



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Proyecto de Investigación previo a la
obtención del título de ingeniería en Gestión
Empresarial.

Título del Proyecto de Investigación:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UN CENTRO DE
MANTENIMIENTO PARA EL PARQUE AUTOMOTOR DE LA
COMPAÑÍA DE TRANSPORTE PESADO TRANSCALI S.A. DEL
CANTÓN BUENA FE, AÑO 2015”**

Autora:

ÁNGELA GISSELA ROMERO RUIZ

Director de Proyecto de Investigación:

ING. EDGAR JAVIER MUÑOZ MURILLO; M.Sc

QUEVEDO – ECUADOR

2016

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **Ángela Gissela Romero Ruiz**, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

f. _____

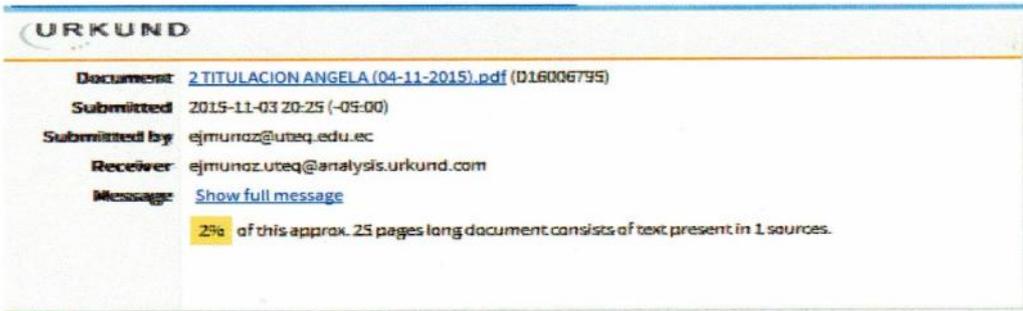
Ángela Gissela Romero Ruiz

CERTIFICACIÓN DE CULMINACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

El suscrito, **Ing. Edgar Javier Muñoz Murillo; M.Sc**, Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la estudiante **Ángela Gissela Romero Ruiz**, realizó el Proyecto de Investigación de grado titulado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UN CENTRO DE MANTENIMIENTO PARA EL PARQUE AUTOMOTOR DE LA COMPAÑÍA DE TRANSPORTE PESADO TRANSCALI S.A. DEL CANTÓN BUENA FE, AÑO 2015”**, previo a la obtención del título de Ingeniera en Gestión Empresarial , bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

Ing. Edgar Javier Muñoz Murillo, M.Sc
DIRECTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACION

CERTIFICADO DEL REPORTE DE LA HERRAMIENTA DE PREVENCIÓN DE COINCIDENCIA Y/O PLAGIO



URKUND

Document: [2 TITULACION ANGELA \(04-11-2015\).pdf](#) (D16006795)

Submitted: 2015-11-03 20:25 (-05:00)

Submitted by: ejmunoz@uteq.edu.ec

Receiver: ejmunoz.uteq@analysis.orkund.com

Message: [Show full message](#)

2% of this approx. 25 pages long document consists of text present in 1 sources.

Valido este documento para que el comité académico de la carrera siga con los trámites pertinentes, de acuerdo a lo que establece el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

Por su atención deseo significar mis agradecimientos

Cordialmente,



ING. EDGAR MUÑOZ MURILLO; MGE
DIRECTOR DE TESIS
Adjunto: Anillado de Tesis

CERTIFICADO DE APROBACIÓN POR TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INGENIERÍA
CARRERA DE INGENIERIA EN GESTION EMPRESARIAL**

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Título

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UN CENTRO DE
MANTENIMIENTO PARA EL PARQUE AUTOMOTOR DE LA COMPAÑÍA DE
TRANSPORTE PESADO TRANSCALI S.A. DEL CANTÓN BUENA FE, AÑO
2015”**

Presentado al Consejo Académico como requisito previo a la obtención del título de
Ingeniera en Gestión Empresarial.

Aprobado por:

**Econ, Jhon Boza Valle M.Sc
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

**Ing. Birmania Velasco Barahona M.Sc
MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

**Dra., Martha Arboleda Briones M.Sc
MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

QUEVEDO – LOS RIOS – ECUADOR

2016

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por que este sueño anhelado se hiciera realidad a mis padres, hermanos, esposo, familia, amigos, en especial Fernanda Mogro, quien siempre estuvo allí apoyándome en los momentos difíciles de mi carrera para que no desmaye, al Ing. Edgar Muñoz, Director de Tesis que sin su ayuda no hubiese sido posible este logro, a los miembros de mi tribunal y docentes. Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que quiero agradecerles, algunas están aquí conmigo y otras en mis recuerdos y en mi corazón, sin importar donde estén, quiero darles las gracias por formar parte de mí y por todo lo que me han brindado.

Angela Gissela Romero Ruiz.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo primeramente a Dios, quien me ha permitido llegar a esta cima con esfuerzo y dedicación, a mis padres Nelly y Francisco que a lo largo de mi carrera dieron todo de si por ver este sueño cumplido, a mi hija Carla Santana que es mi pilar fundamental por el cual me sacrifico día a día, a mis hermanos Rudy, Francisco y Ariana a mi esposo Ufredo Aguilar, y a mi Familia que de alguna u otra manera me brindaron su apoyo incondicional en todo momento, es por ellos que soy lo que soy ahora y este logro es para ellos.

Angela Gissela Romero Ruiz.

RESUMEN EJECUTIVO Y PALABRAS CLAVES

La presente investigación está dirigida a realizar un Estudio de Factibilidad para crear un centro de mantenimiento para el parque automotor de la Compañía de Transporte Pesado Transcali S.A. del Cantón Buena Fe, y de esta manera poder brindar todos los servicios como; alineación y balanceo, frenos, lubricación mecánica que requieren los socios de la compañía dueños de vehículos de transporte de carga pesada.

Para alcanzar este objetivo se analizó la situación problemática actual, mediante un estudio de la situación actual, que permitió realizar la respectiva formulación, plantear los objetivos y la debida justificación de la investigación.

Mediante el estudio de mercado se obtiene la información necesaria para determinar la necesidad insatisfecha en los socios de la compañía Transcali de contar con un taller propio para el mantenimiento de sus vehículos.

Seguidamente se realiza el estudio técnico el mismo que permite identificar el proceso operativo del taller, además se conocen los respectivos presupuestos relacionados con la inversión total.

Finalmente el estudio económico y financiero requiere una inversión \$ 179987,00 que es recuperado en el segundo año y dos meses, un VAN de \$ 773,84 una TIR de 20% demostrando que el proyecto es viable, y constituye una oportunidad de gestión empresarial y la generación de mano de obra.

ABSTRACT AND KEYWORDS

This research is aimed at performing a feasibility study to create a maintenance center for the fleet of Heavy Transport Company SA Transcali Canton Good Faith, and thus able to provide all the services as, alignment and balancing, brake mechanical lubrication required by business partners owners of heavy transport vehicles heavy load.

To achieve this goal the problem of the current situation was analyzed by an study of the current situation, which allowed for the respective formulation, objectives and raise adequate justification of the research.

By studying market information necessary is obtained to determine unmet need partners Transcali union have its own workshop for the maintenance of their vehicles.

Then the technical study that identifies the same operational process of the workshop is done, besides the respective budgets are known related to the total investment.

Finally the economic and financial study requires an investment \$ 179987,00 which is recovered in the second year and two months, a NPV of \$ \$ 773,84 an IRR of 20%, demonstrating that the project is viable and is an opportunity for management generating business and labor.

TABLA DE CONTENIDO

Portada	i
Declaración de autoría y cesión de derechos	ii
Certificación de culminación del proyecto de investigación	iii
Certificado del reporte de la herramienta de prevención de coincidencia y/o plagio	iv
Título	v
Agradecimiento	vi
Dedicatoria	vii
Resumen ejecutivo y palabras claves	viii
Abstract and keywords	ix
Índice de tablas	xv
Índice de gráficas	xvi
Código dublin	xvii
Introducción	1
CAPÍTULO I	3
CONTEXTUALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1. Problema de la investigación	4
1.1.1. Planteamiento del problema	4
1.1.2. Formulación del Problema	5
1.1.3. Sistematización del Problema	5
1.2. Objetivos	6
1.2.1. Objetivo general	6
1.2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS	6
1.3. JUSTIFICACIÓN	7
CAPÍTULO II	8
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN	8
2.1. Marco conceptual	9
2.1.1. Estudio de factibilidad	9
2.1.2. Pre-inversión	9
2.1.3. Inversión	10
2.1.4. Estudio de mercado	10
2.1.5. Investigación de mercado	11
2.1.6. Producto	11

2.1.7. Cliente.....	11
2.1.8. Demanda.....	12
2.1.9. Oferta.....	12
2.1.10. Proyección Demanda.....	12
2.1.11. Proyección oferta.....	13
2.1.12. El precio.....	13
2.1.13. Estudio técnico.....	14
2.1.14. Localización.....	14
2.1.15. Ingeniería del proyecto.....	14
2.1.16. Proceso de producción.....	15
2.1.17. Tecnología de fabricación.....	15
2.1.18. Distribución de la planta.....	15
2.1.19. Estudio económico.....	16
2.1.20. Costos.....	16
2.1.21. Inversión inicial.....	16
2.1.22. Capital de trabajo.....	17
2.1.23. Cronogramas de inversiones.....	18
2.1.24. Punto de equilibrio.....	18
2.1.25. Estado de resultado.....	18
2.1.26. Balance general.....	19
2.1.27. Flujo de caja.....	19
2.1.28. Valor presente Neto (VPN).....	19
2.1.29. Tasa interna de retorno (TIR).....	20
2.1.30. Relación beneficio costo (RBC).....	20
2.1.31. Gestión estratégica organizacional.....	20
2.1.32. Administración.....	21
2.1.33. Planeación.....	21
2.1.34. Organización.....	21
2.1.35. Dirección.....	22
2.1.36. Control.....	22
2.1.37. Operación.....	23
2.1.38. Evaluación.....	23
2.1.39. Horizonte del proyecto.....	23
2.1.40. Planificación.....	24

2.1.41. Importancia de mantenimiento de camiones de carga.....	24
2.2. Marco referencial.....	24
2.2.1. Estudio de factibilidad.....	24
2.2.2. Estudio de mercado	25
2.2.3. Estudio técnico.....	27
2.2.3.1. Localización del proyecto.....	27
2.2.3.2. Determinación del tamaño óptimo de la planta.....	28
2.2.3.3. Factores que determinan o condicionan el tamaño de una planta.....	28
2.2.3.3.1. El tamaño del proyecto y la demanda.....	28
2.2.3.3.2. El tamaño del proyecto y los suministros e insumos.....	29
2.2.3.3.3. El tamaño del proyecto, la tecnología y los equipos.....	29
2.2.3.3.4. El tamaño del proyecto y el financiamiento.....	29
2.2.3.3.5. El tamaño del proyecto y la organización.....	29
2.2.3.3.6. Ingeniería del Proyecto	30
2.2.3.3.7. Proceso de Producción	30
2.2.3.3.8. Tecnología de Producción.....	31
2.2.4. Estudio económico.....	31
2.2.4.1. Costos de producción.....	31
2.2.4.2. Costos de administración.....	32
2.2.4.3. Costos de venta.....	32
2.2.5. Capital de Trabajo	32
2.2.5.1. Activos Fijos.....	33
2.2.6. El Estado de Resultado	33
CAPITULO III.....	34
METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION.....	34
3.1. Localización.....	35
3.2. Tipo de investigación.....	35
3.2.1. De campo.....	35
3.2.2. Bibliográfico.....	35
3.3. Métodos de investigación.....	35
3.3.1. Observación.....	35
3.3.2. Inductivo.....	36
3.3.3. Analítico.....	36

3.3.4. Sintético.....	36
3.3.5. Estadístico.....	36
3.4. Fuentes de recopilación de información.....	36
3.4.1. Primarias.....	36
3.4.2. Secundaria.....	37
3.5. Diseño de la investigación.....	37
3.5.1. Diseño no experimental.....	37
3.6. Instrumentos de investigación.....	37
3.6.1. Entrevista.....	37
3.6.2. Encuesta.....	37
3.7. Tratamiento de los datos.....	37
3.8. Recursos humanos y materiales.....	38
CAPITULO IV.....	39
RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	39
4.1. Análisis de la entrevista.....	40
4.2. Estudio de mercado.....	42
4.3. Estudio técnico.....	54
4.3.1. Tamaño de la empresa y la demanda.....	54
4.3.2. Tamaño y la disponibilidad d insumos.....	54
4.3.3. Localización.....	54
4.3.3.1. Macro localización.....	54
4.3.3.2. Micro localización.....	55
4.3.4. Distribución del taller.....	55
4.3.4.1. Oficina administrativa.....	55
4.3.4.2. Área de recepción de los vehículos.....	55
4.3.4.3. Área de mantenimiento.....	55
4.3.4.4. Área de entrega de del vehículo.....	55
4.3.4.5. Proceso de mantenimiento.....	56
4.4. Estudio Financiero.....	56
4.4.1.1. Herramientas y Equipos.....	56
4.4.1.2. Muebles y Enseres.....	57
4.4.1.3. Insumos por mantenimiento del servicio.....	58
4.4.1.4. Servicios básicos.....	59
4.4.1.5. Estudio económico y financiero.....	60

4.4.1.6. Depreciacion de Activos.....	61
4.4.1.7. Gastos de Constitucion	62
4.4.1.8. Ingresos.....	63
4.4.1.9. Gastos Administrativos	64
4.4.1.10. Fuentes de Financiamiento	64
4.4.1.11. Flujo de caja proyectado.....	66
4.4.1.12. Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno.....	67
4.4.2. Discusión de los Resultados	67
CAPITULO V	69
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	69
5.2. Conclusiones.....	70
5.3. Recomendaciones	71
CAPITULO VI.....	72
BIBLIOGRAFÍA	72
6.1. Bibliografía.....	73
6.2. Linkografía	74
CAPITULO VII.....	75
ANEXOS	75
7.1. Anexo 1	76
7.2. Anexo 2	79
7.3. Anexo 3. Flujo del proceso.....	82
7.4. Anexo 4. Procedimiento de orden de servicio.....	82
7.5 Anexo 5. Procedimiento por mantenimiento de frenos	83
7.6 Anexo 6. Procedimiento para mantenimiento de transmisión.....	83
7.7. Anexo 7 Procedimiento de servicio de mantenimiento	84
7.8. Anexo 8. Procedimiento de compra y almacenamiento de repuestos	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Modelo de vehículo	42
Tabla 2. Mantenimiento de su vehículo	43
Tabla 3 Motivos de preferencia de los talleres automotriz	44
Tabla 4 Calificación de servicios	45
Tabla 5. Precios por mantenimiento	46
Tabla 6. Dificultades en el servicio de mantenimiento preventivo	47
Tabla 7. Tipo de mantenimiento preventivo	48
Tabla 8 Frecuencia de mantenimiento preventivo	49
Tabla 9. Características de selección del servicio	50
Tabla 10. Jornada de visita al taller	51
Tabla 11 Opinión sobre su propio taller de mantenimiento	52
Tabla 12 Realizaría mantenimiento en la empresa que usted es socio	53
Tabla 13 Tiempo de permanencia en el taller por cada servicio que se oferte	56
Tabla 14. Herramientas y Equipos	56
Tabla 15 Muebles y Enseres	57
Tabla 16 Insumos para brindar los servicios	58
Tabla 17 Servicios básico.....	58
Tabla 18 Activos Fijos	60
Tabla 19 Depreciacion	62
Tabla 20 Gastos de Constitucion	62
Tabla 21 Ingresos Proyectados.....	62
Tabla 22 Personal Administrativo.....	63
Tabla 23 Fuente de Financiamiento	64

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Modelo de vehículo.....	42
Figura 2. Mantenimiento de su vehículo	43
Figura 3 Motivos de preferencia de los talleres automotriz	44
Figura 4. Calificación de servicios	45
Figura 5 Precios por mantenimiento.....	46
Figura 6. Dificultades en el servicio de mantenimiento preventivo	47
Figura 7 Tipo de mantenimiento preventivo	48
Figura 8 Frecuencia de mantenimiento preventivo	49
Figura 9 Características de selección del servicio	50
Figura 10 Jornada de visita al taller.....	51
Figura 11 Opinión sobre su propio taller de mantenimiento	52
Figura 12. Realizaría mantenimiento en la empresa que usted es socio.....	53

CÓDIGO DUBLIN

Título:	“Estudio de Factibilidad para crear un Centro de Mantenimiento para el parque automotor de la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. del Cantón Buena Fe, año 2015”				
Autor:	Angela Gissela Romero Ruiz				
Palabras clave:	Estudio de factibilidad	Estrategias empresariales	Mantenimiento	Viabilidad	Rentabilidad
Fecha de publicación:	26 – Octubre - 2015				
Editorial:	Quito: EPN, 2015.				
Resumen: (hasta 300 palabras)	<p>Resumen .- La presente investigación está dirigida a realizar un Estudio de Factibilidad para crear un centro de mantenimiento para el parque automotor de la Compañía de Transporte Pesado Transcali S.A. Del Cantón Buena Fe, y de esta manera poder brindar todos los servicios que requieren los socios de la empresa dueños de vehículos de transporte pesado entre otros alineación y balanceo, frenos lubricación mecánica.</p> <p>Para alcanzar este objetivo se analizó la situación de la problemática actual, mediante un estudio de la situación actual, que permitió realizar la respectiva formulación, plantear los objetivos y la debida justificación de la investigación.</p> <p>Mediante el estudio de mercado se obtiene la información necesaria para determinar la necesidad insatisfecha en los socios de la compañía Transcali de contar con un taller propio para el mantenimiento de sus vehículos.</p> <p>Seguidamente se realiza el estudio técnico el mismo que permite identificar el proceso operativo del taller, además se conocen los respectivos presupuestos relacionados con la inversión total</p> <p>Finalmente el estudio económico y financiero requiere una inversión \$ 179987,00 que es recuperado en el segundo año y dos meses, un VAN de \$ 773,84 una TIR de 20% demostrando que el proyecto es viable, y</p>				

	<p>constituye una oportunidad de gestión empresarial y la generación de mano de obra.</p> <p>Abstract .- This research is aimed at performing a feasibility study to create a maintenance center for the fleet of Heavy Transport Company SA Transcali Canton Good Faith, and thus able to provide all the services required by business partners owners of heavy transport vehicles including alignment and balancing, brake mechanical lubrication.</p> <p>To achieve this goal the problem of the current situation was analyzed by an study of the current situation, which allowed for the respective formulation, objectives and raise adequate justification of the research.</p> <p>By studying market information necessary is obtained to determine unmet need partners Transcali union have its own workshop for the maintenance of their vehicles.</p> <p>Then the technical study that identifies the same operational process of the workshop is done, besides the respective budgets are known related to the total investment.</p> <p>Finally the economic and financial study requires an investment \$ 179987,00 which is recovered in the second year and two months, a NPV of \$ \$ 773,84 an IRR of 20%, demonstrating that the project is viable and is an opportunity for management generating business and labor.</p>
Descripción:	___ hojas : dimensiones, 29 x 21 cm + CD-ROM 6162
URI:	<u>(en blanco hasta cuando se dispongan los repositorios)</u>

INTRODUCCIÓN

Mediante la investigación pertinente del proyecto se pretende recopilar la información necesaria para llevar a cabo el Estudio de Factibilidad. En el Cantón Buena Fe existe personas muy emprendedoras que no cuentan con un trabajo estable por lo que se cree importante la implementación de un centro de mantenimiento para el parque automotor de la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. la misma que permitirá abrir fuentes de trabajo a personas especializadas en esta rama.

