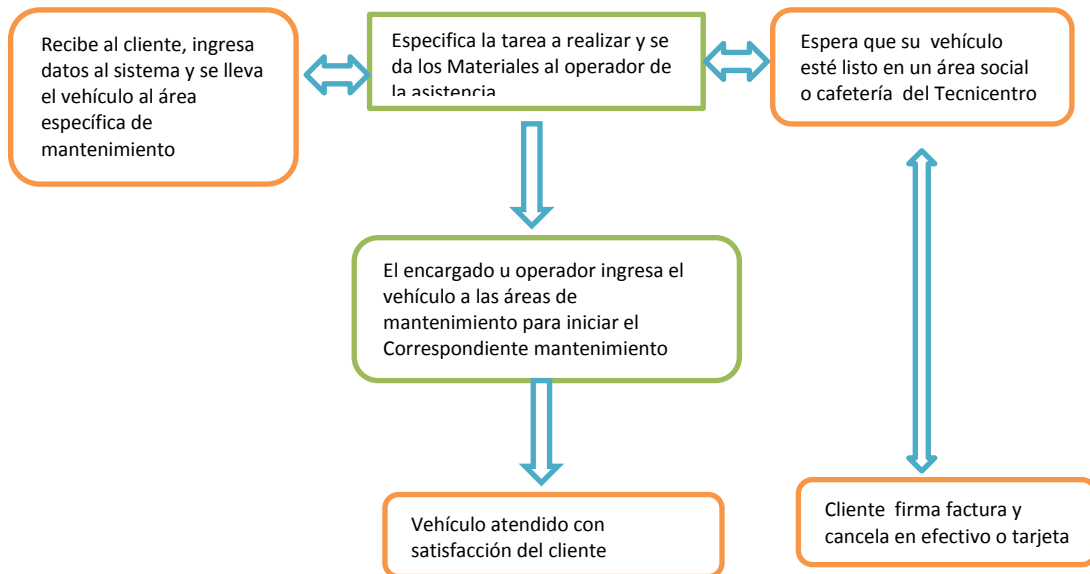
Fuente: Los Autores

Elaborado: Por los Autores

2.4.13. Flujogramas de Procesos

En este punto se detalla cada una de las actividades que realizara el personal contratado para el desarrollo de los procesos que se darán dentro del tecnicentro:

Gráfico 1 Flujograma del proceso de comercialización



Elaborado por: Autores

2.4.14. Estudio de mercado

PEST: Mediante el análisis PEST que es una herramienta para estudiar el comportamiento de un mercado y por ende como afecta directa o indirectamente a un determinado tipo de negocio. Los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos son los evaluados bajo el acrónimo PEST.

El análisis PEST utiliza cuatro perspectivas que le dan una estructura lógica que permite: entender, presentar, discutir y tomar decisiones proactivas en lugar de adaptarse a un mercado cambiante.

(DE GERENCIA.COM, 2013).

Factor Político: Exoneración de cinco años del anticipo al impuesto a la renta: Según la Ley gubernamental del código orgánico de la producción, comercio e inversiones (COPCI) en su registro oficial #351, literal H, primera sección, establece incentivos fiscales que favorecen a los nuevos negocios en la exoneración 5 años por apertura de nuevas empresas con el fin de incrementar las inversiones.

(CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES (COPCI), 2010)

Factor Económico: Situación económica en la ciudad: Varios tipos de industrias y compañías en la Ciudad de Guayaquil dependen del comportamiento económico de la actividad comercial que es el medio productivo de mayor influencia en la ciudad, cuando se presentan problemas en los sectores productivos las demás industrias se ven afectadas ya que también presentan un descenso. (UNIVERSIDAD ESTATAL DE GUAYAQUIL, 2012).

Tendencias apegadas al buen servicio: Esta nueva empresa va a tener un gran valor agregado por la diversidad de los servicios que se brindaran, GALDAN S.A dará un nuevo concepto en lo que es servicios de mantenimiento vehicular, dando precios por debajo de la competencia, pero con un alto grado de calidad.

Estacionalidad y asuntos climáticos: En temporada de invierno los servicios de lavado en la industria de los mantenimientos automotrices disminuyen por la constante presencia de lluvias y suciedad que se genera en las vías, para esto la empresa tendrá promociones tipo afiliación semanal donde paga un valor fijo tomando en cuenta el promedio de veces que podría asistir por semana un vehículo y ponerle al servicio una asistencia semanal ilimitada en lavadora, creando un

producto atractivo e innovador en la industria del mantenimiento automotriz en la ciudad de Guayaquil.

Aumento de confianza empresarial: En mayo 2013 el índice de confianza empresarial (ICE) aumento de 14 puntos con respecto a abril 2013, el ICE estuvo 3,6 % sobre su tendencia de crecimiento a corto plazo, es decir que se encuentre en terreno positivo el ámbito empresarial según fuentes oficiales del Banco Central del Ecuador (BCE).

Para lograr estos resultados las diferentes industrias más significativas aportaron de la siguiente manera: el sector industrial aportó 43,5 %, la rama del comercio contribuyo con el 23,4%, el sector de la construcción con el 22,7% y finalmente la rama de los servicios contribuyo con el 10,4%.

Para mayo 2013, el ICE aumento 3,3 puntos en lo referente a servicios, situándose en 676,8 puntos. El ciclo del ICE de los servicios se encuentra 4,6% por sobre la tendencia de crecimiento ubicando a dicho sector de la industria en terreno positivo. ((BCE), 2014).

Factor Social: Urbanístico: Cuando comenzó la regeneración urbana en el 2000 la ciudad de Guayaquil a dispuesto en los últimos decretos el retiro de talleres mecánicos, fabricantes de módulos metálicos, técnicos de equipos de frio, talleres de servicio automotriz, entre otros a trasladarse a vías alejadas de las partes céntricas de la ciudad, lo que ha generado inconformidad en la sociedad ya que para atender las necesidades de sus vehículos ahora debe tomarse un mayor tiempo para acudir a un taller, aun así esta nueva empresa tiene una propuesta para satisfacer esa necesidad e inconveniente que se ha creado actualmente en la ciudad de Guayaquil.

Estilo de vida: La realidad de la ciudad de Guayaquil es muy diferente a lo que era hace 15 años, actualmente las imágenes de las casas han cambiado por disposición municipal que exige mantenimiento, en caso de verse deterioradas, la iluminación actualmente es de tecnología de última generación, el transporte público moderno presta sus servicios de una mejor manera y así mismo los propietarios de vehículos por lo general tratan de mantener limpio su automotor lo que ha sido significativo para la industria automotriz.

Demografía: La ciudad de Guayaquil ha crecido y por consecuencia debió crecer el mercado comercial de productos y servicios para poder cubrir la demanda, un estudio de mercado apropiado permitirá ubicar correctamente un local comercial en la zona apropiada a las necesidades del sector.

Imagen: La imagen de la marca es una tendencia que lleva al éxito a un negocio si está bien posicionada en el mercado, la marca se vuelve una tendencia que crea sensaciones y soluciones a los consumidores que aprecien lo que se está ofertando. La infraestructura del negocio es algo por lo que el cliente prefiera ir a usted y no a la competencia, se debe diferenciar de la industria con especialización en algún producto o servicio que lo haga dominante del mercado y esta ventaja lo unifique con el resto de servicios que se brinda dentro del mismo local, es así como se mueven las industrias actualmente. (MARKETING XXI, 2013)

Factor Tecnológico: Mecanismos y tecnología de compra: Actualmente la industria automotriz cuenta con nuevos equipos tecnológicos, herramientas de trabajo, sistemas informáticos de control y escáner modernos para conectar y monitorear a los vehículos del año con mayor precisión y detectar el problema con solo dar un clic para empezar a operar.

En la actualidad un taller de servicios completos debe contar con equipos suficientes para cubrir la demanda del mercado, lo que significa que un taller completo y totalmente equipado será una gran atracción para la industria automotriz actual. (TECNOLOGIA AUTOMOTRIZ, 2013).

Tecnología moderna para el ahorro de agua: En la actualidad existen maquinarias modernas que utilizan una mínima porción de agua y remplazan el consumo con aplicación de aire comprimido que le da mucha más presión al agua requerida para el lavado. Además existen varias formas de ahorrar agua, en la actualidad la gente de a poco se va concientizando en lo referente al ahorro del agua ya que es un recurso no renovable e inventa formas varias de lavado para el vehículo ya que es recomendado para el cuidado de la pintura mantener limpio el vehículo. (Lavar el auto sin agua, una alternativa posible, 2010).

Potencial de innovación: La industria automotriz tiene una constante evolución año a año, ya que al mismo ritmo sale cada nuevo modelo de carro, el parque automotor de la ciudad de Machala no se para de crecer por lo que es oportuno crear este nuevo taller de asistencia automotriz. (Chango, 2013).

2.4.15. Macro, Meso y Micro

Macro: La población de la Provincia de “El Guayas” para el 2015 está proyectada en 3´573.003 según datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

La actividad comercial más representativa de la provincia del Guayas es el comercio, exportación e importación de varios productos que se distribuyen a nivel nacional, impulsando un gran dinamismo a la economía Ecuatoriana.

Meso: La ciudad de Guayaquil tiene una población de 2'350.915 según proyección del INEC para el 2014, la ciudad ha tenido una gran evolución por lo que han tenido que realizar una nueva sectorización. (INEC, 2014)

Micro: El sureste de la ciudad de Guayaquil del sector Febres cordero, zona Portete es considerada altamente comercial, además cuenta con varias calle o avenidas para el fácil acceso a este sector que muy apetecidos por los comerciantes Guayaquileños.

2.4.16. Mercado local

Mediante el análisis elaborado en el mercado local se observó cómo competidores directos dentro del cantón Guayaquil. Para lo cual dentro de los comercios observados se podría considerar una muestra según la clasificación que detallan según su limitación al momento de ofertar sus servicios. Como por ejemplo: Talleres, lubricadoras y Tecnicentros.

Motivo de esta observación no se consideró los llamados “talleres artesanales” ya que no poseen equipos, infraestructura o mano de obra técnica calificada en donde se obtendrían de ser tomados en consideración una innumerable cantidad de estos negocios.

En el área Urbana del Cantón Guayaquil se pudo identificar 37 negocios o marcas en calidad de Talleres Automotrices, 51 negocios o marcas en calidad de lubricadoras y 40 que ofrecen servicios integrales con precios atractivos dentro de la gestión como empresas Técnicas Automotrices o también llamados Tecnicentros, donde se puede mencionar a:

- Tecnicentros Ercotire (con presencia de 19 establecimientos).
- Tecnicentros Andrés Borbor.
- Tecnicentro Z llantas (con presencia de 2 establecimientos).

- Tecnicentro Antonio Pino Icaza (con presencia de 3 establecimientos).
- Tecnicentro Conauto.
- Freno Seguro (con presencia de 2 establecimientos).
- La Casa del Amortiguador (con presencia de 2 establecimientos).

Tipos de Competencia:

- Competencia Directa: Son todos aquellos negocios que venden productos iguales o casi iguales al nuestro y que lo venden en el mismo mercado en el que estamos nosotros, es decir, buscan nuestros mismos clientes para venderles prácticamente lo mismo.

El Tecnicentro Automotriz que da servicios integrales cuenta con competidores directo similar en la ciudad, sin embargo la diferencia que proyectamos en nuestros servicios a nuestros clientes nos puede dar una leve ventaja con nuestros competidores ya que contamos con todos los servicios de asistencia automotriz en el mismo local.

- Competencia indirecta: La forman todos los negocios que intervienen de forma lateral en nuestro mercado y clientes, que buscan satisfacer las mismas necesidades de forma diferente y con productos sustitutos.

Son las lavadoras instaladas en la ciudad las cuales ya tienen sus clientes pero solo les pueden ofrecer ese servicio, otro seria las lubricadoras que prestan servicios de lubricación y cambios de aceite limitándose a solo ese servicio, otro competidor indirecto son los locales de venta de neumáticos que tienen el servicio de Enllantaje pero el cliente debe asistir a otro taller a darle el servicio adjunto que es la alineación y balanceo a sus nuevos neumáticos.

2.4.17. Gestión Ambiental

La gestión ambiental hace referencia a que todas las empresas deberían producir bienes o servicios logrando sus objetivos de manera amigable con el medio ambiente, es decir, ayudando a la conservación de la naturaleza y los seres vivos, sin contaminar el aire ni el suelo o provocar algún problema ecológico.

2.4.17.1. Leyes

- Ley de Gestión Ambiental, (ley no. 99-37) el congreso nacional

Considerando:

Que la Constitución Política de la República del Ecuador, reconoce a las personas, el derecho a vivir en un ambiente sano, ecológicamente equilibrado y libre de contaminación; declara de interés público la preservación del medio ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país; establece un sistema nacional de áreas naturales protegidas y de esta manera garantiza un desarrollo sustentable; que para obtener dichos objetivos es indispensable dictar una normativa jurídica ambiental y una estructura institucional adecuada; y, En ejercicio de sus facultades constitucionales y legales, expide la siguiente,

- Ámbito y principios de la ley,

Art. 1.- La presente Ley establece los principios y directrices de política ambiental; determina las obligaciones, responsabilidades, niveles de participación de los sectores público y privado en la gestión ambiental y señala los límites permisibles, controles y sanciones en esta materia.

Art. 2.- La gestión ambiental se sujeta a los principios de solidaridad, corresponsabilidad, cooperación, coordinación, reciclaje y reutilización de

desechos, utilización de tecnologías alternativas ambientalmente sustentables y respecto (sic) a las culturas y prácticas tradicionales.

Art. 3.- El proceso de Gestión Ambiental, se orientará según los principios universales del Desarrollo Sustentable, contenidos en la Declaración de Río de Janeiro de 1992, sobre Medio Ambiente y Desarrollo.

Art. 4.- Los reglamentos, instructivos, regulaciones y ordenanzas que, dentro del ámbito de su competencia, expidan las instituciones del Estado en materia ambiental, deberán observar las siguientes etapas, según corresponda; desarrollo de estudios técnicos sectoriales, económicos, de relaciones comunitarias, de capacidad institucional y consultas a organismos competentes e información a los sectores ciudadanos.

Art. 5.- Se establece el Sistema Descentralizado de Gestión Ambiental como un mecanismo de coordinación transectorial, interacción y cooperación entre los distintos ámbitos, sistemas y subsistemas de manejo ambiental y de gestión de recursos naturales.

