



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
SUCURSAL DE LA EMPRESA DE SERVICIOS EURODIESEL EN
LA CIUDAD DE PUYO, PROVINCIA DE PASTAZA.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADO EN FINANZAS

AUTOR:

ANTHONY JHOLAUS ASAS ZABALA

Riobamba - Ecuador

2022



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
SUCURSAL DE LA EMPRESA DE SERVICIOS EURODIESEL EN
LA CIUDAD DE PUYO, PROVINCIA DE PASTAZA.**

Trabajo de Integración Curricular

Tipo: Proyecto de Investigación

Presentado para optar al grado académico de:

LICENCIADO EN FINANZAS

AUTOR: ANTHONY JHOLAUS ASAS ZABALA

DIRECTOR(A): Ing. CARMEN AMELIA SAMANIEGO ERAZO

Riobamba - Ecuador

2022

© 2022, Anthony Jholaus Asas Zabala

Se autoriza la reproducción total o parcial, con fines académicos, por cualquier medio o procedimiento, incluyendo cita bibliográfica del documento, siempre y cuando se reconozca el Derecho de Autor.

Yo, Anthony Jholaus Asas Zabala, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y los resultados de este son auténticos. Los textos en el documento que provienen de otras fuentes están debidamente citados y referenciados.

Como autor/autora asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación; el patrimonio intelectual pertenece a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

Riobamba, 02 de junio de 2022



ANTHONY JHOLAUS ASAS ZABALA

160073284-4

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA FINANZAS

El Tribunal del Trabajo de Integración Curricular certifica que: El Trabajo de Integración Curricular: Tipo: Proyecto de Investigación, **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA SUCURSAL DE LA EMPRESA DE SERVICIOS “EURODIESEL” EN LA CIUDAD DE PUYO, PROVINCIA DE PASTAZA**, realizado por el señor: **ANTHONY JHOLAUS ASAS ZABALA**, ha sido minuciosamente revisado por los Miembros del Tribunal del Trabajo de Integración Curricular, el mismo que cumple con los requisitos científicos, técnicos, legales, en tal virtud el Tribunal Autoriza su presentación.

	FIRMA	FECHA
Ing. Katherin Alejandra Carrera Silva PRESIDENTE DEL TRIBUNAL		2022-06-02
Ing. Carmen Amelia Samaniego Erazo DIRECTORA DE TRIBUNAL		2022-06-02
Ing. José Gabriel Pilaguano Mendoza MIEMBRO DEL TRIBUNAL		2022-06-02

DEDICATORIA

Este trabajo de investigación está dedicado primeramente a Dios, quien me dio vida, salud y sabiduría para realizar este trabajo, y luego se lo dedico a mi madre, quien ha sido el motor en el que me he apoyado para lograr los objetivos que me eh propuesto, no podría lograr una de las muchas metas sin ella a mi lado y como mi persona de apoyo, este trabajo está dedicado a ella y a mis hermanos que siempre han estado ahí para apoyarnos mutuamente.

Anthony

AGRADECIMIENTO

Primeramente gracias a Dios que siempre me mantiene progresando y avanzando hasta lograr todas las metas que me he propuesto.

Gracias a mis padres, ellos fueron los pilares básicos de mis momentos más difíciles, pero gracias a ellos me superé y salí adelante, por lo que unas pocas palabras no alcanzan para agradecerles todo lo que hicieron por mí.

Gracias a mis profesores de la ESPOCH que con su sabiduría y experiencia me han guiado en todo el proceso y desarrollo de mi trabajo, y que gentilmente me han brindado su tiempo y dedicación en todo momento.

Anthony

TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE FIGURAS.....	ix
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xi
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xii
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1

CAPITULO I

1.	MARCO TEÓRICO REFERENCIAL.....	3
1.1.	Antecedentes Investigativos.....	3
1.2.	Marco Teórico.....	4
<i>1.2.1.</i>	<i>Proyecto.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.2.</i>	<i>Importancia de un Proyecto.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.3.</i>	<i>Objetivos de un Proyecto.....</i>	<i>4</i>
<i>1.2.4.</i>	<i>Etapas para la realización de un proyecto factible.....</i>	<i>5</i>
<i>1.2.5.</i>	<i>Estudio de Factibilidad.....</i>	<i>5</i>
<i>1.2.6.</i>	<i>Importancia del Estudio de factibilidad.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.7.</i>	<i>Objetivos del Estudio de Factibilidad.....</i>	<i>6</i>
<i>1.2.8.</i>	<i>Estudio de Mercado.....</i>	<i>7</i>
<i>1.2.9.</i>	<i>Objetivos del Estudio de Mercado.....</i>	<i>7</i>
<i>1.2.10.</i>	<i>Análisis de la demanda.....</i>	<i>8</i>
<i>1.2.11.</i>	<i>Análisis de oferta.....</i>	<i>8</i>
<i>1.2.12.</i>	<i>Análisis de precios.....</i>	<i>8</i>
<i>1.2.13.</i>	<i>Estrategias de Comercialización.....</i>	<i>8</i>
<i>1.2.14.</i>	<i>Canales de Distribución.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.15.</i>	<i>Estudio Técnico.....</i>	<i>9</i>
<i>1.2.16.</i>	<i>Objetivos del Estudio Técnico.....</i>	<i>10</i>
<i>1.2.17.</i>	<i>Tamaño del Proyecto.....</i>	<i>10</i>
<i>1.2.18.</i>	<i>Localización del Proyecto.....</i>	<i>10</i>
<i>1.2.19.</i>	<i>Macro localización.....</i>	<i>11</i>
<i>1.2.20.</i>	<i>Micro localización.....</i>	<i>11</i>
<i>1.2.21.</i>	<i>Estudio Administrativo.....</i>	<i>11</i>
<i>1.2.22.</i>	<i>Factibilidad Legal y organizacional.....</i>	<i>12</i>

1.2.23.	<i>Estudio Financiero</i>	12
1.2.24.	<i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	13
1.2.25.	<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i>	13
1.2.26.	<i>Razón Beneficio – Costo</i>	14
1.3.	Marco conceptual	14

CAPITULO II

2.	MARCO METODOLÓGICO	18
2.1.	Modalidad o enfoque de investigación	18
2.1.1.	<i>Investigación descriptiva</i>	18
2.1.2.	<i>Investigación De Campo</i>	18
2.1.3.	<i>Investigación Bibliográfica</i>	18
2.2.	Métodos, técnicas e instrumentos de investigación	19
2.2.1.	<i>Método Inductivo</i>	19
2.2.2.	<i>Método Deductivo</i>	19
2.2.3.	<i>Técnicas</i>	19
2.3.	Población y muestra	20
2.3.1.	<i>Población</i>	20
2.3.2.	<i>Muestra</i>	20

CAPITULO III

3.	MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	21
3.1.	Análisis e Interpretación de los resultados	21
3.2.	Estudio de Mercado	33
3.2.1	<i>Análisis de la demanda</i>	33
3.2.2.	<i>Demanda Actual</i>	33
3.2.3.	<i>Análisis de la Oferta</i>	35
3.2.4.	<i>Competencia</i>	35
3.2.5.	<i>Marketing Mix</i>	35
3.3.	Estudio técnico	38
3.3.1.	<i>Capacidad Instalada</i>	38
3.3.2.	<i>Localización</i>	38
3.3.3.	<i>Descripción de las condiciones locales</i>	41
3.3.4.	<i>Ingeniería del proyecto</i>	42
3.3.5.	<i>Diagrama del proceso del servicio</i>	43

3.3.6.	<i>Distribución de la planta</i>	43
3.4.	Estudio organizacional	44
3.4.1.	<i>Razón social</i>	44
3.4.2.	<i>Misión</i>	45
3.4.3.	<i>Visión</i>	45
3.4.4.	<i>Estructura organizacional de la empresa</i>	46
3.4.5.	<i>Descripción de los cargos</i>	47
3.5.	Estudio económico	48
3.5.1.	<i>Gastos administrativos y gastos de servicio</i>	48
3.5.2.	<i>Inversiones</i>	48
3.5.3.	<i>Capital de trabajo</i>	49
3.5.4.	<i>Depreciaciones y Amortizaciones</i>	50
3.5.5.	<i>Financiamiento</i>	52
3.5.6.	<i>Costos y gastos anuales</i>	53
3.5.7.	<i>Ingresos anuales</i>	54
3.5.8.	<i>Estado de Resultados Proyectado</i>	57
3.5.9.	<i>Flujo de Efectivo Proyectado</i>	58
3.6.	Evaluación económica	59
3.6.1.	<i>Valor presente Neto</i>	59
3.6.2.	<i>Tasa interna de retorno</i>	59
3.6.3.	<i>Periodo de la recuperación de la inversión</i>	60
3.6.4.	<i>Relación beneficio costo</i>	61
3.6.5.	<i>Ratios financieros</i>	61
3.6.6.	<i>Análisis de sensibilidad</i>	63
	CONCLUSIONES	65
	RECOMENDACIONES	66
	BIBLIOGRAFÍA	
	ANEXOS	

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 - 3. Conocimiento de un centro automotriz.	21
Figura 2 - 3. Importancia del mantenimiento vehicular.	22
Figura 3 - 3. Requerimiento de un servicio automotriz.	23
Figura 4 - 3. Regularidad del uso.	24
Figura 5 - 3. Aspectos Importantes	25
Figura 6 - 3. Satisfacción del Consumidor.....	26
Figura 7 - 3. Capacidad económica.....	27
Figura 8 - 3. Costo del servicio.	28
Figura 9 - 3. Razones del mantenimiento.	29
Figura 10 - 3. Demanda Actual.....	30
Figura 11 - 3. Cálculo de la demanda	34
Figura 12 - 3. Demanda Actual.....	34
Figura 13 - 3. Demanda Proyectada.....	35
Figura 14 - 3. Precios Servicios	36
Figura 15 - 3. Facebook Eurodiesel	36
Figura 16 - 3. Instagram Eurodiesel.....	37
Figura 17 - 3. Valla Publicitaria.....	37
Figura 18 - 3. Capacidad Instalada.....	38
Figura 19 - 3. Macro localización del Proyecto	39
Figura 20 - 3. Mapa político de la provincia de Pastaza.	39
Figura 21 - 3. Micro localización del proyecto.....	39
Figura 22 - 3. Localización del proyecto.	40
Figura 23 - 3. Factores de la infraestructura socioeconómicos.....	41
Figura 24 - 3. Factores de la infraestructura de servicios.....	41
Figura 25 - 3. Diagrama de flujo del proceso del servicio de mantenimiento	43
Figura 26 - 3. Distribución de la planta	44
Figura 27 - 3. Razón Social de la empresa.....	45
Figura 28 - 3. Organigrama estructural de la empresa	46
Figura 29 - 3. Manual de Funciones	47
Figura 30 - 3. Gastos Administrativos	48
Figura 31 - 3. Gastos generales de Servicios	48
Figura 32 - 3. Inversiones Fijas.....	48
Figura 33 - 3. Inversiones Diferidas.....	49
Figura 34 - 3. Capital de Trabajo	49

Figura 35 – 3. Depreciaciones.....	50
Figura 36 - 3. Amortizaciones.....	51
Figura 37 - 3. Financiamiento	52
Figura 38 – 3. Amortización del crédito.	52
Figura 39 - 3. Gastos Administrativos Anuales	53
Figura 40 - 3. Gastos de servicio Anual.....	53
Figura 41 - 3. Gastos Financieros Anuales	53
Figura 42 - 3. Ingresos anuales de mantenimiento preventivo y correctivo	54
Figura 43 - 3. Ingresos anuales de Scanner electrónico	54
Figura 44 - 3. Ingresos anuales de ABC electrónico.....	54
Figura 45 - 3. Ingresos anuales de mantenimiento de sistemas de inyección	55
Figura 46 - 3. Ingresos Anuales Reparación de Motores Automotriz de combustión a diésel y gasolina	55
Figura 47 – 3. Resumen de ingresos anuales	55
Figura 48 - 3. Rol de pagos proyectado	56
Figura 49 - 3. Estado de resultado proyectado.....	57
Figura 50 - 3. Flujo de Efectivo Proyectado	58
Figura 51 - 3. Cálculo del Valor presente Neto	59
Figura 52 - 3. Cálculo de la tasa interna de retorno	59
Figura 53 - 3. Cálculo del periodo de inversión.....	60
Figura 54 - 3. Cálculo del PRI	60
Figura 55 - 3. Cálculo de Relación beneficio costo	61
Figura 56 - 3. Variables para sensibilizar.....	63
Figura 57 - 3. Sensibilización en el precio.....	63
Figura 58 - 3. Sensibilización en el volumen de venta del servicio	64

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - 3. Porcentaje de conocimiento de un centro automotriz	21
Gráfico 2 - 3. Porcentaje de la importancia del mantenimiento vehicular.	22
Gráfico 3 – 3. Requerimiento de servicios automotrices.	23
Gráfico 4 - 3. Frecuencia de uso.	24
Gráfico 5 - 3. Porcentaje Aspectos Importantes.....	25
Gráfico 6 - 3. Porcentaje de Satisfacción del consumidor	26
Gráfico 7 - 3. Porcentaje de Capacidad económica.....	27
Gráfico 8 - 3. Porcentaje de costos del servicio.	28
Gráfico 9 - 3. Porcentaje de las razones de mantenimiento.	29
Gráfico 10 - 3. Porcentaje Demanda.	30

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXO A: ENCUESTA DIRIGIDA A LOS POSIBLES CLIENTES DE LA EMPRESA DE SERVICIOS “EURODIESEL” EN LA CIUDAD DE PUYO.

ANEXO B: ENTREVISTA APLICADA AL GERENTE-PROPIETARIO DE LA EMPRESA “EURODIESEL” DE LA CIUDAD DE AMBATO.

RESUMEN

El siguiente trabajo de investigación tuvo como finalidad la elaboración de una propuesta sobre un “Estudio de factibilidad para la creación de una sucursal de la empresa EURODIESEL en la ciudad del Puyo” con el fin de incentivar el crecimiento de esta. Dentro de este proceso se aplicó una metodología con el método deductivo y descriptivo, lo cual también fue necesario utilizar técnicas de investigación como son la encuesta y entrevista ya que estas herramientas permitieron realizar el estudio de mercado y así recabar la información necesaria para determinar la demanda insatisfecha que existe dentro de la Ciudad, y por ende estos datos fueron la base inicial para realizar el estudio técnico, estudio organizacional, estudio económico y la evaluación financiera dentro de los cuales se obtuvo los siguientes indicadores económicos. Valor presente neto de \$ 89.994,26, Tasa Interna de Retorno de 43,33%, Relación beneficio costo de \$ 1,91 y un Periodo de Recuperación de la Inversión de 2 años, 2 meses, 19 días, lo cual se logró concluir que el proyecto es atractivo y viable desde el punto de vista económico. Este trabajo de investigación demuestra la factibilidad de la idea propuesta, lo cual se puede incentivar al Gerente propietario de la empresa a que implemente esta idea de negocio ya que será un impulso para la que la empresa EURODIESEL se expanda y logre el crecimiento esperado, además este proyecto generara plazas de trabajo lo cual es una ventaja para la ciudad ya que impulsara la economía.

Palabras clave: < ESTUDIO DE FACTIBILIDAD>, < CREACIÓN >, < SUCURSAL >, < VALOR PRESENTE NETO>, < TASA INTERNA DE RETORNO < RELACIÓN BENEFICIO COSTO>, <PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN >, < EVALUACIÓN ECONÓMICA >.



Firmado electrónicamente por:
JHONATAN RODRIGO
PARREÑO UQUILLAS



15-06-2022

1243-DBRA-UTP-2022

ABSTRACT

The following research work aimed at developing a proposal for a “feasibility study to create a branch of the company EURODIESEL in the city of Puyo” to encourage its growth. With the deductive and descriptive method, which also required the use of research techniques such as surveys and interviews, as these tools allowed the Market study and thus collected the information to determine the unmet demand that exists within the city. Therefore, these data were the initial basis for the technical study, organizational study, economic study, and financial evaluation within which they obtained the following economic indicators. Net present value of \$ 89,994.26, Internal Rate of Return of 43.33%, Benefit-Cost Ratio of \$ 1.91 and a Payback Period of 2 years, 2 months, 19 days, which led to the conclusion that the project is appealing and viable. This research work shows the feasibility of the proposed idea, which can encourage the owner manager of the company to implement this business idea as it will be a boost for the Eurodiesel company to expand and achieve the expected growth. This project will also generate jobs, which is an advantage for the city as it will boost the economy.

