



“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE SERVICIO AUTOMOTRIZ EN EL CANTÓN DAULE”

Presentado por :

IRENE MICHELLE FAJARDO CAMPAÑA
LISSETTE GABRIELA SALAZAR RONQUILLO
JORGE LUIS ULLAURI SEGARRA

INTRODUCCIÓN

Este proyecto tiene como propósito principal dar a conocer a los representantes de las unidades de cooperativas de transporte del Cantón Daule, los motivos por los cuales se verían beneficiados con la implementación de un Centro de Servicio Automotriz que cuente con los servicios adecuados y actualizados para satisfacer la demanda .

SERVICIOS

- **Venta de llantas**
- **Enllantaje**
- **Inflado con nitrógeno**
- **Balanceo**
- **Alineación**

ANTECEDENTES

En este cantón la industria automotriz no se encuentra explotada en su totalidad

La competencia brinda servicios con las maquinarias obsoletas , y ha ejercido cierto monopolio por ser la única empresa reconocida.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo General.

- Determinar la factibilidad económica técnica y financiera que tendría un Tecnicentro que atienda al transporte de pasajeros del Cantón Daule.

OBJETIVOS DEL PROYECTO

Objetivo Específicos.

- Establecer los requerimientos técnicos, físicos para la instalación de un Centro de Servicio Automotriz en el cantón Daule.
- Comprobar que tan factible es la implementación de este tipo de servicio en el cantón.
- Realizar un análisis económico y financiero para cerciorarnos de que tan rentable seria la realización del producto.
- Estudiar el mercado de vehículos automotores para tener un enfoque más específico de las necesidades que frecuentemente tienen.
- Determinar el impacto ambiental que produciría la implementación de este servicio.

UBICACIÓN DEL PROYECTO

El Tecnicentro estará ubicado en el Cantón Daule, Provincia del Guayas, a la altura del Km.45 vía a Daule, aquí se alquilará un local en una de las propiedades de la Cooperativa de Transporte Señor de los Milagros donde se atenderá a los clientes con un cálido y excelente servicio además de proporcionarle todo lo relacionado al cambio y mantenimiento de sus llantas y demás accesorios.

IMPACTO AMBIENTAL

El aceite usado en equipos de transporte o maquinaria industrial, se contamina con impurezas físicas y químicas. Cuando se eliminan estos aceites de manera incorrecta, constituyen una amenaza para la salud de personas y para el medio ambiente

Se eliminarán estos desechos de la siguiente manera:

- El aceite quemado, será entregado a las empresas autorizadas recicladoras de aceite.
- las llantas que ya no sirvan se hará un convenio con la Municipalidad del cantón para que ellos se encarguen de enviarlas al botadero Municipal.

ANÁLISIS DE MERCADO



PERSPECTIVAS DE LA INVESTIGACION

- Necesidades específicas de nuestros clientes potenciales
- Demanda del servicio
- Precio del servicio
- Factibilidad del proyecto
- Viabilidad del proyecto

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION DE MERCADO

Objetivo General:

- Obtener la información necesaria para el proyecto, la misma que nos ayudara a conocer las necesidades de nuestros clientes potenciales y así determinar los diferentes servicios que se ofrecerán.

Objetivos Específicos:

- Conocer el tamaño del mercado que deseamos cubrir.
- Conocer las preferencias y expectativas del mercado meta.
- Determinar un precio base más adecuado, por cada uno de los servicios que se les proporcionaría a los neumáticos.
- Establecer el medio de comunicación óptimo para dar a conocer nuestro servicio.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