En el sistema participará la sociedad civil de conformidad con esta Ley.

Art. 6.- El aprovechamiento racional de los recursos naturales no renovables

- Del régimen institucional de la gestión ambiental capítulo i, del desarrollo sustentable:

Art. 7.- La gestión ambiental se enmarca en las políticas generales de desarrollo sustentable para la conservación del patrimonio natural y el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales que establezca el Presidente de la República al aprobar el Plan Ambiental Ecuatoriano. Las

políticas y el Plan mencionados formarán parte de los objetivos nacionales permanentes y las metas de desarrollo.

El Plan Ambiental Ecuatoriano contendrá las estrategias, planes, programas y proyectos para la gestión ambiental nacional y será preparado por el Ministerio del ramo.

Para la preparación de las políticas y el plan a los que se refiere el inciso anterior, el Presidente de la República contará, como órgano asesor, con un Consejo Nacional de Desarrollo Sustentable, que se constituirá conforme las normas del Reglamento de esta Ley y en el que deberán participar, obligatoriamente, representantes de la sociedad civil y de los sectores productivos.

- Capítulo ii, de la autoridad ambiental

Art. 8.- La autoridad ambiental nacional será ejercida por el Ministerio del ramo, que actuará como instancia rectora, coordinadora y reguladora del Sistema Nacional Descentralizado de Gestión Ambiental, sin perjuicio de las atribuciones que dentro del ámbito de sus competencias y conforme las leyes que las regulan, ejerzan otras instituciones del Estado.

El Ministerio del ramo, contará con los organismos técnico-administrativos de apoyo, asesoría y ejecución, necesarios para la aplicación de las políticas ambientales, dictadas por el Presidente de la República.

Art. 9.- Le corresponde al Ministerio del ramo:

- a) Elaborar la Estrategia Nacional de Ordenamiento Territorial y los planes seccionales;
- b) Proponer, para su posterior expedición por parte del Presidente de la República, las normas de manejo ambiental y evaluación de impactos ambientales y los respectivos procedimientos generales

de aprobación de estudios y planes, por parte de las entidades competentes en esta materia;

- c) Aprobar anualmente la lista de planes, proyectos y actividades prioritarios, para la gestión ambiental nacional;
- d) Coordinar con los organismos competentes para expedir y aplicar normas técnicas, manuales y parámetros generales de protección ambiental, aplicables en el ámbito nacional; el régimen normativo general aplicable al sistema de permisos y licencias de actividades potencialmente contaminantes, normas aplicables a planes nacionales y normas técnicas relacionadas con el ordenamiento territorial;
- e) Determinar las obras, proyectos e inversiones que requieran someterse al proceso de aprobación de estudios de impacto ambiental;
- f) Establecer las estrategias de coordinación administrativa y de cooperación con los distintos organismos públicos y privados;
- g) Dirimir los conflictos de competencia que se susciten entre los organismos integrantes del Sistema Descentralizado de Gestión Ambiental; la resolución que se dicte al respecto causará ejecutoria. Si el conflicto de competencia involucra al Ministerio del ramo, éste remitirá el expediente al Procurador General del Estado, para que resuelva lo pertinente. Esta resolución causará ejecutoria;
- h) Recopilar la información de carácter ambiental, como instrumento de planificación, de educación y control. Esta información será de carácter público y formará parte de la Red Nacional de Información Ambiental, la que tiene por objeto registrar, analizar, calificar, sintetizar y difundir la información ambiental nacional;
- i) Constituir Consejos Asesores entre los organismos componentes del Sistema Descentralizado de Gestión Ambiental para el estudio y asesoramiento de los asuntos relacionados con la gestión ambiental, garantizando la participación de los entes seccionales y de la sociedad civil;

- j) Coordinar con los organismos competentes sistemas de control para la verificación del cumplimiento de las normas de calidad ambiental referentes al aire, agua, suelo, ruido, desechos y agentes contaminantes;
 - k) Definir un sistema de control y seguimiento de las normas y parámetros establecidos y del régimen de permisos y licencias sobre actividades potencialmente contaminantes y la relacionada con el ordenamiento territorial,
 - l) Regular mediante normas de bioseguridad. la propagación, experimentación, uso, comercialización e importación de organismos genéticamente modificados;
 - m) Promover la participación de la comunidad en la formulación de políticas y en acciones concretas que se adopten para la protección del medio ambiente y manejo racional de los recursos naturales; y,
 - n) Las demás que le asignen las leyes y sus reglamentos.
- Capítulo iii, del sistema descentralizado de gestión ambiente

Art. 10.- Las instituciones del Estado con competencia ambiental forman parte del Sistema Nacional Descentralizado de Gestión Ambiental y se someterán obligatoriamente a las directrices establecidas por el Consejo Nacional de Desarrollo Sustentable.

Este Sistema constituye el mecanismo de coordinación transectorial, integración y cooperación entre los distintos ámbitos de gestión ambiental y manejo de recursos naturales; subordinado a las disposiciones técnicas de la autoridad ambiental.

Art. 11.- El Sistema Descentralizado de Gestión Ambiental estará dirigido por la Comisión Nacional de Coordinación, integrada de la siguiente forma:

1. El Ministro de Medio del ramo, quien lo presidirá;
2. La máxima autoridad de la Secretaría Técnica de Planificación de la Presidencia de la República;
3. Un representante del Consorcio de Consejos Provinciales;
4. Un representante de la Asociación de Concejos Municipales;
5. El Presidente del Comité Ecuatoriano para la Protección de la Naturaleza y Defensa del Medio Ambiente CEDECNMA;
6. Un representante del Consejo de Desarrollo de las Nacionalidades y Pueblos del Ecuador, CODEMPE;
7. Un representante de los pueblos negros y afro ecuatorianos;
8. Un representante de las Fuerzas Armadas; y,
9. Un representante del Consejo Nacional de Educación Superior, que será uno de los rectores de las universidades o escuelas politécnicas.

2.4.17.2. Procesos de planeación ambiental

La idea de la planeación ambiental es lograr un desarrollo sustentable, ya que es definida como la acción de administrar el medio ambiente para lo cual se toma en cuenta puntos claves como los enumerados a continuación:

- Aplicar las normas y reglamentos ambientales y ecológicos existentes
- Dictar políticas de cuidado ecológico
- Establecer estrategias que permitan desarrollar actividades humanas para preservar el medio ambiente.
- Medir los logros alcanzados
- Ajustar planes de acción en función de obtener menor impacto ambiental.

2.4.17.3. Beneficios de las acciones proactivas

Entre los principales beneficios que tiene implementar una gestión ambiental tenemos:

- Cumplimiento de requisitos de los clientes
- Posibilidad de captar clientes con conciencia ambiental
- Reducción de gastos fijos como energía, agua, combustibles, etc.
- Posibilidad de participación en concursos públicos de méritos
- Acceso a exenciones legales.

2.4.17.4. Políticas de protección ambiental

La empresa de servicios integrales establecerá las siguientes políticas de protección ambiental:

- La operación de la empresa se basará en un desarrollo sustentable al usar equipos eficientes que reducen el consumo del insumo principal usado, por ejemplo la hidro-lavadora tiene un sistema de alta presión que genera aire comprimido para dar el servicio usando menor cantidad de agua preservando el desarrollo sostenible del recurso hídrico.
- Se tendrá como eje principal el principio de responsabilidad con el medio ambiente en todos los procesos de la empresa.
- Se utilizará la “prevención” como parte fundamental de la parte operativa.
- Se establecerán metas ambientales con la finalidad de provocar un impacto ambiental favorable.
- Se reciclarán todos los materiales que se consideren reutilizables como el aceite que cumple su ciclo dentro del motor del vehículo y las llantas que al ser cambiadas por desgaste, irán a una recicladora apropiada.

- Se destinarán tachos plásticos para clasificar la basura en base a sus características.

2.4.17.5. Procesos

Proceso de aseguramiento de la calidad ambiental: Para asegurar el cumplimiento de la calidad ambiental se sigue un determinado proceso el cuál inicia con la creación de la política ambiental que rija el proceso, luego se procede a planificar las acciones y estrategias a seguir para alcanzar las metas propuestas, entonces se ejecutan los planes realizados para en la siguiente fase hacer la verificación y correcciones pertinentes, y en la parte final se da la revisión de los directivos de la empresa de las mejoras logradas con el proceso.

Estándares de la calidad ambiental: Los estándares de calidad ambiental se regirán bajo condiciones propias establecidas por la administración del tecnicentro. Para cumplir con los parámetros de calidad ambiental se tomarán algunas medidas:

- Se efectuará un control constante del cumplimiento de las normas y estándares de calidad establecidos por la empresa.
- Se tratará de manera adecuada los desechos sólidos y aguas residuales con el fin de evitar contaminación ambiental y el colapso del alcantarillado público.
- Se otorgará capacitación constante los empleados sobre como contribuir con la calidad ambiental del tecnicentro.
- Se adecuará el espacio físico del tecnicentro para dar el mantenimiento necesario a los lugares de asistencia dentro de la empresa para poder manejar los desperdicios y trabajar en la calidad ambiental.

Procesos de control de calidad: El proceso de control de calidad ambiental se llevara a cabo de la siguiente manera:

- Se verificará en cada fase del proceso productivo, el ahorro del insumo que se utilice ya sea este materia prima, recursos energéticos o agua.
- Se controlará el adecuado tratamiento de la basura que genere la operatividad del negocio.
- Se verificará el buen estado de los contenedores de basura y su clasificación de acuerdo a los productos desechados.
- Se establecerá en uso de papel reciclado en el área administrativa.
- Los residuos orgánicos tendrán un tratamiento especial con el fin de no afectar el medio ambiente.

Trazabilidad: La trazabilidad hace referencia a todas las medidas, acciones, y procedimientos técnicos que permiten identificar y hacer el correspondiente registro de los insumos primarios desde su nacimiento hasta su comercialización final. La trazabilidad básicamente consiste registrar y analizar el proceso que tiene la materia prima desde su origen, pasando por el registro de todos los procesos de transformación, hasta su distribución y comercialización. La empresa utiliza como materia prima insumos de limpieza para el lavado, aceites para la asistencia al motor y partes y accesorios de desgaste frecuente como son los sistemas de frenos y baterías desde su adquisición hasta que llega a las manos del consumidor final y el vehículo correspondiente que lo necesite.

Los insumos que permanecen en bodega deben estar bajo condiciones óptimas para conservar la calidad de los productos, el jefe de producción es el encargado de ese inventario para evitar desperdicios y la cantidad en físico concuerde con la proyección de inventario que se preparó en el plan financiero. El material requerido por servicio es entregado al operador en el momento que se lo va a emplear, los recipientes contenedores del producto serán regresados al jefe de producción para

que dote de nuevas dosis para los próximos servicios en el caso del servicio de lavado.

2.4.17.6. Logística Verde

La logística verde se desarrolla mediante un equilibrio entre la eficiencia económica y ecológica, atendiendo cada fase del proceso del servicio vehicular y administrativo con el diseño de estrategias, estructuras y sistemas que creen una logística amigable con el medio ambiente. Esto se basa en el uso racional y eficiente de los insumos, materia prima, transporte ecológico, almacenaje verde, reciclaje de desechos, entre otros. En el caso de esta empresa, las asistencias vehiculares si requieren de un plan para no contaminar el medio ambiente y preservar el consumo de los insumos primarios, existirán medidas de prevención para que esto no ocurra y destinar los desperdicios tóxicos a lugares apropiados donde aún puedan reutilizarse.

2.4.14.7. Certificaciones y Licencias

El ministerio del medio ambiente mediante la Subsecretaría de Calidad Ambiental, busca el mejoramiento de la calidad de vida de la población mediante el control de procesos que tienen como fin evitar la degradación del ecosistema. La licencia ambiental es una autorización que otorga el organismo competente a una persona natural o jurídica, para la ejecución de una determinada actividad. El proceso para obtener una licencia ambiental es el siguiente:

❖ *Se solicita al Subsecretario de Calidad Ambiental, el certificado de Intersección y esta solicitud debe contener:*

- Fecha de la solicitud
- Razón Social de la empresa

- Nombres y apellidos del representante legal
 - Domicilio
 - Papeleta de depósito del Banco Nacional de Fomento para el pago de la tasa de \$50.00
- ❖ La Subsecretaria concede el certificado de Intersección de la empresa.
 - ❖ El representante legal de la empresa debe solicitar al ministro del medio ambiente una evaluación ambiental.
 - ❖ La Subsecretaría de calidad ambiental debe analizar y notificar a la empresa la aprobación o correcciones que deban realizarse.
(MINISTERIO DEL AMBIENTE, 2014).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Métodos de Investigación

La presente tesis tendrá un diseño de investigación no experimental transversal con enfoque mixto, al disponer de fuentes de información, datos numéricos y estadísticos en un determinado momento de tiempo, con la finalidad de analizar e investigar las estrategias necesarias de elaborar un estudio de Pre-factibilidad de implementación de un tecnicentro automotriz como generador de fuente de empleo en el sector suroeste de la ciudad de Guayaquil.

Los tipos de investigación a aplicarse son los siguientes:

Investigación Aplicada: Se aplicará este tipo de investigación con la finalidad de formular alternativas de solución práctica y aplicada, en términos de beneficios, para lo cual, se pretende averiguar las causas que originan el problema inicialmente planteado.

Investigación Documental: Se emplea la investigación documental para disponer de fuentes bibliográficas y secundarias acerca de promoción de proyectos de inversión de interés social, fomento e incentivo de inversionistas locales, así como también información relevante sobre el funcionamiento de un tecnicentro, actividades que se realizan, precios, mecanismos del servicio, equipo técnico especializado que se requiere para el correcto funcionamiento de la nueva empresa, necesidad de capital, entre otros.

Investigación de Campo: Se efectuarán encuestas a los propietarios de vehículos que viven en el Sector Suroeste, para conocer su grado de disposición del servicio, necesidades actuales, precio de disposición a pagar por el servicio, entre otros.

El método que se utilizará será el análisis – síntesis, para lo cual se pretende establecer un análisis cualitativo e investigativo sobre nuevas estrategias comerciales para la implementación de un Tecnicentro Automotriz con mejores servicios, infraestructura y Tecnología al servicio de la comunidad.