Keywords: <FEASIBILITY STUDY>, <CREATION>, <BRANCH>, < NET PRESENT VALUE>, <INTERNAL RATE OF RETURN <BENEFIT - COST RATIO>, < RECOVERY PERIOD OF INVESTMENT>, < ECONOMIC EVALUATION >.

LEONARDO
EFRAIN
CABEZAS
AREVALO



Firmado
digitalmente por
LEONARDO EFRAIN
CABEZAS AREVALO

C.I. 0601880420

INTRODUCCIÓN

En Ecuador, el sistema industrializado generalmente no se utiliza para el mantenimiento integral de vehículos, porque en comparación con otros países desarrollados, la economía del país no es alta y el costo de la maquinaria es demasiado alto, incluida la mano de obra profesional de los centros de mantenimiento existentes en el país, especialmente en la provincia de Pastaza, por lo que los clientes no están completamente satisfechos.

La ciudad de Puyo no cuenta con una empresa especializada en revisión y mantenimiento de automóviles que brinde servicios de primera y valor agregado, ante esta problemática ciudadana es necesario implementar un proyecto orientado al mercado objetivo, por ese motivo resulta urgente la implementación de empresas serias que brinden servicios de calidad.

Como se mencionó anteriormente, uno de los principales problemas de la ciudad es que no se atiende la demanda, debido a la falta de empresas que brinden servicios técnicos de reparación automotriz profesionales y garantizados, además, no cuentan con la infraestructura suficiente, por lo que utilizan la vía pública para este tipo de obras, lo que resulta en la mala apariencia de los departamentos donde se ubican estos talleres, debido al desperdicio de aceite, aceite lubricante y grasas que se utilizan en estas obras. ha provocado problemas medioambientales, tiene un impacto negativo, porque la basura se quedará en la calle e incluso en el medio ambiente. La falta de infraestructura y diseño para esta obra hace que no cuenten con un sistema de almacenamiento de residuos ni recolectores adecuados.

EURODIESEL es una empresa que a lo largo de los años ha tenido un crecimiento constante por lo que sus servicios se han visto solicitados desde otros sectores del país principalmente de la región amazónica por lo que al no contar con un establecimiento que se esté ubicado cerca de los principales puntos solicitantes ha provocado la pérdida de clientes potenciales, por lo que surge la necesidad de contar con un establecimiento en la ciudad de Puyo.

Formulación del Problema

De qué manera influye la realización de un estudio de factibilidad para la creación de una sucursal de la empresa de servicios Eurodiesel en la ciudad de Puyo, Provincia de Pastaza.

Justificación

Justificación teórica

Es necesario la utilización de material bibliográfico para el desarrollo del marco teórico y que permita argumentar la realización del estudio de mercado y de esta manera determinar la viabilidad

del estudio de factibilidad para la creación de una sucursal de la empresa EURODIESEL en la ciudad de Puyo.

Justificación metodológica

Por ello al realizar el estudio de factibilidad podremos verificar si este proyecto es rentable para la organización, para esto se utilizarán los métodos, técnicas e instrumentos de recopilación de información, de manera que esta misma nos brinde un aspecto muy claro y conciso del entorno social, económico y cultural al que tenemos que hacerle frente.

Justificación práctica

Debido al crecimiento económico, turístico y poblacional de la ciudad; es necesario implementar una sucursal de la empresa de servicios Eurodiesel para poder satisfacer la demanda de la comunidad. Además de ello es una opción que impulsa el desarrollo del servicio automotriz, buscando una oportunidad de negocio orientado hacia la satisfacción de los clientes, adicionalmente permitirá generar nuevas fuentes de trabajo, que contribuirá al crecimiento económico y productivo tanto de la empresa, como de la ciudad del Puyo.

Objetivos

General

Desarrollar un proyecto de factibilidad a través de un estudio de mercado, técnico, legal, administrativo y financiero que permita la creación de la sucursal de la empresa EURODIESEL en la ciudad del Puyo, provincia de Pastaza.

Específicos

- Establecer la información teórica que sustentará la realización de un estudio de factibilidad para la creación de una sucursal de la empresa de servicios Eurodiesel.
- Realizar un estudio de mercado mediante la aplicación de instrumentos y procedimientos de recopilación de información que permita establecer la demanda insatisfecha.
- Demostrar a través de un estudio técnico, administrativo, legal y financiero la factibilidad de la creación de una sucursal de la empresa de servicios Eurodiesel en la ciudad de Puyo, Provincia de Pastaza.

CAPITULO I

1. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

1.1. Antecedentes Investigativos

Para la realización de esta investigación se tomará de referencia algunos documentos, textos, fuentes bibliográficas y trabajos previos necesarios para cumplir con el objetivo del estudio.

Según (*Lasso Molina, 2015*), con la investigación denominada “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa en el sector automotriz de servicio de mantenimiento de vehículos livianos en la parroquia de San Isidro del Inca de la ciudad de Quito”, de la Universidad Central del Ecuador, Facultad de Ciencias Administrativas, nos dice que la idea principal del estudio de factibilidad es crear una empresa en el sector automotriz y a la vez impulsar el factor económico en este tipo sector, incentivando a invertir en este tipo de servicio y cubrir las necesidades del mercado y obtener una rentabilidad racional.

Según (*Alfonso, 2012*), con el tema de titulación “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de servicios automotrices integrados en la ciudad de Machachi provincia de Pichincha” de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Quito, Facultad de Ciencias Administrativas, expresa que desarrollar el país requiere todo tipo de empresas, independientemente de si son microempresas o grandes áreas. Para crear una empresa de valor agregado a los productos, una tecnología consiste en algún conocimiento, como un producto o servicio específico.

Según (*Paccha Inga & Sánchez Peralta, 2016*), con el tema de investigación “Estudio de Factibilidad para la creación de un taller de servicios automotrices para transporte vehicular en el cantón San Fernando-Provincia del Azuay” de la Universidad Politécnica Salesiana Sede Cuenca, Facultad de Mecánica, dice que la ubicación correcta de una empresa ayuda a tener una mayor rentabilidad, en base a los costos establecidos, cuyo objetivo pretende superarse al capital invertido siempre y cuando este proyecto esté debidamente en funcionamiento.

Según (*Vilacres, 2016*), en la investigación denominada “Estudio de factibilidad para la creación de la sucursal de la empresa GRAFICOK en la ciudad de Quevedo” de la Universidad Autónoma Regional de los Andes, Facultad de Dirección de Empresas, nos

comenta que no cabe duda de que la investigación siempre es importante cuando se hace una gran inversión para un propietario, y más aún cuando lo que se está haciendo es una sucursal. A través del estudio de factibilidad financiera se puede entender el proyecto de inversión, factibilidad, tasa de retorno, análisis de sensibilidad, etc., para la toma de decisiones por parte de los inversores.

1.2. MARCO TEÓRICO

1.2.1. Proyecto

El proyecto se refiere a la creación de un servicio especial o proporciona una serie de servicios especiales a través de muchas actividades para lograr uno o más objetivos después de un determinado método que es preciso sobre el equipo relevante, así como a otras fuentes cuantitativas en forma de regulaciones presupuestarias. En ciertos resultados de ciertos resultados, no son contrarios a las mejores reglas y prácticas y programadas actualmente disponibles, cruce un horario con un tiempo limitado. (*Montealegre, 2008*)

1.2.2. Importancia de un Proyecto

Estos proyectos son importantes porque su propósito es utilizar los recursos para mejorar las condiciones de vida de la comunidad, ya sea a corto, mediano o largo plazo. De la intención o idea de hacer algo para completarlo o hacerlo funcionar correctamente. Responder a decisiones sobre el uso de recursos para mejorar, mantener o mejorar uno o más propósitos para producir bienes o prestar servicios. (*Rosario, 2015*).

1.2.3. Objetivos de un Proyecto

Para (*B., 2010*), los objetivos más importantes al crear un proyecto son:

- Obtener utilidades económicas y financieras.
- Utilizar de manera eficiente y eficaz los recursos escasos.
- Introducir a un mercado productos nuevos y con ventajas competitivas.
- Satisfacer necesidades existentes y nuevas.

1.2.4. Etapas para la realización de un proyecto factible

a. Diagnostico

Según (*Figueroa, 2005*) define el diagnóstico “como una investigación, cuyo objetivo central es descubrir las características fundamentales de la realidad, y de estas poder levantar una información concisa y relevante para el proyecto que se pretenda realizar.

b. Diseño

Fase de proyecto en la que se evalúan las opciones, estrategias y tácticas a seguir, teniendo como indicador clave la meta a alcanzar. Esto nos conducirá a una estructura de proyecto sólida a implementar. (*Figueroa, 2005*)

c. Evaluación

La evaluación es vital dentro del proyecto ya que nos brinda los posibles escenarios que puede tener el mismo desde un punto de vista económico y el cual también permitirá detectar si la inversión que se va a realizar en el mismo es apropiada o no, y esto también permite que los inversores tomen su decisión final. (*Aguayaco, 2007*)

d. Ejecución

Según (*Padilla, 2011*), la ejecución es el paso donde se implementa el proyecto y se lleva a cabo todos los procesos antes mencionados y así se materializa la idea de negocio para recibir los ganancias esperadas de los inversores y por ende también se logra cumplir con los objetivos y metas de la empresa.

1.2.5. Estudio de Factibilidad

Un estudio de factibilidad es una herramienta utilizada para orientar las decisiones de evaluación de proyectos y corresponde a la etapa final de la fase preoperacional o de formulación del ciclo del proyecto. Se desarrolla en base a información con la menor incertidumbre posible para medir la probabilidad de éxito o fracaso de un proyecto de inversión y decidir si se procede o no. A partir de un estudio de factibilidad, es posible esperar o abandonar el proyecto por no considerarse lo suficientemente factible, conveniente o adecuado; o bien, para mejorarlo, elaborar un diseño claro, teniendo en cuenta analistas que representen fuentes alternativas de financiamiento o

diferentes recomendaciones y modificaciones por nivel, funcionarios de planificación nacionales, departamentales, regionales, locales o corporativos nacionales. (Miranda, 2005)

1.2.6. Importancia del Estudio de factibilidad

Un estudio de factibilidad es importante dentro de un proyecto ya que permite analizar la demanda y oferta mediante el estudio de campo, ayuda a determinar el diseño administrativo con el cual puede operar el proyecto, también brinda las estimaciones de inversión necesarias, entonces el estudio de factibilidad brinda todos los elementos para poder dar paso a la producción de un bien o servicio. (Karla, 2017)

1.2.7. Objetivos del Estudio de Factibilidad

Según (Guacanes, 2016), Entre sus objetivos se tiene:

- Cumplir todos los objetivos planteados con los recursos disponibles en las áreas económicas técnicas y operativas.
- Disminución de los fallos e incremento de la eficacia de los procesos.
- Disminución de los costos optimizando el uso de los recursos.
- Unión de las áreas y subsistemas que conforman la empresa.
- Promover el cumplimiento de los objetivos de la empresa.

Tipos de Factibilidad

Según (Guacanes, 2016), es necesario analizar tres aspectos muy importantes dentro del estudio de factibilidad los cuales se mencionan a continuación:

Factibilidad operativa: Se analiza el uso de recursos en las actividades indispensables para alcanzar el objetivo, depende de los recursos humanos necesarios para el cumplimiento del proyecto.

Factibilidad técnica: Se analiza las herramientas, habilidades y conocimientos, que son necesarios para cumplir los procesos que se llevarán a cabo para finalizar el proyecto, en esta parte del estudio se analiza si los recursos con los que se cuenta son suficientes o deben incrementarse.

Factibilidad económica: Se analiza todos los recursos económicos y financieros que necesitan los procesos con los que se alcanza la ejecución del proyecto.

1.2.8. Estudio de Mercado

Se entiende por mercado al lugar donde se realizan transacciones de intercambio ya sean de bienes o servicios por una cantidad de dinero ya establecida, para que exista esta dinámica dentro del mercado es necesario que exista demanda y oferta, ya para poder determinar si existe o no estos factores primordiales se realiza los estudios de mercados en un determinado segmento.

Según (*Malhotra, 2008*), concluye que un estudio de mercado ayuda a conocer la demanda y oferta existente dentro de un determinado sector ya que este permitirá que determinar si existe o no una demanda insatisfecha de algún determinado producto o servicio en el cual pueda intervenir una empresa y pueda satisfacer aquellas necesidades que tienen los consumidores, también ayuda a concluir variables importantes dentro del comportamiento tanto del consumidor como del mismo nicho de mercado, estas variables al ser fluctuantes también generan un impacto ya sea positivo o negativo dentro del crecimiento y desarrollo de cualquier organización, es por ello la necesidad de tener sondeos de mercado parciales para estar informado sobre el comportamiento que tiene un mercado dentro de cualquier actividad económica

1.2.9. Objetivos del Estudio de Mercado

Según (*B., 2010*), los objetivos específicos son:

- Analizar el comportamiento de la demanda de los servicios o bienes son importantes para tener un punto de vista general sobre los precios y estrategias de comercialización con los que se manejan la competencia, además se debe considerar la demanda pasada, presente y proyectada (las 3 P's)
- Cumplir con el desarrollo de sugerencias pasadas, actuales y predicciones mediante la recopilación de información sobre bienes y servicios como competidores, proveedores, distribuidores están disponibles en el mercado con ciertos precios, así como a la tienda de medidas, calidad, ubicación y otras condiciones.
- Analizar la implantación de las 4p para establecer el precio, producto, promoción y plaza de los bienes y servicios que se proyecta ofrecer en el mercado es importante ya que permitirá el crecimiento esperado por la empresa.

- Determinar los canales de comercialización más adecuados, para la circulación del producto o servicio esto permitirá contrarrestar los puntos de riesgos dentro de los canales de distribución, lo cual será una ventaja para la empresa ya que les permitirá optimizar tiempo y recursos.

1.2.10. *Análisis de la demanda*

La demanda consiste en la cantidad de bienes o servicios que necesita un mercado para cubrir las necesidades del mismo, determinar la demanda actual, demanda, real y demanda insatisfecha es muy importante ya que estos datos obtenidos serán claves para la producción de un producto o servicio, para poder realizar este análisis se toma en cuenta algunos aspectos como, el segmento, el universo y cálculo del mismo, aplicación de encuestas y por ultimo procesamiento de la información obtenida a través de las encuestas aplicadas para realizar su respectiva interpretación

1.2.11. *Análisis de oferta*

La oferta consiste en la cantidad de servicios y bienes que produce una empresa para satisfacer las necesidades del mercado en el cual se desarrolla, para determinar la oferta se debe tener en cuenta varios aspectos como, localización, tamaño del proyecto, capacidad instalada y capacidad utilizada por la empresa, inversiones fijas sobre todo también se debe dar relevancia al número de personas que operan dentro de la misma para poder llevar a cabo todo el proceso de producción. La oferta está sujeta a ciertas variables como el precio del producto y sobre todo al soporte gubernamental que le brinde la ciudad donde se desarrolla la empresa para poder tener un redito considerable y poder operar de manera oportuna.

1.2.12. *Análisis de precios*

Los precios son el valor o valores que se asignan a un producto o servicio, después de realizar su análisis respectivo de acuerdo a su costo de producción y el margen de utilidad que la empresa desea obtener, esta variable es importante ya que es el pilar fundamental para poder proyectar ingresos futuros de un determinado producto o servicio, al momento de fijar estos precios se debe tener en cuenta también los precios de la competencia ya que se debe encontrar un punto de equilibrio para que la empresa no corra el riesgo de fracasar en su actividad económica

1.2.13. *Estrategias de Comercialización*

El uso de estrategias de comercialización es una forma de que las empresas atraigan la atención sobre sus productos y servicios. En lugar de depender de anuncios aleatorios que pueden costar

más que la empresa producirlos, las empresas con visión de futuro saben que existen ciertos factores que determinan la forma adecuada de anunciar. Estos factores decisivos pueden ayudar a diseñar una estrategia de marketing efectiva para lograr que su producto reciba la mayor atención pública posible. (*Francisco, 2015*).