El Estudio de Factibilidad permite al investigador tener una idea clara del rendimiento y viabilidad que tendrá el proyecto, además seguir un proceso riguroso, en la cual se podrá realizar estudios de pre factibilidad y factibilidad, estudio de mercado, estudio técnico y un estudio financiero, estos son elementos muy necesarios que servirá para tomar buenas decisiones en cuanto al crecimiento de la compañía.

A través de la investigación del proyecto se considera realizar cada paso con información verídica, de esta manera analizar la necesidad de un Centro de Mantenimiento para el parque automotor de la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. Cantón Buena Fe, se ejecutará encuestas y entrevista para alcanzar los objetivos propuestos y obtener resultados efectivos.

Contar con la información clara y concisa permitirá hacer realidad los propósitos de un mejor rendimiento económico para la compañía, no sólo beneficiará a los administradores sino también a sus asociados que requieran la prestación de este servicio.

Cabe recalcar que aparte de ser un negocio, va a contribuir con el buen vivir de la ciudadanía en el cuidado del medio ambiente, con productos poco perjudicial para la salud tanto del empleado como para el dueño el automotor. El proyecto de investigación está estructurado de la manera siguiente:

CAPÍTULO I. Pertenece a la contextualización de la investigación donde se encuentra la problematización, diagnóstico, formulación y sistematización del problema con sus respectivos objetivos.

CAPÍTULO II. Se detalla cada tema investigado el cual está integrado por teorías y conceptos de diferentes autores, y su marco legal que respalda la investigación.

CAPÍTULO III. Se encuentra la metodología en cual se detalla la localización, tipos, métodos, fuentes, diseño, instrumentos, tratamiento de datos y recursos humanos y materiales de la investigación.

CAPÍTULO IV. Se encuentra conformado por los resultados donde se interpreta los datos obtenidos a través de encuestas y a su vez un análisis de los mismos, también se encuentra cada estudio realizado para dar a conocer valores positivos de la propuesta.

CAPÍTULO V. Se expresa las conclusiones que tenga relación con los objetivos propuestos en el trabajo y también las respectivas recomendaciones para el proyecto de investigación.

CAPÍTULO VI. Se ubica las referencias bibliográficas que se utilizó para formar la contextualización de la investigación.

CAPÍTULO VII. Corresponde a los anexos que se utilizaron para la investigación

CAPÍTULO I
CONTEXTUALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Problema de la investigación

1.1.1. Planteamiento del problema.

El incremento de centros automotores en el Ecuador en los últimos años ha logrado que personas instalen este tipo de negocio, pero que a su vez no son especializados para realizar este tipo de trabajo, razón por la cual existe camiones robados y partes importantes del mismo, los cuales son cambiadas por otras viejas lo que causa desconfianza en dejar un carro en los centros de mantenimientos. En el Cantón Buena Fe existe muchos negocios que se dedican a la reparación de autos, pero ninguno es confiable y especializado en camiones de carga, a través de una observación directa por diferentes negocios de este tipo se pudo constatar que ninguno cuenta con las instalaciones en perfecto estado lo que se da a entender que no son confiables en su labor, razón por la cual se determina que el centro de mantenimiento es exclusivamente para camiones de carga.

Diagnóstico

La Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. es una empresa que tiene poco tiempo en función en el Cantón Buena Fe, a través de un análisis de observación se pudo constatar que carece de una buena infraestructura física, equipos, personal técnico capacitado.

Causas

- ✓ Poco establecen tiempos de ejecución para los servicios automotrices
- ✓ Escases de capacitación permanentemente al personal
- ✓ Deficiente establecimiento de estrategia de marketing y publicidad.
- ✓ Demora en la solución de los problemas que presenta el vehículo

Efectos

- ✓ Reclamo por parte de los clientes en la prestación de los servicios recibidos.
- ✓ No están definidas las funciones de cada empleado
- ✓ Desconocimiento de los clientes sobre los servicios que brinda la empresa.
- ✓ Insatisfacción en los clientes por la demora de la prestación de los servicios.

Pronóstico

El deficiente manejo en el parque automotor y la ineficiencia en su trabajo limitan el crecimiento empresarial de estos negocios, por no tener personal capacitado y que estén aptos para realizar un trabajo de calidad es lo que conlleva a que los locales se cierren, es por ello que con el estudio de factibilidad se podrá obtener excelentes resultados para la compañía de transporte TRANSCALI S.A.

1.1.2. Formulación del Problema

¿Cómo el Estudio de Factibilidad beneficia la implementación de un Centro de Mantenimiento para el parque automotor en la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A.?

1.1.3. Sistematización del Problema

- ¿De qué modo el estudio de mercado contribuye a la dirección del centro de mantenimiento para el parque automotor en la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. Cantón Buena Fe?
- ¿Cómo aporta el estudio técnico al negocio a crearse en la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. Cantón Buena Fe?

- ¿Cómo influye el estudio financiero-económico del proyecto en el incremento de los ingresos económicos de la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. Cantón Buena Fe?

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo General

Elaborar un Estudio de Factibilidad para crear un centro de mantenimiento para el parque automotor de la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. del Cantón Buena Fe.

1.2.2. Objetivos Específicos

- Determinar los elementos del estudio de mercado y su incidencia en la dirección del centro de mantenimiento para el parque automotor en la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. Cantón Buena Fe.
- Realizar el estudio técnico del proyecto a crearse y su contribución a la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. Cantón Buena Fe.
- Establecer el estudio financiero-económico del proyecto y su relación en el incremento de los ingresos de la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. del Cantón Buena Fe.

1.3. JUSTIFICACIÓN

La empresa Transcali S.A. es una compañía de transporte pesado que ha tenido un importante crecimiento de su parque automotor , pero el mismo no se ha visto favorecido con servicios que se consideran necesarios para el mantenimiento de los mismos, por lo que sus directivos consideran necesarios incursionar en este campo para beneficios de los socios. La presente investigación esta direccionada a dar soluciones dentro de un taller de mantenimiento para el parque automotor a los socios de la Compañía de Transporte Pesado Transcali S.A. Cantón Buena Fe, el mismo que se logrará dando un servicio de calidad en mecánica para cubrir la demanda dentro de la empresa sin que tengan que recurrir a otros talleres particulares en busca de la solución

Al no contar los socios de la empresa con servicios técnicos de mantenimiento para sus vehículos, organizado, con equipos y tecnología de última generación, los vehículos seguirán funcionando con deficiencias lo que contribuirá a la perdida rápida de la vida útil de sus vehículos. Al elaborar un estudio de factibilidad para el mantenimiento del parque automotor de la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. de una forma técnica, así como la determinación de los valores que demande la inversión, se pretende contribuir en la satisfacción de los socios de la empresa, entregándoles una atención técnica y especializada que traerá beneficios para los socios propietarios de vehículos y de manera indirecta se crearan plazas de trabajo que ayudaran a la economía de la ciudad de Buena Fe.

CAPÍTULO II
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Marco conceptual.

2.1.1. Estudio de factibilidad.

Según (Flórez, 2010) El estudio de factibilidad debe conducir a la identificación precisa del plan de negocio a través del estudio de mercado, tamaño, localización, ingeniería de proyecto, diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto, estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y el cálculo de los ingresos, identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto, aplicación de criterios de evaluación financieros, económico, social y ambiental, que permita obtener argumentos para la decisión de realización del proyecto.

(Miranda, 2012) Señala que el estudio de factibilidad es cuando persisten dudas en torno a la viabilidad del proyecto en algunos de sus aspectos fundamentales, se procede a depurar la información que permita otorgar mejores y más confiables soportes a los indicadores de evaluación. La decisión de pasar a la etapa de estudio de factibilidad debe ser tomada por las altas jerarquías, pues siempre implica su elaboración altos gastos financieros y consumo de tiempo.

2.1.2. Pre-inversión

(Sapag, 2011) Manifiesta que la pre-inversión corresponde al estudio de la viabilidad económica de las diversas opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos. Esta etapa se puede desarrollar de tres formas distintas dependiendo de la cantidad y la calidad de la información considerada en la evaluación: perfil, pre-factibilidad y factibilidad.

Según (Flórez, 2010) la pre-inversión son todos los estudios que se deben realizar para determinar si el proyecto es viable realizarlo. Corresponde a todos los estudios que se precisan adelantar antes de tomar decisión de canalizar recursos hacia algún objetivo particular. Esta fase incluye los procesos de identificación, selección, formulación y evaluación del proyecto

2.1.3. Inversión.

Según (Ketelhohn, Marín, & Montiel, 2010) Se refiere a las erogaciones o flujos negativos que ocurren al comienzo de la vida económica de un proyecto y que representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos de capital, tales como terrenos, edificios, maquinarias y equipos. Es importante destacar que deben incluirse los costos de transporte y los costos de instalación relacionados.

(Flórez, 2010) Opina que la inversión es una etapa que se caracteriza por la movilización de recursos humanos, financieros y físicos, con el propósito de garantizar los medios idóneos para el cumplimiento posterior del objetivo social de la empresa.

(Sapag, 2011) Afirma que la etapa de la inversión, en tanto, corresponde al proceso de implementación del proyecto, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha.

2.1.4. Estudio de mercado.

(Flórez, 2010) Define al estudio de mercado como, el punto de iniciación de un proyecto, el cual identificará quienes son los posibles compradores de lo que se va a producir a un precio accesible al mercado.

Según (Malhotra, 2010), los estudios de mercado "describen el tamaño, el poder de compra de los consumidores, la disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor"

En este punto, y teniendo en cuenta las anteriores definiciones, planteo la siguiente definición de estudio de mercado: "Proceso de planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño, poder de compra de los consumidores, disponibilidad de los distribuidores y perfiles del consumidor, con la finalidad de ayudar a los responsables de marketing a tomar decisiones y a controlar las acciones de marketing en una situación de mercado específica"

2.1.5. Investigación de mercado

(Herera, 2012) Indica que finalmente existe una herramienta en el estudio de mercado conocida como investigación de mercados que consiste en la recolección organizada de información sobre algún aspecto de un mercado que nos permita tomar decisiones acertadas.

(Sapag, 2011) Manifiesta que constituye una fuente de información de primera importancia tanto para estimar la demanda como para proyectar los costos y definir precios, aunque es frecuente sin embargo incurrir en el error de considerarlo únicamente como un análisis de la demanda y de los precios del producto que se fabricará o el servicio que se ofrecerá.

2.1.6. Producto

(Flórez, 2010) Indica que el producto es el bien a comercializar por lo tanto teniendo en cuenta el fenómeno de la globalización que se vive en la actualidad se deben desarrollar con altos niveles de innovación y calidad.

(Cordova, 2013) Alega que cualquier cosa que pueda ofrecerse para satisfacer una necesidad o deseo. Abarca objetos físicos, servicios, personas, lugares organizaciones e ideas.

2.1.7. Cliente

(Cordova, 2013) Comenta que el cliente es el componente fundamental del mercado. Se le denomina mercado meta ya que el consumidor del producto o servicio que se ofrecerá con el proyecto constituyéndose en su razón de ser.

(Flórez, 2010) Dice que cliente es el conjunto de consumidores potenciales y reales de los bienes y/o servicios que serán ofrecidos por la empresa. Estos pueden ser personas naturales o jurídicamente constituidas.

2.1.8. Demanda

(Baca, 2010) Piensa que la demanda es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

(Sapag, 2011) Opina que la satisfacción de las necesidades de los clientes debe tener en cuenta la existencia de los ingresos como un recurso escaso. Para ello el cliente buscará distribuir sus ingresos entre todas sus necesidades: vestuario alimentación, vivienda salud, entretenimiento, etc.

2.1.9. Oferta

(Flórez, 2010) Determina que es la relación que existe entre el precio de un bien y la cantidad que un empresario debería ofrecer de ese bien por unidad de tiempo la oferta global es la sumatoria para cada precio de las cantidades que todos los productores de ese mercado desean ofrecer.

(Castro, 2011) Sugiere que es la cantidad de productos que los diversos fabricantes, productores o prestadores de servicio ponen en el mercado a disposición de los consumidores para satisfacer sus necesidades. La oferta se puede clasificar de la siguiente manera: según el grado de dominio que los fabricantes o productores tengan sobre el mercado.

2.1.10. Proyección Demanda

(Castro, 2011) Dice que un elemento importante en el estudio de mercado es la proyección de la demanda esto es lo que prevalecerá en algún periodo futuro de determinado producto. La principal utilidad del pronóstico de la demanda es conocer el probable nivel de ventas en esos periodos lo cual permite estimar los ingresos en ello.

(Cordova, 2013) Considera que uno de los objetivos últimos del estudio es lograr una estimación de la demanda. Esta proyección permite construir el flujo de fondos durante la vida del proyecto así como estimar el tamaño óptimo.

2.1.11. Proyección oferta

(Castro, 2011) Indica que para realizar la proyección de la oferta se deben considerar los siguientes aspectos: datos del pasado de la oferta que han generado los diversos oferentes, factores que estimulan o limitan la oferta futura entre los cuales se pueden mencionar: instalaciones y equipamientos, aprovechamientos de materia prima.

(Sapag, 2011) Afirma que los principales elementos que condicionan la oferta son el costo de producción del bien o servicio el grado de flexibilidad en la producción que tenga la tecnología, las expectativas de los productores, la cantidad de empresas en el sector y nivel de barreras a la entrada de nuevos competidores.

2.1.12. El precio

(Cordova, 2013) Define al precio como la manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios o como la cantidad de dinero que es necesario entregar para adquirir un bien. También define al precio que es el regulador entre la oferta y la demanda salvo cuando existe protección. El estudio de precio tiene importancia e incidencia en el estudio de mercado ya que de la fijación de precio y de sus posibles variaciones dependerá el éxito del producto o servicio a ofrecer.

(Baca, 2010) Expone que es la cantidad a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda está en equilibrio. También hay quien piensa que el precio no determina el equilibrio entre la oferta y la demanda sino que consiste en el costo de producción más un porcentaje de ganancias.

2.1.13. Estudio técnico

(Baca, 2010) Alega que los objetivos del análisis técnico-operativo de un proyecto son: Verificar la posibilidad técnica de la fábrica del producto que se pretende. Analizar y determinar el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptimos requeridos para realizar la producción.

2.1.14. Localización

(Sapag, 2011) Alude que la localización que se elija para el proyecto puede ser determinante en su éxito o en su fracaso, por cuanto de ellos dependerá – en gran parte – la aceptación o el rechazo tanto de los clientes por usarlo como del personal ejecutivo por trasladarse a una localidad que carece de incentivos para su grupo familiar.

(Cordova, 2013) Explica que es el análisis de las variables que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general las decisiones de localización se toman una vez en la historia. La decisión de localización no solo afecta a empresas de nueva creación sino también a las que ya están funcionando.

2.1.15. Ingeniería del proyecto

(Baca, 2010) Expone que el estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.

(Castro, 2011) Expresa que se ocupa de resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta cuando esta se requiere sin embargo también se aplica a las instalaciones necesarias para la generación de servicios que produce el proyecto de inversión.

2.1.16. Proceso de producción

(Cordova, 2013) El autor indica que se lo define como la fase que una serie de materiales e insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y la fuerza de trabajo, combinación de mano de obra, maquinarias materia prima, sistemas y procedimientos de operación. También dice que un proceso de producción se puede clasificar en función de su flujo productivo o del tipo de producto a manufacturar.

(Castro, 2011) Afirma que el proceso de producción es un sistema de elementos interrelacionados conforma por tres elementos: entrada, proceso y salida. En este caso los sistemas de producción se clasifican según el volumen y la rapidez con que procesan los productos. Los sistemas de producción más conocidos son: procesos repetitivos, procesos intermitentes, procesos por proyectos.

2.1.17. Tecnología de fabricación

(Baca, 2010) Comenta que se entiende como el conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que emplean para desarrollar una determinada función. Hay que tomar en cuenta los resultados de la investigación de mercados pues esto dictará las normas de calidad y la cantidad que se requieren factores que influyen en la decisión.

(Castro, 2011) Indica que se lo define como un conjunto de conocimientos ordenados que se expresan en maquinarias, equipos o procesos es decir constituyen en saber hacer las cosas. Los factores deben considerarse para seleccionar la tecnología son los siguientes: mínimo de producción que se puede procesar, calidad de los productos, monto de inversión, flexibilidad operativa para generar otro tipo de productos/servicio.

2.1.18. Distribución de la planta

(Cordova, 2013) Manifiesta que conociendo los principales equipos e instalaciones de servicios necesarias, se deberá considerar el área necesaria para su entrada, salida, y

maniobras de carga o descarga se desarrolla un diagrama que especifique dónde está cada equipo y donde esta cada instalación.

El diagrama de distribución de la planta incide sobre la precisión de la estimación de costos de terrenos y sobre la pérdida de carga asociadas a los equipos se podrán ahorrar.

(Baca, 2010) Menciona que se proporcionará condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores. Los objetivos, y principios básicos de una distribución de la planta son los siguientes: integración total, mínima distancia de recorrido, utilización del espacio cúbico, seguridad y bienestar para trabajar y flexibilidad.

2.1.19. Estudio económico

Para (Flórez, 2010) el estudio económico es el estudio financiero de un plan de negocio, intervienen una serie de variables que al ser evaluados, permite escoger la mejor alternativa. Entre las variables a considerar se encuentran el análisis detallado de las inversiones necesarias para ponerlo en funcionamiento, los ingresos que se esperan generar y los costos de producción y gastos de operación y financiamiento, entre otros.

2.1.20. Costos

Según (Sarmiento, 2010) Los costos son una inversión, que se hace directamente en el departamento de producción, en consecuencia es un valor recuperable e inventariable. Para la correcta aplicación de los costos, es necesario conocer su comportamiento.

2.1.21. Inversión inicial

(Cordova, 2013) Considera que la inversión inicial está constituida por los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo. Las decisiones que se

adoptan en el estudio técnico corresponden a una utilización que debe justificarse de diversos modos desde el punto de vista financiero. Se debe demostrar que los inversionistas cuentan con recursos financieros suficientes para hacer las inversiones y los gastos correspondientes que aplican la solución dada a los problemas.

(Baca, 2010) Establece que la inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa.