3.2. Población y Muestra

Se usaron diversos criterios de inclusión determinados por medio de una segmentación como personas que habitan en la zona objeto de estudio y de exclusión las personas que no habitan en la zona objeto de estudio como es el caso de habitantes que se encuentran en áreas residenciales de la ciudad, tomando como referente también los datos obtenidos del Censo Poblacional 2010 del INEC se obtuvo que la ciudad de Guayaquil, existen 2.350.915, de los cuales el sector Febres Cordero dispone de 343.836 habitantes, lo que representa un 14.63%, en términos porcentuales, con respecto a la población total.

Para la obtención de la muestra se utilizó la siguiente fórmula muestral que se describe a continuación:

Datos

$$N = 343.836$$

$$n = ?$$

$$z = 1.96 \quad (\text{tabla de distribución normal para 95\% de confiabilidad})$$

$$e = 10\% \rightarrow 0.10$$

$$p = 0.5$$

$$q = 1 - p = 1 - 0.5 = 0.5$$

$$n = \frac{343.836 (0.50) (0.50) \times (1.96)^2}{((343.836 - 1) (0.05)^2) + ((0.5)(0.5) \times (1.96)^2)}$$

$$n = \frac{100.000 + 3,92}{(1000) + (0.98)}$$

$$n = \frac{100.003,92}{1000,98}$$

$$n = 96$$

El tamaño muestral se establece en 96 encuestados determinado con la fórmula de universo finito, pero en la práctica se trabajó con 100 encuestados como tamaño de la muestra.

3.2.1 Procedimiento

Para este estudio se tuvo como base una muestra de 99 personas de

diferente sexo quienes son los responsables del cuidado y mantenimiento de un vehículo y que serían los posibles usuarios de nuestro servicio.

3.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de datos

Se utilizará como técnicas de recolección de información: la encuesta, entrevista y observación.

Con la finalidad de obtener información sobre el grado de interés y participación, de nuevos inversionistas, para la implementación de un Tecnicentro Automotriz, como mecanismo de generador de fuentes de empleo, se aplicará la técnica de la encuesta destinada a obtener datos relevantes informativos que nos permita dar respuesta a las hipótesis planteadas inicialmente, a través de la realización de un listado de preguntas escritas de opción múltiple y dicotómicas, que serán entregadas a los posibles clientes del sector de la calle Portete de la Parroquia Febres Cordero, de la ciudad de Guayaquil, en determinados días, con la finalidad de obtener respuestas más fáciles de cuantificar.

- Observación:

Se efectuará una observación directa para efectuar un análisis descriptivo sobre las necesidades de los clientes actuales, sus necesidades y requerimientos de servicio automotriz tecnificado.

- Entrevista:

Se aplicará entrevistas tipo estructurada a los mecánicos automotrices del lugar y usuarios encuestados, para dar soporte y fundamento a las respuestas obtenidas en la encuesta, en base a preguntas previamente definidas y elaboradas, que faciliten al investigador la generalización y conclusión general de los resultados del estudio efectuado.

- Encuesta:

El medio de captura la encuesta de la investigación será física y presencial, no se empleará ninguna tecnología como: teléfono, dispositivos móviles o táctiles; las encuestas por captura serán realizadas en el campo de acción, es decir, en la parroquia Febres Cordero de la zona Portete de la ciudad de Guayaquil.

3.3.1. Resultados de las encuestas

Cada pregunta será explicada basándose en los resultados de la encuesta de mercado y apoyada por el gráfico correspondiente. Los resultados obtenidos y analizados en este capítulo serán la base para análisis posteriores, como los avances de análisis de la oferta y demanda, competencia, etc.

3.4. Recursos, fuentes, cronograma y presupuesto para la recolección de datos

3.4.1. Recursos

Los recursos que se utilizaron en la investigación fueron fungibles y permanentes. Entre los fungibles se destacan: copias, lápices, resaltadores, bolígrafos, etc.; mientras que los permanentes son: equipo de cómputo, consumo de internet y energía eléctrica; a su vez se hizo uso de la impresora y la copiadora, se enviaron correos para coordinar citas con compañeros de tesis, llamadas telefónicas inmersas en la investigación, con el fin de coordinar las visitas al campo de acción, y de este modo obtener una información más real acerca del tema investigado.

3.4.2. Cronograma

Tabla 7 Cronograma

ACTIVIDADES	TIEMPO EN SEMANAS																			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Revisión de bibliografía	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Preparación de información	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Elaboración de la investigación	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Ampliación de conocimientos	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Análisis de resultado	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Revisión de tutoría	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Revisión definitiva	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Entrega de tesis y sustentación	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

Fuente: Los Autores

Elaborado: Por los Autores

3.4.3. Presupuesto

Tabla 8 Presupuesto

DETALLES	CANT.	COST. U	COST. T.
Materiales y suministros			
Hojas A 4	1.100	0,01	9,90
CD-R	5	0,50	2,50
Esferos	4	0,35	1,40
Cartuchos tinta negra	2	32,00	64,00
Cartuchos tinta color	2	38,00	76,00
Computador portátil	1	1.324,00	1.324,00
Material didáctico	25	33,00	825,00
Publicidad	1	10,00	10,00
Operativos			-
Internet	1	23,00	23,00
Anillado	5	2,00	10,00
Encuadernado	3	5,00	15,00
Gastos varios	1	50,00	50,00
Personal			-
Meses de movilización	5	30,00	150,00
TOTAL			2.560,80

Fuente: Los Autores

Elaborado: Por los Autores

3.5. Tratamiento a la información, procesamiento y análisis

1.- ¿Sabe usted lo que es un Tecnicoentro?

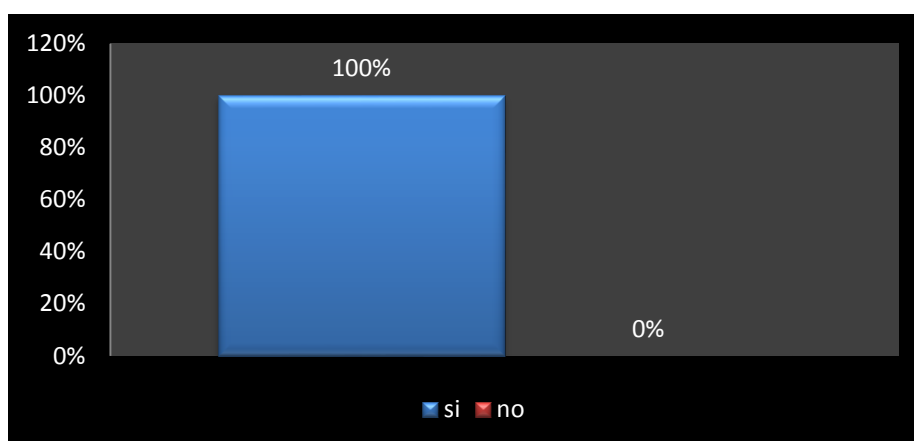
Tabla 9 Sabe Ud. que es un tecnicoentro

	No. Encuestas	Porcentaje
Si	100	100%
No	0	0%
Total	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Figura 1 Sabe Ud. que es un tecnicoentro



Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Análisis:

Se realizó 100 encuestas, de las cuales 100 personas dijeron que si conocían lo que es un taller de servicio automotriz, y esto representa un 100% de la muestra encuestada.

2.- ¿Ha utilizado usted los servicios de un Tecnicoentro en la ciudad de Guayaquil?

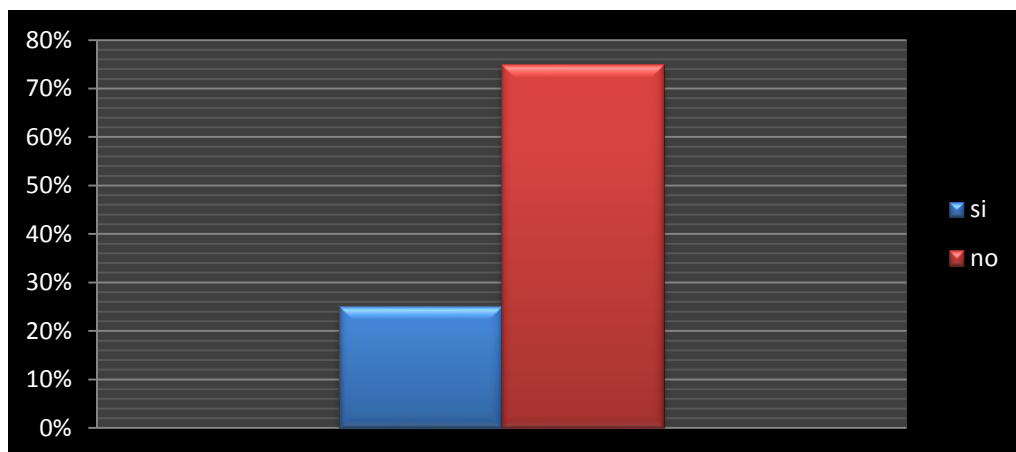
Tabla 10 Ha utilizado usted los servicios de un Tecnicoentro

	No. Encuestas	Porcentaje
Si	25	25%
No	75	75%
Total	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Figura 2 Ha utilizado usted los servicios de un Tecnicoentro



Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Análisis:

De igual manera a la pregunta anterior lo que se quiere conocer es qué porcentaje de los usuarios potenciales que han utilizado los servicios de un centro automotriz en la ciudad de Guayaquil, lo que nos dice que un 25% de personas encuestadas dijeron que si han utilizado recientemente los servicios de un centro automotriz en la ciudad de Guayaquil y el 75% respondieron que no.

3.- ¿Con que frecuencia ha utilizado los servicios que brinda un Tecnico?

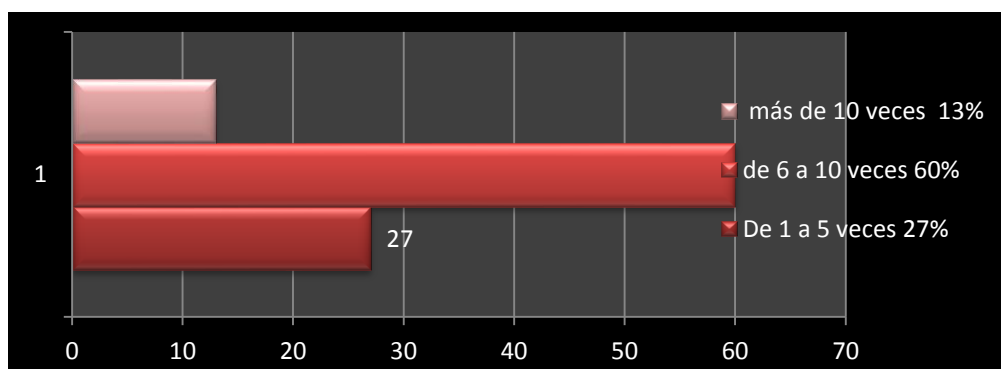
Tabla 11 Con qué frecuencia ha utilizado los servicios que brinda un Tecnico

	No. Encuestas	Porcentaje
1-5 Veces	27	27%
6-10 Veces	60	60%
Más de 10	13	13%
Total	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Figura 3 Con qué frecuencia ha utilizado los servicios que brinda un Tecnico



Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Análisis:

La respuesta es que el 27% ha utilizado de 1 a 5 veces el 60% de 6 a 10 veces y el 13 % de más de 10 veces en la ciudad de Guayaquil.

4.- ¿Qué Tecnico centro visita usted con más frecuencia?

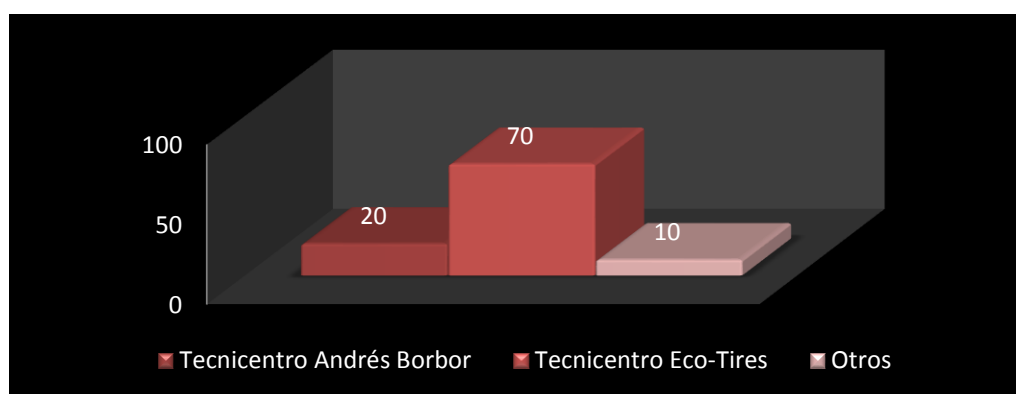
Tabla 12 Qué Tecnico centro visita usted con más frecuencia

	No. Encuestas	Porcentaje
Andrés Borbor	20	20%
Eco Tires	70	70%
Otros	10	10%
Total	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Figura 4 Qué Tecnico centro visita usted con más frecuencia



Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Análisis:

Esta pregunta nos dice que el 20% de las personas encuestadas acuden al Tecnico centro Andrés Borbor, el 70% acude a los tecnico centros Eco Tires y el 10% a otros tecnico centros.

5.- ¿En qué lugar le gustaría que este ubicado un Tecnicoentro?

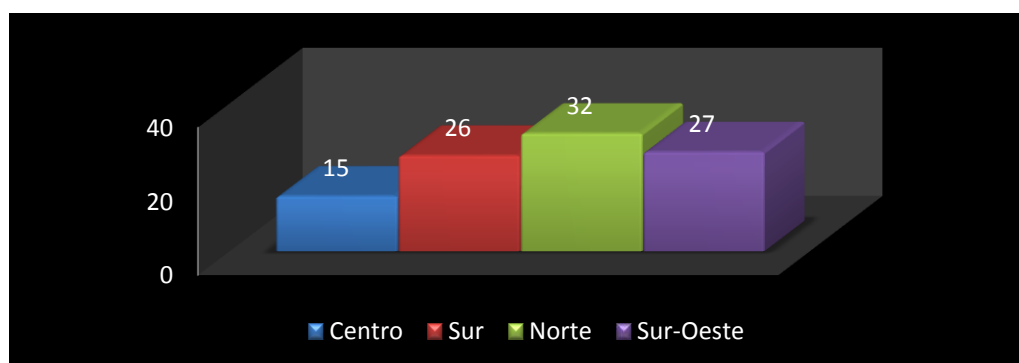
Tabla 13 En qué lugar le gustaría que este ubicado un Tecnicoentro

	No. Encuestas	Porcentaje
Centro	15	15%
Sur	26	26%
Norte	32	32%
Sur-Oeste	27	27%
Total	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Figura 5 En qué lugar le gustaría que este ubicado un Tecnicoentro



Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Análisis:

Esta pregunta nos dice que el 15% de las persona encuestas quieren que el tecnicoentro este en el centro de la ciudad el 26 % quiere que el tecnicoentro este en el sur de la ciudad el 32 % de las personas encuestadas quieren que este el tecnicoentro en el norte de la ciudad y el 27% restante quiere que el tecnicoentro este en la parte sur-oeste de la ciudad de Guayaquil.