1.2.14. Canales de Distribución

Según (*Francisco, 2015*), Los canales de distribución son el medio por el cual un productor decide hacer llegar su producto al segmento clave, de esta manera la empresa se encarga que su producto llegue a un mayor número de consumidores, por tal razón existen dos tipos de canales de distribución que se mencionan a continuación:

- 1. Canal directo:** Es donde la empresa productora se encarga personalmente de toda la distribución y hacer llegar sus productos a sus clientes potenciales, para poder desempeñar este rol la empresa debe contar con grandes bodegas de almacenamiento y también con los vehículos necesarios para poder despachar su mercancía a tiempo.
- 2. Canal Indirecto:** Es donde intervienen terceras personas o empresas para distribuir la mercancía de un productor, estas empresas que ayudan con la parte de distribución cuentan con ciertos estándares de calidad y recomendación para poder ejercer su operación, por lo general estas empresas cuentan con todo el equipo y recursos necesarios para poder acoger contratos estables.

1.2.15. Estudio Técnico

Según (*Baca, 1998*), Un estudio técnico se lo debe realizar con la mayor efectividad posible ya que esta información es la base para los demás estudios y, a su vez, éstos proporcionen información que contribuya a determinar las características de los procesos de fabricación como la capacidad de producción. Este estudio además responde a cuatro interrogantes claves de un proyecto que son: Donde, cuando, cuanto, y con que se va a producir el bien o servicio de un proyecto.

Las pruebas de ingeniería nos permiten recomendar y analizar diferentes opciones tecnológicas para producir el bien o servicio deseado, lo que también nos permite verificar la factibilidad de cada tecnología. El análisis identifica el hardware, la maquinaria, los materiales y el equipo requerido para el proyecto y, por lo tanto, los costos operativos y de inversión requeridos, así como el capital de trabajo requerido. (*G. Domínguez, 2015*)

1.2.16. *Objetivos del Estudio Técnico*

Según (B., 2010), los objetivos del estudio técnico son:

- Ubicar el proyecto de investigación de modo que pueda ubicarse estratégicamente para clientes e inversionistas.
- Definir los procesos de producción requeridos para las operaciones del proyecto para optimizar recursos, reducir costos y reducir pérdidas.
- Crear la estructura necesaria para incluir el nivel de producción de un cierto porcentaje de bienes o servicios servirá como el mercado objetivo del proyecto.
- Determinar los requerimientos de los factores de producción: desarrollar los recursos humanos, materias primas y capital productivo necesarios para el proceso productivo.
- Establecer las funciones necesarias y la estructura organizativa de la empresa para que el proyecto funcione correctamente.
- Determinar el marco legal para dar cumplimiento a las disposiciones legales vigentes y poder determinar su factibilidad legal.

1.2.17. *Tamaño del Proyecto*

El tamaño del proyecto es su capacidad instalada expresada en unidades de producción/servicio por año, es decir, su capacidad para generar una gran cantidad de servicios en un período de tiempo determinado. Asimismo, para este proyecto, la capacidad instalada está relacionada con la tecnología que posee la empresa, lo que le permite brindar varios servicios anuales. (Alberto, 2016).

1.2.18. *Localización del Proyecto*

La localización en un proyecto de factibilidad es una decisión trascendental ya que influirá en el éxito o fracaso del proyecto, ya que si en el lugar que se va establecer los servicios hay mayor flujo de gente y de comercialización, en algunos casos los clientes tendrán la facilidad de hacer uso de los servicios que brinda la empresa, por lo que se definen dos aspectos esenciales la macro localización y la micro localización (Guacanes, 2016).

1.2.19. Macro localización

También conocida como área macro, es la ubicación donde encuentra la ubicación más favorable para su proyecto. Analizar factores externos que puedan beneficiar a la empresa, brindándole así valor agregado.

Es decir, cubriendo las necesidades o requerimientos del proyecto, la investigación constituye un proceso detallado, ej. Mano de obra, materias primas, electricidad, combustible, agua, mercados, transporte, instalaciones de distribución, comunicaciones, condiciones de vida, leyes y reglamentos, clima, acciones para prevenir la contaminación ambiental, apoyo, actitudes comunitarias, zonas francas. (*Dios, 2012*)

1.2.20. Micro localización

Se enfoca en determinar la ubicación exacta para el proyecto, dentro de esta localización se realizarán los procesos necesarios como la distribución de la planta, también se analizarán las variables geográficas para evitar cualquier contratiempo que se pueda presentar en el avance del proyecto.

Ingeniería del proyecto

La ingeniería de un proyecto consiste en dar a conocer toda la información necesaria con respecto al proceso de producción y utilización de recursos que necesita el mismo. Esta ingeniería tiene como objetivo principal detallar todo el funcionamiento de la planta, aquí también se debe analizar variables como: maquinaria a utilizar, distribución de la empresa, procesos de producción o de servicios, el capital de trabajo con el que debe contar para poder poner en marcha la idea de negocio.

1.2.21. Estudio Administrativo

De acuerdo con (*MCarmen, 2011*), el estudio administrativo consistirá en determinar la organización que la empresa deberá considerar para su establecimiento. Por lo tanto, deberá pensar en la planificación estratégica, la estructura organizativa, la legalidad, los impuestos, los aspectos de personal, las fuentes y métodos de contratación, etc. Es la realización de análisis para obtener información relevante para determinar los aspectos organizacionales, administrativos, laborales, legales, ambientales y financieros del proyecto.

La investigación organizacional tiene como objetivo determinar la capacidad operativa de la organización propietaria del proyecto para comprender y evaluar las fortalezas y debilidades, y determinar la estructura organizacional para administrar las fases de inversión, operación y mantenimiento. Esto significa que para cada proyecto, se debe definir una estructura organizativa de acuerdo con los requisitos de la implementación del proyecto y las actividades futuras. (Manene, 2015)

1.2.22. Factibilidad Legal y organizacional

Según (Sapag, 2007), Dentro de este estudio se va a analizar todas normativas que deben cumplir el proyecto para que no exista ninguna restricción durante la implementación del mismo, de esta manera se lograra determinar la viabilidad legal, ya que intervienen factores como tipo de sociedad, permisos de funcionamiento, registros de marcas, también dentro del aspecto organizacional se determinara la estructura organizacional de la empresa, reglamento interno de la empresa, los roles que debe desempeñar cada uno dentro de sus puestos, todo esto será base para que la empresa pueda funcionar de manera correcta.

Importancia del estudio organizacional

Es importante este estudio ya que permite conocer la estructura optima con la debe funcionar la empresa y de esta manera evitar retrasos o contratiempos en sus respectivos procesos, es por esta razón la importancia de contar con un reglamento interno y con los manuales respectivos de cada departamento y cargo que va a desempeñar cada empleado de la empresa, esto evitara que el personal pierda tiempo y recursos en actividades que no están dentro de su puesto asignado.

1.2.23. Estudio Financiero

La investigación financiera es una parte esencial de la evaluación de proyectos de inversión. Puede analizar nuevos emprendimientos, organizaciones en marcha o nuevas inversiones en empresas, como la creación de una nueva área de negocios, la adquisición de otra empresa o la inversión en una nueva planta de producción. Para realizar esta investigación, utilizamos información de diversas fuentes, como estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones, estudios de mercado, estudios de demanda, costos laborales, costos de financiamiento y estructuras impositivas. La viabilidad de una organización incluye su capacidad para continuar operando en el tiempo. En una empresa, la viabilidad está íntimamente relacionada con la rentabilidad. Estamos hablando de rentabilidad a largo plazo, porque la viabilidad no significa necesariamente que siempre sea rentable. Las empresas generalmente no son rentables por un

período de tiempo. En los primeros días de una puesta en marcha, la empresa debe asumir los costos de traer beneficios para el futuro, como publicidad, costos de organización, adquisición de inventario de materiales, etc. Pero debe haber expectativas de ganancias futuras. En este caso, la investigación financiera debe determinar si la empresa puede superar los períodos de rentabilidad negativa sin impago, y estimar cuándo la rentabilidad es positiva y la relación entre la rentabilidad y el capital o activos invertidos. El análisis financiero puede generar índices financieros que permitan a los gerentes de alto nivel comprender la "salud financiera" de una empresa. (*Federico, 2014*)

1.2.24. Valor Actual Neto (VAN)

Para (*Valero, 2006*), "Este es un procedimiento que le permite calcular el valor actual de algunos flujos de efectivo futuros debido a la inversión. También se llama valor neto puro (válvula), identificando una diferencia entre los ingresos y los costos de los valores o diferencias actualizadas entre los ingresos netos y la inversión preliminar. "

El valor actual neto (NPV) es una métrica de inversión que incluye la actualización de recibos y pagos de un proyecto o inversión para ver cuánto ganará o perderá la inversión. Para ello, lleva todos los flujos de caja al momento actual y los descuenta a un tipo de interés determinado. El VAN será una medida de la rentabilidad del proyecto en valor absoluto neto, es decir, el número de unidades monetarias. (*Morales V. , 2015*)

1.2.25. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno (TIR) es el interés o rendimiento proporcionado por una inversión. Es un indicador de evaluación de proyectos de inversión que está íntimamente relacionado con el valor neto renovable (VAN). La Tasa Interna de Retorno (TIR) nos da una medida relativa de la rentabilidad que se logra, expresada en porcentaje. El principal problema es su cálculo, ya que el número de ciclos dará el orden de las ecuaciones a resolver. Para resolver este problema, puede acceder a diferentes métodos, utilizar computadoras financieras o programas informáticos (*Sevilla, 2015*).

1.2.26. Razón Beneficio – Costo

Según (*Morales J. , 2009*), define que "Esta es una razón real para un flujo puro para la inversión inicial. Este índice se utiliza como un vehículo de clasificación de proyecto en el equilibrio de rendimiento. Si el beneficio costo es más que 1, entonces toma el proyecto"

1.3. MARCO CONCEPTUAL

Factibilidad

Según (*Valera, 2010*) "se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto". Un estudio de viabilidad es un análisis realizado por una empresa para determinar qué tan buena o mala se propone una empresa y qué estrategias se deben desarrollar para tener éxito.

Mercado

Para Philip Kotler, Gary Armstrong, Dionisio Cámara e Ignacio Cruz, autores del libro "Marketing", un mercado es el "conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores tienen necesidades o deseos específicos que pueden satisfacerse a través de una relación de intercambio.

Oferta

(*Gonzales, 2015*) Una oferta se define como la cantidad de un bien o servicio que se ofrece a un consumidor en una determinada cantidad, precio, tiempo y lugar de compra bajo estas condiciones. Por lo tanto, estamos hablando de cotizaciones individuales, cotizaciones de mercado o cotizaciones globales.

Demanda

Desde un punto de vista económico, la demanda es función de dos variables: el precio y la cantidad de un bien predeterminado. La relación entre precio y volumen se invierte, haciendo que la pendiente de la función sea negativa o casi siempre hacia abajo. (*Rubinfeld, 2010*)

Demanda Insatisfecha

Para (*Luna, 2015*), La demanda insatisfecha es una necesidad que incluye una o una combinación de las necesidades anteriores; en este caso, el proyecto incluirá necesidades no satisfechas y/o necesidades atendidas pero no satisfechas.

Precio

Según (*Ruano, 2009*), El precio representa el valor de compra de un producto o servicio que puede estar asociado con cualquier punto de la cadena de distribución:

- El precio mayorista es el precio al que el mayorista compra el producto.
- Precio de venta al público es el precio pagado por el vendedor.
- Precio de venta al público es el precio que pagan los consumidores o usuarios por los productos y servicios que adquieren.

Inversión

Cualquier instrumento en el que se depositan fondos con la expectativa de que genere ingresos positivos y/o conserve o incremente su valor (*Joehnk, 2009, pág. 3*)

Estrategia

En el fondo podemos definir la estrategia, entendida como competitiva, como un conjunto de medidas y acciones que una empresa realiza para asegurar una ventaja competitiva a largo plazo (*Soriano Llobera, García Pellicer, & Torrents Arevalo, 2015*).

Financiamiento

El financiamiento es el proceso de hacer que un proyecto negocio o empresa en particular sea viable y sostenible mediante la asignación de fuentes de fondos al mismo (*Editorial, 2017*).

Rentabilidad

Según Sanz (2012), nos dice que la rentabilidad viene definida como la relación entre el beneficio obtenido y el capital necesario para obtenerlo.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el punto en el que las ventas netas absorben los costes variables y fijos es decir el punto económico en el que se hace un equilibrio entre los ingresos y los costes totales momento en el que deja de existir. ha sufrido una pérdida y aún no ha comenzado a obtener ganancias. *(Padilla R. F., 2016)*

Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad es una herramienta de administración que permite a las organizaciones predecir los resultados del proyecto, ayudando a comprender la incertidumbre, la limitación y la escala del modelo de decisión. *(Esan, 2017)*

Ingresos

Es la cantidad de dinero que recibe la empresa por la prestación de bienes o servicios. Los ingresos provienen principalmente de la interacción entre la cantidad vendida de un bien o servicio y el precio de venta de cada unidad durante un período de tiempo *(Sotelo, 2009)*.

Costos

El costo también conocidos como coste, son costos económicos que se realizan para producir bienes o prestar servicios. Estos costos incluyen la compra de insumos, pago de mano de obra, costos de producción y administración, entre otras actividades. *(Editorial, 2017)*.

Gastos

El gasto es el uso de una cierta cantidad de dinero por parte de un individuo, empresa, organización o país a cambio de un bien o servicio específico. *(Editorial, 2017)*.

Capital de trabajo

Desde un punto de vista de la contabilidad, este capital se podría definir como la diferencia aritmética entre el activo y el pasivo corrientes de la organización u entidad. *(Urbina, 2010)*.

Idea a Defender

El diseño de un estudio de factibilidad demostrara que la creación de una sucursal de la empresa de servicios Eurodiesel en la ciudad de Puyo va a generar una rentabilidad.

Variables

Independiente: Estudio de Factibilidad

Dependiente: Rentabilidad

CAPITULO II

2. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Modalidad o enfoque de investigación

Este estudio tiene como objetivo implementar el proyecto de factibilidad "EURODIESEL" para determinar su impacto en la ciudad de Puyo, el cual se utiliza en paradigmas cualitativos y cuantitativos:

El modelo cuantitativo lo usamos para medir y estimar el tamaño del problema de investigación, y también lo usamos para definir la población en estudio y sus respectivas muestras, recopilar datos obtenidos a través de encuestas y analizarlos con métodos estadísticos, finalmente, en la revisión literaria, las variables se apoyan en números y valores que ayudan al desarrollo del proyecto.

Mientras que el enfoque cualitativo es adecuado para determinar las necesidades de la población estudiada, al desarrollar un marco metodológico de investigación y reseñas literarias de diferentes autores para sustentar cada variable identificada como proyectos de inversión y viabilidad técnica, económica y financiera.

Modalidad o enfoque de investigación

2.1.1. *Investigación descriptiva*

Este método se utilizará para recolectar los datos necesarios, información complementaria, unidades de observación, entrevistas y encuestas; su respectivo proceso de tabulación, análisis de resultados e interpretación estadística.

2.1.2. *Investigación De Campo*

La investigación se encuentra inmersa en un modelo cuantitativo, que nos permitirá reconocer el problema y, por tanto, buscar posibles soluciones a través de la investigación de las principales fuentes de información, en este proyecto serán los clientes potenciales.

2.1.3. *Investigación Bibliográfica*

Esta investigación es significativa ya que nos permite estudiar y recopilar información histórica y recursos bibliográficos contemporáneos, profundizar en la selección de estándares y direcciones relevantes de manera crítica y orientarnos para apoyar marcos teóricos y diseñar soluciones alternativas.

2.2. Métodos, técnicas e instrumentos de investigación

Métodos

2.2.1. Método Inductivo

Es un método para sacar conclusiones generales a partir de datos específicos. Para recopilar información sobre el entorno interno y externo, que permita determinar, la realidad actual sobre el uso de los servicios a ofertar para realizar las deducciones correctas a fin de extraer conclusiones e ideas generales sobre el proyecto.

2.2.2. Método Deductivo

Se parte de datos generalmente aceptados para extraer tipos específicos de conclusiones. Este método se utiliza para recopilar información secundaria para la investigación de mercado, así como para segmentar los mercados de clientes y determinar los resultados.

2.2.3. Técnicas

Las técnicas para utilizarse para el desarrollo del estudio son:

- a) **Encuestas.** - Se realizará una encuesta, direccionada a la población que cuente con vehículos de motor a Diesel de la ciudad de Puyo, ya que son quienes hacen uso de los servicios, identificando así la demanda.
- b) **Entrevista.** - Se realizará una entrevista, direccionada a las principales autoridades de “EURODIESEL”, para la toma de decisiones en el desarrollo de la investigación.
- c) **Observación.** - A través de esta técnica se recolectará información directamente de los procesos administrativos y operativos de “EURODIESEL”, con el fin de identificar posibles hallazgos y oportunidades de brindar un mejor servicio.
- d) **Tabulación.** - Es la técnica que consistió en agrupar los resultados obtenidos en áreas, segmentos o elementos examinados, de manera que se facilite la elaboración de conclusiones.