2.1.22. Capital de trabajo

(Cordova, 2013) Indica que el capital de trabajo que contablemente se define como la diferencia entre el activo circulante, está representado por el capital adicional necesario para que funcione una empresa, es decir los medios financieros para la primera producción mientras se perciben ingresos: materia prima, sueldos y salarios, cuantas por cobrar.

(Baca, 2010) Dice que el capital de trabajo se lo define como la diferenciación aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Está representado por el capital adicional distinto de la inversión en activo fijo y diferido con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa.

(Flórez, 2010) Opina que desde el punto de vista contable Capital de Trabajo es la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante.

- Activo circulante es el capital adicional que se requiere para que empiece a funcionar una empresa, y que servirá para financiar la primera producción antes de empezar a recibir los ingresos.
- Pasivo circulante son los créditos a corto plazo, para impuestos, servicios y proveedores. Capital de trabajo es el capital con que hay que contar para empezar a trabajar.

2.1.23. Cronogramas de inversiones

(Flórez, 2010) Afirma que las inversiones apoyan el curso técnico del proyecto de ahí la importancia de hacer oportunamente. En tal sentido éstas deben estar clasificadas por etapas es decir corto, mediano y largo plazo de tal manera que concuerden con el planeamiento técnico del proyecto y el programa de trabajo que se ha fijado para su implementación.

(Miranda, 2012) Alude que el cálculo del tiempo apropiado para capitalizar o registrar los activos en forma contable. Por lo tanto el tiempo ocioso durante el cual el equipo no presta servicios mientras se instala, no se capitaliza no se registra de ordinario, tanto por razones conservadoras como para reducir el pago de impuestos.

2.1.24. Punto de equilibrio

(Herera, 2012) Alega que cuando se aproximan los consumidores y productores con sus respectivas curvas de demanda y oferta en un mercado particular se observa como un precio arbitrario no logra que los planes de demanda y de oferta coincidan.

(León, 2010) Opina que el punto de equilibrio es una técnica que existe para estudiar las relaciones entre el costo fijo y los costos variables y los ingresos. Si el costo de una empresa sólo fueran variables no existiría problema para calcular el punto de equilibrio.

2.1.25. Estado de resultado

(Flórez, 2010) Dice que el estado de resultado es el estado que incluye los ingresos operacionales y no operacionales sus costos de producción, gastos operacionales y no operacionales, las provisiones para que el impuesto a la renta y complementarios y como resultado de todo lo anterior la generación de una utilidad o pérdida neta del ejercicio que se está proyectando.

2.1.26. Balance general

(Flórez, 2010) Explica que el balance general utilizado en la proyección de la información en el plan de negocio es la convencional, incluye las cuentas del activo, subdivididas en activo corriente, activos fijos y otros activos, las del pasivo a su vez compuestas por el pasivo corriente y pasivo de largo plazo y las del patrimonio

(Baca, 2010) Expone que el balance general significa cualquier pertenecía material o inmaterial, pasivo significa cualquier tipo de obligación o deuda que tenga con terceros. Capital significa los activos representados en dinero que son propiedad de los accionistas o propietarios directo de la empresa.

2.1.27. Flujo de caja

(Flórez, 2010) Indica que el flujo de caja es utilizada en la proyección financiera compila los conceptos de flujo de caja operativo, financiero y del inversionista. Los rubros que se incluyen son los que tienen movimiento al proyectar cifras del estado de resultado o del balance general.

(Cordova, 2013) Expresa que el flujo de caja reviste gran importancia en la evaluación de un proyecto por lo tanto se debe decidir la mayor atención en su elaboración. Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo excluyendo aquellas operaciones que como la depreciación y amortización constituyen una salida de dinero

2.1.28. Valor presente Neto (VPN)

(Castro, 2011) Interpreta que es la diferencia del valor presente neto de los flujos netos de efectivos y el valor actual de la inversión cuyo resultado se expresa en dinero. Se define como la suma de valores actuales menos la suma de los valores presentes de las inversiones netas.

(Baca, 2010) Establece que es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

2.1.29. Tasa interna de retorno (TIR)

(Castro, 2011) Señala que la tasa interna de retorno es la tasa de descuento a la que el valor presente neto de una inversión arroja un resultado cero o la tasa de descuento que hace que los flujos netos de efectivos igualen a monto de la inversión.

(Baca, 2010) Opina que la tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero. Es la tasa que iguala a la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

2.1.30. Relación beneficio costo (RBC)

(Cordova, 2013) Comenta que la relación beneficio costo también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se suma como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad. Si la relación beneficio costos es mayor a 1 entonces acepte el proyecto.

(Flórez, 2010) Dice que la relación beneficio costo es el análisis que permite traer a valor presente la inversión del plan comparándola con los costos en que su ejecución se espera incurrir para determinar si los beneficios están por encima de los costos o viceversa

2.1.31. Gestión estratégica organizacional

(Prieto, 2012) Define a la gestión estratégica organizacional como una técnica gerencial cuyo proceso facilita a la organización ser proactiva en la formulación de sus escenarios futuros, para poder visualizar los más probables hechos y resultados a obtener. Se utiliza el término gestión para dar la idea de ser un proceso participativo en donde se dirige y se decide para beneficio común.

2.1.32. Administración

Según (Gallardo, 2012) Menciona que la administración significa aquel que realiza una función bajo el mando de otro, es decir que presta un servicio a otro. Sin embargo, en la actualidad la palabra administración tiene un significado distinto y mucho más complejo porque incluye términos como proceso, recursos, logros, objetivos, eficiencia y productividad.

Según (Mark, 2012) Manifiesta que la administración es el proceso mediante el cual se diseña y mantiene un ambiente en el que individuos que trabajan en grupos cumplen metas específicas de manera eficaz

2.1.33. Planeación

(Mark, 2012) Afirma que está en la función de la planeación, la base de todas las funciones gerenciales que consiste en seleccionar misiones y objetivos, y decidir sobre las acciones necesarias para lograrlos; requiere tomar decisiones, es decir, elegir una acción entre varias alternativas, de manera que los planes proporcionen un enfoque racional para alcanzar los objetivos preseleccionados.

(Navajo, 2009) Da a conocer que se puede definir la planificación como una actividad racional que tiene por objetivo decidir sobre la asignación de recursos escasos en el logro de los objetivos múltiples, a través de medios adecuados para su obtención.

2.1.34. Organización

(Mark, 2012) Alude que de la organización a menudo se dice que las personas adecuadas pueden hacer funcionar cualquier estructura organizacional, algunos incluso sostienen que la imprecisión en una organización es buena, pues obliga al trabajo en equipo, dado que las personas saben que deben cooperar si quieren lograr algo; sin embargo, no hay duda de que las personas adecuadas y las que quieren cooperar trabajarán mejor juntas y con mayor

efectividad si conocen las funciones que deben desempeñar en cualquier operación en equipo y la forma en que se relacionan entre sí.

(Chiavenato, 2010) Señala que la organización es la estructura intencional y formal de funciones o puestos. Es un término que suele utilizarse sin precisión: a veces se incluyen los comportamientos de todos los participantes otras se considera todo el sistema de las relaciones culturales y sociales incluso hay unas en el que el término se emplea como sinónimo de empresa, pero la mayoría de gerentes en función el término organización supone una estructura intencional y formal de funciones o puestos.

2.1.35. Dirección

(Mark, 2012) Opina que la dirección es la función gerencial de dirigir se define como el proceso de influir en las personas para que contribuyan a las metas organizacionales y de grupo. Como mostrará el análisis de esta función, es en esa área que las ciencias del comportamiento hacen su principal contribución a la administración.

(Coulter, 2010) Indica el autor que toda empresa con personal y el trabajo de un gerente es trabajar con personas y a través de ellas cumplir con los objetivos, esta es la función de dirección. Además cuando los gerentes motivan a sus subordinados ayudan a resolver conflictos a los grupos de trabajos, influyen en los individuos y equipos cuando trabajan, seleccionan el canal de comunicación más efectivo o lidian de cualquier forma con asuntos relacionados con el comportamiento del personal, que están dirigiendo.

2.1.36. Control

(Mark, 2012) Piensa que el control es la medición y corrección del desempeño para garantizar que los objetivos de la empresa y los planes diseñados para alcanzarlos se logren, y se relaciona estrechamente con la función de planear; de hecho, algunos autores sobre administración consideran que estas funciones no pueden separarse.

(Coulter, 2010) Manifiesta que el control es la función final de la administración. También dice que una vez que los objetivos y planes establecidos (planeación) las tareas y acuerdos estructurales dispuestos (organización).

2.1.37. Operación.

(Flórez, 2010) Considera que la operación es la etapa en la cual se inicia el desarrollo y cumplimiento del objetivo social para cual es creada la empresa. Es la etapa en donde se inicia el proceso administrativo: planeamiento, organización, dirección, ejecución y control.

(Flórez, 2010) La operación es la traducción del plan contenido en el estudio de factibilidad, a hechos concretos, y el control corresponde a la verificación de lo programado con lo ejecutado, con el propósito de emprender las acciones correctivas a que haya lugar.

2.1.38. Evaluación.

(Castro, 2011) Opina que la evaluación es la confrontación de los resultado obtenidos con lo presupuestado en el proyecto, esperando que estos sean los mejores tanto para los inversionistas en el plan de negocio, como para la comunidad y el país en general.

2.1.39. Horizonte del proyecto.

(Ketelhohn, Marín, & Montiel, 2010) Dicen que en la entrada y salida de dinero en el proyecto. En la fase de operación, que es la etapa en la que se movilizan mayor cantidad de recursos humanos, financieros, logísticos y de toda índole se expresa como salidas de dinero.

2.1.40. Planificación.

(Chiavenato, 2010) Indica que se puede definir la planificación como “una actividad racional que tiene por objeto decidir sobre la asignación de recursos escasos en el logro de objetivos múltiples, a través de medios adecuados para su obtención” o bien como el proceso de determinar objetivos y definir la mejor manera de alcanzarlos. La planificación nos sirve para analizar una situación, decir en qué dirección queremos transformarla y utilizarla eficazmente los recursos económicos.

2.1.41. Importancia de mantenimiento de camiones de carga

El servicio de mantenimiento consiste en la verificación temporal de las partes mecánicas del vehículo, con el objetivo de ponerlo en óptimas condiciones para que siga trabajando sin dificultad.

(http://www.diariolaprimeraperu.com/online/actualidad/importancia-del-mantenimiento-de-camiones_107502.html)

2.2. Marco referencial.

2.2.1. Estudio de factibilidad.

(Flórez, 2010) Comenta que cuando aún persisten dudas en torno a la viabilidad del proyecto en algunos casos de sus aspectos fundamentales, se procede a depurar la información que permita otorgar mejores y más confiables soportes a los indicadores de evaluación. La decisión de pasar a la etapa de estudio de factibilidad debe ser tomada por los interesados en los proyectos, pues su elaboración, implica altos gastos financieros y consumo de tiempo.

(Flórez, 2010) El estudio de factibilidad debe conducir a la identificación precisa del plan de negocio a través del estudio de mercado, tamaño, localización, ingeniería de proyecto, diseño del modelo administrativo adecuado para cada etapa del proyecto, estimación del nivel de las inversiones necesarias y su cronología, lo mismo que los costos de operación y

el cálculo de los ingresos, identificación plena de fuentes de financiación y la regulación de compromisos de participación en el proyecto, aplicación de criterios de evaluación financieros, económico, social y ambiental, que permita obtener argumentos para la decisión de realización del proyecto.

(Flórez, 2010) En el estudio de factibilidad se puede abandonar el plan de negocio por no ser viable o conveniente, o por el contrario, mejorarlo, elaborando un diseño definitivo, teniendo en cuenta las sugerencias y modificaciones que propongan las posibles fuentes de financiamiento.

2.2.2. Estudio de mercado

(Meza, 2010) Discurre que es un estudio de demanda, oferta y precios de un bien o servicio. El estudio de mercado requiere de análisis complejos y se constituye en la parte más crítica de la formulación de un proyecto, porque su resultado depende del desarrollo de los demás capítulos de la formulación, es decir, ni el estudio técnico, ni el estudio administrativo y financiero se realizarán a menos que éste muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio. Más que centrar la atención al potencial consumidor y la cantidad del producto que éste demandará en el estudio de mercado, se tendrán que analizar los mercados de proveedores, competidores y distribuidores e incluso, cuando así se requiera, se analizarán las condiciones del mercado externo.

(Meza, 2010) La importancia del estudio de mercado está en que recoge toda la información sobre los productos o servicios que supone suministrará el proyecto, y porque aporta información valiosa para la decisión final de invertir o no en un proyecto de inversión. Sin lugar a duda, el estudio de mercado es vital para cualquier proyecto, ya que a través de él se conoce el medio ambiente en el cual la empresa realizara sus actividades económicas. El estudio de mercado se asimila los cimientos en las construcciones. Si estos se cumplen con las normas de construcción, la probabilidad de daños en la estructura disminuye notablemente. Si la investigación de mercado se realiza profesionalmente y se profundiza en aquellos elementos que pueden afectar el funcionamiento de la futura empresa, el estudio será consistente y se podrá obtener información que permitirá

disminuir la incertidumbre, por lo que la toma de decisiones de invertir o no se hace sobre bases firmes.

2.2.2.1. Producto.

(Arboleda, 2013) Especula que en términos simples, el producto es el resultado natural del proceso productivo. “El estudio del mercado debe abarcar no solo las especificaciones técnicas de un producto sino todos los atributos del mismo”.

(Arboleda, 2013) Entre estos atributos están su tamaño, la forma del empaque, su marca, su logotipo, el eslogan, el tipo de envase, los requerimientos o normas sanitarias y de calidad que deben cumplir, los colores del producto, la textura, entre otros.

2.2.2.2. Oferta

(Miranda, 2012) Señala que la oferta se puede concebir como la actual capacidad disponible por organizaciones públicas o privadas que ejercen por delegación o contrato funciones públicas (como las cámaras de comercio), para entregar a la comunidad en condiciones de calidad aceptable, un determinado bien o servicio. Por ejemplo, las autoridades de la salud de un municipio disponen de una capacidad instalada medida en términos de camas hospitalarias disponibles. Cuenta, por otro lado, también con unas instalaciones y personal para atender un número determinado de infractores de tránsito que deberán pagar las sanciones correspondientes.

(Miranda, 2012) El estudio de la oferta tiene por objeto identificar la forma como se han atendido y como se atenderán en un futuro, las demandas o necesidades de la comunidad. Es preciso describir y cuantificar la necesidad de bienes y/o servicios que se está prestando.

2.2.3. Estudio técnico.

(Meza, 2010) Menciona que con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto, o producción del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la cantidad, calidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, proceso, recursos humanos, etc. El estudio técnico debe ir coordinado con el estudio de mercado, pues la producción se realiza para atender las ventas que se identifican con ese último estudio. El estudio técnico es realizado por expertos en el campo objetivo del proyecto de inversión (ingenieros, técnicos, arquitectos, etc.) y propone definir alternativas técnicas que permitan lograr los objetivos del proyecto y se constituye en una de las etapas de la pre factibilidad que mayor atención requiere debido a que toda la arquitectura financiera del proyecto, que corresponde a la estimación de inversiones, costos e ingreso está montada los sobre sus resultados.

El estudio técnico comprende los siguientes aspectos fundamentales: localización del proyecto, tamaño del proyecto y selección de la tecnología.

2.2.3.1. Localización del proyecto

(Meza, 2010) Manifiesta que el objetivo que persigue la localización del proyecto es lograr una posición de competencia basada en menores costos de transporte y en la rapidez del servicio. Esta parte es fundamental porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto, no es una cosa fácil cambiar de domicilio. Lo ideal en los proyectos de proyecto, no es una cosa fácil cambiar de domicilio. Lo ideal en los proyectos de inversión es que a la hora de tomar la decisión de seleccionar el sitio en donde se debe construir la obra civil de la futura empresa, éste no esté condicionado, es decir que se pueden tomar en consideración elementos como: vías de comunicación, servicios de transporte, servicios públicos, mercado de materia primas, mercado de consumo del producto o servicio, disponibilidad de mano de obra y la configuración topográfica del sitio.

2.2.3.2. Determinación del tamaño óptimo de la planta.

(Cordova, 2013) Dice que además de definir el tamaño de un proyecto de la manera descrita, en otro tipo de aplicación existen diferentes indicadores indirectos, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra, o algún otro de sus efectos sobre la economía.

(Cordova, 2013) En esta parte de la metodología de evaluación de proyectos es donde más se requiere de ingenieros, en el sentido de las personas que utilizan su ingenio para resolver los problemas. Para determinar el tamaño óptimo de la planta es necesario conocer con mayor precisión tiempos predeterminados o tiempos y movimientos del proceso.

2.2.3.3. Factores que determinan o condicionan el tamaño de una planta.

(Prieto, 2012) Considera en la práctica determinar el tamaño de una nueva unidad de producción es una tarea limitada por las relaciones recíprocas que existen entre el tamaño, la demanda, la disponibilidad de las materias primas, la tecnología, los equipos y el financiamiento. Todos estos factores contribuyen a simplificar el proceso de aproximaciones sucesivas y las alternativas de tamaño, entre las cuales se puede escoger, se reducen a medida que se examinan los factores condicionantes mencionados, los cuales se analizan detalladamente a continuación.

2.2.3.3.1. El tamaño del proyecto y la demanda.

(Sapag, 2011) Establece que la demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto. El tamaño propuesto solo puede aceptarse en caso de que la demanda sea claramente superior. Si el tamaño propuesto fuera igual a la demanda, no sería recomendable llevar a cabo la instalación, puesto que sería muy riesgoso. Cuando la demanda es claramente superior al tamaño propuesto, este debe ser tal que sólo cubra un bajo porcentaje de la primera, nomás de 10%, siempre y cuando haya mercado libre.

2.2.3.3.2. El tamaño del proyecto y los suministros e insumos.

(Sapag, 2011) Indica que el abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. Muchas grandes empresas se han visto frenadas por la falta de este insumo. Para demostrar que este aspecto no es limitante para el tamaño del proyecto, se deberán listar todos los proveedores de materias primas e insumos y se anotarán los alcances de cada uno para suministrar estos últimos.

2.2.3.3.3. El tamaño del proyecto, la tecnología y los equipos.

(Sarmiento, 2010) Piensa que hay ciertos procesos o técnicas de producción que exigen una escala mínima para ser aplicables, ya que por debajo de ciertos niveles los costos serían tan elevados que no se justificaría la operación de la planta. Las relaciones entre el tamaño y la tecnología influirán a su vez en las relaciones entre tamaño, inversiones y costo de producción.

2.2.3.3.4. El tamaño del proyecto y el financiamiento.

(Sarmiento, 2010) Afirma que si los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión de la planta de tamaño mínimo, es claro que la realización del proyecto es imposible. Si los recursos económicos propios y ajenos permiten escoger entre varios tamaños para producciones similares entre los cuales existe una gran diferencia de costos y de rendimiento económico, la prudencia aconsejará escoger aquel que se financie con mayor comodidad y seguridad, y que a la vez ofrezca, de ser posible, los menores costos y un alto rendimiento de capital.