6.- ¿Cada que tiempo hace una revisión de su vehículo en un Tecnicentro?

Tabla 14 Cada que tiempo hace una revisión de su vehículo

	No. Encuestas	Porcentaje
1 - Mes	2	2%
1 – 2 Meses	15	15%
1 – 3 Meses	42	42%
1 – 6 Meses	41	41%
1 – 12 Meses	0	0%
Total	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Figura 6 Cada que tiempo hace una revisión de su vehículo



Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Análisis:

Esta pregunta nos dice que el 2% de las persona encuestadas hacen la revisión vehicular una vez al mes el 15% hace su revisión cada dos meses el 42% de las personas encuestadas hacen su revisión cada tres meses el 41% hace sus revisión cada seis meses.

7.- ¿Un Tecnicentro satisface la totalidad de la demanda vehicular de sus clientes?

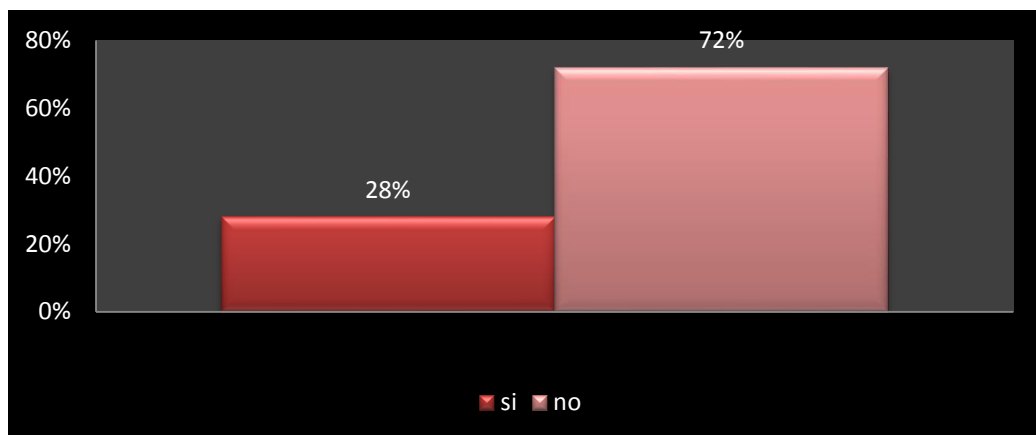
Tabla 15 Un Tecnicentro satisface la totalidad de la demanda vehicular de sus clientes

	No. Encuestas	Porcentaje
Si	28	28%
No	72	72%
Total	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Figura 7 Un Tecnicentro satisface la totalidad de la demanda vehicular de sus clientes



Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Análisis:

Esta pregunta nos dice que el 28% de las personas encuestadas si cree que satisface la totalidad de la demanda vehicular y 72% no cree que satisfaga la demanda vehicular de sus clientes.

8.- ¿Está satisfecho con el servicio brindado por las instalaciones de talleres automotrices existentes en la ciudad de Guayaquil?

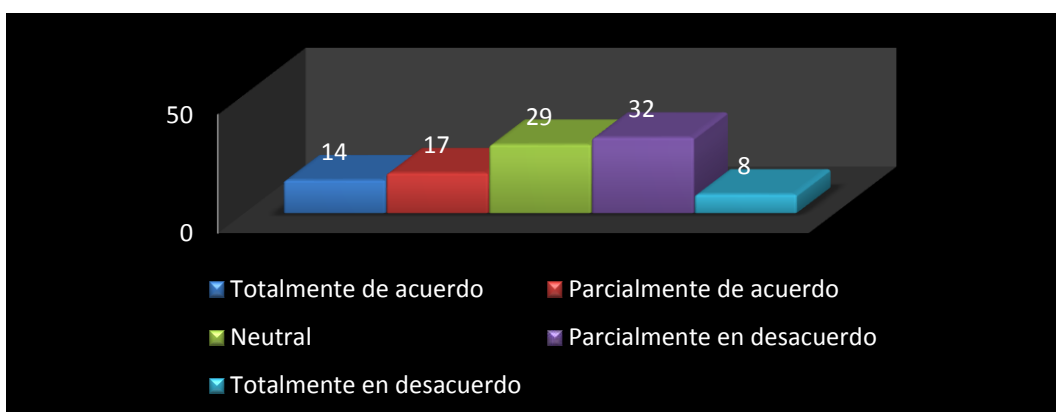
Tabla 16 Está satisfecho con el servicio brindado por las instalaciones de talleres automotrices

	No. Encuestas	Porcentaje
Totalmente de Acuerdo	14	14%
Parcialmente de Acuerdo	17	17%
Neutral	29	29%
Parcialmente desacuerdo	32	32%
Totalmente desacuerdo	8	8%
Total	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Figura 8 Está satisfecho con el servicio brindado por las instalaciones de talleres automotrices



Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Análisis:

Esta pregunta nos dice que el 14% de las personas encuestadas está totalmente de acuerdo el 17% de las personas está parcialmente de acuerdo el 29% de las personas encuestadas tienen una posición neutral mientras que el 32% de las persona encuestadas están parcialmente en desacuerdo y finalmente el 8% está totalmente en desacuerdo con el servicio brindado por las instalaciones de talleres automotrices.

9.- ¿Cree usted que un Tecnicentro sea la alternativa para solucionar la insuficiente infraestructura para mantenimiento de vehículo del sector Portete de Parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil?

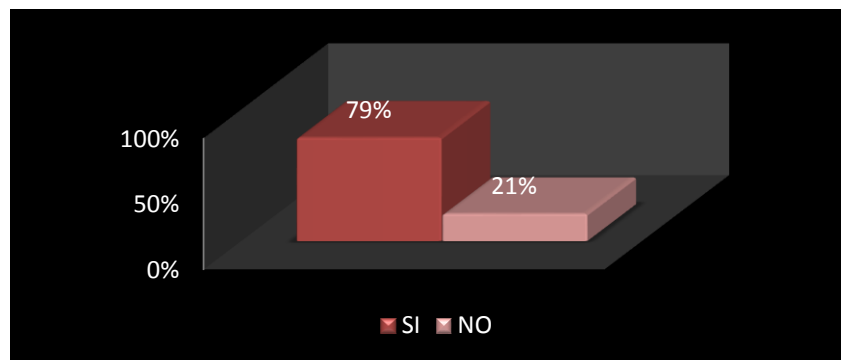
Tabla 17 Alternativa para solucionar la insuficiente infraestructura para mantenimiento de vehículo

	No. Encuestas	Porcentaje
Si	75	75%
No	21	21%
Total	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Figura 9 Alternativa para solucionar la insuficiente infraestructura para mantenimiento de vehículo



Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Análisis:

Esta pregunta nos dice que de los 79% de las personas encuestadas si creen que sea una alternativa para solucionar la falta de infraestructura para el mantenimiento vehicular de dicho sector de la ciudad de Guayaquil, en cambio 21% de las personas encuestadas no están de acuerdo.

10.- Cuando decida ir a un Tecnicentro, ¿Qué aspectos para usted son más importantes?

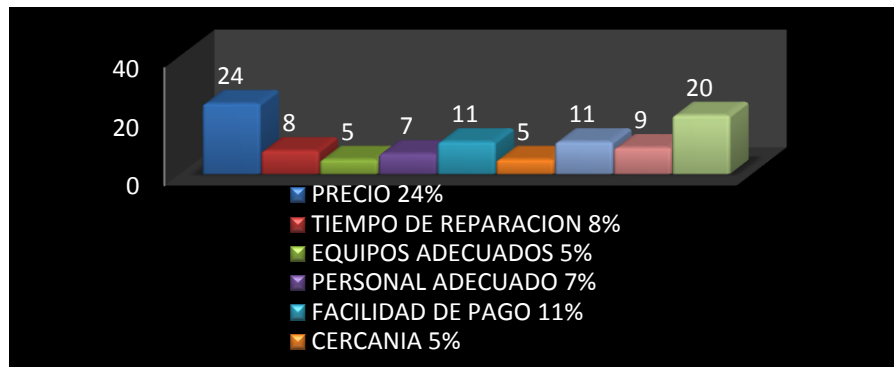
Tabla 18 Qué aspectos para usted son más importantes

	No. Encuestas	Porcentaje
PRECIO 24%	24	24%
TIEMPO DE REPARACION 8%	8	8%
EQUIPOS ADECUADOS 5%	5	5%
PERSONAL ADECUADO 7%	7	7%
FACILIDAD DE PAGO 11%	11	11%
CERCANIA 5%	5	5%
ATENCION AL CLIENTE 11%	11	11%
REPUESTOS Y ACCESORIOS 9%	9	9%
CALIDAD DEL SERVICIO 20%	20	20%
TOTAL	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Figura 10 Qué aspectos para usted son más importantes



Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Análisis:

Esta pregunta nos dice que el 24% es el precio, el 8% el tiempo de reparación el 5% equipos adecuados el 7% el personal adecuado el 11% facilidad de pago el 5% cercanía el 11% atención al cliente el 9% repuestos y accesorios y finalmente el 20% calidad del servicio adquirido.

11.- ¿Estaría usted de acuerdo en utilizar los servicios de un Tecnicentro, con equipos modernos y trato personalizado a sus clientes?

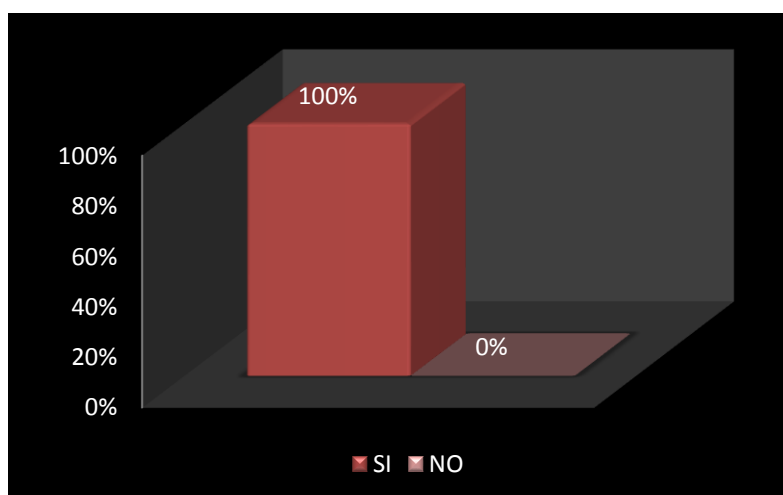
Tabla 19 Utilizar los servicios de un Tecnicentro, con equipos modernos

	No. Encuestas	Porcentaje
Si	100	100%
No	0	0%
Total	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Figura 11 Utilizar los servicios de un Tecnicentro, con equipos modernos



Fuente: Encuesta realizada en campo

Elaborado: Autores

Análisis:

Esta pregunta nos dice sin dudar que el 100% de las personas encuestadas están de acuerdo en utilizar los servicios de un tecnicentro con equipos modernos y trato personalizado.

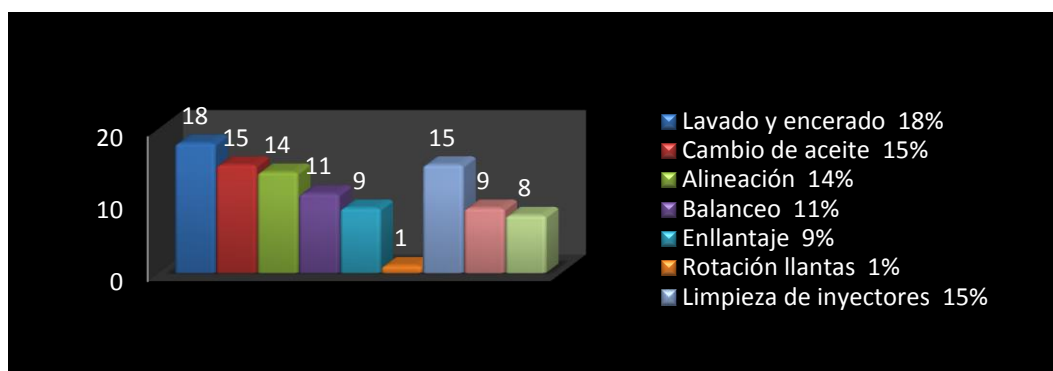
12.- ¿Por cuál de los siguientes requerimientos acude principalmente con su vehículo a un tecnicentro?

Tabla 20 Por cuál de los siguientes requerimientos acude principalmente con su vehículo a un tecnicentro

Lavado y encerado 18%	18	18%
Cambio de aceite 15%	15	15%
Alineación 14%	14	14%
Balanceo 11%	11	11%
Enllantaje 9%	9	9%
Rotación llantas 1%	1	1%
Limpieza de inyectores 15%	15	15%
Cambio pastillas de freno 9%	9	9%
Cambio de disco de embrague 8%	8	8%
Total	100	

Fuente: Encuesta realizada en campo
Elaborado: Autores

Figura 12 Por cuál de los siguientes requerimientos acude principalmente con su vehículo a un tecnicentro



Fuente: Encuesta realizada en campo
Elaborado: Autores

Análisis:

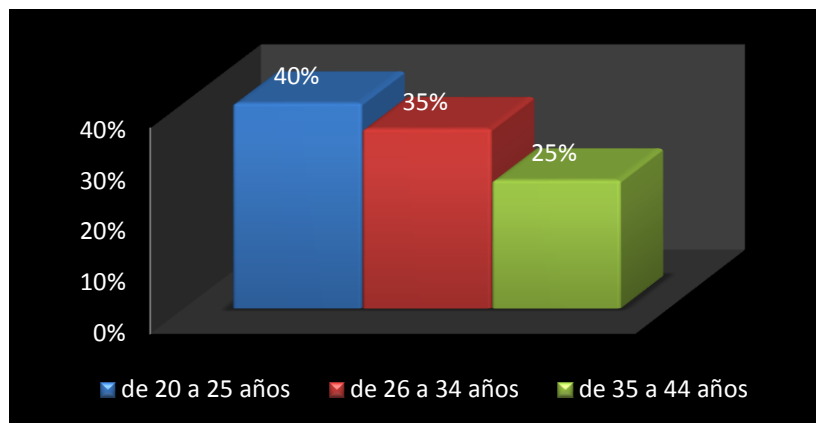
Esta última pregunta nos dice que el 18% requiere de lavado y encerado, el 15% requiere de cambio de aceite, el 14% requiere de alineación de su vehículo, el 11% requiere de balanceo el 9% de Enllantaje, el 1% requiere de rotación de llantas, el 15% requiere de limpieza de inyectores, el 9% requiere de cambio de pastillas de freno y finalmente, el 8% requiere de cambio de disco de embrague.