2.3. Población y muestra

2.3.1. Población

La población del estudio a realizar se conforma por los vehículos motorizados a Diesel matriculados en la TRANSCOMUNIDAD EP.

2.3.2. Muestra

Según El Anuario de Estadística de Transporte (ANET), el número total de vehículos motorizados registrados en la provincia de Pastaza es de 10.997 vehículos, de la cual 17,2% son vehículos con motor a Diesel, es decir 1892 vehículos, la cual se aplicará la muestra a los dueños de estos para la respectiva encuesta, con la finalidad de tener una información más precisa que ayude al desarrollo de la investigación.

Cálculo de la Muestra:

Fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{d^2(N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

Donde:

- N = Total de la población
- $Z\alpha = 1.96$ al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- p = 50% Proporción Esperada
- q = 50%
- d = 5%. Precisión

$$n = \frac{1892 \cdot 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{0,05^2(1892-1) + 1,96^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

$$n = \frac{1817}{6}$$

$$n = \mathbf{319 \text{ encuestas}}$$

CAPITULO III

3. MARCO DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

3.1. Análisis e Interpretación de los resultados

1. ¿Conoce usted de un taller automotriz dentro de la ciudad de Puyo, que brinde servicios de mantenimiento con personal debidamente capacitado y tecnología?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	96	30%
No	223	70%
Total	319	100%

Figura 1 - 3. Conocimiento de un centro automotriz.

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Asas, A. 2021

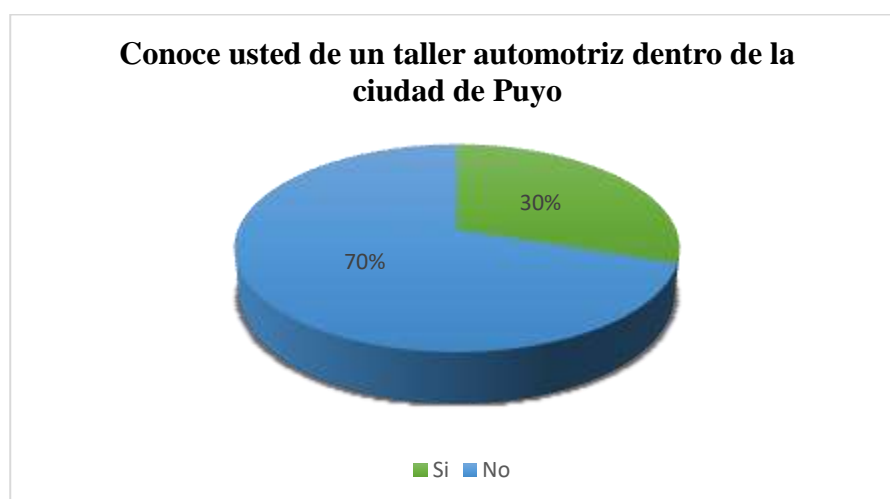


Gráfico 1 - 3. Porcentaje de conocimiento de un centro automotriz

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis e Interpretación

El 70% de la población encuestada desconoce de un taller automotriz que cuente con estas características, mientras que el 30% afirma que si tienen conocimiento de algún taller que cuente con las características mencionadas. Se puede evidenciar que dentro de la ciudad de Puyo no se dispone de un taller de servicio automotriz especializado, es decir, que brinde servicios de calidad, disponga de personal capacitado y cuente con tecnología de punta para la prestación de los servicios.

2. ¿Considera usted que es importante realizar mantenimiento a su vehículo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	319	100%
No	0	0%
Total	319	100%

Figura 2 - 3. Importancia del mantenimiento vehicular.

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021



Gráfico 2 - 3. Porcentaje de la importancia del mantenimiento vehicular.

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis e Interpretación

El 100% de la población encuestada afirma que es importante realizar el mantenimiento a sus vehículos. De acuerdo con los resultados obtenidos podemos evidenciar el compromiso que tienen los usuarios con la vida útil de sus vehículos, así como, son conscientes de su propia integridad.

3. ¿Ha requerido de servicios de mantenimiento automotriz recientemente?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	183	57%
No	136	43%
Total	319	100%

Figura 3 - 3. Requerimiento de un servicio automotriz.

Fuente: Encuesta aplicada al sector de vehículos motorizados del Cantón Puyo

Elaborado por: Asas, A. 2021

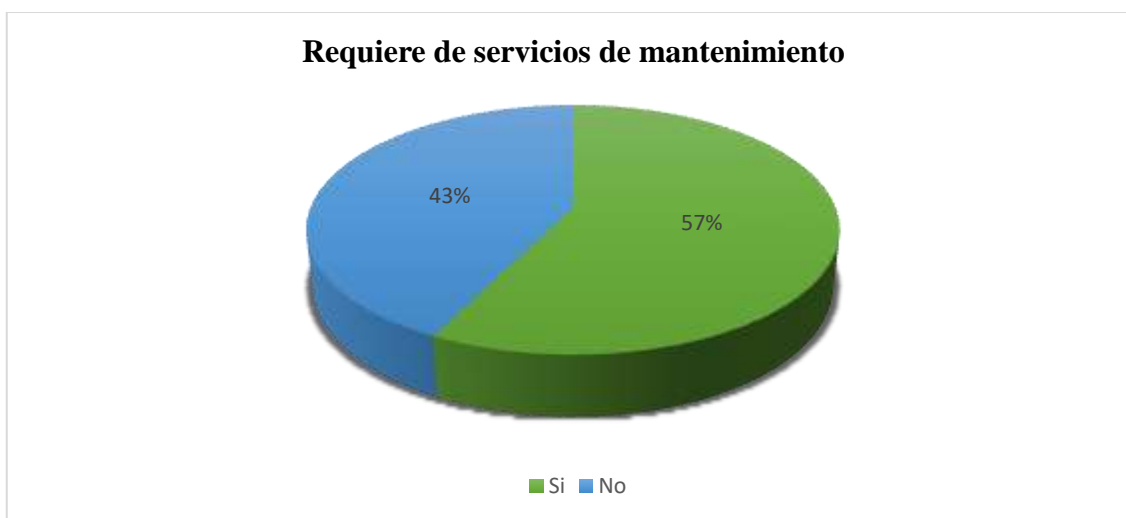


Gráfico 3 – 3. Requerimiento de servicios automotrices.

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis e Interpretación

El 73% de la población encuestada afirma que ha requerido recientemente de servicios automotrices, mientras que un 27% afirma que no ha solicitado de estos servicios recientemente. Los propietarios de los vehículos están pendientes para realizar los mantenimientos respectivos y evitar así que estos presenten averías. Por este motivo es necesario que el cantón pueda contar con un servicio que ofrece EURODIESEL

4. ¿Con que frecuencia usted asiste a los talleres de mantenimiento automotriz en el año?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Trimestralmente	115	36%
Semestralmente	145	46%
Cada 2 años	50	16%
Cada 5 años	9	3%
Total	319	100%

Figura 4 - 3. Regularidad del uso.

Fuente: Encuesta aplicada al sector de vehículos motorizados del Cantón Puyo

Elaborado por: Asas, A. 2021

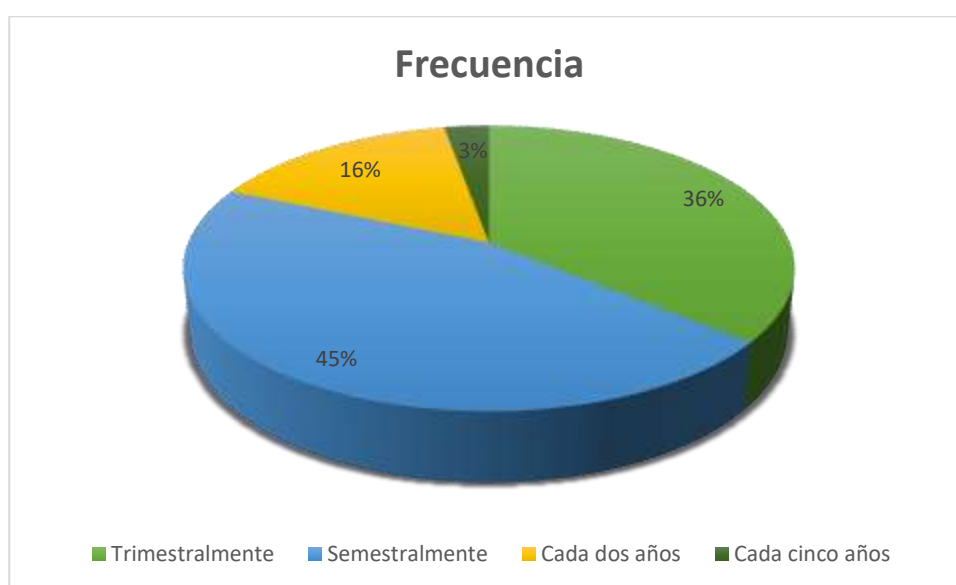


Gráfico 4 - 3. Frecuencia de uso.

Fuente: Encuesta aplicada al sector de vehículos motorizados del Cantón Puyo

Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis e Interpretación

El 51% de la población encuestada asegura que requieren de servicios de mantenimiento cada tres meses, además se puede observar que el 30% de la población necesitan de estos servicios semestralmente, y el 19% afirma que requiere de estos servicios cada año. Dentro de estos dos rangos que son el trimestral y el semestral se encuentran los vehículos que brindan servicios de transporte público dentro de la ciudad, siendo estos clientes potenciales por que acuden con mayor frecuencia a los talleres automotrices disponiendo de un factor primordial para el desarrollo del proyecto.

5. ¿Cuál de los siguientes aspectos, considera usted más importante en un taller de mantenimiento automotriz?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Comodidad y espacio en el taller	92	29%
Garantía del servicio y repuestos	97	30%
Rapidez en el servicio	75	24%
Cordialidad y honestidad del personal	23	7%
Insumos reconocidos en el mercado	32	10%
Total	319	100%

Figura 5 - 3. Aspectos Importantes

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021



Gráfico 5 - 3. Porcentaje Aspectos Importantes.

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis e Interpretación

Los aspectos que sobresalen más son: garantía del servicio y repuestos con un 30%, así mismo, la comodidad y espacio en el taller con un 29%, y, por último, la rapidez en el servicio con un 24%. Los clientes que requieren de servicios de mantenimiento automotriz concuerdan que los requerimientos que se toman en cuenta al momento de acudir a un taller de mantenimiento es la garantía del servicio y repuestos, comodidad y espacio en el taller y rapidez en el servicio, ya que estos permitirán brindar un servicio de calidad y confiable.

6. ¿Está conforme con los servicios prestados por los talleres existentes dentro de la ciudad de Puyo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	104	33%
No	215	67%
Total	319	100%

Figura 6 - 3. Satisfacción del Consumidor

Fuente: Encuesta aplicada

Elaborado por: Asas, A. 2021

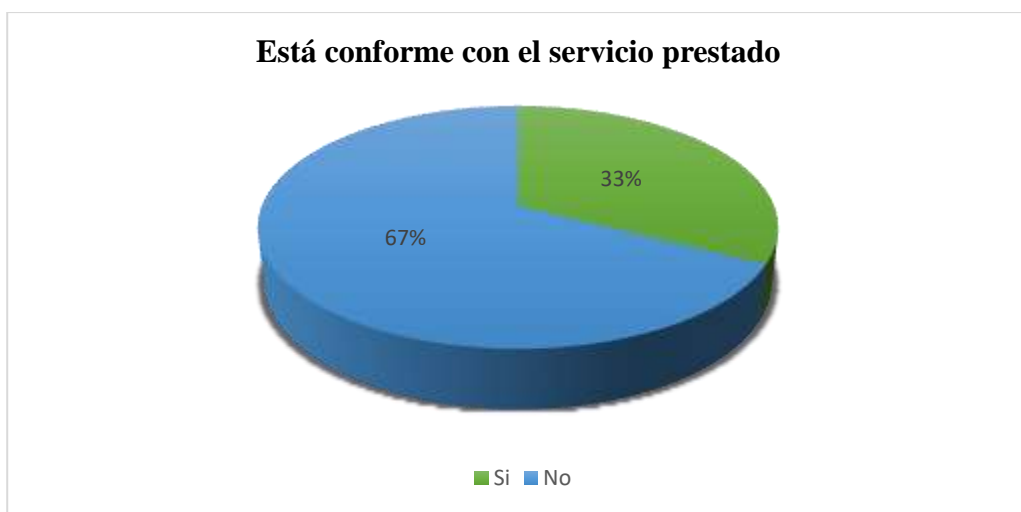


Gráfico 6 - 3. Porcentaje de Satisfacción del consumidor

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis e Interpretación

El 67% de la población encuestada no está conforme con el servicio que prestan los talleres existentes dentro de la ciudad de Puyo, mientras que, el 33% siente conformidad con los servicios que prestan estos talleres. Este factor es de suma importancia debido a que algunas de las mecánicas no cuentan con instalaciones adecuadas ni con el personal debidamente capacitado para ofrecer un servicio de calidad, siendo esta una gran oportunidad para implementar este proyecto que satisfaga las necesidades de los usuarios.

7. ¿Cuenta con los suficientes recursos económicos para realizar un adecuado mantenimiento a su vehículo?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	275	86%
No	44	14%
Total	319	100%

Figura 7 - 3. Capacidad económica

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021

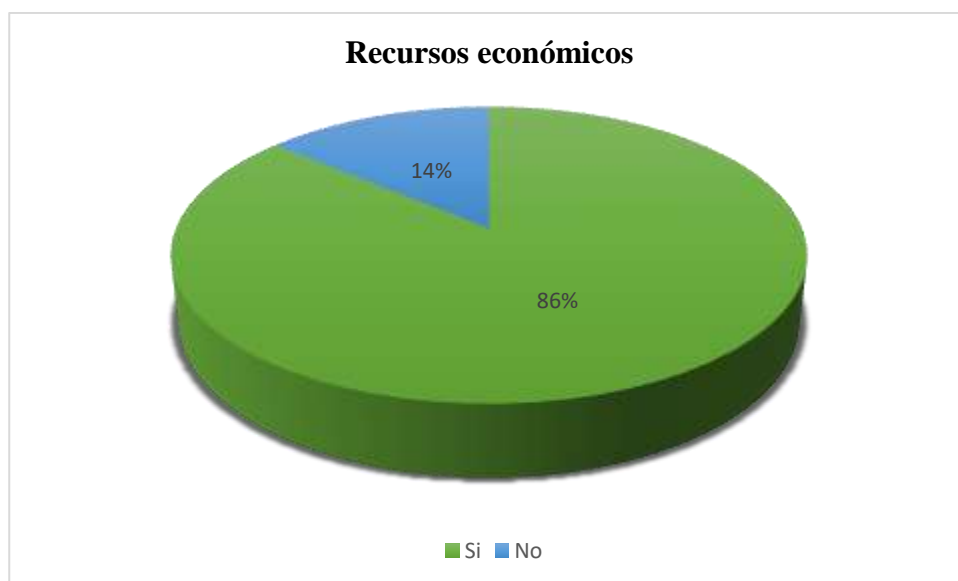


Gráfico 7 - 3. Porcentaje de Capacidad económica.

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis e Interpretación

El 86% de la población encuestada afirma que, si cuenta con los recursos económicos para realizar un adecuado mantenimiento a sus vehículos, mientras que el 14% afirma que no cuenta con estos recursos para realizar un adecuado mantenimiento. Estos resultados nos indican que las personas cuentan con los recursos necesarios para poder optar por un servicio de calidad, este es un factor importante para el desarrollo de este proyecto ya que nos brindan seguridad al momento de ofrecer nuestros servicios.

8. Dentro de los rangos establecidos escoja, ¿Cuál es el costo estimado que tienen los servicios de mantenimiento automotriz, que brindan los talleres existentes dentro de la ciudad?

Respuesta	Mantenimiento de Inyectores	Mantenimiento de Bombas de Inyección	Mantenimiento de motores	Cambio de Aceite
\$ 30-50	69	15	20	215
\$ 50-70	135	92	95	84
\$ 70-90	90	156	125	20
\$ 90-110	25	56	79	0
Total	319	319	319	319

Figura 8 - 3. Costo del servicio.

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021



Gráfico 8 - 3. Porcentaje de costos del servicio.