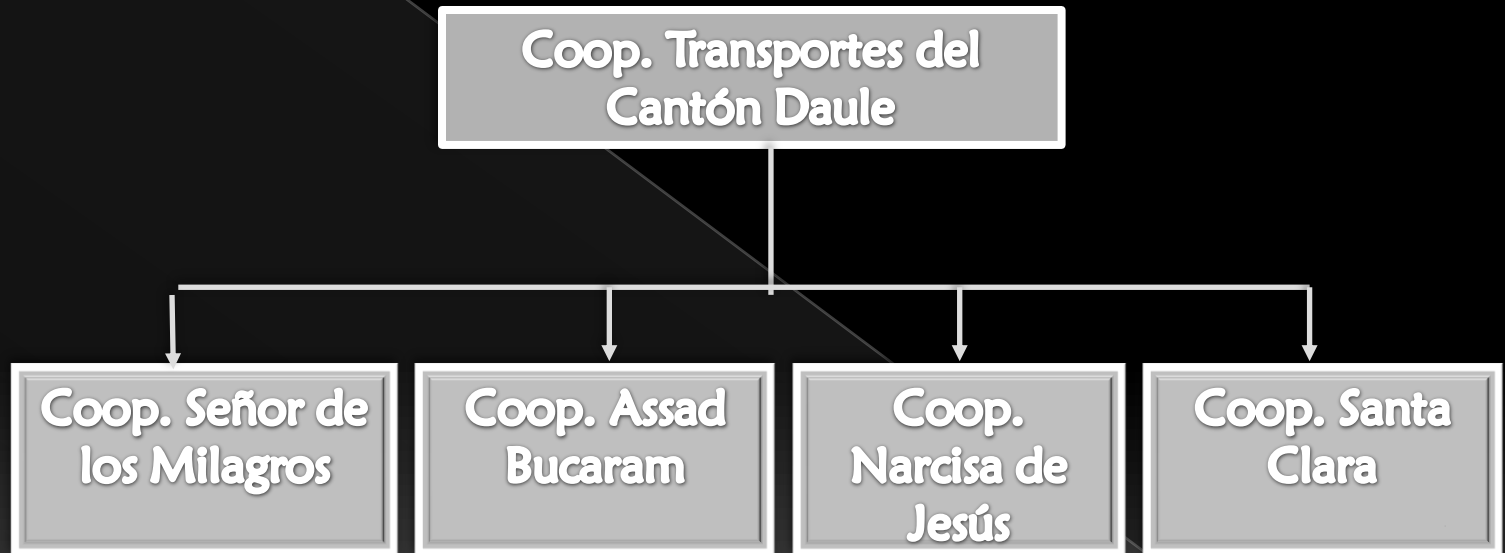
- **Fase de la Investigación:**

Exploratoria

- **Fuente de Información:**

Entrevistas Cualitativas de
Profundidad

DISEÑO DE LA MUESTRA



DISEÑO METODOLÓGICO

Entrevista:

- Personal
- No estructurada
- Diálogo abierto

TRABAJO DE CAMPO

Preguntas:				
¿Conoce lo que es un tecnicentro automotriz?	Si	Si	Si	Si
A la hora de acudir a un tecnicentro ¿ Qué aspectos considera mas importantes?	Cercanía	Precios	Precios	Precios
¿Cuál es el motivo principal por el que Ud. lleva sus unidades a un tecnicentro?	Alineación, Cambio de llantas, Cambio de aceite	Cambio de llantas	Alineación y Balanceo	Revisión de la suspensión, vulcanización
¿Con qué frecuencia cambia las llantas?	Cada 4 meses	Cada 4 meses	Cada 6 meses	Cada 4 meses
¿Cada cuánto tiempo cambian el aceite a los buses?	Cada 2 semanas	Cada 15 días	Cada 3 semanas	Cada 15 días
¿Cada cuánto tiempo alinean las llantas?	Cada mes	Cada mes	Cada 2 meses	Cada mes
¿Cada cuanto tiempo balancean sus llantas?	Cada mes	Cada mes	Cada 2 meses	Cada mes
¿Cada cuánto tiempo hace inflar las llantas?	Cada mes	Cada semana	Cada mes	Cada mes

¿Conoce otra alternativa, a parte del aire, para inflar sus llantas?	Si	No	No	No
¿Sabía que el nitrógeno es utilizado para inflar llantas?	Si	No	No	No
¿Sabía que hay más riesgo que explote una llanta con aire que con nitrógeno?	Si	No	No	No
¿Sabía que el nitrógeno alarga la vida de sus llantas?	Si	No	No	No
¿Sabía que el nitrógeno permite el ahorro de gasolina?	no	No	No	No
¿Conociendo sus ventajas estaría dispuesto a cambiar el aire normal por el nitrógeno?	Si	Si	Si	Si
¿Cree que es necesario que se implemente un establecimiento donde se ofrezca un servicio completo y adecuado para el mantenimiento de los neumáticos?	Si	Si	Si	Si
¿De qué medio de comunicación se informa con mayor frecuencia?	radio	Prensa escrita	radio	radio

CONCLUSIONES

- Por el tipo de servicio que brindan este tipo de vehículos, tienen constantes problemas en sus neumáticos.
- Las Unidades de Transporte del Cantón forman parte de un mercado insatisfecho.
- Es necesario implementar un Centro de Servicio Automotriz.