3.5.1. Análisis según las edades

La investigación de campo se realizó en la ciudad de Guayaquil donde estará ubicado el tecnicentro automotriz. Las encuestas ayudaron a tomar decisiones que se adapten a las necesidades analizadas y el modo de comercialización dentro de la industria en la ciudad.

Con respecto a la edad, entre de 20 a 25 años fueron los más frecuentes al momento de intervenir en esta encuesta con un 40%. El rango de 26 a 34 años representó el 35% y de 35 a 44 años de edad el 25 % de las encuestas.

Figura 13 Distribución por edad



Fuente: Encuesta realizada en campo
Elaborado: Autores

3.6. Análisis y discusión de resultados

Los resultados de las encuestas reflejaron que el servicio más frecuente que se le da al vehículo es el lavado y encerado con 18%. Le sigue el servicio de cambio de aceite con un 15%, el servicio de alineación tiene una acogida del 14%, el servicio de balanceo tiene una acogida del 11%, el servicio de Enllantaje tiene una acogida del 9%, el servicio de rotación de llantas tiene una acogida del 1%, el servicio de limpieza de inyectores tiene una acogida del 15%, e servicio de cambio de pastillas de

freno tiene una acogida del 9% y finalmente el servicio de cambio de disco de embrague tiene una acogida del 8%.

Según los datos que se han recogido de las encuestas, es favorable la implementación de un tecnicentro en el sector sur-oeste de la ciudad de Guayaquil ya que estos establecimientos brindan varios servicios automotrices en un mismo local, también nos percatamos en las encuestas que un tecnicentro automotriz brinda la confianza y la calidad de los servicios a nuestros clientes

La cartera de productos y servicios del tecnicentro son los que más rotan dentro del mercado Guayaquileño, por lo que la mayoría de las personas concluyó en que el tecnicentro tiene lo que la gente espera conseguir para su vehículo.

Al momento de elegir un tecnicentro las personas se fijan en la limpieza y calidad del servicio adquirido, pero mostrándole las opciones con las que trabajará el nuevo tecnicentro les pareció importante que sea cómodo para el cliente que espera y sobre todo importante que sea de servicios integrales para el vehículo, que ofrezca opciones de pago, que sea rápido y a un precio cómodo, fueran las opciones más votadas por los encuestados.

Las personas si tienen el agrado de ir al tecnicentro y están dispuestos a probar la calidad de los servicios que se ofrecerán.

CAPÍTULO IV

LA PROPUESTA

4.1. Título de la Propuesta

Determinación de los costos para la implementación de un tecnicentro automotriz, en el sector Portete de la parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil.

4.2. Justificación de la propuesta

El incremento de vehículos y unidades de transporte ha sido considerable en la ciudad de Guayaquil, tomando en cuenta que los vehículos que necesitan de estos servicios tienen la necesidad constante de mantenimiento de los mismos, es precisamente esta una de las principales problemáticas que existe actualmente en este mercado, la demanda insatisfecha que hay tanto por calidad como por cantidad de servicios.

Con el presente trabajo se elaborará el “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios automotrices (tecnicentro) en el cantón Guayaquil en la Parroquia Febres Cordero del sector Portete”, con lo cual se pretende contribuir al desarrollo de la ciudad, brindando una atención técnica especializada, que no solo traerá beneficios a sus propietarios, sino que abrirá nuevas plazas de trabajo con efectos multiplicadores para la economía local.

Al hacer uso de un servicio de esta magnitud con maquinarias y personal adecuado podrá encontrar la solución a sus problemas de alineación, balaceo y cambio de neumáticos, a su vez podrá complementar este servicio brindándole a sus llantas una mayor vida útil inflándolas con nitrógeno ya que datos comprobados muestran que la prolongación de la

vida útil de la llanta oscila entre el 25% y 30%, son múltiples beneficios que aporta el nitrógeno sobre todo a los vehículos que tienen que recorrer largas distancias día a día.

4.3. Objetivo de la Propuesta

Analizar los costos de implementación y la rentabilidad de un tecnicentro automotriz, en el sector portete de la parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil.

4.4. Hipótesis de la Propuesta

Analizando los costos financieros de la implementación de un Tecnicentro Automotriz en el sector portete de la parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil, se demuestra una rentabilidad aceptable.

4.5. Listado de contenidos de la propuesta

- Análisis Económico-Financiero.
- Detalle de Activos Fijos.
- Depreciación de activos fijos.
- Nomina año 1 al año 5.
- Detalle de gastos.
- Costo de venta.
- Inversión del proyecto.
- Amortización.
- Estado de pérdidas y ganancias proyectado.
- Flujo de caja proyectado.
- Balance General.
- Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital.
- Análisis de Punto de Equilibrio.
- Validación de la propuesta.

4.6. Desarrollo de la propuesta

4.6.1. Análisis Económico-Financiero

Inversión y Financiamiento: El estudio de este capítulo tiene como objetivo analizar la información previamente establecida de los estudios de mercado, técnico y organizacional para definir la cuantía de las inversiones de un proyecto a fin de ser incorporada como un antecedente más en la proyección del flujo de caja que posibilite su posterior evaluación.

Inversión en activos fijos: Son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto.

En el caso del presente proyecto la inversión en activos fijos servirá para llevar a cabo las operaciones administrativas y logísticas de la compañía.

Inversión Inicial: La inversión inicial que se requerirá para este nuevo tecnocentro fue enlistada de acuerdo a los servicios que se van ofrecer y a los requerimientos que necesiten las instalaciones planificadas en la distribución del área.

Los bienes tangibles necesarios en la empresa están comprendidos por las máquinas, equipos de operación, herramientas manuales y neumáticas, equipos de computación, muebles, suministros de oficina y de limpieza, totalizando entre todo **\$92.304,79** y un aporte de capital de **\$30.000,00**.

4.6.1.1. Activos fijos

Tabla 21 Activos Fijos

ACTIVOS FIJOS			
CANT	DESCRIPCION	V. UNIT	V. TOTAL
	MUEBLES Y ENSERES		
1	ESCRITORIO DE OFICINA EN L	239	239,00
2	SILLAS GIRATORIAS COMFORT RIGGO	135	270,00
2	SILLAS DE CUERO ESTÁTICAS	54	108,00
1	JUEGO DE MMUEBLES EN L	746	746,00
3	1 MESA ALTA ALUM + 4SILLAS BAR METAL/PLAST.	326,79	980,37
2	MUEBLES ARCHIVADORES	140	280,00
	TOTAL MUEBLES Y ENSERES		2.623,37
	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		
1	COMPUTADORA DE ESCRITORIO	420	420,00
1	LAPTOP EMPRESARIAL	600	600,00
1	IMPRESORA MULTI-FUNCIONES	250	250,00
1	LECTOR DE CODIGO DE BARRAS	85	85,00
1	CIRCUITO CERRADO DE VIGILANCIA 4CAM.	700,00	700,00
	TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		2.055,00
	EQUIPOS DE OFICINA		
2	TELEFONO PANASONIC	30	60,00
1	SPLIT PARA AREA DE CLIENTES 24.000 BTU	800	800,00
1	Televisor Led 40"	750,00	750,00
	TOTAL EQUIPOS DE OFICINA		1.610,00
	EQUIPO Y MAQUINARIA		
2	ELEVADOR DE VEHÍCULO	5.700,00	11.400,00
1	MAQUINA PARA LIMPIEZA DE INYECTORES	1.495,00	1.495,00
2	GATAS HIDRAULICAS TIPO LAGARTO 3 TN.	165	330,00
4	GATAS HIDRAULICAS TIPO BOTELLA 6 TN.	35,5	142,00
1	COMPRESOR VERTICAL POWER MATE 3.7 HP / 60 GL.	1.036,50	1.036,50
1	BRAZO HIDRAULICO (TECLE DE PLUMA 2 TN.)	345	345,00
1	EQUIPO ESCANER	2.500,00	2.500,00
1	ALINEADORA	7.830,00	7.830,00
1	KIT ALIMENTADOR EXT	208	208,00
1	BALANCEADORA	2.000,00	2.000,00
1	KIT SOPORTE MONITOR	96	96,00
1	MAQUINA DESARMADORA DE RUEDAS	2.850,00	2.850,00

ACTIVOS FIJOS			
CANT	DESCRIPCION	V. UNIT	V. TOTAL
	EQUIPO Y MAQUINARIA		
2	HIDROLAVADORA ALEMANA KARCHER 4.6 HP.	2.200,00	4.400,00
2	LLAVE DE IMPACTO 3/4" (PISTOLA NEUMATICA)	227,16	454,32
2	TALADRO DESTORNILLADOR TRUPER 3/8" - 2BAT.	178,08	356,16
1	ENGRASADORA NEUMÁTICA 40LTS. MENEGOTTI	382,91	382,91
1	ACEITERA NEUMÁTICA 5GAL. 6 SONDAS FLEXIBLES	150,06	150,06
1	LIJADORA – PULIDORA RENAULT	158,35	158,35
1	SOLDADORA ELÉCTRICA SOTOR	154,07	154,07
1	PRENSA HIDRÁULICA 20TON	240,82	240,82
1	ESMERIL ELÉCTRICO 3/4" 3450RPM	153,17	153,17
1	TALADRO PERCUTOR 1/2 " 700W DEWALT	113,32	113,32
1	ASPIRADORA SECO/AGUA FRANCOLO	280	280,00
1	JUEGO DE BROCAS CEMENTO 5PZ. 5/32"-3/16"-1/4"-5/16"-3/8"	7,88	7,88
1	JUEGO DE BROCAS METAL 29PZ. 1/16" - 1/2" GM	78,11	78,11
1	KIT LLAVES MIXTAS MM 6-17 TRAMONTINA.12PZ.	18,5	18,50
1	KIT LLAVES MIXTAS MM 7-24 STANLEY USA - 14PZ.	59	59,00
1	KIT LLAVES MIXTAS MM 10-32 STANLEY USA - 14PZ.	95	95,00
1	KIT DE DADOS 1/2" 29PZ. STANLEY USA	144,5	144,50
1	KIT DE DADOS DE IMPACTO 3/4" 9PZ.	76,16	76,16
1	REMACHADORA 4 BOCAS STANLET USA	19,95	19,95
1	LLAVE AJUSTABLE 12" STANLEY USA	14,45	14,45
2	LLAVE AJUSTABLE 6" STANLEY USA	5,99	11,98
1	LLAVE ALLEN A/NEGRO 10PZ. 1.5 – 10 MM	1,6	1,60
1	LLAVE DE TUBO 14" CUMMINGS	7,95	7,95
1	ALICATE CORTE DIAG 6" STANLEY	7,56	7,56
2	ALICATE DE PRESIÓN CURVO 10" STANLEY USA	8,25	16,50
1	ALICATE UNIVERSAL 8" CUMMINGS TOOL	3,95	3,95
1	PINZA SACA ANILLO RETENCIÓN INTERIOR STANLEY	11,5	11,50
1	PINZA SACA ANILLO RETENCIÓN EXTERIOR STANLEY	11,5	11,50
1	PLAYO ARTICULADO STANLEY USA	6,96	6,96
1	RECOGEDOR MAGNÉTICO STANLEY USA	9,76	9,76
1	MARTILLO GOMA 16 ONZ. TRAMONTINA	6,1	6,10
1	JUEGO DESTORNILLADORES STANLEY 10PZ.	15,3	15,30
1	DESTORNILLADOR PLANO 1/4 X 6" STANLEY	3,51	3,51
1	DESTORNILLADOR PLANO 3/8"X8" STANLEY	6,5	6,50
1	DESTORNILLADOR ESTRELLA 6"X1" STANLEY USA	3,5	3,50
2	ARCO DE SIERRA 12" CROMADA STANLEY USA	5,95	11,90
2	MESAS DE TRABAJO CON ORGANIZADORES	403	806,00
12	LÁMPARA ELECTRÓNICA 2X40W	7,5	90,00
24	TUBO FLUORESCENTE 40W GENERAL ELECTRIC USA	2,78	66,72

ACTIVOS FIJOS			
CANT	DESCRIPCION	V. UNIT	V. TOTAL
	EQUIPO Y MAQUINARIA		
10	FOCO AHORRADOR RHINO 115W	19,76	197,60
3	REFLECTOR EXTERIOR AHORRADOR 220V – 250W	103,4	310,20
10	CANDADO PLANO VIRO ITALY 50MM	15,6	156,00
3	EXTINTOR CO2 10 LBS.	72	216,00
5	LÁMPARA RECARGABLE 60LED	22,5	112,50
20	CONOS DE SEGURIDAD PLÁSTICOS	7,2	144,00
10	UNIFORME DEL TECNI-CENTRO	45	450,00
1	TACHOS ECOAMIGABLES DE BASURA	101	101,00
10	CASCOS DE SEGURIDAD	4	40,00
10	CHALECO REFLECTIVO	4,5	45,00
10	GAFAS PROTECTORAS DE SEGURIDAD	4,75	47,50
10	ZAPATOS ANTIDESLIZANTES DE SEGURIDAD	27	270,00
2	MANDIL PROTECTOR PARA SOLDAR	10,5	21,00
3	PAR DE GUANTES DE ASBESTO / ALTA TEMPERATURA	6,5	19,50
2	TRAJE IMPERMEABLE COMPLETO	10	20,00
2	JUEGO IMPERMEABLE PANTALÓN Y SACO	13,45	26,90
1	LOCKER METÁLICO DE 10 CASILLEROS	151,2	151,20
	TOTAL EQUIPO Y MAQUINARIA		41.016,42
	TERRENO		
1	LOCAL	45.000,00	45.000,00
	TOTAL TERRENO		45.000,00
TOTAL INVERSION EN ACTIVO FIJO			92.304,79

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6.1.2. Depreciación de activos fijos

Tabla 22 Depreciación de activos fijos

DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS FIJOS				
DESCRIPCIÓN	VALOR DE ACTIVOS	PORCENTAJE DE DEPRECIACIÓN	DEPR MENSUAL	DEPRE ANUAL
MUEBLES Y ENSERES	2.623,37	10%	21,86	262,34
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2.055,00	20%	34,25	411,00
EQUIPOS DE OFICINA	1.610,00	10%	13,42	161,00
EQUIPO Y MAQUINARIA	41.016,42	10%	341,80	4.101,64
TOTAL	47.304,79		411,33	4.935,98

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6.1.3. Nomina año 1 al año 5.