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis e interpretación

Tomando como base a las encuestas realizadas se puede apreciar que el mantenimiento de inyectores tiene un 42%, con un costo estimado de 50 a 70 dólares, el mantenimiento de bombas de inyección tiene un 49%, con un costo estimado de 70 a 90 dólares, al igual que el mantenimiento de motores con un 39%, por último, los cambios de aceite con un 68%, teniendo un costo estimado de 30 a 50 dólares. Estos resultados serán tomados en consideración que son los costos establecidos por los talleres existentes, como base al momento de implementar el taller automotriz y no generar un impacto económico a los futuros usuarios.

9. ¿Por qué razones lleva usted su vehículo al taller?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Mantenimiento preventivos y correctivos	78	24%
Scanner electrónico multicamara automotriz	56	18%
ABC electrónico automotriz	45	14%
Mantenimiento de sistemas de inyección de vehículos a diésel	80	25%
Reparación de motores automotriz de combustión a diésel y gasolina	51	19%
Total	310	100%

Figura 9 - 3. Razones del mantenimiento.

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021

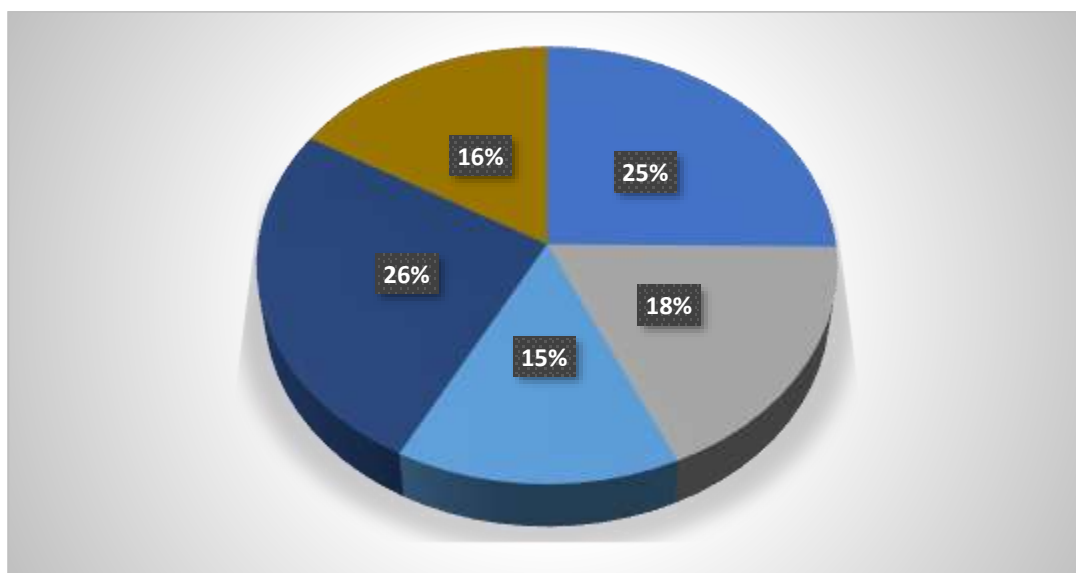


Gráfico 9 - 3. Porcentaje de las razones de mantenimiento.

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis e interpretación

El 24% de la población encuestada acude a los talleres por mantenimiento preventivo, mientras que el 18% acude por scanner electrónico, el 14% por un ABC y el 25% acude por mantenimiento de sistemas de inyección

Los motivos principales por los que acuden los propietarios de los vehículos a los talleres, es por la presencia de anomalías o desperfectos de funcionamiento de los diferentes componentes que conforman un vehículo, siendo estos los factores relevantes según la información obtenida de los

moradores de la ciudad, por ello es importante y necesario que el taller cuente con un espacio amplio donde se puede satisfacer los requerimientos de los usuarios.

10. ¿Estaría usted dispuesto acudir a un nuevo centro de mantenimiento automotriz con atención personalizada, excelente servicio y con equipo de última generación?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Si	310	97%
No	9	3%
Total	319	100%

Figura 10 - 3. Demanda Actual

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021



Gráfico 10 - 3. Porcentaje Demanda.

Fuente: Encuesta aplicada.

Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis e interpretación

El 97% de la población encuestada si está dispuesta a acudir a un nuevo taller con estas características, mientras que el 3% afirma que no estaría dispuesta acudir a un nuevo taller. Partiendo de los resultados podemos evidenciar que las personas están dispuestas a acudir a un nuevo taller automotriz que cuente con: personal debidamente capacitado, equipos modernos y sobre todo que brinde servicios de calidad, que permitan asegurar la integridad de los usuarios, siendo estos factores un punto estratégico para la activación del taller automotriz en la ciudad mencionada.

Análisis de la entrevista aplicada al Gerente-Propietario de Eurodiesel.

1. ¿Cuántos años lleva la empresa ofreciendo sus servicios en el mercado?

Según la información recopilada el tiempo de funcionamiento de la empresa en el mercado ambateño es de 18 años en servicio desde el 01 de enero del 2003, esto es evidencia que ya lleva un tiempo considerado ofreciendo sus servicios en el mercado.

2. ¿En qué lugar se encuentra ubicada “EURODIESEL”?

Indicó el gerente propietario de la empresa en estudio que se encuentra ubicada en la Panamericana Sur Km 4.5 Desvió al Cantón Cevallos Sector la Manzana de Oro, Ambato, provincia de Tungurahua.

3. ¿Qué servicios de mantenimiento ofrece “EURODIESEL”?

“EURODIESEL” realiza mantenimientos preventivos y correctivos, scanner electrónico multimarca automotriz, ABC Electrónico automotriz, mantenimiento de sistemas de inyección de vehículos a diésel, Reparación de Motores Automotriz de combustión a diésel y gasolina.

4. ¿Cuenta con una base de datos de sus clientes?

El gerente – propietario de la empresa indica que en la actualidad maneja la base de datos de sus clientes en gestión del software contable IDEMPIERE.

5. ¿A cuántos clientes usted atiende mensualmente?

Supo indicar el gerente – propietario de la empresa “EURODIESEL”, que mensualmente la empresa atiende entre 60 a 70 clientes, de acuerdo con las necesidades que los clientes requieren.

6. ¿Con qué frecuencia hacen uso de su servicio?

Haciendo referencia a esta interrogante que tiene que ver con la frecuencia de uso de servicio depende del mantenimiento preventivo que se lo ha realizado al vehículo.

7. ¿Por qué considera usted que utilizan sus servicios?

El gerente – propietario considera que utilizan sus servicios debido a la implementación de tecnología de alta calidad y última generación en cada proceso y servicio a realizar en cada uno de los vehículos de nuestros clientes, así mismo la especialización de personal con certificaciones internacionales.

8. ¿Indique el porcentaje de incremento que usted ha percibido en la demanda del servicio ofertado en los últimos años?

Al respecto el gerente – propietario expresa que la empresa “EURODIESEL” ha detectado un incremento de un 60% la demanda del servicio en relación con los últimos años.

9. ¿Cómo hacer conocer al público de los servicios que su empresa brinda a los clientes?

La empresa “EURODISEL” da a conocer los servicios que brinda mediante la utilización de técnicas de Mercadeo, Marketing y Marketing Digital que en la actualidad es la tendencia, junto con una excelente atención al cliente.

10. ¿Por qué aperturar una sucursal en la ciudad de Puyo?

El gerente – propietario de “EURODIESEL” indica que ha encontrado en la ciudad del Puyo que el ámbito social - económico es muy estable y las condiciones actuales del mercado tienen mucha necesidad en los servicios que nosotros brindamos ya que no se encuentra un establecimiento con características similares.

Discusión de Resultados

En el presente trabajo de investigación se desarrolló la siguiente idea a defender.

El estudio de factibilidad brindara información necesaria para la creación de una sucursal de la empresa de servicios EURODIESEL en la ciudad de Puyo.

La investigación de campo que se aplicó en el cantón Puyo provincia de Pastaza ayudo a defender la idea planteada inicialmente en este trabajo.

Una vez analizados los resultados se puede determinar la existencia de una demanda insatisfecha en el cantón Puyo la cual brindara viabilidad a la presente investigación, cabe mencionar que el estudio de factibilidad calcula el riesgo que comprometerán los inversionistas al implementar su proyecto, estudio que será presentado a continuación, cuenta con los elementos de juicio técnico-económico necesarios para justificar la aceptación o rechazo del proyecto.

3.2. Estudio de Mercado

El estudio de mercado es la base primordial del trabajo de investigación ya que nos brindará la base de datos actuales sobre la demanda y oferta que existe en la Ciudad del puyo dentro del sector automotriz, además será la guía inicial para realizar el estudio económico y evaluación financiera respectiva de la propuesta

3.2.1 Análisis de la demanda

Luego de haber realizado el trabajo de campo respectivo se obtuvo los siguientes resultados de las encuestas aplicadas a la muestra ya antes mencionada, la empresa EURODIESEL tiene el 97% de aceptación en la ciudad del Puyo.

3.2.2. Demanda Actual

Para determinar la demanda actual de los servicios que ofrece la empresa, para calcular este valor se tomó en cuenta el trabajo de campo que se realizó, esta información incluye la frecuencia de utilización de los servicios antes mencionados y por ende el número de encuestados que están dispuestos a adquirir el servicio de la empresa EURODIESEL.

Determinación de la demanda actual

La población de la muestra del trabajo de investigación es de 1892 personas de los cuales de determino que:

Personas que adquieren habitualmente servicios automotriz	57%
Personas que están dispuestas a adquirir los servicios de la empresa EURODIESEL	97%

Figura 11 - 3. Cálculo de la demanda

Fuente: Estudio de campo.

Elaborado por: Asas, A. 2021

Luego se procedió multiplicar los valores expuestos en la tabla para calcular el número de personas que esta dispuestas a adquirir los servicios de la empresa

$$1892 * 57% * 97%$$

1046 personas

Fijación de la Demanda Actual

Servicios	Frecuencia de consumo	Frecuencia de consumo	Demanda Actual
Mantenimiento preventivo y correctivo	Trimestral	21%	878
Scanner electrónico	Semestral	46%	962
ABC electrónico	Trimestral	15%	627
Mantenimiento de sistemas de Inyección	Cada 2 años	16%	334
Reparación de motores	Cada 5 años	3%	156

Figura 12 - 3. Demanda Actual

Elaborado por: Asas, A. 2021

Demanda Proyectada

Para realizar el cálculo de la demanda proyectada de este proyecto se va a utilizar los datos de la tasa de crecimiento poblacional, según datos del INEC la tasa de crecimiento está en 3,41%, por lo cual que si la población activamente económica aumenta existe la probabilidad de que los consumidores de los servicios que ofrece EURODIESEL también aumenten. A continuación, se detalla la fórmula que se utilizó para el caculo respectivo

$$P_n = P_o(1 + i)^n$$

Donde:

P_n = Población en el año

P_o = Población base

i = tasa de crecimiento

n = Año a proyectar

Cálculo de la demanda proyectada a 5 años

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento preventivo y correctivo	878	908	970	1004	1038
Scanner electrónico	962	994	1063	1100	1137
ABC electrónico	627	648	693	716	741
Mantenimiento de sistemas de Inyección	334	345	396	381	394
Reparación de motores	156	161	172	178	184

Figura 13 - 3. Demanda Proyectada.

Fuente: Estudio de campo.

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.2.3. Análisis de la Oferta

La oferta es la cantidad de productos o servicios que ya existen en un mercado establecido. En la presente investigación es de vital importancia mencionar que la oferta es inexistente, esto debido a que no existen talleres automotrices que brinden servicios con estas características.

3.2.4. Competencia

En la ciudad de Puyo la empresa EURODIESEL no tiene competencia alguna, debido a que no existe ninguna empresa que preste los servicios iguales o similares a EURODIESEL

3.2.5. Marketing Mix

El marketing mix consiste en comprender y analizar los aspectos internos de una empresa en la que intervienen las variables: producto, precio, promoción y ubicación, dando como resultado un enfoque estratégico de dicha variable.

Precio

El valor de cada uno de los servicios que ofrece EURODIESEL se lo establece de lo define de la siguiente manera:

Actividad/Servicio	Precios Míminos
Mantenimientos preventivos y correctivos.	\$110,00
Scanner electrónico multimarca automotriz.	\$100,00
ABC Electrónico automotriz.	\$60,00
Mantenimiento de sistemas de inyección de vehículos a diésel.	\$120,00
Reparación de Motores Automotriz de combustión a diésel y gasolina.	\$ 800.00

Figura 14 - 3. Precios Servicios

Elaborado por: Asas, A. 2021

Promoción

Una vez la empresa ya este establecida es necesario que se dé a conocer, para esto es necesario poseer medios digitales; debido a que nos encontramos en una era donde prima la tecnología y tal vez medios como el periódico no tendría el impacto que se necesita para llegar al mercado. Como consecuencia es indispensable la creación de redes sociales como Facebook e Instagram, y así desarrollar un exitoso traffic buildig para lograr una comunicación eficaz y personalizada.



Figura 15 - 3. Facebook Eurodiesel

Elaborado por: Asas, A. 2021

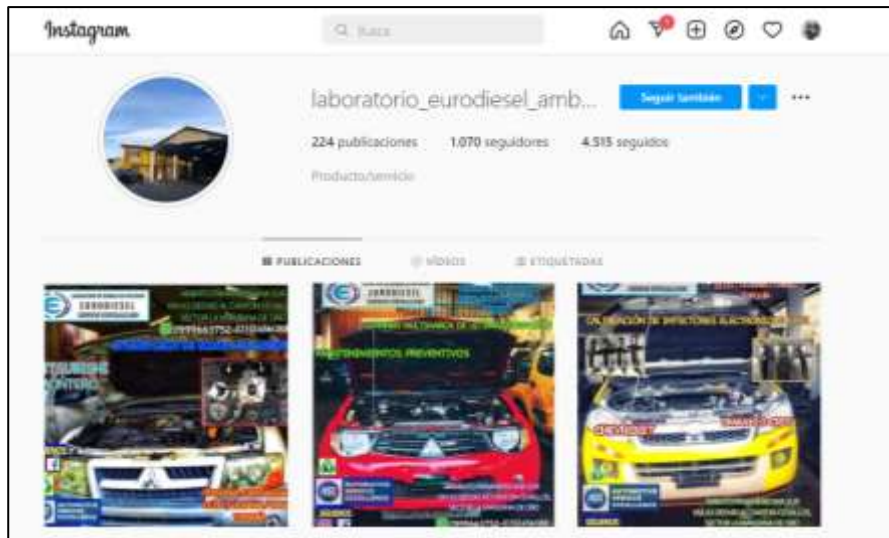


Figura 16 - 3. Instagram Eurodiesel
Elaborado por: Asas, A. 2021

Además de esto, se ha considerado el alquiler de 1 valla publicitaria, en la cual se pondrá una imagen que contenga la información básica y el tipo de servicio que se ofrece. La valla publicitaria se ubicará en la Av. Alberto Zambrano a pocos metros de Monumento Artesano de la Balsa.



Figura 17 - 3. Valla Publicitaria
Elaborado por: Asas, A. 2021

Plaza

En cuanto al canal de distribución a utilizarse para el proyecto, se ha determinado un lugar estratégico en el centro de la ciudad, donde las personas que requieran el servicio de EURODIESEL se acercaran para más información, además de la entrega de tarjetas de presentación a los ciudadanos y también a las cooperativas de transporte pesado, y transporte público tanto urbano como interprovincial.

3.3. Estudio técnico

El estudio técnico ayuda a verificar la viabilidad de este dentro del aspecto de infraestructura y localización de la propuesta para aperturar la sucursal de EURODIESEL ya que estos factores son importantes para el desarrollo de esta.

3.3.1. Capacidad Instalada

Luego de haber realizado el estudio el mercado y haber definido que existe una demanda insatisfecha, la empresa atenderá el 20% de la demanda insatisfecha que tiene el mercado por cada servicio que la empresa ofrecerá.

SERVICIOS	Servicios que se cubriran				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento preventivos y correctivos.	182	188	195	201	208
Scanner electrónico multimarca automotriz.	199	206	213	220	228
ABC Electrónico automotriz.	130	134	139	144	149
Mantenimiento de sistemas de inyección de vehículos a diésel.	69	71	74	76	79
Reparación de Motores Automotriz de combustión a diésel y gasolina.	32	33	34	35	37

Figura 18 - 3. Capacidad Instalada

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.3.2. Localización

Macro localización

La empresa EURODIESEL estará ubicada en la provincia de Pastaza – Ecuador algunos de los aspectos relevantes de la macro localización se detallan a continuación.