PLAN DE MARKETING



OBJETIVOS GENERALES DEL PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING.

- Lograr una tendencia de crecimiento en las ventas de este servicio, mínimo del 5% del total anual en un período de 10 años a partir del inicio de la implementación de Tecni-Tire.
- Lograr el posicionamiento del servicio que ofrece Tecni-Tire dentro del mercado objetivo al menos de un 10% del total de este.
- Buscar constantemente alianzas estratégicas con empresas de bienes o productos complementarios al nuestro, para cubrir mucho mas el mercado meta.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Parámetros.

- **Geográficos:**

Tamaño de la provincia: Cantón Daule

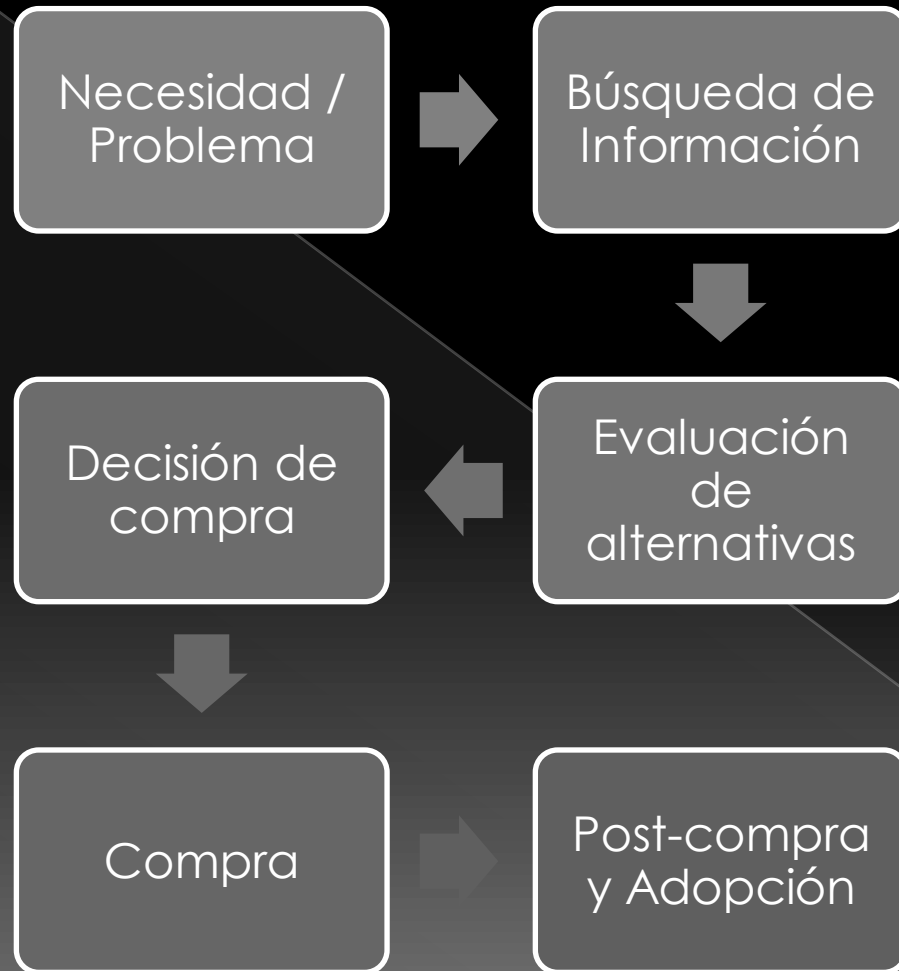
- **Demográficos:**

Edad, Ocupación, Estatus socioeconómico.