2.2.3.3.5. El tamaño del proyecto y la organización.

(Flórez, 2010) Da a conocer que el tamaño del proyecto y la organización es cuando se haya hecho un estudio que determine el tamaño más rápido apropiado para el proyecto, es necesario asegurarse que se cuenta con el personal suficiente y apropiado para cada uno de los puestos de la empresa. Aquí se hace una referencia sobre todo al personal técnico de

cualquier nivel, el cual no se puede obtener fácilmente en algunas localidades del país. Este aspecto no es tan importante como para limitar el proyecto, ya que con frecuencia se ha dado el caso de que, cuando se manejan tecnologías avanzadas, vienen técnicos extranjeros a operar los equipos.

2.2.3.3.6. Ingeniería del proyecto

Según (Meza, 2010) la ingeniería del proyecto es un mismo producto puede producirse de muchas maneras diferentes, desde el extremo de un proceso manual hasta otro totalmente automatizado. Durante la etapa de perfil no se suele definir la tecnología óptima, sin embargo, durante la formulación debe considerarse este problema, de manera tal que la definición concreta del proyecto en su etapa de factibilidad se realice teniendo la certeza que la tecnología adoptada en los análisis previos de factibilidad sea la óptima.

2.2.3.3.7. Proceso de producción

(Cordova, 2013) Indica que el proceso de producción se define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos de operación). Un proceso de producción se puede clasificar en función de su flujo productivo o del tipo de producto a manufacturar y, en cada caso particular, se tendrán diferentes efectos sobre el flujo de fondos del proyecto.

(Cordova, 2013) Según el flujo productivo, el proceso puede ser en serie, por pedido o por un proyecto específico. El proceso de producción es en serie para ciertos productos cuyo diseño básico es relativamente estable en el tiempo y que están destinados a un gran mercado, permitiendo su producción para mantener existencias.

2.2.3.3.8. Tecnología de producción

(Cordova, 2013) Alega que se entiende por tecnología toda forma de “hacer las cosa”. El concepto incluye tanto los elementos para hacer las cosas (maquina), el operador y las relaciones entre ambos, así como otros componentes que, sin ser maquinas, permiten una transformación de un insumo en un producto y el ahorro de recursos. En ese sentido, los proyectos productivos son básicamente tecnológicos, esto es, implican un cambio de tecnología. En definitiva, es el procedimiento técnico utilizado en el proyecto para obtener los bienes y servicio. La función de producción se elige a través del análisis técnico-económico de la tecnología existente.

2.2.4. Estudio económico.

(Meza, 2010) Dice que el estudio económico corresponde a la última etapa de la formulación del proyecto y recoge y cuantifica toda la información proveniente de todos los estudios de mercado, estudio técnico y estudio organizacional. Las etapas mencionadas son secuenciales, lo que indica que se deben realizar en ese orden. Una vez que el evaluador del proyecto se haya dado cuenta que existe mercado para el bien o servicio, que no existen impedimentos de orden técnico y legal para la implementación del proyecto, procede a cuantificar el monto de las inversiones necesarias para que el proyecto entre en operación y a definir los ingresos y costos durante el periodo de evaluación del proyecto. Con esta información se realiza, a través de indicadores de rentabilidad, la evaluación financiera del proyecto.

2.2.4.1. Costos de producción.

(Herera, 2012) Señala que los costos de producción son un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico. – Costo de materia prima. – Costo de mano de obra.: directa (obreros) e indirecta (supervisores, jefes de turno). Incluir un porcentaje de prestaciones sociales. – Envases, tanto primario como secundario. – Costo de energía eléctrica.

(Herera, 2012) Costos de agua – Combustibles: gas, diésel, gasolina. – Costos de control de calidad. – Costo de mantenimiento. – Cargos de depreciación y amortización, de las inversiones realizadas en área de Producción. – Otros costos (detergentes, refrigerantes, uniformes de trabajo). – Costos para combatir la contaminación.

2.2.4.2. Costos de administración.

(Herera, 2012) Opina que los costos de administración son costos que se realizan para la administración de la empresa. – Sueldos del gerente, contadores, auxiliares, secretarias. – Gastos de oficina. – Gastos de Direcciones de: Planeación, Investigación y Desarrollo, Recursos Humanos, Relaciones Públicas, Finanzas. – Depreciación y amortización correspondiente.

2.2.4.3. Costos de venta.

(Flórez, 2010) Manifiesta que vender no significa únicamente hacer llegar el producto al consumidor, sino: – Investigación y desarrollo de nuevos mercados. – Desarrollo de nuevos productos adaptados a los gustos de los consumidores. – Estudio de la estratificación del mercado, participación de la competencia, tendencia de las ventas. – Adecuación de la publicidad de la empresa.

2.2.5. Capital de trabajo

(Meza, 2010) Expone que el término capital de trabajo es uno de los términos peor comprendidos en la terminología financiera contable. Esta falta de comprensión, o quizás deberíamos decir falta de uniformidad en la aplicación del término, se intensifica probablemente por el hecho de que no aparece en forma de cuenta en el balance general, lo que conlleva a que tenga diferentes significados según los diferentes autores. La contabilidad le da una connotación de corto plazo al definirlo como la diferencia entre

activos corrientes y los pasivos corrientes. Esta definición es muy limitada por ser estática, ya que se supone que una empresa suspendida en el tiempo, como si en un mismo instante se realizara todos los activos corrientes y se pagaran todos los pasivos de corto plazo.

2.2.5.1. Activos fijos

(Meza, 2010) Afirma que los activos fijos están constituidos por aquellos activos tangibles o construidos por el ente económico, o que se encuentren en proceso de construcción, y tienen como objetivo utilizarse en forma permanente para la producción de bienes y servicios, para arrendarlos o usarlos en la administración de la empresa. Estos activos no son adquiridos con el propósito de venderlos en el curso normal de los negocios y generalmente tienen una vida útil mayor de un año. Ejemplo de ello son los terrenos, edificaciones, y construcciones, maquinaria y equipos, vehículos, minas, canteras y semovientes.

2.2.6. El estado de resultados

(Meza, 2010) Expresa que el estado de resultados tiene como propósito calcular la utilidad o pérdida que produce una empresa o un proyecto de inversión durante un ciclo contable. Su característica principal es el registro tanto de los ingresos como de los egresos cuando se causan sin que sea necesario que se produzca un desembolso de dinero para registrar el gasto y una entrada de efectivo para registrar un ingreso

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Localización.

El proyecto de investigación se lo realizó en el Cantón Buena Fe, Provincia Los Ríos, la ciudad se encuentra en el corazón del Litoral dentro de una zona subtropical su temperatura es de 20 a 33° C, cuenta con una superficie de 569 km² esta investigación se la realizó para la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A., ubicada en la Av. Siete de Agosto en los altos del comercial Onesgar antes de la Gasolinera Génesis.

3.2. Tipo de investigación.

3.2.1. De campo.

La investigación de campo se logró a través de dialogo mantenido con el presidente Javier Zamora, gerente Milton Espinoza, secretario Freddy Guzmán sus respectivos vocales, quienes supieron manifestar la importancia de ejecutar este proyecto de investigación, contando con la opinión de algunos choferes de la ciudad.

3.2.2. Bibliográfico

Esta investigación se la realizó en la Universidad Técnica Estatal de Quevedo en su respectiva biblioteca, la cual contribuyó a la realización de los diferentes marco como es el conceptual y referencial.

3.3. Métodos de investigación

3.3.1. Observación.

Se utilizó para obtener un análisis de la importancia de un centro de mantenimiento en la Compañía de Transporte de Pesado TRANSCALI S.A.

3.3.2. Inductivo.

Se aplicó este método para realizar la problematización de la investigación con su respectivo planteamiento diagnóstico y pronóstico del problema, su debida formulación y sistematización, de esta manera se estableció los objetivos para la investigación.

3.3.3. Analítico.

Este método se lo empleo con el propósito de identificar el objetivo de estudio y así relacionarlo con el conjunto de elementos del problema investigado, sabiendo las diferentes partes del problema y su incidencia con la ejecución del negocio a crearse.

3.3.4. Sintético.

Consistió en unir sistemáticamente todos los elementos principales de la investigación para sustentar el marco conceptual y referencial del proyecto de investigación.

3.3.5. Estadístico

Este método es esencial, permitirá demostrar los datos obtenidos de los resultados de las encuestas realizadas, en la cual se presentará la información mediante tablas y gráficos para el mejor entendimiento de los resultados.

3.4. Fuentes de recopilación de información.

3.4.1. Primarias

Se realizó un trabajo de campo el cual consistió en realizar observaciones, entrevista y aplicar encuestas a los directivos y ciudadanía.

3.4.2. Secundaria

Para llevar a cabo el proyecto de investigación se acudió a fuentes secundarias que son textos basados en hechos reales como libros, páginas de internet, fotocopias etc.

3.5. Diseño de la investigación.

3.5.1. Diseño no experimental

En la realización de este proyecto se estudiaron los acontecimientos tal y como se presentan, sin manipular sus variables al momento de su respectivo análisis.

3.6. Instrumentos de investigación.

3.6.1. Entrevista

La entrevista se la aplico al gerente de la Compañía de Transporte Pesado TRANSCALI S.A. el Sr. Milton Espinoza Llanos quien supo brindar la información necesaria y su honestidad al momento de aplicar la respectiva entrevista.

3.6.2. Encuesta

Se aplicó una encuesta a los dueños de los vehículos que pertenecen a la compañía de transporte pesado Transcali S.A), mediante un cuestionario de preguntas relacionadas con un estudio de factibilidad para la creación de un centro de mantenimiento de su vehículo.

3.7. Tratamiento de los datos.

Los datos encontrados serán analizados, tabulados e interpretados, además se utilizó la herramienta de Word y Excel con la finalidad de hacer los respectivos gráficos y tablas de la investigación.

3.8. Recursos humanos y materiales.

Se obtuvo la ayuda del respectivo Director de Tesis quien brindó su apoyo para elaborar el proyecto, así también como docentes y amigos quienes brindaron sus conocimientos necesarios para llevar a cabo este proyecto de investigación y cumplir con cada requisito establecido.

Se presenta un listado de los elementos utilizados para la investigación:

- ✓ Empastado
- ✓ Anillados
- ✓ Pendrive
- ✓ Copias
- ✓ Cuaderno
- ✓ Lápiz
- ✓ Lapiceros
- ✓ Internet (mes)
- ✓ Impresiones
- ✓ Hojas A4
- ✓ Computadora
- ✓ Cámara
- ✓ Calculadora

CAPITULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

ENTREVISTA

Al Sr. Milton Espinoza Llanos gerente de la Compañía de Transporte Pesado Transcali S.A. de la ciudad de Buena Fe, para conocer su opinión sobre la realización de un estudio de factibilidad para conocer la viabilidad de la creación de un taller de mantenimiento automotriz que brinde el servicio a los socios dueños de vehículos.

4.1. Análisis de la entrevista

1.- ¿La empresa tiene determinada la misión y visión con la colaboración de todos los socios?

La empresa brinda el servicio a los socios de manera tradicional por lo que le puedo indicar que no cuenta con Misión ni Visión, pero la considero necesario por el crecimiento de la empresa

2.- ¿Le gustaría que la misión y la visión de la empresa están enfocados hacia el agrado de sus socios, a través del perfeccionamiento continuo de sus operaciones?

Todo lo que traiga beneficios a la empresa y a los socios deberá ser implementado de manera inmediata

3.- ¿La empresa Transcali tiene determinados los objetivos que debe desempeñar?

La empresa no cuenta con objetivos establecidos

4.- ¿En la empresa existe taller de mantenimiento de los vehículos de sus socios?

No cuenta la empresa con ningún taller de mantenimiento para los vehículos.

5.- ¿Cómo analiza la organización administrativa en la empresa?

Es muy positiva, lo que ha permitido salir adelante y crecer cada más atendiendo las necesidades de nuestros clientes.

6.- ¿Cree usted que existe buena comunicación entre los dirigentes y trabajadores de la empresa Transcali de la ciudad de Buena Fe?

Muy buena

7.- ¿Piensa usted que es importante que la empresa cuente con servicio automotriz para atender a los vehículos de propiedad de los socios de la empresa?

Tanto mi persona como gerente de la empresa y la totalidad de los socios consideramos esta alternativa como urgente, es decir contar con taller para el mantenimiento mecánico de nuestros vehículos.

8.- ¿En caso de la creación del taller automotriz en la empresa, cuáles cree como fortalezas?

Seria poder brindar un servicio netamente para los socios, bajar los costos de mantenimiento de los vehículos, en las compras de los repuestos entre otros.

9.- ¿Existe algún estudio de factibilidad para crear un centro de mantenimiento para el parque automotor de la compañía de transporte pesado Transcali?

No existe.

10.- ¿Cómo considera usted que la empresa “Transcali” cuente con un taller especializado en servicio de mantenimiento automotriz para beneficio de los socios?

Lo considero positivo y la decisión está tomando contar con un taller de mecánica netamente para atender las necesidades de nuestros socios.

4.2. Estudio de mercado

Se realizó un estudio de mercado para conocer la aceptación de incrementar un taller de mantenimiento para transporte pesado de la compañía TRANSCALI S.A. del cantón Buena Fe.

Pregunta N° 1. ¿De qué modelo es el vehículo que usted posee?

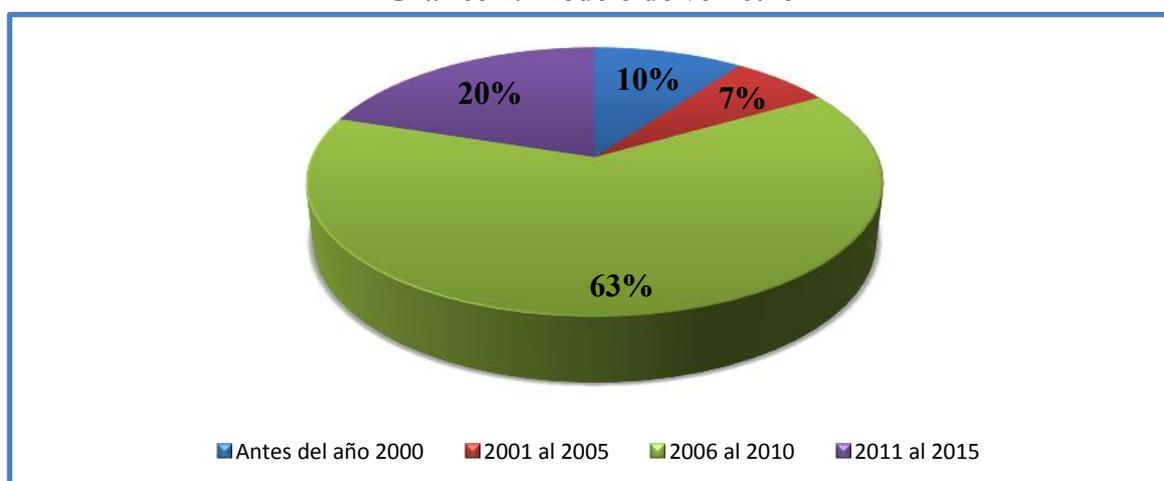
Tabla 1 Modelo de vehículo

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Antes del año 2000	6	10%
2001 al 2005	4	7%
2006 al 2010	38	63%
2011 al 2015	12	20%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 1. Modelo de vehículo



Análisis

En el estudio de mercado realizado en el cantón Buena Fe, en la compañía de transporte pesado TRANSCALI S.A. para conocer el modelo de vehículo que poseen con la finalidad de implementar un taller de mantenimiento el gráfico uno, demuestra que el 63% de los vehículos tienen una vida útil mayor a 6 años, el 20 % más de 4 años, el 10% más de 15 años vida útil y el 7 % indica que más de 10 años de vida útil.

Pregunta N° 2. ¿Cuántas veces en el año lleva su vehículo al taller automotriz para mantenimiento?

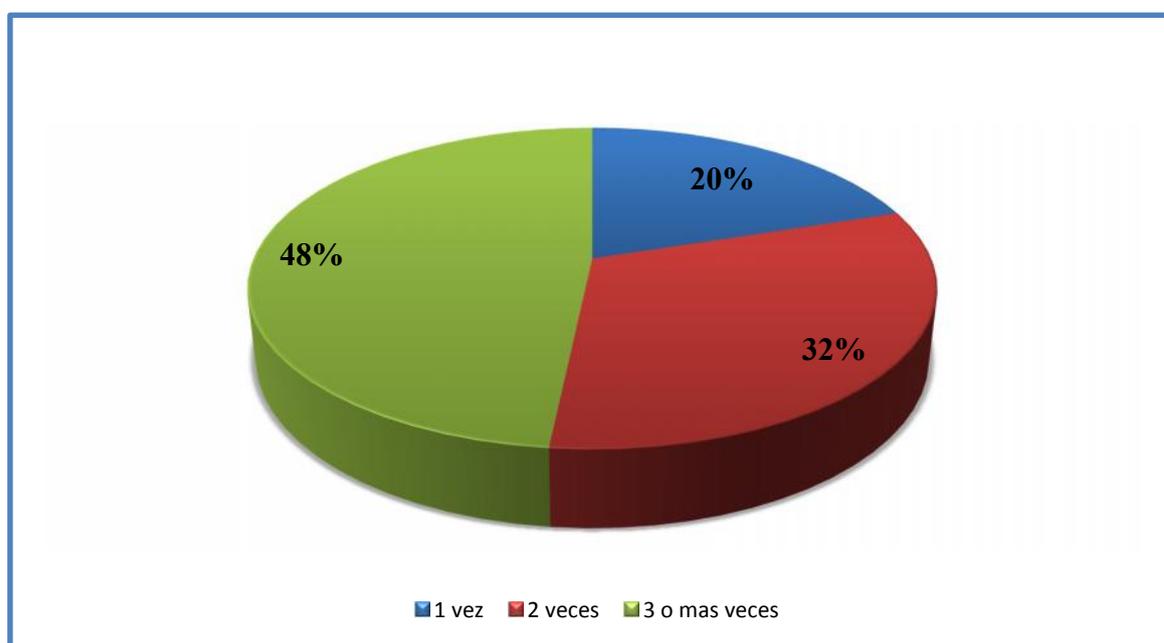
Tabla 2. Mantenimiento de su vehículo

Detalle	Cantidad	Porcentaje
1 vez	12	20%
2 veces	19	32%
3 o más veces	29	48%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 2. Mantenimiento de su vehículo



Análisis

En el gráfico dos, del estudio de mercado fue de suma importancia conocer las veces que en el año llevan los vehículos a recibir mantenimiento, mientras que el 48% llevan sus vehículos tres o más veces en el año a realizar mantenimiento, el 32% dos veces y el 20% una vez

Pregunta N° 3. ¿Usted tiene preferencia por algún taller automotriz de la ciudad de Buena Fe; señale los motivos?