Detalle	Razón
Región	Amazónica
Provincia	Pastaza
Cantón	Pastaza
Población	83.933
Superficie	29,520 km ²
Clima	Entre los 18° y 33°C

Figura 19 - 3. Macro localización del Proyecto

Fuente: GAD de Pastaza

Elaborado por: Asas, A. 2021



Figura 20 - 3. Mapa político de la provincia de Pastaza.

Fuente: GAD de Pastaza

Elaborado por: Asas, A. 2021

Micro localización

EURODIESEL estará ubicada en la ciudad del Puyo a continuación se detallan algunos aspectos relevantes de la micro localización.

Parroquia	Puyo
Barrio	Cumanda
Dirección	Calles Cotopaxi y Macas

Figura 21 - 3. Micro localización del proyecto

Fuente: GAD de Pastaza

Elaborado por: Asas, A. 2021

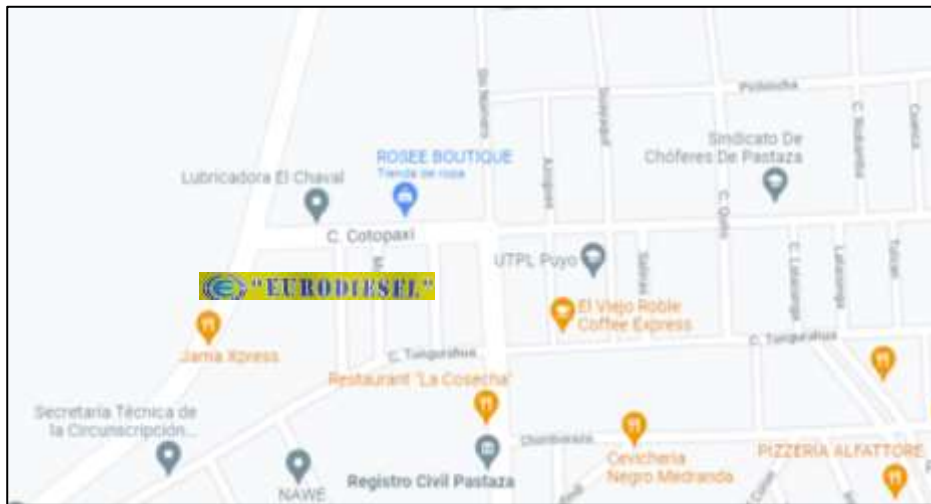


Figura 22 - 3. Localización del proyecto.

Fuente: Google Maps

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.3.3. Descripción de las condiciones locales

Factores	SI	No	Observaciones
Fácil acceso para llegar a la empresa	x		La ubicación de la empresa dispone de vías en buen estado lo que permite el fácil acceso de los clientes
Disponibilidad de centros recreativos	x		Cerca de la ubicación de la empresa se encuentra un cancha donde se puede practicar deportes o poder observar de aquellos encuentros deportivos
Factibilidad de construcción	x		El terreno tiene el espacio suficiente para poder construir y distribuir de manera adecuada sus instalaciones
Nivel de concentración Industrial		x	En el sector no existen industrias cercanas a la empresa

Figura 23 - 3. Factores de la infraestructura socioeconómicos

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Factores	Observaciones
Carcaterísticas del terreno	Terreno amplio, rectangular
Acceso a energía	La empresa cuenta con el acceso a este servicio ya que la empresa eléctrica EESA de la ciudad del Puyo proporciona el servicio a todo los usuarios
Acceso al agua potable	La empresa pública del agua potable EMAPAST proporciona el servicio las 24 horas
Acceso a líneas telefónicas e internet	La ubicación de la empresa tiene el acceso para el servicio de teléfono e internet

Figura 24 - 3. Factores de la infraestructura de servicios.

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.3.4. Ingeniería del proyecto

Este paso permite estudiar y establecer todo el proceso de la prestación del servicio y de esta manera utilizar de forma adecuada todos los recursos y materiales destinados al mismo, factores que influirán en el monto de la inversión, gastos, ingresos del proyecto. Por lo cual es indispensable alcanzar todos los requerimientos del cliente de manera eficiente y así brindar el servicio de calidad que la empresa promociona.

Proceso del servicio

Dentro del proceso de servicio que tiene la empresa se detallarán las actividades que se deben ejecutar cada persona que trabaja dentro de la misma.

1. **Recepción del vehículo:** La secretaria debe llenar el formulario necesario de los vehículos antes de ingresar al taller de mantenimiento
2. **Valoración del Vehículo:** El mecánico es la persona encargada de realizar toda la valoración del estado del vehículo que junto a la secretaria cotizara el precio de la mano de obra y de los repuestos que necesitan ser reemplazados
3. **Validación de la orden de trabajo:** Una vez hecha la valoración y cotización se procede a que el cliente apruebe y así poder emitir la orden de trabajo respectiva del vehículo
4. **Solicitud de los repuestos:** La secretaria verifica la disponibilidad de los repuestos necesarios a los proveedores para su respectiva entrega
5. **Mantenimiento:** El especialista encargado del mantenimiento procede a ubicar todas las herramientas necesarias para proceder a desarmar y reemplazar las piezas obsoletas del vehículo
6. **Revisión previa:** Una vez realizado el mantenimiento respectivo, el mecánico que al mismo tiempo es jefe de taller realiza una exploración previa a través de pruebas para verificar que todo está funcionando de manera correcta
7. **Entrega del vehículo:** La secretaria se comunica con el propietario para generar la factura y la entrega correspondiente del mismo.

3.3.5. Diagrama del proceso del servicio

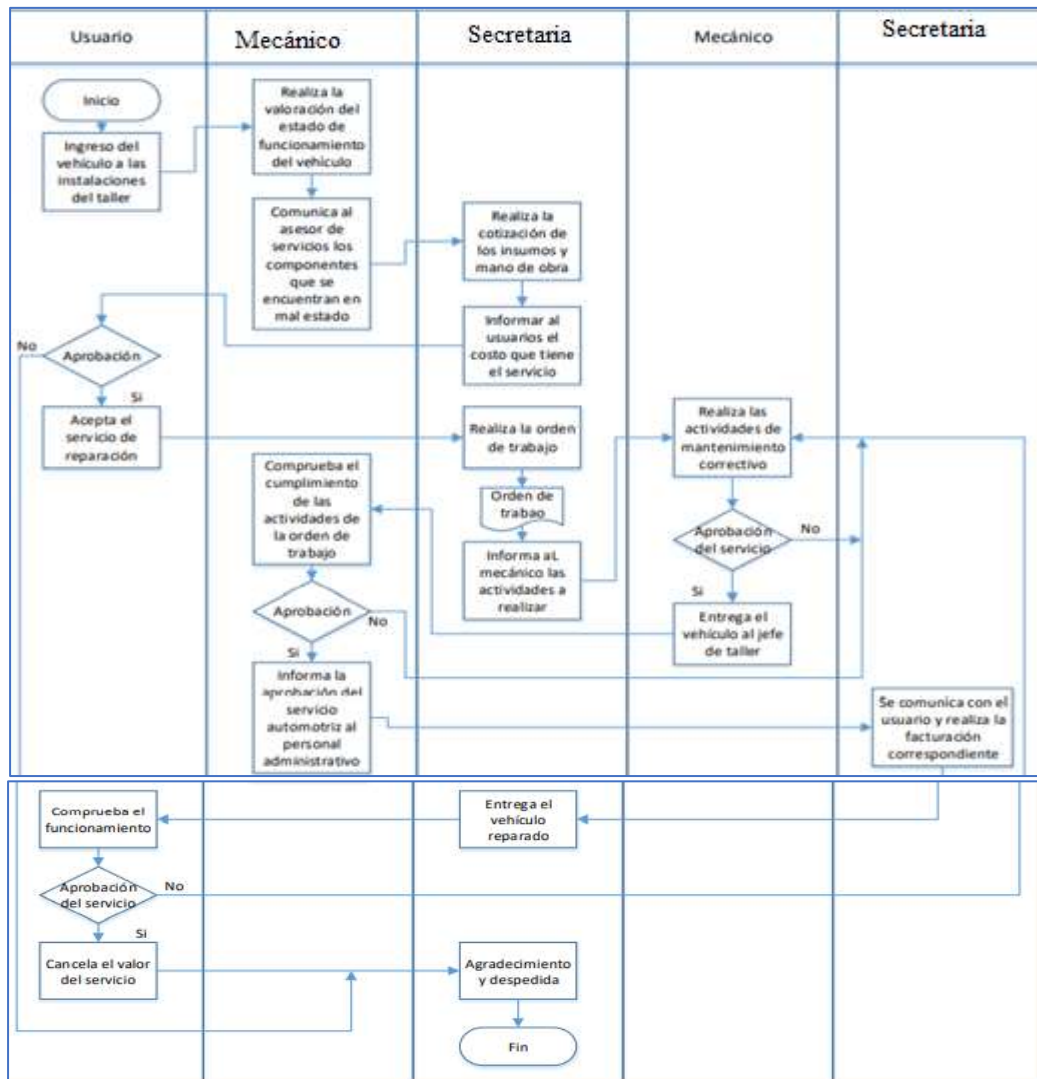


Figura 25 - 3. Diagrama de flujo del proceso del servicio de mantenimiento

Elaborado por: Asas, A. 2021.

3.3.6. Distribución de la planta

En la infraestructura de la empresa se cuenta con algunas oficinas y los espacios donde se realizará el respectivo arreglo de cada vehículo que ingrese al taller. Por lo cual se muestra a continuación la distribución con la que la empresa EURODIESEL va a contar para poder realizar sus actividades y brindar un servicio de calidad.

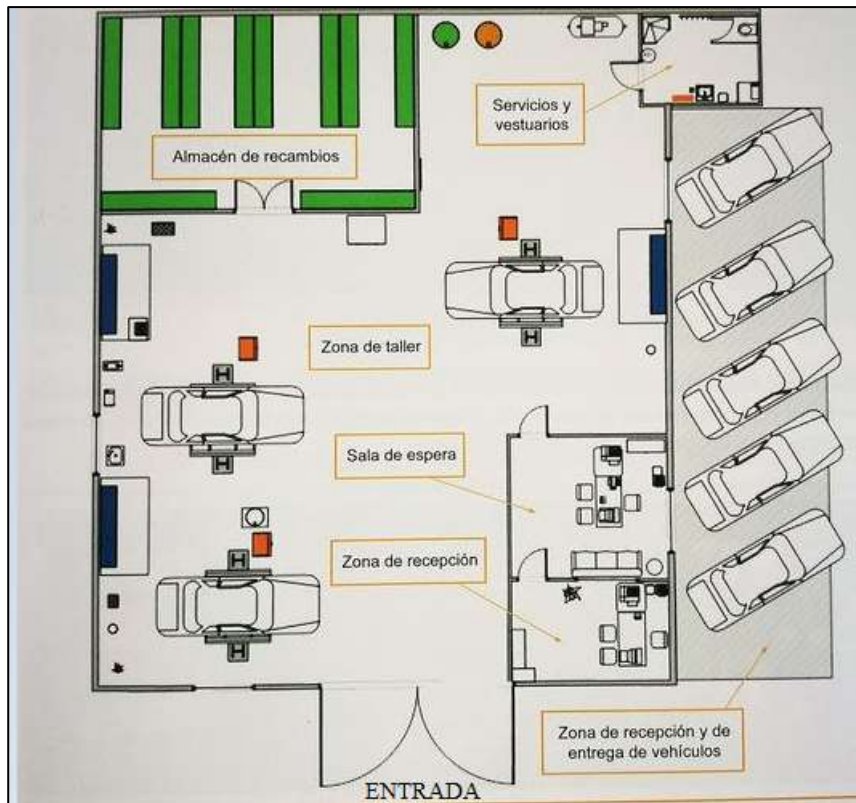


Figura 26 - 3. Distribución de la planta

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.4. Estudio organizacional

3.4.1. Razón social

EURODIESEL se crea el 01 de enero del 2003 en la provincia de Tungurahua ciudad de Ambato con la finalidad de cubrir las necesidades que en ese tiempo demandaba el mercado automotriz como son los servicios de mantenimiento y arreglos del vehículo por motivos de accidentes. Hoy en día la empresa ha crecido por lo cual ve la oportunidad de expandir su negocio y abrir una sucursal en la provincia de Pastaza ciudad del Puyo. La empresa utiliza el siguiente logo desde entonces.



Figura 27 - 3. Razón Social de la empresa
Fuente: EURODIESEL
Elaborado por: Asas, A. 2021

Tipo de organización

EURODIESEL es una empresa unipersonal, ya que la normativa vigente de la Ley de compañías según el artículo 1 aclara que toda persona natural con la capacidad legal de poder ejercer cualquier actividad comercial podrá desarrollarse a través de una empresa unipersonal cumpliendo con todos los requisitos y permisos necesarios.

3.4.2. Misión

Brindar servicios automotrices comercialmente seguros para la comunidad. La empresa contará con equipo técnico y mano de obra calificada para garantizar la calidad e integridad del desarrollo de sus actividades.

3.4.3. Visión

Ser una empresa automotriz transparente y oportuna que satisfaga las necesidades y deseos de los clientes; con estándares técnicos y honestos en sus servicios. Será un modelo innovador para la mejora continua de procesos de servicios automotrices a nivel local

Valores de la empresa

Eurodiesel desea fomentar un ambiente laboral adecuado para cada uno de sus integrantes y por ende reflejar su visión permitiendo así brindar el servicio de calidad que la empresa promociona. Para lo cual la empresa consta con los siguientes valores corporativos.

- Respeto
- Puntualidad

- Honestidad
- Trabajo en Equipo
- Organización
- Lealtad

3.4.4. Estructura organizacional de la empresa

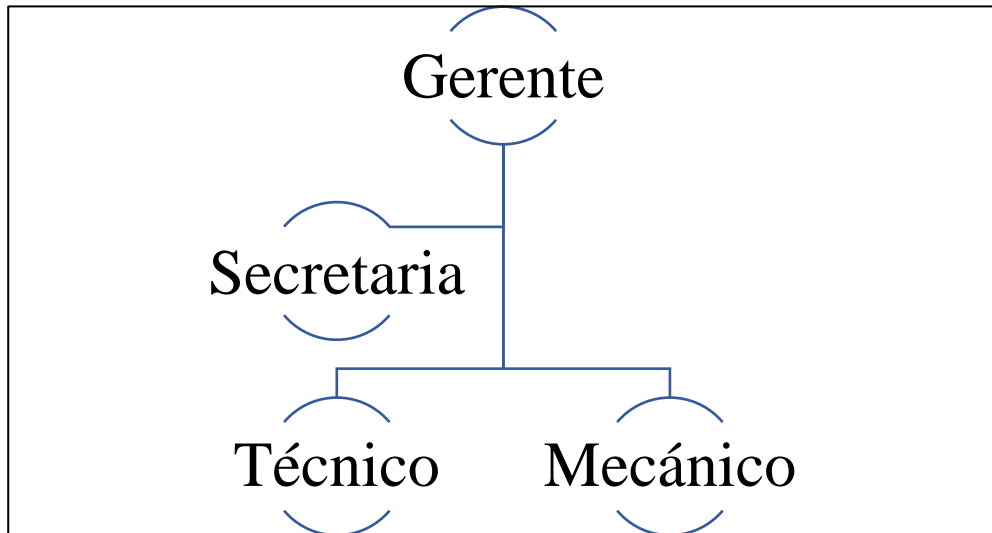


Figura 28 - 3. Organigrama estructural de la empresa
Fuente: EURODIESEL
Elaborado por: Asas, A. 2021

3.4.5. Descripción de los cargos

Cargo	Funciones	Autoridad	Perfil
Gerente	-Realizar un seguimiento a los empleados a través de evaluaciones periódicas para verificar el cumplimiento de funciones en cada departamento	Gerencia	-Poseer título de tercer nivel en carreras administrativas con experiencia
	-Ser guía y motivar siempre al personal para alcanzar las metas establecidas		-Destacar en habilidades como liderazgo, trabajo bajo presión
	-Tomar decisiones que beneficien a la empresa para crecer dentro del mercado		-Ser residente del Ciudad del Puyo
	-Seleccionar de manera oportuna al personal y brindar las capacitaciones necesarias para el mismo		
Secretaria /Auxiliar contable	-Recibir y revisar de manera adecuada todos los documentos con los que se maneja la empresa	Gerencia	-Título de tercer nivel en PCA
	-Mantener la confidencialidad de todo lo que sucede dentro de la empresa		-Tener conocimientos en programas de Office
	-Realizar las declaraciones y pagos correspondientes		-Ser proactiva y organizada
			- Un año de experiencia en cargos similares
Mecánico	- Realizar diagnóstico del estado del vehículo empleando equipos adecuados	Técnico	-Conocimientos específicos en el área automotriz
	-Desmontar y montar las partes de un motor		-Lenguaje técnico
	-Elaborar presupuesto que cubra las reparaciones del vehículo		-Experiencia mínima de 2 años
	-Desarrollar informes técnicos		-Conocimientos para manejar diversas herramientas como pinzas y elevadores de equipo pesado