Tabla 23 Nomina año 1 al año 5.

CARGO	BASIC.	13ro	14ro	VAC.	A. PATR.	REM	R-ANUAL
Jefe de almacén	500,00	41,67	22,00	20,83	55,75	640,25	7.683,00
P. de lavado exter vehicular	360,00	30,00	22,00	15,00	40,14	467,14	5.605,68
P. de lavado inter vehicular	360,00	30,00	22,00	15,00	40,14	467,14	5.605,68
P. de Mante. mecánico	400,00	33,33	22,00	16,67	44,60	516,60	6.199,20
P. de Mante. mecánico	400,00	33,33	22,00	16,67	44,60	516,60	6.199,20
Asistente general	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	2.020,00	168,33	110,00	84,17	225,23	2.607,73	31.292,76

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Tabla 24 Nomina año 2 al año 5

CARGO	BASIC.	13ro	14ro	VAC.	A. PATR.	REM	R-ANUAL
Jefe de almacén	500,00	41,67	22,00	20,83	55,75	681,92	8.183,00
P. de lavado exter vehicular	360,00	30,00	22,00	15,00	40,14	497,14	5.965,68
P. de lavado inter vehicular	360,00	30,00	22,00	15,00	40,14	497,14	5.965,68
P. de Mante. mecánico	400,00	33,33	22,00	16,67	44,60	549,93	6.599,20
P. de Mante. mecánico	400,00	33,33	22,00	16,67	44,60	549,93	6.599,20
Asistente general	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	2.020,00	168,33	110,00	84,17	225,23	2.776,06	33.312,76

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Tabla 25 Nomina año 3 al año 5

CARGO	BASIC.	13ro	14ro	VAC.	A. PATR.	REM	R-ANUAL
Jefe de almacén	525,00	43,75	22,00	21,88	58,54	714,91	8.578,95
P. de lavado exter vehicular	378,00	31,50	22,00	15,75	42,15	520,90	6.250,76
P. de lavado inter vehicular	378,00	31,50	22,00	15,75	42,15	520,90	6.250,76
P. de Mante. mecánico	420,00	35,00	22,00	17,50	46,83	576,33	6.915,96
P. de Mante. mecánico	420,00	35,00	22,00	17,50	46,83	576,33	6.915,96
Asistente general	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	2.121,00	176,75	110,00	88,38	236,49	2.909,37	34.912,40

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Tabla 26 Nomina año 4 al año 5

CARGO	BASIC.	13ro	14ro	VAC.	A. PATR.	REM	R-ANUAL
Jefe de almacén	525,00	43,75	22,00	21,88	58,54	714,91	8.578,95
P. de lavado exter vehicular	371,70	30,98	22,00	15,49	41,44	512,58	6.150,98
P. de lavado inter vehicular	371,70	30,98	22,00	15,49	41,44	512,58	6.150,98
P. de Mante. mecánico	420,00	35,00	22,00	17,50	46,83	576,33	6.915,96
P. de Mante. mecánico	420,00	35,00	22,00	17,50	46,83	576,33	6.915,96
Asistente general	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	2.108,40	175,70	110,00	87,85	235,09	2.892,74	34.712,84

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Tabla 27 Nomina año 5 al año 5

CARGO	BASIC.	13ro	14ro	VAC.	A. PATR.	REM	R-ANUAL
Jefe de almacén	551,25	45,94	22,00	22,97	61,46	749,56	8.994,70
P. de lavado exter vehicular	390,29	32,52	22,00	16,26	43,52	537,11	6.445,33
P. de lavado inter vehicular	390,29	32,52	22,00	16,26	43,52	537,11	6.445,33
P. de Mante. mecánico	441,00	36,75	22,00	18,38	49,17	604,05	7.248,56
P. de Mante. mecánico	441,00	36,75	22,00	18,38	49,17	604,05	7.248,56
Asistente general	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	2.213,82	184,49	110,00	92,24	246,84	3.031,87	36.382,48

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6.1.4. Detalle de gastos

Tabla 28 Detalle de Gastos

DETALLE DE GASTOS							
CANT	COST. ADMINISTRATIVOS	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1	Jefe de almacén	640,25	7.683,00	8.183,00	8.578,95	8.578,95	8.994,70
1	P. de lavado exter vehicular	467,14	5.605,68	5.965,68	6.250,76	6.150,98	6.445,33
1	P. de lavado inter vehicular	467,14	5.605,68	5.965,68	6.250,76	6.150,98	6.445,33
1	P. de Mante. mecánico	516,60	6.199,20	6.599,20	6.915,96	6.915,96	7.248,56
1	P. de Mante. mecánico	516,60	6.199,20	6.599,20	6.915,96	6.915,96	7.248,56
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		2.607,73	31.292,76	33.312,76	34.912,40	34.712,84	36.382,48
DETALLE DE GASTOS							
GASTOS GENERALES		MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Agua	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	Energía eléctrica	100,00	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
	Teléfono	60,00	720,00	756,00	793,80	833,49	875,16
	Útiles de oficina	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	Recargas de tita de impres	30,00	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
	Internet	40,00	480,00	504,00	529,20	555,66	583,44

DETALLE DE GASTOS							
	GASTOS GENERALES	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Publicidad	150,00	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
	Otros gastos	-	-	-	-	-	-
	Materiales de limpieza	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	Dep. Muebles y enseres	21,86	262,34	262,34	262,34	262,34	262,34
	Dep. Equipo de computa.	34,25	411,00	1.460,35	1.460,35	1.460,35	1.460,35
	Dep. Equipo de oficina	13,42	161,00	161,00	161,00	161,00	161,00
	Dep. Equipo y maquinaria	341,80	4.101,64	4.101,64	4.101,64	4.101,64	4.101,64
	TOTAL GASTOS GENERALES	941,33	11.295,98	12.663,33	12.997,23	13.347,82	13.715,95
	TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS	3.549,06	42.588,74	45.976,09	47.909,63	48.060,66	50.098,43

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6.1.5. Costo de venta

Tabla 29 Costo de Venta

COSTO DE VENTA								
					5%			
CANT	DETALLE	PRECIO	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
60	Mater. Lav. Encer	1,50	90,00	1.080,00	1.134,00	1.190,70	1.250,24	1.312,75
26	aceite	25,00	650,00	7.800,00	8.190,00	8.599,50	9.029,48	9.480,95
30	Revisión por escaneo	-	-	-	-	-	-	-
4	pastillas de freno	12,00	48,00	576,00	604,80	635,04	666,79	700,13
2	disco de embrague	110,00	220,00	2.640,00	2.772,00	2.910,60	3.056,13	3.208,94
80	Llantas	53,00	4.240,00	50.880,00	53.424,00	56.095,20	58.899,96	61.844,96
1	Accesorios Varios	-	-	-	-	-	-	-
12	Faros originales	117,00	1.404,00	16.848,00	17.690,40	18.574,92	19.503,67	20.478,85
12	Faros genéricos	56,00	672,00	8.064,00	8.467,20	8.890,56	9.335,09	9.801,84
25	Limpia parabrisas	5,00	125,00	1.500,00	1.575,00	1.653,75	1.736,44	1.823,26
10	Guías	10,00	100,00	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
	TOTAL COSTO DE VENTA	389,50	7.549,00	90.588,00	95.117,40	99.873,27	104.866,93	110.110,28

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6.1.6. Ventas

Tabla 301 Ventas

VENTAS								
					8%			
DETALLE DE SERVICIOS	CANT	PVP	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Lavado y encerado	60	10,00	600,00	7.200,00	7.776,00	8.398,08	9.069,93	9.795,52
Cambio de aceite	26	32,43	843,22	10.118,60	10.928,08	11.802,33	12.746,52	13.766,24
Revisión por escaneo	30	35,00	1.050,00	12.600,00	13.608,00	14.696,64	15.872,37	17.142,16
Alineación	45	20,00	900,00	10.800,00	11.664,00	12.597,12	13.604,89	14.693,28
Balanceo	45	20,00	900,00	10.800,00	11.664,00	12.597,12	13.604,89	14.693,28
Enllantaje	20	20,00	400,00	4.800,00	5.184,00	5.598,72	6.046,62	6.530,35
Rotación llantas	45	10,00	450,00	5.400,00	5.832,00	6.298,56	6.802,44	7.346,64
Limpieza de inyectores	15	15,00	225,00	2.700,00	2.916,00	3.149,28	3.401,22	3.673,32
Cambio pastillas de freno	4	20,02	80,08	960,96	1.037,84	1.120,86	1.210,53	1.307,38
Cambio disco embrague	2	20,02	40,04	480,48	518,92	560,43	605,27	653,69
Llantas	80	75,00	6.000,00	72.000,00	77.760,00	83.980,80	90.699,26	97.955,21
Accesorios Varios	1		-	-	-	-	-	-
Faros originales	12	170,00	2.040,00	24.480,00	26.438,40	28.553,47	30.837,75	33.304,77
Faros genéricos	12	80,00	960,00	11.520,00	12.441,60	13.436,93	14.511,88	15.672,83
Limpia parabrisas	25	7,50	187,50	2.250,00	2.430,00	2.624,40	2.834,35	3.061,10
Guías	10	13,00	130,00	1.560,00	1.684,80	1.819,58	1.965,15	2.122,36
PRODUCCION			14.805,84	177.670,04	191.883,64	207.234,33	223.813,08	241.718,12

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6.1.7. Inversión del proyecto

Tabla 31 Inversión de Proyecto

INVERSION DEL PROYECTO	
MUEBLES Y ENSERES	2.623,37
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	2.055,00
EQUIPOS DE OFICINA	1.610,00
EQUIPO Y MAQUINARIA	41.016,42
TERRENO	45.000,00
CAPITAL DE TRABAJO	30.000,00
TOTAL DE LA INVERSION	122.304,79

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Tabla 32 Financiación de Proyecto

FINANCIACION DEL PROYECTO		
INVERSION TOTAL		122.304,79
Financiado	100%	122.304,79

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Tabla 33 Tasa Interés Anual

TASA		
TASA ANUAL INTERES PRESTAMO	11,09%	0,11

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6.1.8. Amortización

Tabla 34 Amortización

TIPO DE PERIODO	Años
TASA BASE DE INFORMACIÓN	Periódica
TASA DE INTERES ANUAL	11,09%
CAPITAL	122.305
NUMERO DE PERIODOS	60

TABLA DE AMORTIZACION					
MES	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERES	ABONO A CAPITAL	SALDO FINAL
1	122.305	13.588	13.564	25	122.280
2	122.280	13.588	13.561	27	122.253
3	122.253	13.588	13.558	30	122.222
4	122.222	13.588	13.554	34	122.188
5	122.188	13.588	13.551	38	122.151
6	122.151	13.588	13.547	42	122.109
7	122.109	13.588	13.542	46	122.062
8	122.062	13.588	13.537	52	122.011

TABLA DE AMORTIZACION					
MES	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERES	ABONO A CAPITAL	SALDO FINAL
9	122.011	13.588	13.531	57	121.954
10	121.954	13.588	13.525	64	121.890
11	121.890	13.588	13.518	71	121.819
12	121.819	13.588	13.510	79	121.741
13	121.741	13.588	13.501	87	121.654
14	121.654	13.588	13.491	97	121.557
15	121.557	13.588	13.481	108	121.449
16	121.449	13.588	13.469	120	121.329
17	121.329	13.588	13.455	133	121.196
18	121.196	13.588	13.441	148	121.049
19	121.049	13.588	13.424	164	120.885
20	120.885	13.588	13.406	182	120.703
21	120.703	13.588	13.386	202	120.500
22	120.500	13.588	13.363	225	120.275
23	120.275	13.588	13.339	250	120.026
24	120.026	13.588	13.311	277	119.748
25	119.748	13.588	13.280	308	119.440
26	119.440	13.588	13.246	342	119.098
27	119.098	13.588	13.208	380	118.717
28	118.717	13.588	13.166	423	118.295
29	118.295	13.588	13.119	469	117.825
30	117.825	13.588	13.067	521	117.304
31	117.304	13.588	13.009	579	116.724
32	116.724	13.588	12.945	644	116.081
33	116.081	13.588	12.873	715	115.366
34	115.366	13.588	12.794	794	114.572
35	114.572	13.588	12.706	882	113.689
36	113.689	13.588	12.608	980	112.709
37	112.709	13.588	12.499	1.089	111.620
38	111.620	13.588	12.379	1.210	110.411

TABLA DE AMORTIZACION					
MES	SALDO INICIAL	CUOTA	INTERES	ABONO A CAPITAL	SALDO FINAL
39	110.411	13.588	12.245	1.344	109.067
40	109.067	13.588	12.096	1.493	107.574
41	107.574	13.588	11.930	1.658	105.916
42	105.916	13.588	11.746	1.842	104.074
43	104.074	13.588	11.542	2.047	102.027
44	102.027	13.588	11.315	2.273	99.754
45	99.754	13.588	11.063	2.526	97.228
46	97.228	13.588	10.783	2.806	94.422
47	94.422	13.588	10.471	3.117	91.306
48	91.306	13.588	10.126	3.463	87.843
49	87.843	13.588	9.742	3.846	83.997
50	83.997	13.588	9.315	4.273	79.724
51	79.724	13.588	8.841	4.747	74.977
52	74.977	13.588	8.315	5.273	69.703
53	69.703	13.588	7.730	5.858	63.845
54	63.845	13.588	7.080	6.508	57.337
55	57.337	13.588	6.359	7.230	50.107
56	50.107	13.588	5.557	8.031	42.076
57	42.076	13.588	4.666	8.922	33.154
58	33.154	13.588	3.677	9.912	23.242
59	23.242	13.588	2.578	11.011	12.232
60	12.232	13.588	1.357	12.232	(0)