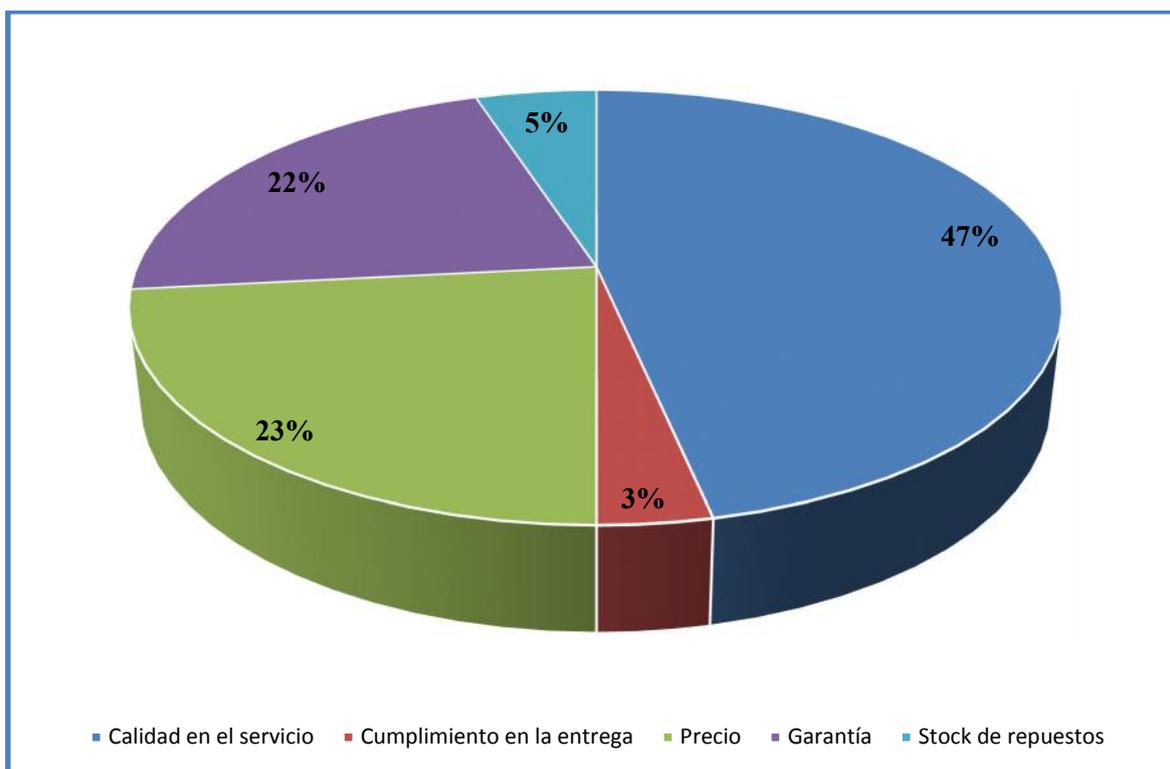
Tabla 3 Motivos de preferencia de los talleres automotriz

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Calidad en el servicio	28	47%
Cumplimiento en la entrega	2	3%
Precio	14	23%
Garantía	13	22%
Stock de repuestos	3	5%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 3 Motivos de preferencia de los talleres automotriz



Análisis

En la gráfica tres, del estudio realizado en el cantón Buena Fe, para conocer las preferencias que tienen por los otros talleres de la ciudad nos demuestra que el 47% tienen preferencia por la calidad del servicio, el 23% precio, el 22% garantía, el 5% Stock de repuesto y el 3% cumplimiento en entrega.

Pregunta N° 4. ¿Cómo califica el servicio que recibe en ese taller?

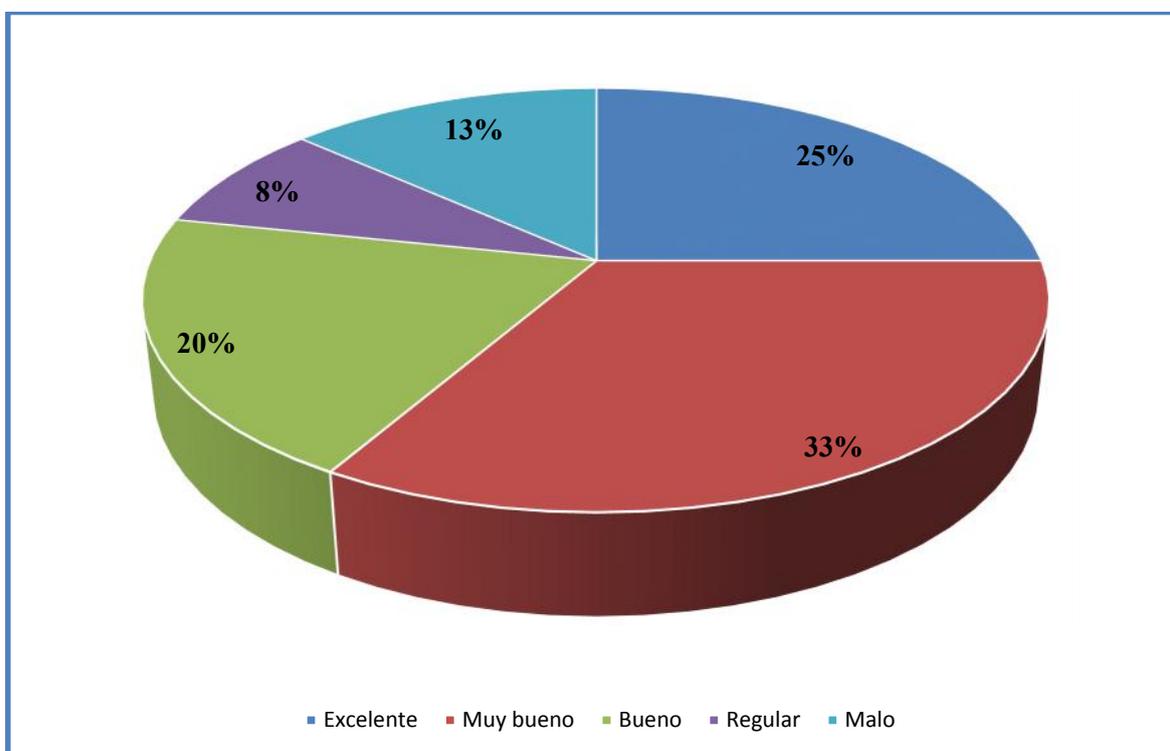
Tabla 4 Calificación de servicios

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Excelente	15	25%
Muy bueno	20	33%
Bueno	12	20%
Regular	5	8%
Malo	8	13%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 4. Calificación de servicios



Análisis

En la gráfica cuatro, del estudio de mercado realizado para conocer como clasifican el servicio que reciben nos demuestra que el 33% califican el servicio como muy bueno, el 25% excelente, el 20% bueno, el 13% malo y el 8%.

Pregunta N° 5. ¿Cuánto paga usted por los servicios de mantenimiento?

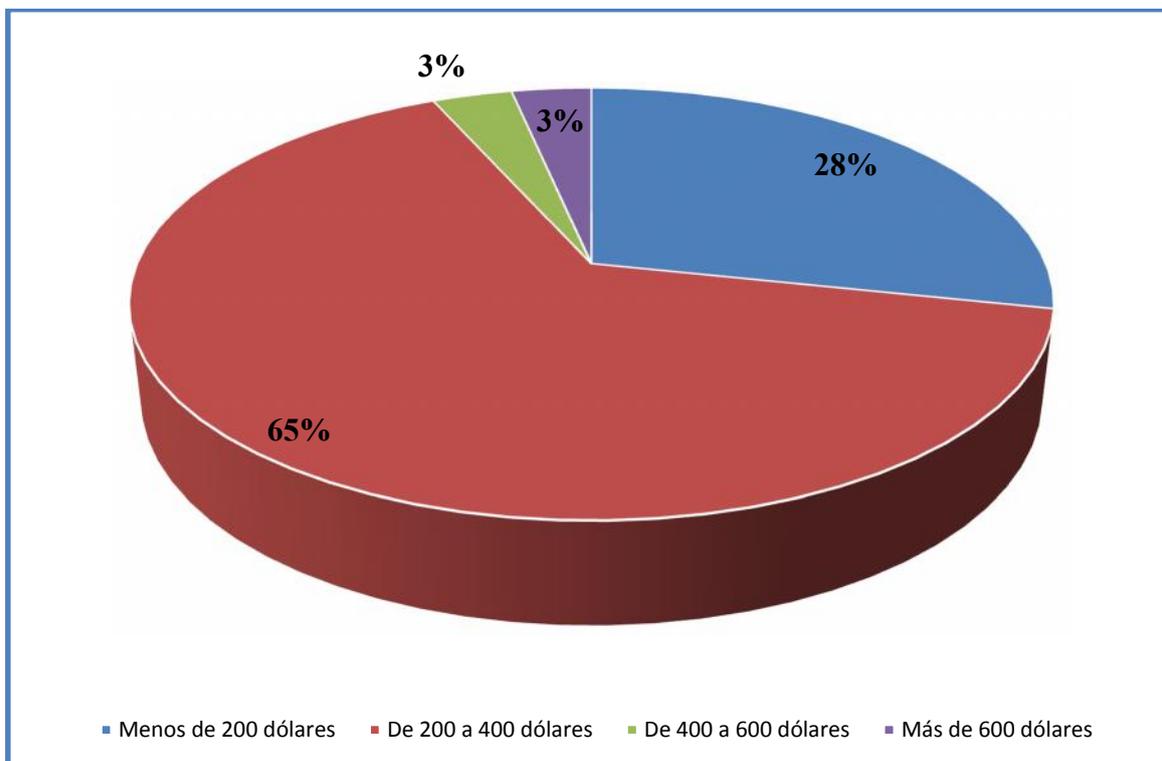
Tabla 5. Precios por mantenimiento

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Menos de 200 dólares	17	28%
De 200 a 400 dólares	39	65%
De 400 a 600 dólares	2	3%
Más de 600 dólares	2	3%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 5 Precios por mantenimiento



Análisis

En la gráfica cinco, realizada para conocer los precios por mantenimiento de los vehículos, expresa que el 65% pagan de 200 a 400 dólares por el mantenimiento de su vehículo, el 28% paga menos de 200 dólares, mientras el 3% paga de 400 a 600 dólares y el otro 3% restante paga más de 600 dólares.

Pregunta N° 6. ¿Qué dificultades ha encontrado en los servicios de mantenimiento preventivo en los actuales establecimientos que existen en la ciudad de Buena Fe?

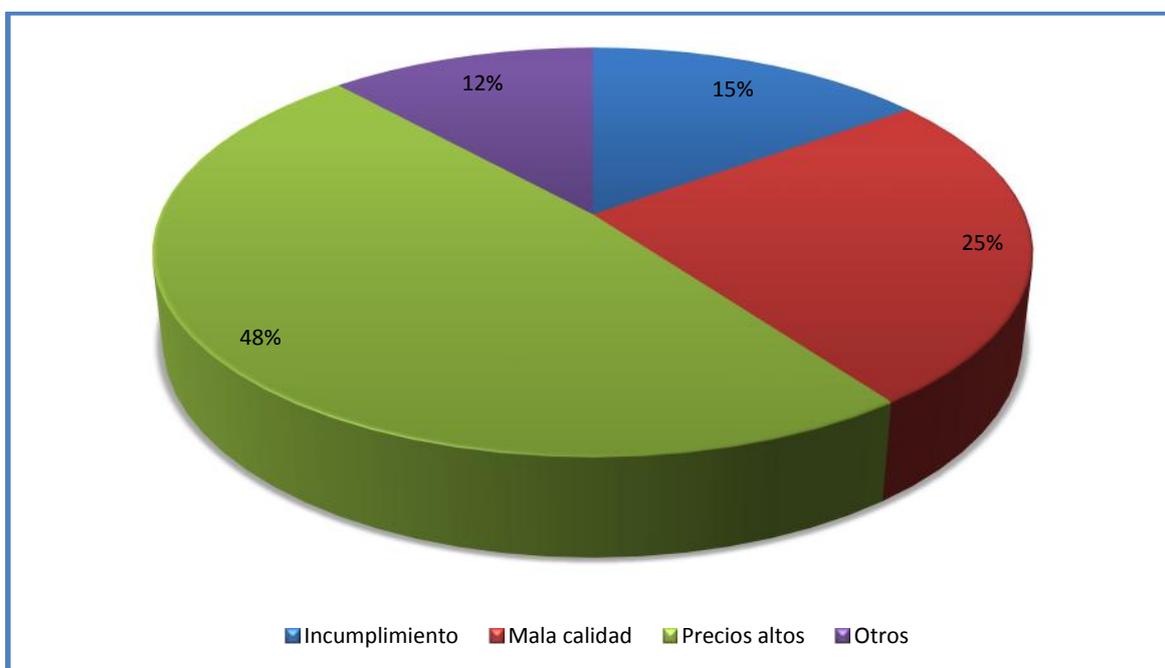
Tabla 6. Dificultades en el servicio de mantenimiento preventivo

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Incumplimiento	9	15%
Mala calidad	15	25%
Precios altos	29	48%
Otros	7	12%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 6. Dificultades en el servicio de mantenimiento preventivo



Análisis

En la gráfica seis, realizada para conocer las dificultades que se tienen en el servicio de mantenimiento preventivo, se observa que el 48% menciona que existen precios altos, el 25% una mala calidad, el 15% por el incumplimiento, mientras que el 12% restante se debe a otros factores.

Pregunta N° 7. ¿Qué servicios de mantenimiento preventivo requiere para su vehículo?

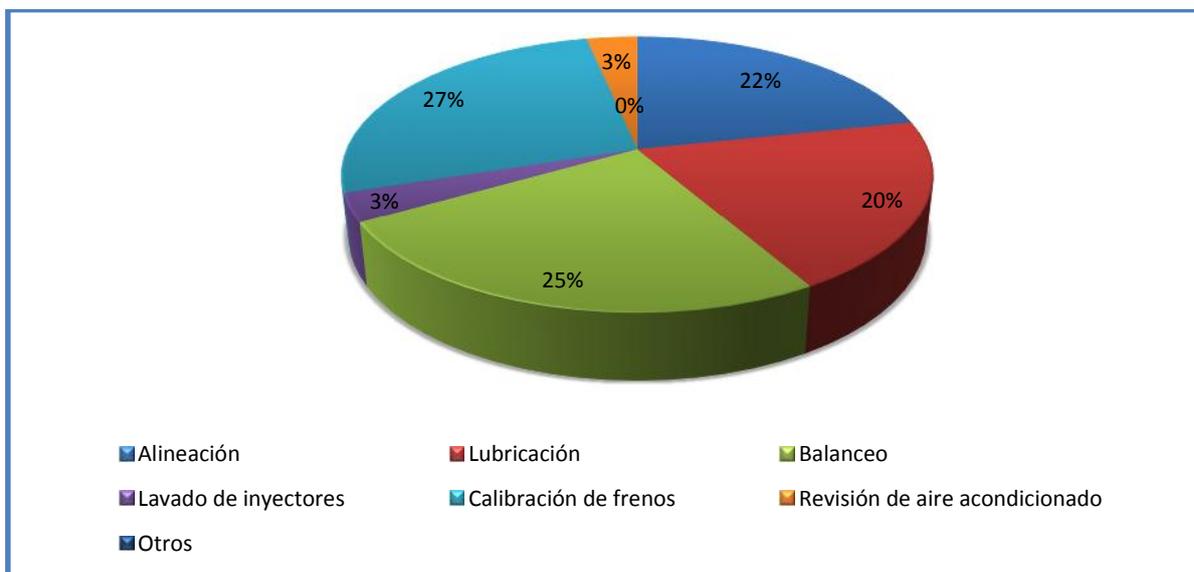
Tabla 7. Tipo de mantenimiento preventivo

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Alineación	13	22%
Lubricación	12	20%
Balanceo	15	25%
Lavado de inyectores	2	3%
Calibración de frenos	16	27%
Revisión de aire acondicionado	2	3%
Otros	0	0%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 6 Tipo de mantenimiento preventivo



Análisis

En la gráfica siete, se observa que el 27% realizan mantenimiento preventivo frecuentemente de Calibración de frenos, 25% Balanceo, el 22% Alineación, el 20% para el servicio de Lubricación, el 3% para el lavado del inyectores y el otros 3% para la revisión del aire acondicionado.

Pregunta N° 8 ¿Con qué frecuencia realiza mantenimiento preventivo su vehículo?

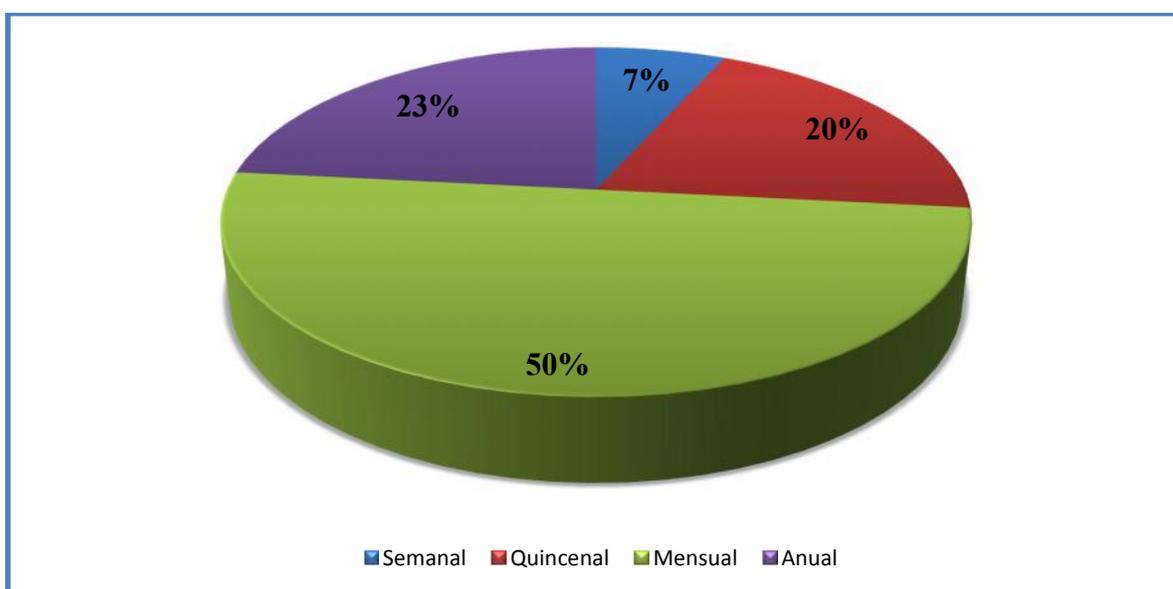
Tabla 8 Frecuencia de mantenimiento preventivo

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Semanal	4	7%
Quincenal	12	20%
Mensual	30	50%
Anual	14	23%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 7 Frecuencia de mantenimiento preventivo



Análisis

En la gráfica ocho, realizado para conocer con qué frecuencia realizan el mantenimiento preventivo, se observa que el 50% lo realiza mensualmente, el 23% de forma anual, el 20% de manera quincenal, y el 7% semanalmente.