Figura 29 - 3. Manual de Funciones

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.5. Estudio económico

3.5.1. Gastos administrativos y gastos de servicio

Cargo	Cantidad	Remuneración		
		Unitario	Total /mes	total/año
Gerente	1	\$550,00	\$550,00	\$6.600,00
Secretaria	1	\$425,00	\$425,00	\$5.100,00
Servicios básicos	1		\$85,00	\$1.020,00
Equipo de oficina			\$166,66	\$2.000
Arriendo		\$500,00	\$500,00	\$6.000,00
TOTAL				\$20.719,92

Figura 30 - 3. Gastos Administrativos

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

GASTOS DE SERVICIOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	\$9.236,10	\$9.415,28	\$9.597,94	\$9.784,14	\$9.973,95
Prestaciones sociales	\$4.164,13	\$4.244,91	\$4.327,26	\$4.411,21	\$4.496,79
Publicidad y promoción	\$1.200,00	\$1.223,28	\$1.247,01	\$1.271,20	\$1.295,87
Total gastos de servicios	\$14.600,23	\$14.883,47	\$15.172,21	\$15.466,55	\$15.766,60

Figura 31 - 3. Gastos generales de Servicios

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.5.2. Inversiones

Inversiones fijas

Descripción	Valor total
Equipo de computo	\$900,00
Muebles de Oficina	\$2.000,00
Maquinaria	\$64.500,00
Mobiliario	\$1.500,00
Total de inversiones fijas	\$68.900,00

Figura 32 - 3. Inversiones Fijas

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Inversiones diferidas

Descripción	Valor total
Gastos de constitución	\$1.000,00
Gastos de Instalación	\$2.500,00
Gastos de Investigación	\$500,00
TOTAL	\$4.000,00

Figura 33 - 3. Inversiones Diferidas

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.5.3. Capital de trabajo

Cargo	Valor total
Gastos administrativos	\$ 1,726.66
Gerente	\$550,00
Secretaria	\$425,00
Servicios básicos	\$85,00
Muebles de oficina	\$166,66
Arriendo	\$500,00
Gastos de servicio	\$ 1,297.01
Sueldo	\$850,00
Prestaciones sociales	\$347,01
Publicidad y promoción	\$100,00
TOTAL	\$ 3,023.67

Figura 34 – 3. Capital de Trabajo

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.5.4. Depreciaciones y Amortizaciones

RUBROS DE INVERSIÓN	VIDA ÚTIL	VALOR DE ADQUISICIÓN	AÑOS					TOTAL	VALOR DE SALVAMENTO
			1	2	3	4	5		
Activos Fijos									
Equipo de Oficina	10	\$ 2.000,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Maquinaria	10	\$ 64.500,00	\$ 6.450,00	\$ 6.450,00	\$ 6.450,00	\$ 6.450,00	\$ 6.450,00	\$ 32.250,00	\$ 32.250,00
Mobiliario	10	\$ 1.500,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 750,00	\$ 750,00
Equipo de Computo	3	\$ 900,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 1.500,00	\$ -
TOTAL DEPRECIACIÓN ANUAL			\$ 7.100,00	\$ 7.100,00	\$ 7.100,00	\$ 7.100,00	\$ 7.100,00	\$ 35.500,00	\$ 34.000,00

Figura 35 – 3. Depreciaciones

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

RUBROS DE INVERSIÓN	VALOR DE ADQUISICIÓN	AÑOS					TOTAL
		1	2	3	4	5	
Activos Diferidos							
Gastos de Constitución	\$ 1.000,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1.000,00
Gastos de Instalación	\$ 2.500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 2.500,00
Gastos de Investigación	\$ 500,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 500,00
TOTAL AMORTIZACIONES		\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 4.000,00

Figura 36 - 3. Amortizaciones

Fuente: EURO DIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.5.5. *Financiamiento*

Dentro del financiamiento del proyecto para la apertura de la sucursal de EURODIESEL en la Ciudad del Puyo se va a contar con capital propio que cubrirá el 51% de la inversión y el 49% restante de la inversión se realizará un financiamiento en la institución financiera BanEcuador. Para el cual se utilizó el método sobre saldos para el cálculo de la tabla de amortización.

FINANCIAMIENTO		
Capital propio	\$50.000,00	51%
Capital de terceros	\$48.540,00	49%
TOTAL	\$98.540,00	100%

Figura 37 - 3. Financiamiento

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Datos

Préstamo: \$ 48.540,00

Tasa de interés: 10,21%

Plazo: 5 años

Años	Deuda	Interés	Capital	Cuota	Saldo
1	\$ 48.540,00	\$ 5.203,49	\$ 9.708,00	\$ 14.911,49	\$ 38.832,00
2	\$ 38.832,00	\$ 4.162,79	\$ 9.708,00	\$ 13.870,79	\$ 29.124,00
3	\$ 29.124,00	\$ 3.122,09	\$ 9.708,00	\$ 12.830,09	\$ 19.416,00
4	\$ 19.416,00	\$ 2.081,40	\$ 9.708,00	\$ 11.789,40	\$ 9.708,00
5	\$ 9.708,00	\$ 1.040,70	\$ 9.708,00	\$ 10.748,70	\$ -
TOTAL		\$ 15.610,46	\$ 48.540,00		

Figura 38 – 3. Amortización del crédito.

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.5.6. Costos y gastos anuales

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	\$ 10.594,35	\$ 10.799,88	\$ 11.009,40	\$ 11.222,98	\$ 11.440,71
Prestaciones sociales	\$ 5.059,05	\$ 5.157,19	\$ 5.257,24	\$ 5.359,23	\$ 5.463,20
Servicios básicos	\$ 1.020,00	\$ 1.039,79	\$ 1.059,96	\$ 1.080,52	\$ 1.101,49
Depreciaciones	\$ 7.100,00	\$ 7.100,00	\$ 7.100,00	\$ 7.100,00	\$ 7.100,00
Amortizaciones	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Arriendo	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00
Total gastos administrativos	\$ 30.573,40	\$ 30.896,86	\$ 31.226,60	\$31.562,73	\$ 31.905,39

Figura 39 - 3. Gastos Administrativos Anuales

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos	\$ 9.236,10	\$ 9.415,28	\$ 9.597,94	\$ 9.784,14	\$ 9.973,95
Prestaciones sociales	\$ 4.164,13	\$ 4.244,91	\$ 4.327,26	\$ 4.411,21	\$ 4.496,79
Publicidad y promoción	\$ 1.200,00	\$ 1.223,28	\$1.247,01	\$ 1.271,20	\$ 1.295,87
Total gastos de Servicio	\$ 14.600,23	\$ 14.883,47	\$ 15.172,21	\$15.466,55	\$ 15.766,60

Figura 40 - 3. Gastos de servicio Anual

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Tabla N°29: Gasto financieros anuales

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses del préstamo	\$ 5.203,49	\$ 4.162,79	\$ 3.122,09	\$ 2.081,40	\$ 1.040,70
Total gastos financieros	\$ 5.203,49	\$ 4.162,79	\$ 3.122,09	\$ 2.081,40	\$ 1.040,70

Figura 41 - 3. Gastos Financieros Anuales

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.5.7. Ingresos anuales

Servicio	Precio Unitario	Proyección de Ingresos				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento preventivo y correctivo.	\$ 110,00	182	188	195	201	208
		\$ 20.020,00	\$ 21.104,31	\$ 22.114,01	\$ 23.311,73	\$ 24.574,33
TOTAL		\$ 20.020,00	\$ 21.104,31	\$ 22.114,01	\$ 23.311,73	\$ 24.574,33

Figura 42 - 3. Ingresos anuales de mantenimiento preventivo y correctivo

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Servicio	Precio Unitario	Proyección de Ingresos				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Scanner electrónico multimarca automotriz.	\$ 100,00	199	206	213	220	228
		\$ 19.900,00	\$ 20.977,81	\$ 20.977,81	\$ 212,80	\$ 22.114,01
TOTAL		\$ 19.900,00	\$ 20.977,81	\$ 20.977,81	\$ 212,80	\$ 22.114,01

Figura 43 - 3. Ingresos anuales de Scanner electrónico

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Servicio	Precio Unitario	Proyección de Ingresos				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ABC Electrónico automotriz.	\$ 60,00	130	134	139	144	149
		\$ 7.800,00	\$ 8.222,46	\$ 8.667,80	\$ 9.137,26	\$ 9.632,15
TOTAL		\$ 7.800,00	\$ 8.222,46	\$ 8.667,80	\$ 9.137,26	\$ 9.632,15

Figura 44 - 3. Ingresos anuales de ABC electrónico

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Servicio	Precio Unitario	Proyección de Ingresos				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento de sistemas de inyección de vehículos a diésel.	\$ 120,00	69	71	74	76	79
		\$ 8.280,00	\$ 8.728,46	\$ 9.201,20	\$ 9.699,56	\$ 10.224,90
TOTAL		\$ 8.280,00	\$ 8.728,46	\$ 9.201,20	\$ 9.699,56	\$ 10.224,90

Figura 45 - 3. Ingresos anuales de mantenimiento de sistemas de inyección

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Servicio	Precio Unitario	Proyección de Ingresos				
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Reparación de motores de combustión a diesel y gasolina	\$ 800,00	32	33	34	35	37
		\$ 25.600,00	\$ 26.986,54	\$ 28.448,17	\$ 29.988,96	\$ 31.613,21
TOTAL		\$ 25.600,00	\$ 26.986,54	\$ 28.448,17	\$ 29.988,96	\$ 31.613,21

Figura 46 - 3. Ingresos Anuales Reparación de Motores Automotriz de combustión a diésel y gasolina

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Resumen de ingresos anuales

SERVICIOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
TOTAL	\$ 81.600,00	\$ 86.019,58	\$ 90.678,53	\$ 95.589,82	\$ 100.767,12

Figura 47 – 3. Resumen de ingresos anuales

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Rol de pagos proyectado

Cargo	Salario Básico	Total anual	Aporte IEES	Decimo tercero	Decimo Cuarto	Total anual	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	\$ 550,00	\$ 6.600,00	\$ 623,70	\$ 550,00	\$ 400,00	\$ 8.173,70	\$ 8.332,27	\$ 8.332,27	\$ 8.332,27	\$ 8.332,27
Secretaria	\$ 425,00	\$ 5.100,00	\$ 619,65	\$ 425,00	\$ 400,00	\$ 6.544,65	\$ 6.671,62	\$ 6.671,62	\$ 6.671,62	\$ 6.671,62
Mecanico	\$ 425,00	\$ 5.100,00	\$ 619,65	\$ 425,00	\$ 400,00	\$ 6.544,65	\$ 6.671,62	\$ 6.671,62	\$ 6.671,62	\$ 6.671,62
Ayudante	\$ 425,00	\$ 5.100,00	\$ 619,65	\$ 425,00	\$ 400,00	\$ 6.544,65	\$ 6.671,62	\$ 6.671,62	\$ 6.671,62	\$ 6.671,62

Figura 48 - 3. Rol de pagos proyectado

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.5.8. Estado de Resultados Proyectado

RUBROS	1	2	3	4	5
Ventas	\$ 81.600,00	\$ 86.019,58	\$ 90.678,53	\$ 95.589,82	\$ 100.767,12
Utilidad bruta en ventas	\$ 81.600,00	\$ 86.019,58	\$ 90.678,53	\$ 95.589,82	\$ 100.767,12
Gastos operativos					
Gastos de administración	\$ 30.173,40	\$ 30.489,10	\$ 30.810,93	\$ 31.139,00	\$ 31.473,44
Gasto de ventas	\$ 14.600,23	\$ 14.883,47	\$ 15.172,21	\$ 15.466,55	\$ 15.766,60
Utilidad operacional	\$ 36.826,37	\$ 40.647,01	\$ 44.695,39	\$ 48.984,27	\$ 53.527,07
Gastos financieros	\$ 5.203,49	\$ 4.162,79	\$ 3.122,09	\$ 2.081,40	\$ 1.040,70
Utilidad antes de participación	\$ 31.622,89	\$ 36.484,22	\$ 41.573,30	\$ 46.902,87	\$ 52.486,38
15% participación de trabajadores	\$ 4.743,43	\$ 5.472,63	\$ 6.235,99	\$ 7.035,43	\$ 7.872,96
Utilidad antes del impuesto a la renta	\$ 26.879,45	\$ 31.011,58	\$ 35.337,30	\$ 39.867,44	\$ 44.613,42
Impuesto a la renta	\$ 6.719,86	\$ 7.752,90	\$ 8.834,33	\$ 9.966,86	\$ 11.153,35
Utilidad neta	\$ 20.159,59	\$ 23.258,69	\$ 26.502,98	\$ 29.900,58	\$ 33.460,06

Figura 49 - 3. Estado de resultado proyectado

Fuente: EURO DIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.5.9. Flujo de Efectivo Proyectado

	FLUJO DE EFECTIVO					
PERIODOS	0	1	2	3	4	5
Utilidad Neta		\$ 20.159,59	\$ 23.258,69	\$ 26.502,98	\$ 29.900,58	\$ 33.460,06
(+) Depreciaciones		\$ 7.100,00	\$ 7.100,00	\$ 7.100,00	\$ 7.100,00	\$ 7.100,00
(+) Amortizaciones		\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
(+) Valor Residual de Activos Fijos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 34.000,00
(+) Recuperación del Capital de Trabajo		\$ 25.640,00	\$ 25.640,00	\$ 25.640,00	\$ 25.640,00	\$ 25.640,00
(-) Amortización del Capital de Deuda		\$ 9.708,00	\$ 9.708,00	\$ 9.708,00	\$ 9.708,00	\$ 9.708,00
Inversión Inicial de Accionistas	\$ -50.000,00					
Créditos	\$ -48.540,00					
FLUJO DE CAJA	\$ -98.540,00	\$ 43.991,59	\$ 47.090,69	\$ 50.334,98	\$ 53.732,58	\$ 91.292,06

Figura 50 - 3. Flujo de Efectivo Proyectado

Elaborado por: Asas, A. 2021

3.6. Evaluación económica

3.6.1. Valor presente Neto

Para el análisis del VAN se realizó el cálculo de la Tasa de Descuento la cual se realizó de la siguiente manera:

Tasa de Descuento = Tasa de interés pasiva + Inflación + Riesgo país

Tasa de Descuento = 4,28% + 1,94% + 7,68%

Tasa de Descuento = 13,90%

Valor Presente Neto	
Tasa de descuento	13,90%
Sumatoria fnc actualizados (vna)	\$188.534,26
Inversión	\$ -98.540,00
VAN	\$ 89.994,26

Figura 51 - 3. Cálculo del Valor presente Neto
Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis

Como se puede observar en la tabla el VAN que se obtiene en el proyecto es de **\$ 89,994,26** por lo cual al obtener un VAN mayor a cero y positivo se puede determinar que el proyecto es viable.

3.6.2. Tasa interna de retorno

TIR
43,33%

Figura 52 - 3. Cálculo de la tasa interna de retorno
Fuente: EURODIESEL
Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis

En este proyecto la (TIR) Tasa Interna de Retorno es de 43,33 %, al ver que se obtuvo una TIR mayor a la tasa de descuento se puede deducir que esta propuesta es Rentable.

3.6.3. Periodo de la recuperación de la inversión

PERIODO DE RETORNO DE LA INVERSIÓN			
AÑOS	FLUJO DE CAJA	FNE ACTUALIZADOS	FNE ACTUALIZADOS Y ACUMULADOS
0	\$ -98.540,00	\$ -98.540,00	-98540
1	\$ 43.991,59	\$ 38.622,99	\$ -54.548,41
2	\$ 47.090,69	\$ 36.298,41	\$ -7.457,72
3	\$ 50.334,98	\$ 34.064,24	\$ 42.877,26
4	\$ 53.732,58	\$ 31.925,88	\$ 96.609,84
5	\$ 91.292,06	\$ 47.622,74	\$ 187.901,90

Figura 53 - 3. Cálculo del periodo de inversión

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

$$PRI = \text{Año Últ. Neg. FNE Act. y Acum.} \cdot \left\{ \left| \frac{\text{Último Neg. FNE Act. y Acum.}}{\text{FNE Actualizado del Año Siguiente}} \right| * 12 \right\}$$

PRI		
Años	meses	días
2	2	19

Figura 54 - 3. Cálculo del PRI

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Análisis

Como se puede observar en la tabla anterior El PRI periodo de recuperación de la inversión es de 2 años, 2 meses, 19 días.