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6.1.8. Estado de pérdidas y ganancias proyectado

Tabla 35 Estado de pérdidas y ganancias

CUENTA DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	177.670,04	191.883,64	207.234,33	223.813,08	241.718,12
Aprovisionamiento	90.588,00	95.117,40	99.873,27	104.866,93	110.110,28
Margen	87.082,04	96.766,24	107.361,06	118.946,15	131.607,84
Gastos Administrativos	31.292,76	31.292,76	31.292,76	31.292,76	31.292,76
Otros gastos	7.194,34	7.554,06	7.931,76	8.328,35	8.744,77
UTILIDAD OPERACIONAL	48.594,94	57.919,42	68.136,54	79.325,04	91.570,31
Depreciación de Activos	4.935,98	4.935,98	4.935,98	4.935,98	4.935,98
Utilidad Bruta	43.658,96	52.983,44	63.200,56	74.389,06	86.634,34
Gastos financieros	13.563,60	11.389,58	8.974,47	6.291,52	3.311,03
Utilidad antes de IR	30.095,36	41.593,86	54.226,09	68.097,55	83.323,31
% Impuesto a la Renta	6.620,98	9.150,65	11.929,74	14.981,46	18.331,13
Utilidad antes de Partic. Empleados	23.474,38	32.443,21	42.296,35	53.116,09	64.992,18
DISTRIBUCIÓN DE BENEFICIOS					
Participación Empleados 15%	3.521,16	4.866,48	6.344,45	7.967,41	9.748,83
UTILIDAD NETA	19.953,22	27.576,73	35.951,90	45.148,67	55.243,35

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6.1.9. Flujo de caja proyectado

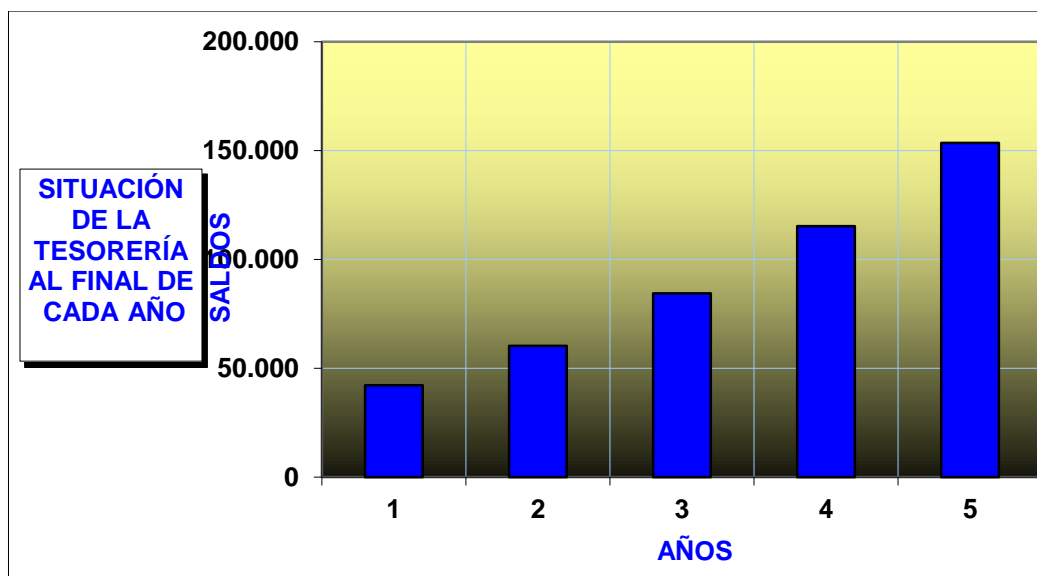
Tabla 36 Flujo de Caja Proyectado

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo Neto	30.000,00	35.285,81	46.021,10	62.716,45	85.925,62
Beneficio	23.474,38	32.443,21	42.296,35	53.116,09	64.992,18
Depreciación de activos	4.935,98	4.935,98	4.935,98	4.935,98	4.935,98
Prestamos obtenidos	-	-	-	-	-
Ampliaciones de capital	-	-	-	-	-
Crédito de proveedores	-	-	-	-	-
Crédito a clientes	-	-	-	-	-
Dividendos	3.521,16	4.866,48	6.344,45	7.967,41	9.748,83
Devoluciones de préstamos	19.603,40	21.777,41	24.192,53	26.875,48	29.855,97
Inversiones	-	-	-	-	-
Existencias	-	-	-	-	-
Saldo Acumulado	35.285,81	46.021,10	62.716,45	85.925,62	116.248,98

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Gráfico 2 Flujo de Caja Proyectado a 5 años



Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6.1.10. Balance General

Tabla 37 Balance General

BALANCE	INICIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
Activos Fijos	92.304,79	92.304,79	92.304,79	92.304,79	92.304,79	92.304,79
Amortizaciones	-	4.935,98	9.871,96	14.807,94	19.743,92	24.679,90
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	92.304,79	87.368,81	82.432,83	77.496,85	72.560,87	67.624,90
Caja o Bancos	30.000,00	35.285,81	46.021,10	62.716,45	85.925,62	116.248,98
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	30.000,00	35.285,81	46.021,10	62.716,45	85.925,62	116.248,98
TOTAL ACTIVO	122.304,79	122.654,62	128.453,93	140.213,30	158.486,49	183.873,88
PASIVO						
Recursos propios						
Reservas						
Resultados negativos		-	-	-	-	-
Prestamos	122.304,79	102.701,39	80.923,98	56.731,45	29.855,97	-
TOTAL NO CORRIENTE	122.304,79	102.701,39	80.923,98	56.731,45	29.855,97	-
PATRIMONIO						
Tesorería negativa	-	19.953,22	47.529,95	83.481,85	128.630,52	183.873,88
TOTAL PATRIMONIO	-	19.953,22	47.529,95	83.481,85	128.630,52	183.873,88
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	122.304,79	122.654,62	128.453,93	140.213,30	158.486,49	183.873,88

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6.2. Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital

Tabla 38 Indicadores de Rentabilidad y Costo del Capital

INDICES FINANCIEROS						
DESCRIPCION	INV. INICIAL	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Flujos netos	(122.304,79)	30.000,00	35.285,81	46.021,10	62.716,45	85.925,62

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Tabla 39 Tasa de Descuento

TASA DE DESCUENTO	
TASA DE DESCUENTO	12%
TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO	MAYOR AL 12%
SUMATORIA DE FLUJOS	259.948,98
AÑOS	5
INVERSION INICIAL	122.304,79

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Tabla 40 T.I.R. Y V.A.N.

V.A.N.		33.791
% descuento	12,00%	
% inflación	3,78%	
T.I.R.		25,56%
T.I.R. sobre inflación		20,98%

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Tabla 41 PAYBACK O P.R.I.

Datos					
	AÑOS O PERÍODOS				
	1	2	3	4	5
Flujo Neto de Caja	-30.000,00	35.285,81	46.021,10	62.716,45	85.925,62
(FNC anual previsto)					
Inversión	122.304,79	◀ Importe de la inversión			
Payback o P.R.I.					
La inversión se "recuperará" en su totalidad en el período:					
Payback o período de retorno de la inversión			5		

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Tmar: Esta tasa sirve de basa para determinar si los resultados obtenidos en la Tasa Interna de Retorno (TIR) y Valor Actual Neto (VAN) superan las expectativas de los inversionistas.

Van: El Valor Actual Neto es la suma de los valores actualizados de todos los flujos netos de caja esperados de la empresa, deducido el valor de la inversión inicial. Por lo antes expuesto, es importante indicar que el valor actual neto es positivo por lo tanto es rentable.

Tir: Este criterio evalúa al proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. El TIR representa la tasa de Interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el financiamiento de la inversión se tomaran prestados y el préstamo (principal e interés acumulado) se pagará con las entradas en efectivo de la inversión a medida que se fuese produciendo.

Payback: El payback esclarece el tiempo que se debe trabajar para el retorno del dinero invertido, en el caso del tecnicentro son 5 años los que se trabajará por la inversión inicial.

4.6.3. Análisis de Punto de Equilibrio

En la siguiente tabla se puede visualizar el punto de equilibrio en unidades y en dólares por cada año proyectado, el punto de equilibrio se lo analizo para cada uno de los servicios automotrices disponibles.

Calculo del Punto de Equilibrio en Ventas.

$$\text{Punto de Equilibrio Global} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Netas}}}$$

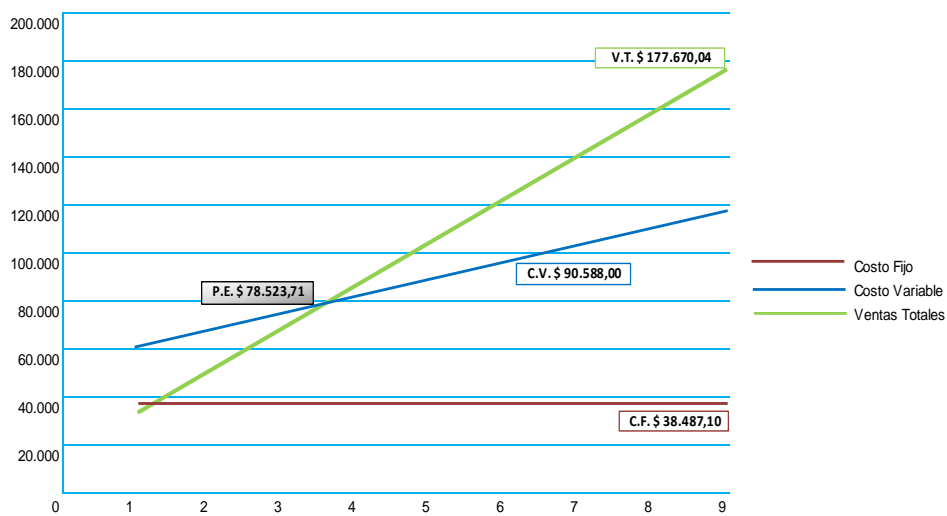
Tabla 42 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO							
				2015			
C.F	38.487,10				P.E ANUAL		P.E MES
V.T	177.670,04	1	0,5098665	0,4901335	78.523,71		6.543,64
C.V	90.588,00						
				2016			
C.F	38.846,82				P.E ANUAL		P.E MES
V.T	191.883,64	1	0,49570354	0,50429646	77.031,71		6.419,31
C.V	95.117,40						
				2017			
C.F	39.224,52				P.E ANUAL		P.E MES
V.T	207.234,33	1	0,481934	0,518066	75.713,36		6.309,45
C.V	99.873,27						
				2018			
C.F	39.621,11				P.E ANUAL		P.E MES
V.T	223.813,08	1	0,46854694	0,53145306	74.552,42		6.212,70
C.V	104.866,93						
				2019			
C.F	40.037,53				P.E ANUAL		P.E MES
V.T	241.718,12	1	0,45553175	0,54446825	73.535,11		6.127,93
C.V	110.110,28						

Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

Gráfico 3 Punto de Equilibrio



Fuente: Autores

Elaborado: Galo Sandoya y Christian Martínez

4.6 Validación de la propuesta

Guayaquil, octubre 02 del 2015

JOSÉ ALCÍVAR BOWEN

Economista (1985)

Diplomado en Pedagogías Innovadoras (2007)

Master en Administración y Dirección de Empresas

Docente universitario con 23 años de experiencia

Administrador en empresas Técnico Automotriz con 20 años de experiencia

Jalcivarb@ulvr.edu.ec

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN

El suscrito con 20 años de trayectoria como administrador en el área Técnico Automotriz, certifico que el ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA TECNICENTRO AUTOMOTRÍZ, elaborado por los señores: Galo Edgardo Sandoya Montoya y Christian Danilo Martínez Florencia, como propuesta para el trabajo de investigación titulado: "Estudio de pre-factibilidad para la implementación de un Tecnico centro automotriz, como generador de fuentes de empleo en el sector Portete de la parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil", reúne todos los elementos necesarios para ser considerado pertinente y viable; situación por la cual lo considero válido.

Los mencionados egresados pueden hacer uso de este certificado como crean pertinente.

Atentamente,



MBA. José Alcívar Bowen

CONCLUSIONES

Analizando desde el punto de vista de la oferta ya que no existe competencia en la zona de estudio, y de parte de la demanda el 100% de los encuestados están gustosos de que existiera un Tecnicentro, y hacen su recomendación de que se construya lo más pronto, ya que es urgente la solución de problemas vehiculares dentro de la localidad.

Utilizando la investigación primaria se pudo determinar que el 100% de las personas encuestadas están de acuerdo con utilizar un tecnicentro con tecnología avanzada que cubra la demanda necesaria del parque automotor, por lo que generara una gran ayuda en la demanda ante la carencia de oferta de este tipo de servicio en la zona de estudio.

El estudio económico arrojó costos totales de producción anual que asciende a **\$129.075,10** el valor de los ingresos ascienden a **\$177.670,04** lo que considerando Gastos Financieros arroja utilidades que van desde **\$30.095,36** el primer año hasta **\$83.323,31** en el último año, la inversión para la ejecución del proyecto se calcula en un valor de **\$ 122.304,79**. La evaluación financiera determinó un VAN de \$33.791, un TIR de 25.56%, y un período de recuperación de 5 años o 60 meses, todos estos indicadores afirman la viabilidad económica y financiera del proyecto.

RECOMENDACIONES

- Presentar el proyecto de Estudio de pre factibilidad para la implementación de un tecnicentro automotriz, como generador de fuentes de empleo en el sector portete de la parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil, por parte de sus accionistas a la Corporación Financiera Nacional o bancos del sector privado, para su análisis, aprobación y financiamiento.
- La presente investigación, cumple con los procedimientos de formulación, elaboración y evaluación de Estudio de pre factibilidad para la implementación de un tecnicentro automotriz, sustentado de manera técnica y cuya aplicación permitirá dotar de un servicio automotriz de alta calidad y moderno a la ciudad de Guayaquil.
- Se deberá capacitar al personal en la aplicación del estudio realizado para el programa de mantenimiento de cada uno de los servicios.
- Presentar el plan de manejo ambiental realizado en esta investigación a las instituciones encargadas con el control del medio ambiente para su análisis y para su posterior ejecución.