Pregunta N° 9. ¿Qué características toma en cuenta a la hora de seleccionar el servicio?

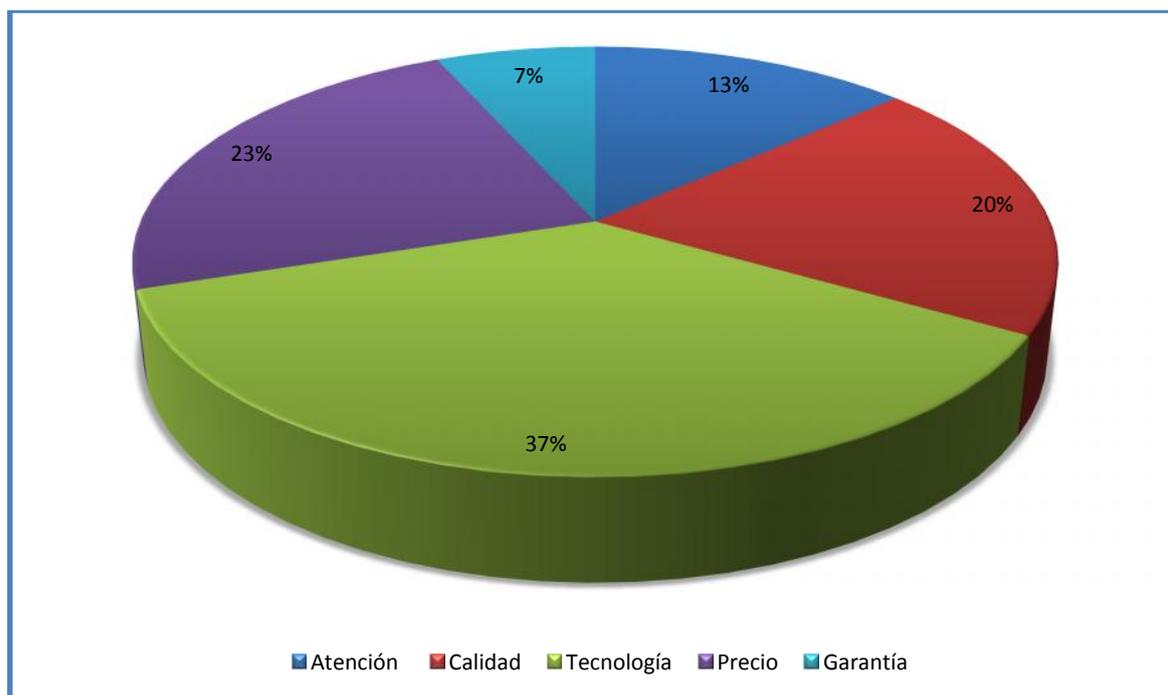
Tabla 9. Características de selección del servicio

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Atención	8	13%
Calidad	12	20%
Tecnología	22	37%
Precio	14	23%
Garantía	4	7%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 8 Características de selección del servicio



Análisis

En la gráfica nueve, realizada para saber cuáles son las características a la hora de seleccionar el servicio, el 37% se basa en la tecnología, el 23% por el precio, el 20% por la calidad, el 13% por la atención y el 7% por la garantía.

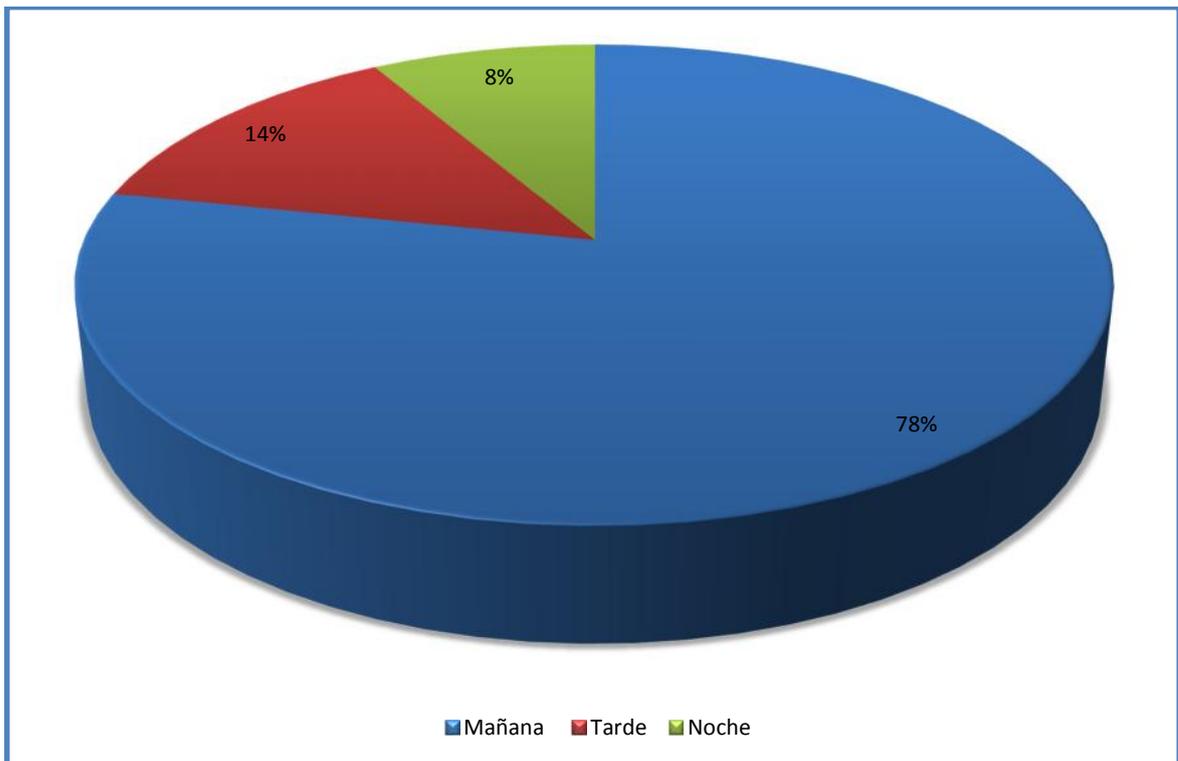
Pregunta N° 10. ¿En qué jornada le gusta visitar los talleres para el mantenimiento de su vehículo?

Tabla 10. Jornada de visita al taller

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Mañana	47	78%
Tarde	8	13%
Noche	5	8%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado
Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 9 Jornada de visita al taller



Análisis

En la gráfica diez, se pudo interpretar cuál es la jornada de visita al taller, el 78% nos demuestran que prefieren ir en la mañana, el 13% en la tarde, mientras que el 8% opta por ir en la noche.

Pregunta N° 11.- ¿Qué opinión le merece que la Compañía de Transporte Pesado Transcali S.A. de la cual usted es socio tenga su propio taller de mantenimiento automotriz?

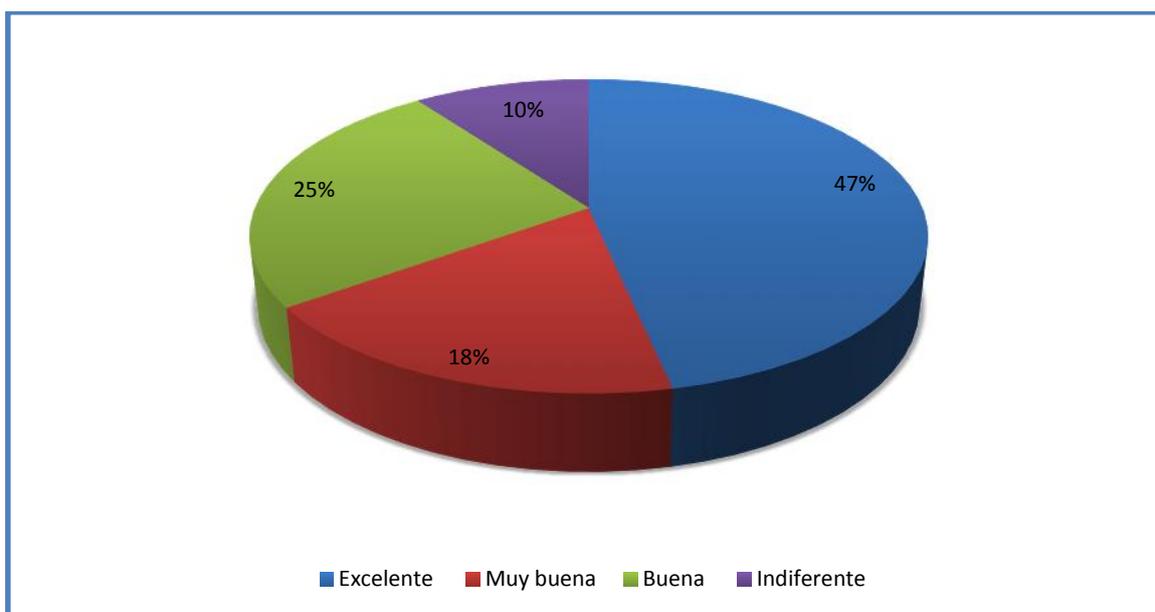
Tabla 11 Opinión sobre su propio taller de mantenimiento

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Excelente	28	47%
Muy buena	11	18%
Buena	15	25%
Indiferente	6	10%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 10 Opinión sobre su propio taller de mantenimiento



Análisis

En la gráfica once, realizada para conocer la opinión de los socios sobre la compañía que tenga su propio taller de mantenimiento se observa que un 47% le parece excelente, el 25% opina que es Buena, el 18% dice que es Muy buena, y tan solo al 10% le resulta indiferente.

Pregunta N° 12. ¿Realizaría el mantenimiento de su vehículo en el taller de la empresa de la cual usted es socio?

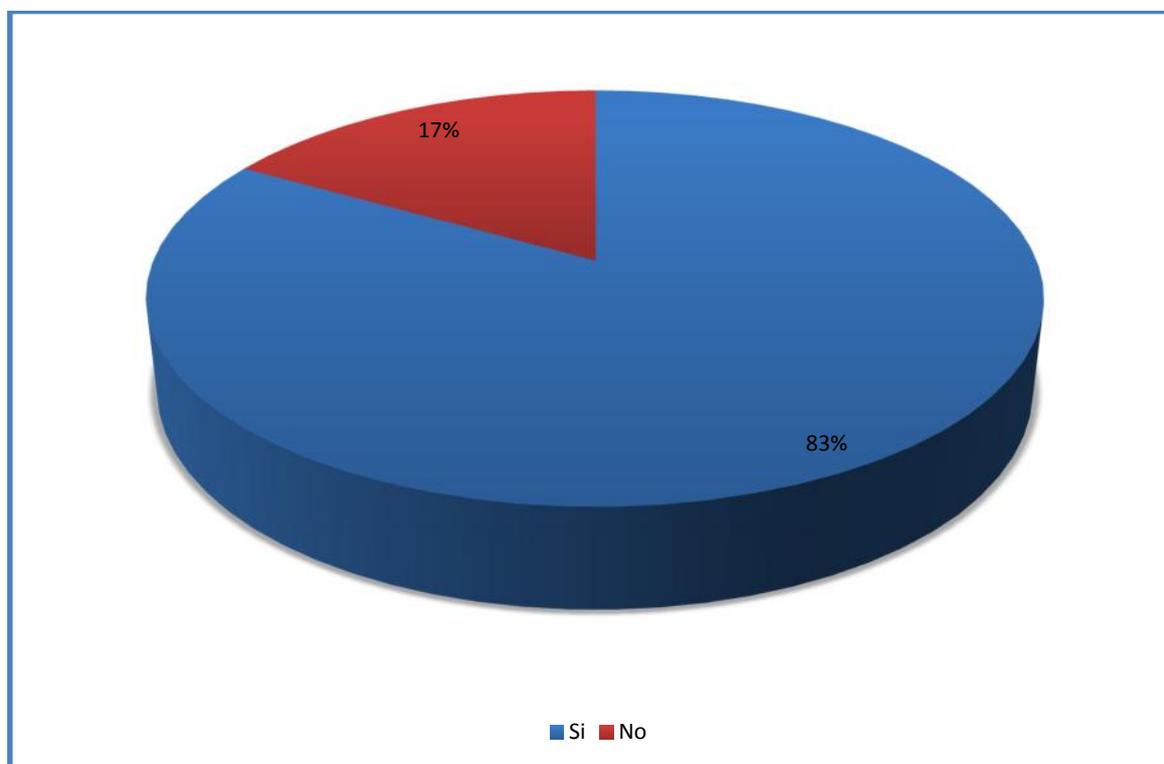
Tabla 12 Realizaría mantenimiento en la empresa que usted es socio

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Si	50	83%
No	10	17%
Total	60	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: Ángela Romero

Gráfico 11. Realizaría mantenimiento en la empresa que usted es socio



Análisis

En la gráfica doce, del estudio de mercado realizado para conocer si los socios realizarían el mantenimiento de su vehículo en el taller de la misma compañía, el 83% dice que Sí lo realizaría, mientras que el 17% expresa que no lo haría.

4.3. Estudio técnico

En el estudio técnico del presente proyecto se trata de todas las variables técnicas necesarias para el funcionamiento del taller de mantenimiento automotriz para el parque automotor de la compañía de transporte pesado Transcali s.a. del cantón Buena Fe.

4.3.1. Tamaño de la empresa y la demanda

El tamaño del taller automotriz se lo ha estimado en función de la demanda de los socios de la Compañía Transcali. Dueños de vehículos pesados. Considerando a 60 vehículos.

4.3.2. Tamaño y la disponibilidad de insumos

De acuerdo a la disponibilidad de insumos también se determinará el tamaño del taller, considerando lo siguiente:

- Nivel de stop de productos
- De acuerdo a los pedidos
- Calidad del trabajo

4.3.3. Localización

La ubicación del proyecto depende de varios factores como: La existencia de servicios básicos de agua, energía eléctrica, vías de acceso, mano de obra calificada, teléfono etc.

4.3.3.1. Macro localización

Debido a que la empresa brindará el servicio a los socios de la compañía el proyecto estará localizado en los alrededores de la ciudad de Buena Fe.

4.3.3.2. Micro localización

La micro localización determina el sitio real donde estará ubicado el taller y se tomará en cuenta la existencia de insumos, servicios básicos, infraestructura, vías de acceso, disponibilidad del terreno, eliminación de desechos, en el paso lateral de Buena Fe, vía Santo Domingo- Quevedo.

4.3.4. Distribución del taller

Para el funcionamiento del taller se requiere un terreno 10.000 metros cuadrados, que cuente con los abastecimientos de agua, energía eléctrica, cerramiento perimetral, seguridad y estará distribuido de una área para la administración, área de recepción, área de bodega y área de mantenimiento de los vehículos.

4.3.4.1. Oficina administrativa

Tendrá una dimensión de 60 mts² y constará de una oficina para el gerente, sala de recepción y una oficina para la secretaria- contadora.

4.3.4.2. Área de recepción de los vehículos

Estará destinada a la recepción de los vehículos y tendrá un espacio de 4.000mts²

4.3.4.3. Área de mantenimiento

Tendrá una dimensión de 2.000mts² área amplia para la facilidad de trabajo.

4.3.4.4. Área de entrega de del vehículo

Estará destinada para la entrega del vehículo una vez que se ha realizado el mantenimiento del mismo, y tendrá un área de 1.000 mts²

4.3.4.5. Proceso de mantenimiento

Este proceso comenzará desde el momento en que el socio ingrese al vehículo previo consulta con el jefe del taller y al final se acercará al gerente para la cancelación del servicio.

Tabla 13 Tiempo de permanencia en el taller por cada servicio que se oferte

Servicio	Tiempo en taller
Cambio de aceite	De 1 a 4 horas
Mantenimiento de suspensión	De 3 a 6 horas
Mantenimiento de frenos	De 4 a 8 horas

Elaborado por: Ángela Romero

4.4. Estudio Financiero

Se detallan todos los análisis necesarios para conocer si el proyecto va ser viable, y mostrar la utilidad obtenida para los años analizados del proyecto.

4.4.1.1. Herramientas y Equipos

Se detalla las herramientas necesarias para la implementación del taller de mantenimiento de la Compañía de transporte pesado.

Tabla 14. Herramientas y Equipos

Herramientas y Equipos			
Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Inversión
Máquina de alineación y balanceo	1	50000,00	50000,00
Bomba de Lubricación	1	800,00	800,00
Máquina de inyectores	1	20000,00	20000,00
Compresor para aire de 5HP	1	800,00	800,00
2 lagartos de 2tn cada uno	1	320,00	320,00
Caja de herramientas Stanley completas	1	450,00	450,00

Compresor para espirales de amortiguadores Stanley	1	480,00	480,00
Extractor de rótulas y cabezales 555	1	550,00	550,00
Tensiómetro para fajas Roulounds	1	350,00	350,00
Tester para baterías Snapon	1	150,00	150,00
Teléfonos Duo	1	145,00	145,00
Línea telefónica	1	150,00	150,00
Faxes	1	145,00	145,00
Total			74340,00

Elaborado por Ángela Romero

4.4.1.2. Muebles y Enseres

En esta tabla se identifican los muebles y equipos necesarios que se utilizarán para poder brindar un excelente servicio a los socios de la empresa.

Tabla 15 Muebles y Enseres

Muebles y Enseres			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio total
Escritorio ejecutivo	1	400,00	400,00
Escritorio simple	1	200,00	200,00
Silla ejecutiva	1	180,00	180,00
Sillas secretariales	1	150,00	150,00
Sillones de recepción de espera (3 personas)	1	150,00	150,00
Mesa de centro	1	120,00	120,00
Lockers	1	176,00	176,00
Mesa de reunión (incluye sillas)	1	300,00	300,00
TOTAL			1676,00
Equipos de Computo			

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Precio total
Computadora	2	700,00	1400,00
Impresora multifunción	1	240,00	240,00
Switch para red de 8 puertos	1	55,00	55,00
Televisor de 32 pulgadas LCD	1	600,00	600,00
TOTAL			2295,00

Elaborado por Ángela Romero

4.4.1.3. Insumos por mantenimiento del servicio

En la siguiente tabla se detallan los insumos que se necesitan para poder prestar los servicios a los socios de la compañía, ya que los repuestos que se necesiten para los chequeos del vehículo serán adquiridos por parte de cada dueño de camión.