3.6.4. Relación beneficio costo

AÑOS	FLUJO DE CAJA	FNE ACTUALIZADOS
0	\$ 98.540,00	-98540
1	\$ 43.991,59	\$ 38.622,99
2	\$ 47.090,69	\$ 36.298,41
3	\$ 50.334,98	\$ 34.064,24
4	\$ 53.732,58	\$ 31.925,88
5	\$ 91.292,06	\$ 47.622,74
TOTAL		\$188.534,26

Figura 55 - 3. Cálculo de Relación beneficio costo

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

$$RB/C = \frac{\text{Suma de ingresos actualizados}}{\text{suma de egresos actualizados} + \text{inversión}}$$

$$RB/C = \frac{188.534,26}{0,00 + 98.540,00}$$

$$RB/C = 1,91$$

Interpretación

Luego del cálculo se observa que por cada dólar que la empresa invierte obtiene una ganancia de \$ 0,91.

3.6.5. Ratios financieros

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Patrimonio total}}{\text{Activo total}} * 100$$

$$\text{Solvencia} = 50,74\%$$

Interpretación

Luego de haber realizado el respectivo cálculo se concluye que la empresa cuenta con una solvencia del 50,74 %

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio total}}$$

$$\text{Apalancamiento} = 1,97$$

Interpretación

Se concluye que cada dólar que contribuyen los inversores, la empresa genera \$ 0,97 centavos de dólar de aporte de tercero o acreedores

$$\text{Rotación de activo total} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Rotación de activo total} = 1,91$$

Interpretación

En la empresa por cada dólar que transita internamente en los activos de esta, se genera \$ 1,91 en las ventas de los servicios.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}} * 100$$

$$\text{ROE} = 40,31 \%$$

Interpretación

La inversión que la empresa demanda también crea una rentabilidad del 40,31 %.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}} * 100$$

$$ROA = 20,45 \%$$

Interpretación

La inversión que demanda los activos de la empresa crea una rentabilidad del 20,45 %

3.6.6. Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad es un instrumento que consiente tomar decisiones de inversión en diferentes escenarios planteados estos escenarios pueden ser positivos y negativos, permitiendo ver los nuevos valores de la evaluación económica y así poder tomar las acciones necesarias para poder contrarrestar el impacto dentro del proyecto

Base: Es el que se presenta para elaborar el proyecto.

Pesimista: Es el panorama en el cual el proyecto fracasaría.

Optimista: Es el panorama en el cual el proyecto genera más ingresos de lo que se presenta en el escenario base.

Variables	Escenarios		
	Base	Pesimista	Optimista
Precio		Se reduce en un 10%	Se aumenta en un 10%
Volumen de venta de los servicios		Se reduce en un 10%	Se aumenta en un 10%

Figura 56 - 3. Variables para sensibilizar

Elaborado por: Asas, A. 2021

Luego de haber realizado los cambios respectivos en el estudio económico con cada escenario planteado se obtiene los siguientes datos de la evaluación económica pertenecientes al VAN, TIR, PRI.

Variable	Escenarios en el Precio		
	Base	Pesimista	Optimista
VAN	\$ 89.994,26	\$ 53.894,71	\$ 114.729,72
TIR	43,33%	33,33%	49,01%
RBC	1,91	1,54	2,16
PRI	2 años, 2 meses, 19 días	3 años, 7 meses, 9 días	2 años, 1 mes, 28 días

Figura 57 - 3. Sensibilización en el precio

Fuente: EURO DIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Escenarios en el volumen de venta de servicios			
Variable	Base	Pesimista	Optimista
VAN	89.994,26	33.554,61	137.287,81
TIR	43,33%	26,62%	54,98%
RBC	1,91	1,34	2,39
PRI	2 años, 2 meses, 19 días	3 años, 2 meses, 16 días	1 año, 10 meses, 3 días

Figura 58 - 3. Sensibilización en el volumen de venta del servicio

Fuente: EURODIESEL

Elaborado por: Asas, A. 2021

Interpretación

Después de haber planteado los diferentes escenarios y obtener los resultados presentados en las tablas anteriores se puede concluir que el proyecto en el escenario pesimista aún sigue siendo viable desde aspecto económico, por lo cual se puede terminar que el proyecto no es riesgoso o sensible dentro de las variables de precio y volumen de ventas de los servicios que ofrece EURODIESEL.

CONCLUSIONES

- La propuesta de aperturar una sucursal de la empresa EURODIESEL en la ciudad del Puyo, provincia de Pastaza, luego de realizar el estudio de mercado, estudio financiero, evaluación financiera es viable ya que contribuirá al desarrollo de la empresa.
- La empresa aplicara estrategias de comercialización en base a las 4 p del marketing mix, lo cual permitirá que la empresa gane clientes y también ganar la fidelidad de los usuarios ya que para la sucursal es importante captar clientes que utilicen los servicios que brinda la misma y así asegurar el éxito y crecimiento de la empresa EURODIESEL.
- Con el estudio técnico se logró establecer la ubicación de la sucursal, la cual se encuentra en un punto estratégico ya que tiene todos los accesos necesarios a servicios básicos, además el sector cuenta con espacios de recreación y cuenta con vías de adecuadas para acceder hasta la dirección en la cual se va a ubicar la empresa.

RECOMENDACIONES

- Implementar la propuesta de la Sucursal de la empresa EURODIESEL sin duda ayudaría a cumplir las metas y objetivos planteadas por la misma ya que contribuirá al crecimiento de la empresa y por ende también generaría fuentes de empleo dentro de la ciudad del Puyo.
- El estudio de mercado que se realizó con este trabajo ayudo a determinar con precisión la demanda y oferta que existe dentro de la ciudad del Puyo en el sector de servicios automotrices con tecnología de punta.
- La empresa deberá realizar investigaciones o sondeos de mercado periódicamente para tener una base sólida al momento de tomar decisiones con respecto a precios, publicidad, ya que estas decisiones serán fundamentales para el éxito de esta.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguayaco, P. (2007). Rentabilidad. *Paraguay: Pearson Education*.
- Alberto, S. A. (2016). Proyecto de Factibilidad para la creación de una sucursal de la empresa de servicios FUMILIMPIEZA en la ciudad de Zamora. *Loja, Ecuador*.
- Alfonso, A. E. (2012). Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de servicios automotrices integrados en la ciudad de Machachi provincia de Pichincha. *Obtenido de Tesis de Grado: <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/10620>*
- B., L. (2010). Cómo elaborar proyectos de inversión paso a paso. *Quito: Oseas Espín*.
- Baca, G. (1998). Evaluación de Proyectos. *Mexico: Prentice Hall*.
- Dios, J. d. (Enero de 2012). Blogspot. *Obtenido de <http://macroymicrolocalizacin.blogspot.com/>*
- Editorial, E. (2017). Concepto. *Obtenido de <https://concepto.de/gasto/>*
- Esan, C. (29 de Octubre de 2017). Esan Graduate School of Business. *Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/analisis-de-sensibilidad-que-es-y-cual-es-su-importancia-en-un-proyecto>*
- Federico, Z. (Noviembre de 2014). Estudio Financiero. *Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>*
- Figuroa, G. (2005). Metodología de elaboración de proyectos. *Chile: Escuela de Biblioteología*.
- Francisco, A. V. (2015). Estrategias de Comercialización. *Barcelona, España: OmniaSciense*.
- G. Domínguez, J. D. (2015). Guía Práctica para un plan de negocios y obtención de fondos del Gobierno Federal. *México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C.*
- Gómez, W. (2013). Prácticas Empresariales. *Bogotá: ECOE*.
- Gonzales. (2015). Proyecto de viabilidad del negocio o microempresa, planificación, organización de recursos y detrmnacion de la rentabilidad. *Madrid: Ideaspropias Editorial*.
- Guacanes. (2016). cdvsdc. *Obtenido de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/6051/1/02%20ICA%201297%20TRA%20BAJO%20DE%20GRADO.pdf>*
- Joehnk, L. G. (2009). Fundamentos de inversión. *México: Pearson Educación*.
- Karla, C. (13 de Diciembre de 2017). ECAB - Consultoría y capacitación en eCommerce. *Obtenido de <https://ecab.mx/2017/12/13/importante-estudio-factibilidad-abrir-idea-tienda-online/>*
- Lasso Molina, J. F. (2015). Trabajo de investigación para optar por el Título de Ingeniero en Administración de Empresas. *Obtenido de Carrera de Administración de Empresas.: <http://www.dspace.uce.edu.ec/handle/25000/10836>*
- Luna, A. (2015). Plan estratégico de negocios. *México: Patria*.

- M, C. (2103). *Formulación y Evaluación de proyectos (Vol. 2da ed)*. Bogotá : Ecoe Ediciones .
Recuperado el 05 de Enero de 2022
- Malhotra, N. (2008). *El Estudio de Mercado*. Cuba: Promonegocios.
- Manene, L. (2015). *Organización Empresarial*. *Obtenido de*
<http://dspace.esPOCH.edu.ec/bitstream/123456789/14316/1/22T0558.pdf>
- MCarmen, C. (Julio de 2011). *Estudio Administrativo: en qué consiste y otros aspectos interesantes*. *Obtenido de* https://es.over-blog.com/Estudio_administrativo_en_que_consiste_y_otros_aspectos_interesantes-1228321767-art257005.html
- Miranda, J. (2005). *Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera económica-social-ambiental*. Colombia: MMEditores.
- Montealegre, M. (Febrero de 2008). *Webescolar*. *Obtenido de* <https://www.webescolar.com/>
- Morales, J. (2009). *Proyectos de inversión, evaluación y formulación*. México: Edamsa Impresiones S.A.
- Morales, V. (2015). *Valor Actual Neto (VAN)*. *Obtenido de*
<https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>
- Ortega, E. (2012). *Tipos de Proyectos*. *Obtenido de* <https://es.slideshare.net/Edw1a/tipos-de-proyectos-12328936>
- Paccha Inga, C. E., & Sánchez Peralta, J. S. (2016). *Estudio de Factibilidad para la creación de un taller de servicios automotrices para transporte vehicular en el cantón San Fernando-Provincia del Azuay*. Cuenca, Ecuador.
- Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: ECOE EDICIONES.
- Padilla, R. F. (2016). *Zona Económica*. *Obtenido de* <https://www.zonaeconomica.com/punto-de-equilibrio>
- Plasticas, A. (2010). *Estudio de Factibilidad y Proyectos*. *Obtenido de*
<http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>
- Rojas, F. (11 de 14 de 2007). *mailxmail.com*. *Obtenido de* <http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto>
- Rosario, I. T. (2015). *Web Colegios*. *Obtenido de* <https://www.webcolegios.com/file/91ed52.pdf>
- Ruano, M. R. (2009). *El Precio en el Marketing*. Temas para la Educación, 1-2.
- Rubinfeld, R. P. (2010). *Microeconomía*. Madrid: Pearson.
- Sanz, R. A. (2012). *Fundamentos de inversión*. Madrid: UNED - Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Sapag, N. (2007). *Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación*. México: Pearson Prentice Hall.

- Sevilla, A. (Julio de 2015). Tasa Interna de Retorno (TIR). *Obtenido de* <https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- Soriano Llobera, J. M., García Pellicer, M. C., & Torrents Arevalo, J. A. (2015). Economía de la empresa. *Barcelona, España: Universitat Politècnica de Catalunya.*
- Sotelo, M. L. (2009). Estudio de Costos, Ingresos y Gastos. *Lima: Universidad Nacional Federico Villareal.*
- Urbina, G. V. (2010). Evaluación de proyectos. *México: Ingramex.*
- Valera, J. (2010). Evaluación del proyecto factible. *Obtenido de* <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>
- Valero, R. (2006). Análisis de Mercado. *Madrid: Pearson Education.*
- Vilacres, J. X. (2016). Estudio de Factibilidad para la creación de la sucursal de la empresa Gráficook en la ciudad de Quevedo. *Babahoyo, Ecuador.*

ANEXOS

Anexo A. Modelo de Encuesta Aplicada



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE FINANZAS



CUESTIONARIO APLICADO A LOS POSIBLES CLIENTES DE LA EMPRESA DE SERVICIOS EURODIESEL EN LA CIUDAD DE PUYO.

Objetivo: Identificar el mercado objetivo de la Empresa EURODIESEL en la ciudad de Puyo, Provincia de Pastaza.

1. ¿Conoce usted de un taller automotriz dentro de la ciudad de Puyo, que brinde servicios de mantenimiento con personal debidamente capacitado y tecnología?

SI NO

2. ¿Considera usted que es importante realizar mantenimiento a su vehículo?

SI NO

3. ¿Ha requerido de servicios de mantenimiento automotriz recientemente?

SI NO

4. ¿Con que frecuencia usted asiste a los talleres de mantenimiento automotriz en el año?

Trimestralmente Semestralmente Anualmente

5. ¿Cuál de los siguientes aspectos, considera usted más importante en un taller de mantenimiento automotriz?

- Comodidad y espacio en el taller
- Garantía del servicio y repuestos
- Rapidez en el servicio
- Cordialidad y honestidad del personal
- Insumos reconocidos en el mercado

6. ¿Está conforme con los servicios prestados por los talleres existentes dentro de la ciudad de Puyo?

SI NO

7. ¿Cuenta con los suficientes recursos económicos para realizar un adecuado mantenimiento a su vehículo?

SI NO

8. Dentro de los rangos establecidos escoja, ¿Cuál es el costo estimado que tienen los servicios de mantenimiento automotriz, que brindan los talleres existentes dentro de la ciudad?

	\$30 - \$50	\$50-\$70	\$70 - \$90	\$90 - \$110
• Mantenimiento de Inyectores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Mantenimiento de Bombas de Inyección	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Mantenimiento de motores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
• Cambios de Aceite	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9. ¿Por qué razones lleva usted su vehículo al taller?

- Mantenimiento preventivo y correctivo
- Scanner electrónico multicámara automotriz
- ABC electrónico automotriz
- Mantenimiento de sistemas de inyección
- Reparación de motores a diésel y gasolina

10. ¿Estaría usted dispuesto acudir a un nuevo centro de mantenimiento automotriz con atención personalizada, excelente servicio y con equipo de última generación?

SI NO

¡MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO!

Anexo B. Modelo de Entrevista Aplicada



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CARRERA DE FINANZAS



Entrevista aplicada al Sr. Jorge Fonseca gerente-propietario de la empresa
“EURODIESEL” de la ciudad de Ambato.

Me dirijo a Ud. muy comedidamente para solicitarle se digne proporcionar su valiosa colaboración dando contestación a la siguiente entrevista, con la finalidad de recopilar la información necesaria para la realización de mi proyecto de tesis previa a la obtención del Título de Licenciado en Finanzas en la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, denominado: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA SUCURSAL DE LA EMPRESA DE SERVICIOS “EURODIESEL” EN LA CIUDAD DE PUYO, PROVINCIA DE PASTAZA”

A continuación se presenta el cuestionario del modelo de entrevista a aplicar:

1. ¿Cuántos años lleva la empresa ofreciendo sus servicios en el mercado?

.....
.....
.....

2. ¿En qué lugar se encuentra ubicada “EURODIESEL.”?

.....
.....
.....

3. ¿Qué servicios de mantenimiento ofrece “EURODIESEL”?

.....
.....
.....

4. ¿Cuenta con una base de datos de sus clientes?

.....
.....
.....

5. ¿A cuántos clientes usted atiende mensualmente?

.....
.....
.....

6. ¿Con qué frecuencia hacen uso de su servicio?

.....
.....
.....

7. ¿Por qué considera usted que utilizan sus servicios?

.....
.....
.....

8. ¿Indique el porcentaje de incremento que usted ha percibido en la demanda del servicio ofertado en los últimos años?

.....
.....
.....

9. ¿Cómo hacer conocer al público de los servicios que su empresa brinda a los clientes?

.....
.....
.....

10. ¿Por qué aperturar una sucursal en la ciudad de Puyo?

.....
.....
.....