BIBLIOGRAFÍA

- AméricaEconomía. (2013). *América Latina y el Caribe recibieron récord de US\$173.361M en inversión extranjera directa*. Obtenido de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/america-latina-y-el-caribe-recibieron-record-de-us173361m-en-inversion-ex>
- Asamblea Constituyente. (30 de Abril de 2008). *Mandato COntituyente*. Obtenido de <http://www.relacioneslaborales.gob.ec>.
- Bedeian, A. (1946). Obtenido de https://en.wikipedia.org/wiki/Arthur_G._Bedeian
- Benavente. (2002). Obtenido de scholar.google.com/citations?user=ECJvz8MAAAAJ&hl=es
- Bendlin, C. (2000). Obtenido de www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/0/36340/modulo_1_pes2009.pdf
- Cebberos, M. L. (2003). *Arte Informado*. Obtenido de www.arteinformado.com/.../mexico-ofrece-un-equipo-comisarial-joven
- CEPAL. (2013). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Obtenido de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/49845/LaInversionExtranjeraD2012.pdf>
- CEPAL. (2014). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. 2014*. Obtenido de <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/9/52979/LaInversionExtranjera2013.pdf>
- Clelland, M. (1968 - 1976). Obtenido de https://en.wikipedia.org/wiki/R._H._Robertson
- Constitución de la república del Ecuador. (2009). *Plan Nacional del Buen Vivir*.
- Chesbrough, H., & Rosenbloom, R. (2002). *The role of the business model in capturing value from innovation: evidence from Xerox Corporation's technology spin-off companies*. Oxford: Industrial & Corporate Change.
- Daniel, M. (2002). Obtenido de https://en.wikipedia.org/wiki/Boyce_McDaniel
- DE GERENCIA.COM. (2013). Obtenido de http://www.degerencia.com/articulo/analisis_dofa_y_analisis_pest
- Diario El Universo. (2013). *401 mil carros matriculados, pero no se les dan adhesivos*. Obtenido de

<http://www.eluniverso.com/noticias/2013/12/05/nota/1873816/401-mil-carros-matriculados-no-se-les-dan-adhesivos>

Diario Hoy. (24 de Marzo de 2010). *Diario Hoy*. Obtenido de Lavar el auto sin agua, una alternativa posible: <http://www.hoy.com.ec/noticiasecuador/>

Diario Hoy. (2013). *Ecuador: la Inversión Extranjera directa cayó un 13% en 2012* . . Obtenido de <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/ecuador-la-inversion-extranjera-directa-cayo-un-13-en-2012-581196.html>

Diario La Hora. (2012). *Inversión extranjera se reduce en 2012*. Obtenido de http://www.lahora.com.ec/index.php/noticias/show/1101369868/-1/Inversi%C3%B3n_extranjera__se_reduce_en_2012.html#.U8eanpR_saE

Diario La Hora. (2013). *Ecuador penúltimo destino de la inversión*. Obtenido de http://issuu.com/la_hora/docs/diario_la_hora_loja_15_de_mayo_2013

Drucker, P. (2001). *Marketing e innovación*. Obtenido de <https://www.druckerchallenge.org/.../user.../Fanli.pdf>

Egg, A. . (1991). *Planificación Estratégica*. Obtenido de www.casadellibro.com/libro-introduccion-a-la-planificacion/.../204711

El Telégrafo. (s.f.). *La Unidad de Migración se agiliza en manos civiles*. Obtenido de <http://www.telegrafo.com.ec/justicia/item/la-unidad-de-migracion-se-agiliza-en-manos-civiles.html>

El Universo. (s.f.). *El Universo*. Obtenido de Portete 64 cuadras llenas comercio dia y noche: <http://www.eluniverso.com/noticias/2015/10/23/nota/5198876/portete-64-cuadras-llenas-comercio-dia-noche>

Fecci, WEnzel, & Young. (1999). Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?isbn..>

Fecci, Wenzel, & Young. (1999 - 1983). Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?isbn=9223125189>

Ferraz, C. (2004). Obtenido de repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/.../082091120_es.pdf?...1

Grease Monkey. (15 de Agosto de 2013). *Oil Changes & More*. Obtenido de Solo lo que su auto necesita Garantizado: <http://www.greasemonkeymexico.com/htmls/servicios.html>

Hax, M. (1991). Obtenido de www.clubensayos.com › Informes de Libros

Holguín, J. (2009). *Ecuador es un mercado 'apetitoso' para franquicias. 30 de junio del 2014*. Obtenido de

[http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota.aspx?idart=3727863&idcat=19308&ti
po=2](http://expreso.ec/expreso/plantillas/nota.aspx?idart=3727863&idcat=19308&ti
po=2)

IEPI. (Enero de 2014). *Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual*. Obtenido de <http://www.propiedadintelectual.gob.ec/la-institucion/>

INEC. (2014). *Instituto Nacional de Estadística y Censo*. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_content&vi

J, C. I. (2013). *Director Agencia Nacional de Tránsito*. Obtenido de ANT.

J., W. (2004). *Educación*. Obtenido de highered.mheducation.com/sites/9701026764/.../william_j__stanton.html

L.M, M. (2012). *Teoría de la Motivación y Satisfacción en el trabajo*. Obtenido de <http://www.luismiguelmanene.com/2012/09/16/la-motivacion-ysatisfaccion->

M, D. (2002). *Marketing international Tomson*.

Macías, J. L. (2000). *La competitividad*. Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/Partido_Humanista_\(México\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Partido_Humanista_(México))

Manene. (2011). *La teoría del mejoramiento continuo*. Obtenido de <http://www.luismiguelmanene.com/2012/09/16/la-motivacion-ysatisfaccion-en-el-trabajo-y-sus-teorias/>

MARKETING POWER. (2006). Obtenido de www.promonegocios.net/mercadotecnia-servicios/definicion-servicios.html

Marketing Power. (Agosto de 2006). *American Marketing Association*. Obtenido de Marketing Terms: http://www.marketingpower.com/_layouts/SearchResults.aspx?fb=q

Mc Donals, & Kroc, R. (1937). Obtenido de educacion.gob.ec/wp-content/plugins/download.../download.php?id...

Medina, C. (Julio de 2013). *Aprende en Línea*. Obtenido de http://aprendeonline.udea.edu.co/lms/moodle/file.php/482/Modulo_0/

Medina, T. (2013). Obtenido de http://www.uv.es/~selva/gestion/glosario/glosario_dm.htm

Medina, T. (Julio de 2013). *Universidad nacional Experimental de Guayana*. Obtenido de Conceptos y términos básicos relacionados con la administración de empresas: http://www.uv.es/~selva/gestion/glosario/glosario_dm.htm

MERKETING XXI. (2013). *Marketing XXI*. Obtenido de <http://www.marketing-xxi.com/Marketing-siglo-xxi.html>.

- Midas Auto service Esperts. (15 de Agosto de 2013). *Midas Trust The Midas Touch*. Obtenido de Midas Cartera de Servicios: <http://www.midas.com.mx/servicios.html>
- MINISTERIO DEL AMBIENTE. (2014). *Ministerio del Ambiente*. Obtenido de <http://web.ambiente.gob.ec/?q=node/20>
- MinisterioInterior. (2014). *Servicio de Migración obtiene 96% de satisfacción entre usuarios del Aeropuerto de Guayaquil*. Obtenido de <http://www.ministeriointerior.gob.ec/tag/migracion/>
- North. (1990). *La teoría Económica Institucional*. Obtenido de www.aedem-virtual.com/articulos/iedee/v11/113209.pdf
- Ovañanos, M. (2014). *La inversión extranjera*. Obtenido de <http://www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r75470.PDF>
- Peter, H. &. (1989). *Teoría de la creación de empresas*. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?isbn=8449023149>
- Poter. (1991). *Una de las prioridades de la actual estrategia en el desarrollo de países y regiones*. Obtenido de [ecaths1.s3.amazonaws.com/.../Porter%20\(1991\).pdf](http://ecaths1.s3.amazonaws.com/.../Porter%20(1991).pdf)
- PROMEXICO. (2014). *Cifras de inversión directa en México*. Obtenido de <http://www.promexico.gob.mx/inversion-extranjera/cifras-de-inversion-directa-en-mexico.html>
- Quiceno, A. (2011). *La era de la turbulencia, ¿Cómo manejar las empresas en un mundo actualmente caracterizado por la incertidumbre?* Obtenido de http://aquicenoflorez.blogspot.com/2011_05_01_archive.html
- Quintero, L., & Romero, M. (2012). *ANÁLISIS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR PARTE DEL GRUPO DE LOS BRIC HACIA LOS SECTORES ESTRATEGICOS DE COLOMBIA*. Obtenido de <http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/3961/1010197352-2012.pdf;jsessionid=5D797EFF5A8C6EECF9AE98BD662879EC?sequence=1>
- RECOPE. (15 de Agosto de 2013). *Refinadora Costarricense de Petroleos*. Obtenido de https://www.recope.go.cr/centro_informativo/escuela_virtual/parapadre
- Reyes. (1987). *Epistemología*. Obtenido de www.monografias.com › Epistemología
- Romero, D. (2014). *Franquicias en el Ecuador*. Obtenido de <http://www.rap.com.ec/es/franquicias-en-el-ecuador>
- Schumpeter, J. (1935). Obtenido de www.eumed.net/cursecon/textos/schump-cambio.pdf

- Sherman, A. (1991). *Franchising and Licensing*. New York: Amacon.
- Smith, A. (1776). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/de-la-division-del-trabajo-a-la-integracion-empresarial/>
- SpeeDee. (15 de Agosto de 2013). *Tu especialista en Autos*. Obtenido de <http://www.speedee.com.mx/acercade>
- Stevensons, H. (2011). Obtenido de https://en.wikipedia.org/wiki/Howard_H._Stevenson
- Taylor, F. (1878). Obtenido de https://es.wikipedia.org/wiki/Frederick_Winslow_Taylor
- Tecnología Automotriz. (2013). Obtenido de <http://www.tecnocheck.com/Scanners/Carscan/Ventajas/ventajas.html>
- W, B. (1999). *Los cuatro pilares para invertir*. Obtenido de https://en.wikipedia.org/wiki/William_J._Bernstein
- Xerox. (1979). Obtenido de www.her.itesm.mx/dge/manufactura/topicos/benchmarking.htm

ANEXOS

Anexo 1



**UNIVERSIDAD LAICA
VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL
ENCUESTAS**

Nombre:

Edad:

Sexo: M F

1. ¿Sabe usted lo que es un Tecnicentro?

SI NO

2. ¿Ha utilizado usted los servicios de un Tecnicentro en la ciudad de Guayaquil?

SI NO

3. ¿Con que frecuencia ha utilizado los servicios que brinda un Tecnicentro?

De 1 a 5 veces

de 6 a 10 veces

más de 10 veces

4. ¿Qué Tecnicentro visita usted con más frecuencia?

Tecnicentro Andrés Borbor

Tecnicentro Eco-Tires

Otros

5. ¿En qué lugar le gustaría que este ubicado un Tecnicentro?

Centro

Sur

Norte

Sur-Oeste

6. ¿Cada que tiempo hace una revisión de su vehículo en un Tecnicentro?

Una vez al mes

Cada dos meses

Cada tres meses

Cada seis meses

Una vez al año

7. ¿Un Tecnicentro satisface la totalidad de la demanda vehicular de sus clientes?

SI NO

8. ¿Está satisfecho con el servicio brindado por las instalaciones de talleres automotrices existentes en la ciudad de Guayaquil?

Totalmente de acuerdo

Parcialmente de acuerdo

Neutral

Parcialmente en desacuerdo

Totalmente en desacuerdo

9. ¿Cree usted que un Tecnicentro sea la alternativa para solucionar la insuficiente infraestructura para mantenimiento de vehículo del sector Portete de Parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil?

SI NO

10. Cuando decida ir a un Tecnicentro, ¿Qué aspectos para usted son más importantes? (Calificación en un rango de 1 a 5).

DETALLE	MENOR				MAYOR
	1	2	3	4	5
PRECIO					
TIEMPO DE REPARACION					
EQUIPOS ADECUADOS					
PERSONAL ADECUADO					
FACILIDAD DE PAGO					
CERCANIA					
ATENCION AL CLIENTE					
REPUESTOS Y ACCESORIOS					
CALIDAD DEL SERVICIO					

11. ¿Estaría usted de acuerdo en utilizar los servicios de un Tecnicentro, con equipos modernos y trato personalizado a sus clientes?

SI NO

12. ¿Por cuál de los siguientes requerimientos acude principalmente con su vehículo a un tecnicentro?

DETALLE DE SERVICIOS	
Lavado y encerado	
Cambio de aceite	
Alineación	
Balanceo	
Enllantaje	
Rotación llantas	
Limpieza de inyectores	
Cambio pastillas de freno	
Cambio de disco de embrague	

Guayaquil, septiembre 23 del 2015

Señor

ECO. JOSÉ ALCIVAR BOWEN

Docente Facultad de Economía Universidad Laica Vicente Rocafuerte

Máster en Administración y Dirección de Empresas

Ciudad.-

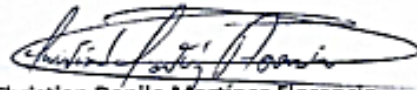
Estimado Economista José Alcívar Bowen, reciba un cordial saludo de los suscritos en esta solicitud autores del trabajo de investigación titulado: *"Estudio de pre-factibilidad para la implementación de un Tecnicentro automotriz, como generador de fuentes de empleo en el sector Portete de la parroquia Febres Cordero del cantón Guayaquil"*, en el cual de manera muy respetuosa solicitamos su criterio en base a su experiencia para generar una **Validación Técnica de la Propuesta** como requisito para la presentación final del trabajo antes reseñado el mismo que luego será sustentado para la obtención del título de Economista.

Esperando una respuesta favorable a nuestra solicitud, de antemano quedamos muy agradecidos.

Con sentimientos de estima y consideración.



Galo Edgardo Sandoya Montoya



Christian Danilo Martínez Florencia

Recibido
28/9/2015