Tabla 16 Insumos para brindar los servicios

Materiales	Cantidad	Costo unitario	Total trimestral	Total
Wipes (unidades)	50	0,50	25,00	100,00
Cepillos metálicos (unidades)	13	2,00	26,00	104,00
Franelas (unidades)	9	1,00	9,00	36,00

Lavacaras (unidades)	7	3,00	21,00	84,00
Solventes (botella)	6	5,50	33,00	132,00
Shampoo vehículos (litro)	10	2,50	25,00	100,00
Limpiones (unidades)	6	4,00	24,00	96,00
Cera para autos (litros)	8	4,00	32,00	128,00
TOTAL				680,00

Elaborado por Ángela Romero

4.4.1.4. Servicios básicos

Detalle de servicios básicos que incurrirían al año hasta la vida útil del proyecto

Tabla 17. Servicios básicos

Servicios Básicos				
Servicios	Cantidad	Costo unitario	Total mensual	Total anual
Energía Eléctrica	200 kw/h.	0,50	100,00	1200,00
Agua potable (m ³)	300 m3	0,40	80,00	960,00
Teléfono	12,00	12,00	12,00	144,00
Internet	500 Kbps	25,00	25,00	300,00
TOTAL			217,00	2604,00

Elaborado por Ángela Romero

4.4.1.5. Estudio económico y financiero

Activos fijos todo lo necesario para la puesta en marcha del negocio.

Tabla 18 Activos Fijos

Activos Fijos	
Detalle	Inversión
Terreno	50000,00
Infraestructura- edificio	50000,00
Muebles y enseres	1676,00
Equipo de taller	74340,00
Equipo de computación	2295,00
Equipo de oficina	1676,00
TOTAL	179987,00

Elaborado por Ángela Romero

4.4.1.6. Depreciación de activos

Tabla 19 Depreciación

Depreciación										
Detalle	Costo Total	Años	Porcentaje	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total	Valor Residual
Terreno	50000,00	0 años	0%							
Infraestructura- edificio	50000,00	10 años	10%	5000	5000	5000	5000	5000	25000,00	25000,00
Muebles y enseres	1676,00	10 años	10%	167,6	167,6	167,6	167,6	167,6	838,00	838,00
Equipo de taller	74340,00	10 años	10%	7434	7434	7434	7434	7434	37170,00	37170,00
Equipo de computación	2295,00	3 años	33%	757,35	757,35	757,35	0	0	2272,05	0,00
Equipo de oficina	1676,00	10 años	10%	167,6	167,6	167,6	167,6	167,6	838,00	838,00
TOTAL	179987,00			13526,55	13526,55	13526,55	12769,2	12769,2	66118,05	63846,00

4.4.1.7. Gastos de constitución

Tabla 20 Gastos de Constitución

Gastos de Constitución	
Concepto	Valor
Constitución Legal Negocio	350,00
Patente municipal	56,00
Permiso de la Intendencia	34,00
Permiso Sanitario de Funcionamiento	30,00
Permiso del cuerpo de bomberos	35,00
Afiliación a la cámara de Comercio	120,00
Licencia Anual de Funcionamiento	148,00
TOTAL	773,00

Elaborado por Ángela Romero

4.4.1.8. Ingresos

Tabla 21 Ingresos Proyectados

Servicio		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cambio de aceite de motor	Cantidad	250	250	250	250	250
	Precio	110,00	115,50	121,28	127,34	133,71
	Subtotal	27500,00	28875,00	30318,75	31834,69	33426,42
Mantenimiento de frenos	Cantidad	135	135	135	135	135
	Precio	25,00	26,25	27,56	28,94	30,39
	Subtotal	3375,00	3543,75	3720,94	3906,98	4102,33
Alineación y Balanceo	Cantidad	125	125	125	125	125
	Precio	35,00	35,00	40,00	40,00	40,00
	Subtotal	4375,00	4375,00	5000,00	5000,00	5000,00

Lavado de inyectores	Cantidad	130	130	130	130	130
	Precio	210,00	210,00	220,00	220,00	220,00
	Subtotal	27300,00	27300,00	28600,00	28600,00	28600,00
Mantenimiento de aire acondicionado	Cantidad	130	130	130	130	130
	Precio	200,00	210,00	220,50	231,53	243,10
	Subtotal	26000,00	27300,00	28665,00	30098,25	31603,16
TOTAL (Dólares)		88550,00	91393,75	96304,69	99439,92	102731,92

Elaborado por Ángela Romero

4.4.1.9. Gastos Administrativos

Se detalla el personal necesario para la atención en el taller de mantenimiento de transporte pesado.

Tabla 22 Personal Administrativo

Cargos	Cantidad	Sueldo Mensual	Total Sueldos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrador	1	800,00	1118,70	13424,40	13980,17	14558,95	15161,69	15789,38
Secretaria	1	450,00	710,25	8523,00	8875,85	9243,31	9625,99	10024,50
TOTAL			1828,95	21947,40	22856,02	23802,26	24787,68	25813,89

Elaborado por Ángela Romero

Personal taller

Gastos personal de taller								
Cargos	Cantidad	Sueldo Mensual	Total Sueldos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mecánicos	1	600,00	846,40	10156,80	10577,29	11015,19	11471,22	11946,13
Ayudantes	1	400,00	1437,40	17248,80	17962,90	18706,56	19481,02	20287,53
TOTAL			2283,80	27405,60	28540,19	29721,76	30952,24	32233,66

Elaborado por Ángela Romero

4.4.1.10. Fuentes de financiamiento

Tabla de financiamiento y detalle de pago del préstamo otorgado por el banco.

Tabla 23 Fuente de Financiamiento

Fuentes de Financiamiento				
Concepto		Valor	Porcentaje	
Fuentes Propias		35997,40	20%	
Fuentes Externas		143989,60	80%	
Total Inversión		179987,00	100%	
Concepto				143989,60
Tasa de interés				15%
Plazo de la deuda				5
Forma de pago		MENSUAL		
Tabla de Amortización				
Periodo	Capital	Interés	Pago	Saldo
1	28797,92	19618,58	48416,50	115191,68
2	28797,92	15298,90	44096,82	86393,76
3	28797,92	10979,21	39777,13	57595,84
4	28797,92	6659,52	35457,44	28797,92
5	28797,92	2339,83	31137,75	0,00

Elaborado por Ángela Romero

PERIODO	Capital	Interés	Pago	SALDO
0				143989,60
1	2399,83	1799,87	4199,70	141589,77
2	2399,83	1769,87	4169,70	139189,95
3	2399,83	1739,87	4139,70	136790,12
4	2399,83	1709,88	4109,70	134390,29
5	2399,83	1679,88	4079,71	131990,47
6	2399,83	1649,88	4049,71	129590,64
7	2399,83	1619,88	4019,71	127190,81
8	2399,83	1589,89	3989,71	124790,99
9	2399,83	1559,89	3959,71	122391,16
10	2399,83	1529,89	3929,72	119991,33
11	2399,83	1499,89	3899,72	117591,51
12	2399,83	1469,89	3869,72	115191,68
1	28797,92	19618,58	48416,50	115191,68
13	2399,83	1439,90	3839,72	112791,85
14	2399,83	1409,90	3809,72	110392,03
15	2399,83	1379,90	3779,73	107992,20
16	2399,83	1349,90	3749,73	105592,37

17	2399,83	1319,90	3719,73	103192,55
18	2399,83	1289,91	3689,73	100792,72
19	2399,83	1259,91	3659,74	98392,89
20	2399,83	1229,91	3629,74	95993,07
21	2399,83	1199,91	3599,74	93593,24
22	2399,83	1169,92	3569,74	91193,41
23	2399,83	1139,92	3539,74	88793,59
24	2399,83	1109,92	3509,75	86393,76
2	28797,92	15298,90	44096,82	86393,76
25	2399,83	1079,92	3479,75	83993,93
26	2399,83	1049,92	3449,75	81594,11
27	2399,83	1019,93	3419,75	79194,28
28	2399,83	989,93	3389,76	76794,45
29	2399,83	959,93	3359,76	74394,63
30	2399,83	929,93	3329,76	71994,80
31	2399,83	899,94	3299,76	69594,97
32	2399,83	869,94	3269,76	67195,15
33	2399,83	839,94	3239,77	64795,32
34	2399,83	809,94	3209,77	62395,49
35	2399,83	779,94	3179,77	59995,67
36	2399,83	749,95	3149,77	57595,84
3	28797,92	10979,21	39777,13	57595,84
37	2399,83	719,95	3119,77	55196,01
38	2399,83	689,95	3089,78	52796,19
39	2399,83	659,95	3059,78	50396,36
40	2399,83	629,95	3029,78	47996,53
41	2399,83	599,96	2999,78	45596,71
42	2399,83	569,96	2969,79	43196,88
43	2399,83	539,96	2939,79	40797,05
44	2399,83	509,96	2909,79	38397,23
45	2399,83	479,97	2879,79	35997,40
46	2399,83	449,97	2849,79	33597,57
47	2399,83	419,97	2819,80	31197,75
48	2399,83	389,97	2789,80	28797,92
4	28797,92	6659,52	35457,44	28797,92
49	2399,83	359,97	2759,80	26398,09
50	2399,83	329,98	2729,80	23998,27
51	2399,83	299,98	2699,81	21598,44
52	2399,83	269,98	2669,81	19198,61
53	2399,83	239,98	2639,81	16798,79
54	2399,83	209,98	2609,81	14398,96
55	2399,83	179,99	2579,81	11999,13
56	2399,83	149,99	2549,82	9599,31

57	2399,83	119,99	2519,82	7199,48
58	2399,83	89,99	2489,82	4799,65
59	2399,83	60,00	2459,82	2399,83
60	2399,83	30,00	2429,82	0,00
5	28797,92	2339,83	31137,75	0,00

Elaborado por Ángela Romero

4.4.1.11. Flujo de caja proyectado

Tabla 24 Flujo de caja proyectado

Flujo de caja						
Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS		88550,00	91393,75	96304,69	99439,92	102731,92
Total Ingreso		88550,00	91393,75	96304,69	99439,92	102731,92
Costo de Mantenimiento		17650,00	22479,31	23409,95	24379,13	25388,42
Total Costos		17650,00	22479,31	23409,95	24379,13	25388,42
(=) Utilidad Bruta		70900,00	68914,44	72894,73	75060,80	77343,50
(-) Gastos Operacional						
Gastos Administrativo		49353,00	51396,21	53524,02	55739,91	58047,54
Gastos de Ventas		876,00	919,80	965,79	1014,08	1064,78
Total Gastos Operacionales		50229,00	52316,01	54489,81	56753,99	59112,33
Gastos Financieros		48416,50	44096,82	39777,13	35457,44	31137,75
Total Gastos no Operacionales		48416,50	44096,82	39777,13	35457,44	31137,75
Total Gastos		1812,50	8219,20	14712,68	21296,55	27974,58
(=) Utilidad operacional		86737,50	83174,55	81592,01	78143,37	74757,34
(15%) participación trabajadores		13010,63	12476,18	12238,80	11721,51	11213,60
(=)UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		73726,88	70698,37	69353,21	66421,86	63543,74
(-) (25%) impuesto a la renta		18431,72	17674,59	17338,30	16605,47	15885,94
(=) UTILIDAD NETA		55295,16	53023,78	52014,90	49816,40	47657,81
(+) Deprec. Activos Fijos		13526,55	13526,55	13526,55	12769,2	12769,2
(-) Inversión de	-179987,00					

Activos Fijos						
(-) Inversión de Fondos Propios	-35997,40					
(+) Préstamo	143989,60					
(-) Pago de Deuda		48416,50	44096,82	39777,13	35457,44	31137,75
(=) Flujo de Caja	-71994,80	20405,21	22453,51	25764,33	27128,16	29289,25

Elaborado por Ángela Romero

4.4.1.12. Valor actual neto y Tasa interna de Retorno

Tabla 25 VAN y TIR

VAN	\$ 773,84
TIR	20%

4.4.2. Discusión de los Resultados

El presente proyecto de investigación sobre un Estudio De Factibilidad Para Crear Un Centro De Mantenimiento Para El Parque Automotor De La Compañía De Transporte Pesado Transcali S.A. Del Cantón Buena Fe, mediante un estudio de mercado realizado por medio de encuestas aplicadas a los socios de la empresa y una entrevista al gerente de la misma permitieron determinar la demanda insatisfecha sobre un taller automotriz para los socios de la empresa.

Calahorrano C (2010), coincide al manifestar en tesis sobre el Estudio para la implementación de un centro de mantenimiento y reparación para automotores diésel, manifiesta que un centro de mantenimiento y reparación automotriz adecuadamente concebido, regulado y equipado. Orientado a prestar servicios automotores diésel, responde adecuadamente a la demanda del segmento de mercado definido como meta dentro del presente proyecto mantendría una rentabilidad sostenible.

El estudio técnico se logró determinar el tamaño, la localización, la maquinaria, equipos, mano de obra, insumos e infraestructura necesaria para el proceso operativo del taller. La inversión inicial asciende a \$ 179987,00, estudio que coincide con lo analizado por Roxana Elizabeth Valencia Y Navarrete Roxana Mariuxi Valencia Navarrete en la tesis titulada Estudio Técnico- Económico Para La Creación De Un Taller De Servicios

Automotrices En La Ciudad De Esmeraldas en donde indican que los requerimientos del parque automotor para la ciudad de Esmeraldas, se estima como tamaño del taller en 5000 m² ; la localización más recomendable está en el sector de Codesa frente al terminal terrestre de la ciudad de Esmeraldas provincia de Esmeraldas.

Así mismo en el estudio económico se determinó los ingresos que genera el proyecto mediante la elaboración de cuadros de ingresos, costos y gastos los mismos que a través del flujo de caja demuestran la factibilidad económica; de igual manera la evaluación financiera aplicada refleja un VAN de \$ 773,84 y una TIR de 20% indicadores que dan la seguridad para tomar la decisión de invertir en el proyecto.

Igualmente al comparar los resultados económicos obtenidos en los estudios financieros en resumen son: Los costos de producción van desde \$ 132214,22 en el primer año hasta \$ 138055,94 en el quinto año. Los ingresos por ventas ascienden a \$ 437896,8 en el primer año hasta \$ 509865,75 en el quinto año. El estado de pérdidas y ganancias arrojan utilidades que van desde \$ 162550,93 hasta \$ 221151,65 en el quinto año. El punto de equilibrio es de \$ 739.158,75. • En lo relacionado a los índices de Evaluación financiera se obtuvo un VAN: \$ 233236,68; el TIR asciende al 29%; una relación beneficio costo de 1,34 y una recuperación por años de 3,5, lo que demuestra que el proyecto es viable

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.2. Conclusiones.

- Se concluye que existe un mercado plenamente identificado, en vista de que el taller de, mantenimiento Automotriz será solo para dar exclusivos servicios a los socios de la Compañía de transporte pesado Transcali, de la ciudad de Buena Fe. De la encuesta realizada se determina que el 100% de los socios están de acuerdo en que la empresa de este servicio.
- El estudio técnico demuestra que existe la maquinaria, equipos, mano de obra, insumos e infraestructura necesaria para el proceso operativo del taller. La inversión inicial asciende a \$ 179987,00.
- El estudio económico demuestra la factibilidad de la inversión y en el análisis financiero la tasa interna de retorno es de 20% la que demuestra la viabilidad del proyecto, al ser superior que la tasa de oportunidad y valor actual neto de \$ 773,84 superior a uno, lo que da la seguridad al inversionista al obtener una rentabilidad que supera el riesgo de mercado.

5.3. Recomendaciones

- Realizar estudio de mercado para conocer la evolución de la demanda y proceder a mediano plazo a ampliar el servicio para atender al parque automotor de la ciudad de Buena Fe.

- Mantener en buen estado las instalaciones y dar mantenimiento adecuado a los equipos y maquinarias, que ayuden a dar siempre un servicio de mantenimiento automotriz de calidad a los socios de la compañía.

- Aprovechar los altos índices de rentabilidad y tomar la decisión de invertir en este Proyecto en el corto plazo.

CAPITULO VI
BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía

- Baca, G. (2010). Evaluación de proyectos. México: Mc Graw Hill.
- Castro, A. M. (2011). Proyecto de Inversión . México: Mc Graw Hill.
- Chiavenato, I. (2010). Fundamentos Organizacionales. México: Mc Graw Hill.
- Coulter, R. S. (2010). Administración. México: Pearson Educación.
- Flórez, J. (2010). Proyectos de inversión para las PYMES. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Gallardo, J. R. (2012). Administración Estratégica de la visión a la ejecución. México: Alfaomega.
- Herera, J. E. (2012). Proyectos . Bogotá : Ecoe Ediciones.
- Ketelhohn, W., Marín, N. J., & Montiel, E. L. (2010). Inversiones análisis de inversiones estratégicas. Bogotá: Norma.
- León, C. (2010). Evaluación de Inversiones: Un enfoque privado y social. Perú: USAT.
- Mark, K. H. (2012). Administración una perspectiva global y empresarial. México: Mc Graw Hill.
- Miranda, J. (2012). Gestión de proyectos: evaluación financiera, económica, social, ambiental. Bogotá: MM Editores.
- Navajo, P. (2009). Planificación estratégica en organizaciones no lucrativas . Madrid: Narcea S.A.
- Padilla, M. C. (2013). Formulación y Evaluación de Proyectos. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Prieto, J. E. (2012). Gestión estratégica. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ramirez, C. (2010). Fundamentos de Administracion . Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Sapag, N. (2011). Proyectos de inversión formulación y evaluación. Chile: Pearson.
- Sarmiento, R. (2010). Contabilidad de Costos. Quito: Andinos S.A.

6.1. Linkografía

<http://es.slideshare.net/cmmc1957/unidad-3-estudio-del-mercado>. (s.f.).

<http://es.slideshare.net/JFMayorgaJ/estudio-economico-1717760>. (s.f.).

http://www.contabilidad.com.py/articulos_70_concepto-de-costo.html. (s.f.).

http://www.diariolaprimeraperu.com/online/actualidad/importancia-del-mantenimiento-de-camiones_107502.html. (s.f.).

<http://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/como-hacer-un-estudio-de-mercado>. (s.f.).

<http://www.monografias.com/trabajos55/evaluacion-economica-proyectos/evaluacion-economica-proyectos.shtml>. (s.f.).

<http://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>. (s.f.).

CAPITULO VII

ANEXOS

7.1. Anexo 1

ENCUESTA

Dirigida a los socios de la Compañía de Transportes pesado “Transcali” S.A. del cantón Buena Fe, para conocer su criterio sobre la creación de un centro de mantenimiento Automotriz para mantenimiento de su vehículo.

1.- ¿De qué modelo es el vehículo que usted posee?

Antes del año 2000 -----

2001 al 2005 -----

2006 al 2010 -----

2011 al 2015 -----

2.- ¿Cuántas veces en el año lleva su vehículo al taller automotriz para mantenimiento?

1 vez-----2 veces-----3 o más veces-----

3.- ¿Usted tiene preferencia por algún taller automotriz de la ciudad de Buena Fe; señale los motivos?

Calidad en el servicio -----

Cumplimiento en la entrega -----

Precio -----

Garantía ----

Stock de repuestos ----

Nombre del taller-----

4.- ¿Cómo califica el servicio que recibe en ese taller?

Excelente ----- Muy bueno----- bueno-----regular-----malo-----

5.- ¿Cuánto paga usted por los servicios de mantenimiento?

Menos de 200 dólares-----

De 200 a 400 dólares-----

De 400 a 600 dólares-----

Más de 600 dólares-----

6.- ¿Que dificultades ha encontrado en los servicios d mantenimiento preventivo en los actuales establecimientos que existen en la ciudad de Buena Fe?

Incumplimiento-----mala calidad-----precio altos-----otros

¿Cuáles?-----

7.- ¿Qué servicios de mantenimiento preventivo requiere para su vehículo?

Alineación-----

Lubricación -----

Balanceo-----

Lavado de inyectores-----

Calibración de frenos-----

Revisión de aire acondicionado-----

Otros-----

8.- ¿Con qué frecuencia realiza mantenimiento preventivo su vehículo?

Semanal----Quincenal----Mensual----Anual

9.- ¿Qué características toma en cuenta a la hora de seleccionar el servicio ¿

Atención-----calidad-----tecnología-----precio-----garantía-----

10.- ¿En qué jornada le gusta visitar los talleres para el mantenimiento de su vehículo?

Mañana ----

Tarde----

Noche-----

11.- ¿Qué opinión le merece que la Compañía de Transporte Pesado Transcali S.A. de la cual usted es socio tenga su propio taller de mantenimiento automotriz?

Excelente -----

Muy buena-----

Buena -----

Indiferente-----

12.- ¿realizaría el mantenimiento de su vehículo en el taller de la empresa de la cual usted es socio?

Si-----

No -----

7.2. Anexo 2

ENTREVISTA

Al Gerente de la Compañía de Transporte Pesado Transcali S.A. de la ciudad de Buena Fe, el Sr. Milton Espinoza Llanos para conocer su opinión sobre la realización de un estudio de factibilidad para conocer la viabilidad de la creación de un taller de mantenimiento automotriz que brinde el servicio a los socios dueños de vehículos.

1.- ¿La Compañía tiene determinada la misión y visión con la colaboración de todos los socios?

Si-----

No-----

2.- ¿Le gustaría que la misión y la visión de la compañía esten enfocados hacia el agrado de sus socios, a través de la perfeccionamiento continuo de sus métodos?

Si-----

No----- Porque-----

3.- ¿La Compañía Transcali tiene determinados los objetivos que debe desempeñar?

Si-----

No-----

4.- ¿En la empresa existe taller de mantenimiento de los vehículos de sus socios?

Si-----

No-----

5.- ¿Cómo analiza la organización administrativa en la compañía?

Excelente-----

Muy buena -----

Regular-----

6.- ¿Cree usted que existe buena comunicación entre los dirigentes y trabajadores de la Compañía Transcali S.A. de la ciudad de Buena Fe?

Si-----

No-----

7.- ¿Piensa usted que es importante que la Compañía cuente con servicio automotriz para atender a los vehículos de propiedad de los socios de la empresa?

Si-----

No-----

Porque-----

8.- ¿En caso de la creación del taller automotriz en la empresa, cuáles cree como fortalezas?

Calidad ----

Precios-----

Facilidad de pago -----

Trabajo especializado-----

9.- ¿Existe algún estudio de factibilidad para crear un centro de mantenimiento para el parque automotor de la compañía de transporte pesado Transcali?

Si----- No-----

10.- ¿Cómo considera usted que la Compañía “Transcali” cuente con un taller especializado en servicio de mantenimiento automotriz para beneficio de los socios?

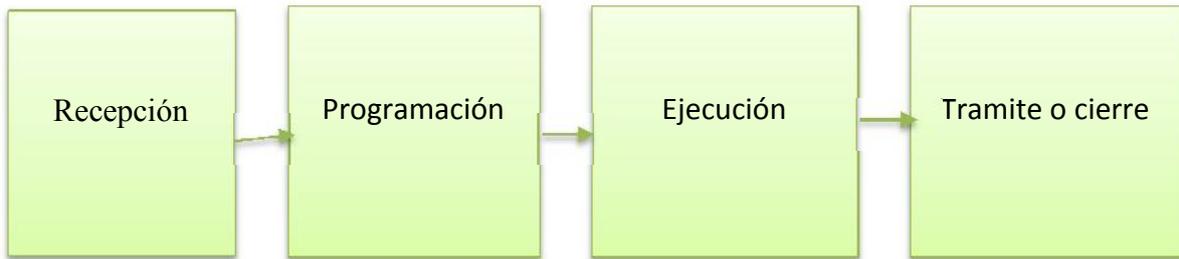
Excelente _____

Muy bueno _____

Bueno _____

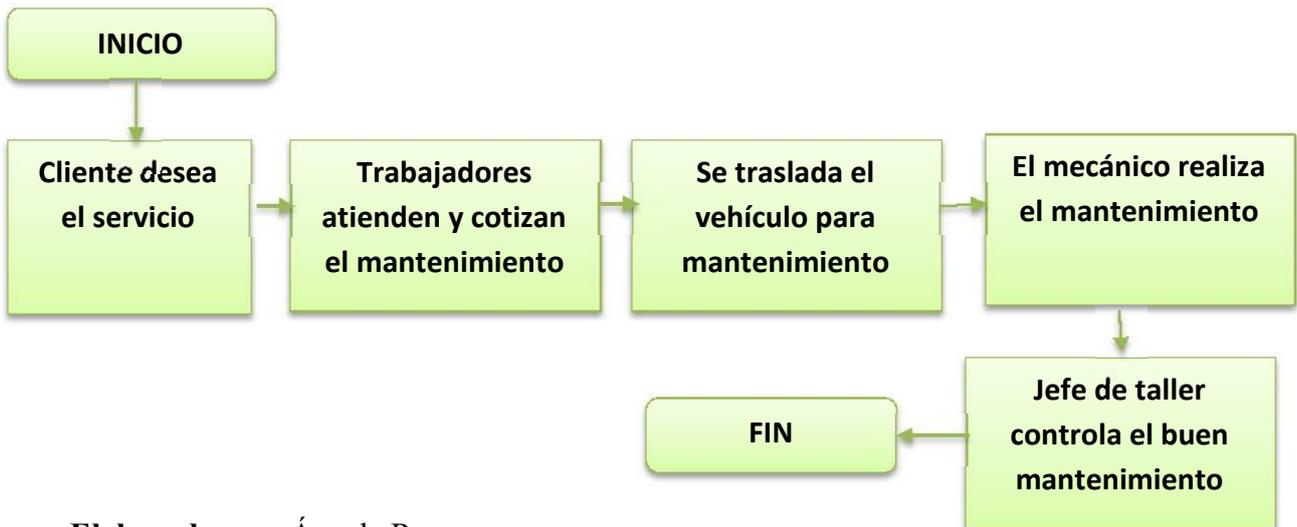
No es necesario _____

7.3. Anexo 3. Flujo del proceso



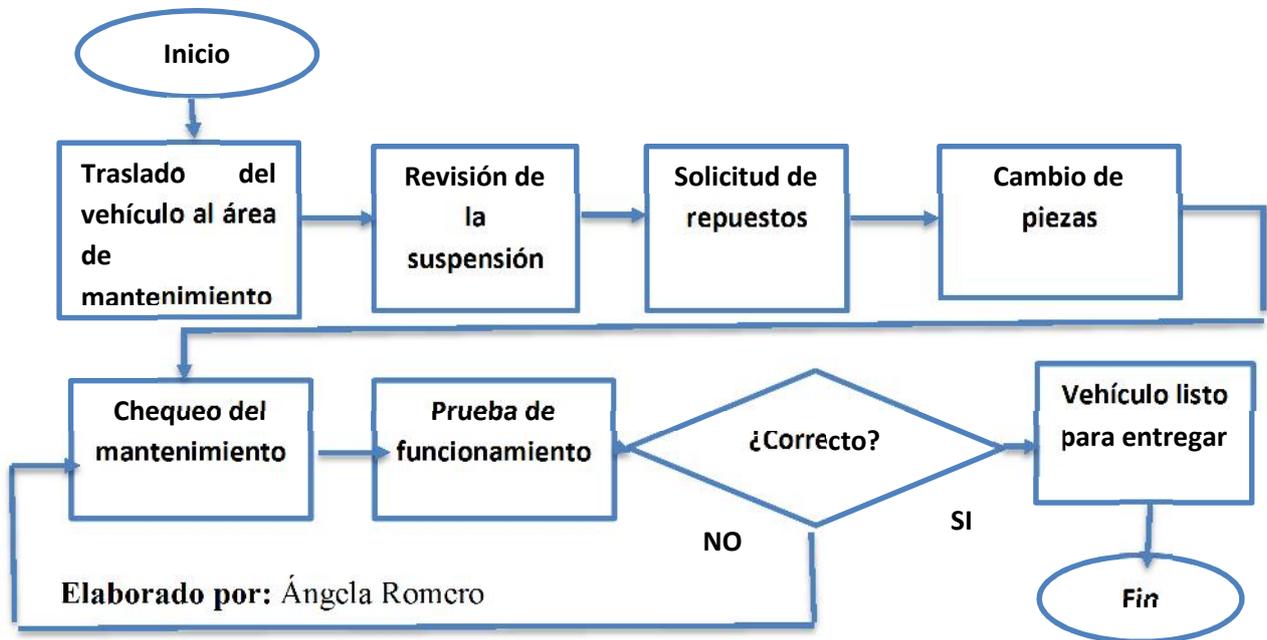
Elaborado por: Ángela Romero

7.4. Anexo 4. Procedimiento de orden de servicio

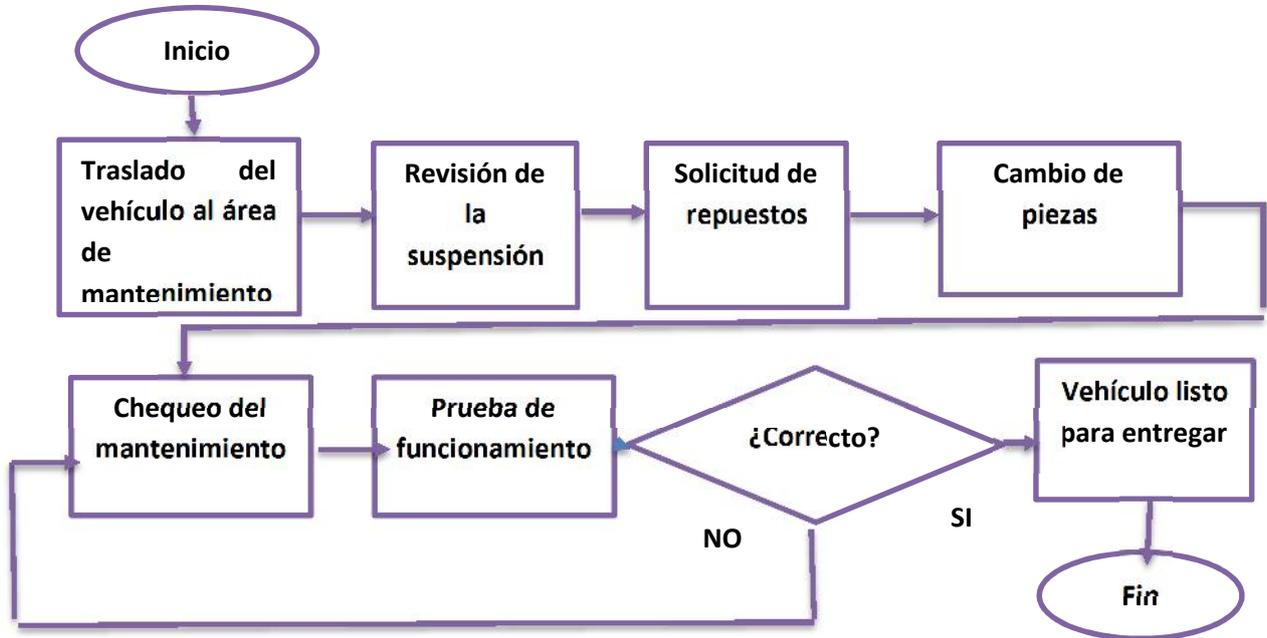


Elaborado por: Ángela Romero

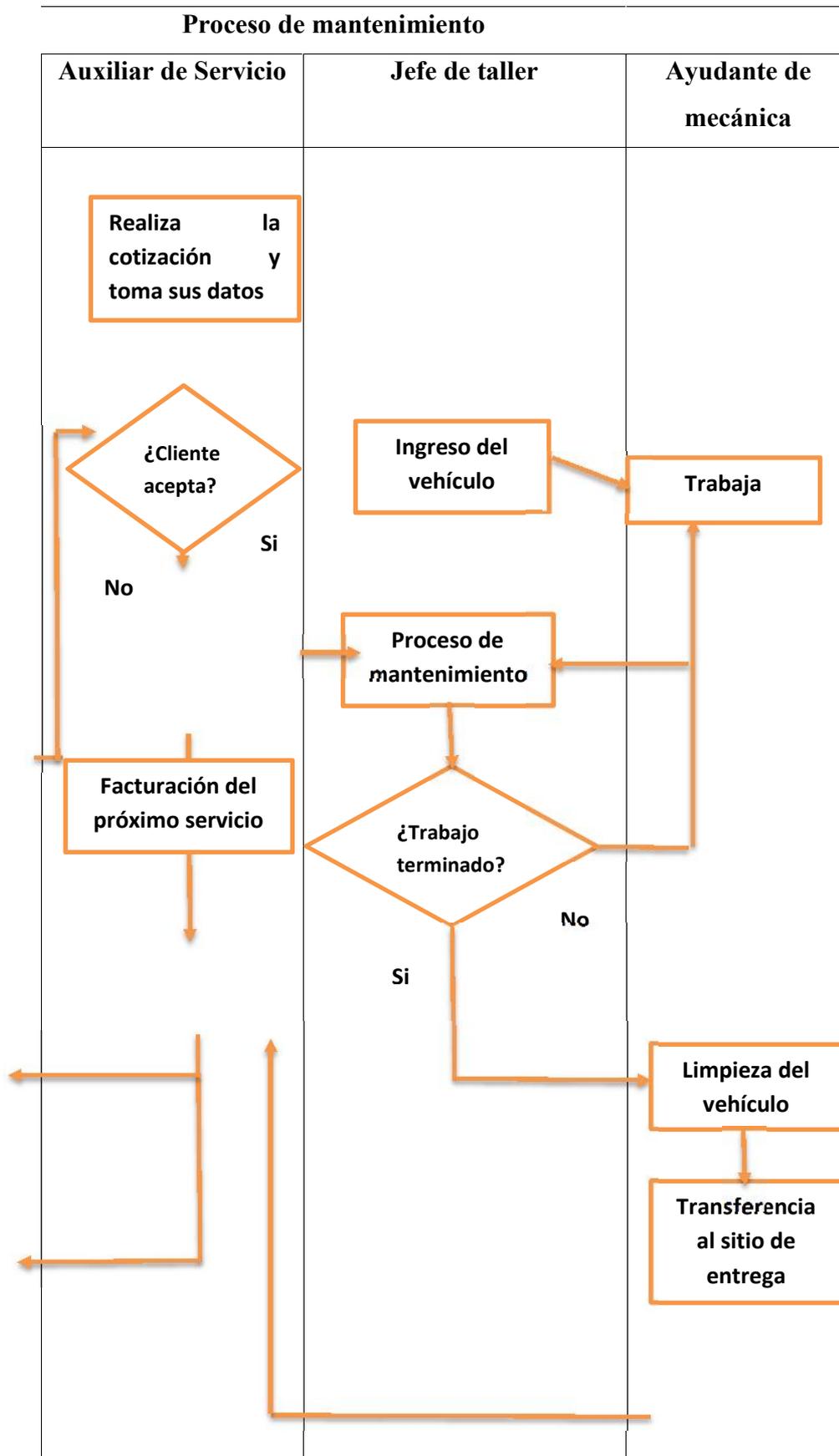
7.5 Anexo 5. Procedimiento por mantenimiento de frenos



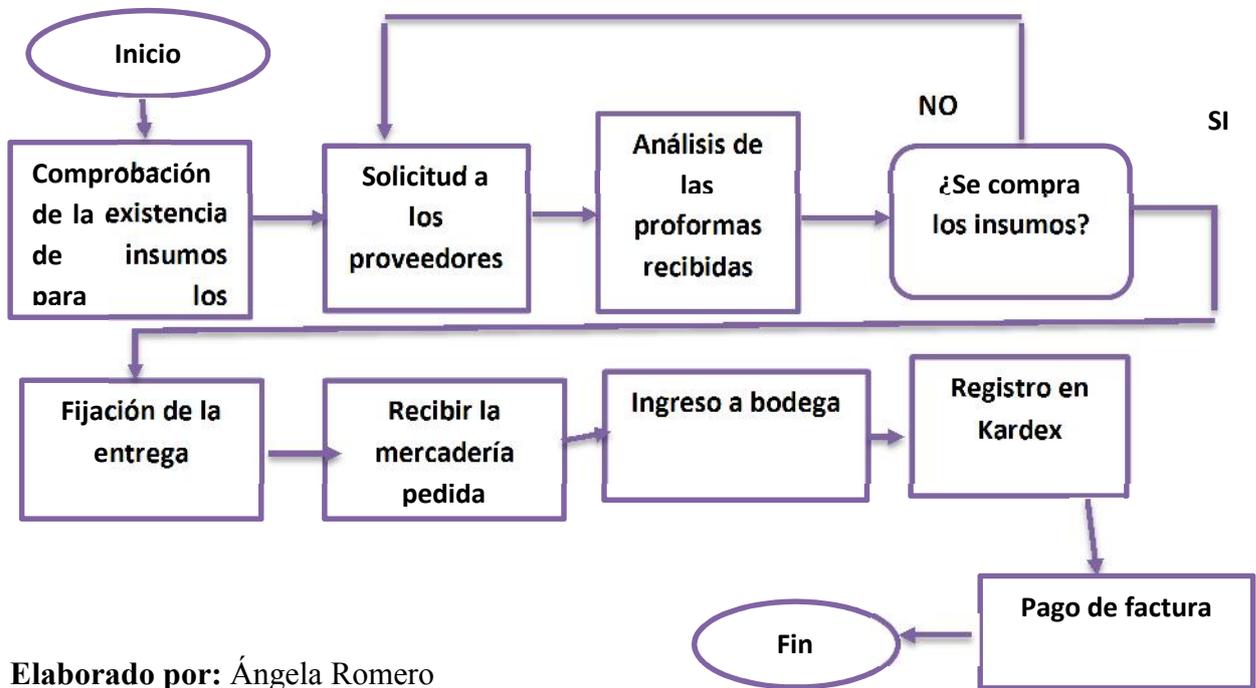
7.6 Anexo 6. Procedimiento para mantenimiento de transmisión



7.7. Anexo 7 Procedimiento de servicio de mantenimiento



7.8. Anexo 8. Procedimiento de compra y almacenamiento de repuestos



Elaborado por: Ángela Romero