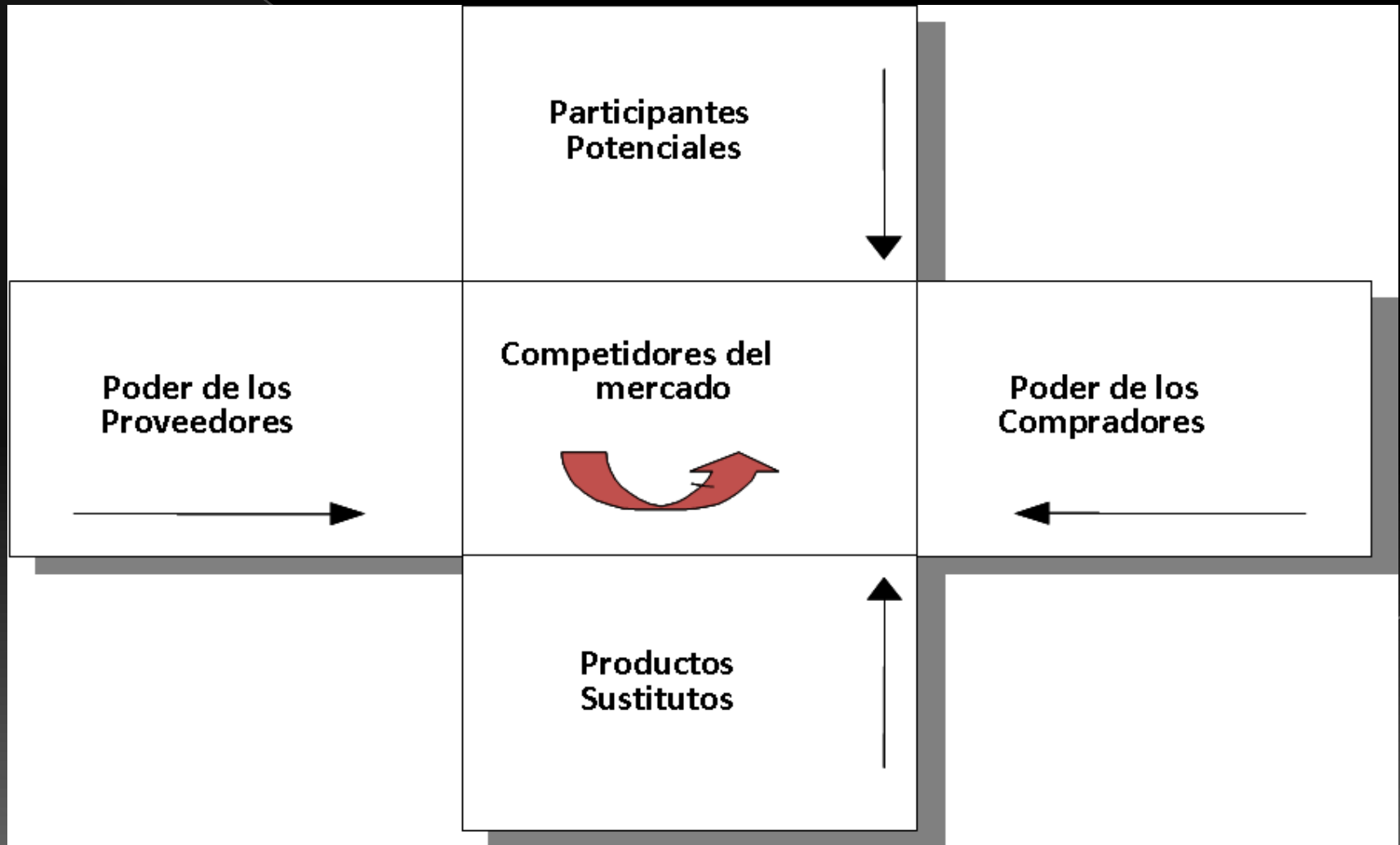
- **Psicográficos:**

Actitudes.

PROCESO DE COMPRA O ADQUISICIÓN DEL SERVICIO



ANÁLISIS DE PORTER



AMENAZA DE LOS NUEVOS COMPETIDORES

- **Barreras de Entrada**
- **Economías de Escala.**
- **Requerimiento de Capital.**

GRADO DE RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES DEL MERCADO

- **Rivalidad entre Competidores.**
- **Crecimiento de la industria**
- **Capacidad del establecimiento.**
- **Diferenciación del servicio.**
- **Acceso a tecnología más avanzada.**

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

- Número e importancia
- Disponibilidad de sustitutos.

PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMPRADORES

- **Número e importancia**
- **Disponibilidad de sustitutos**
- **Contribución a la calidad o servicio de los compradores.**

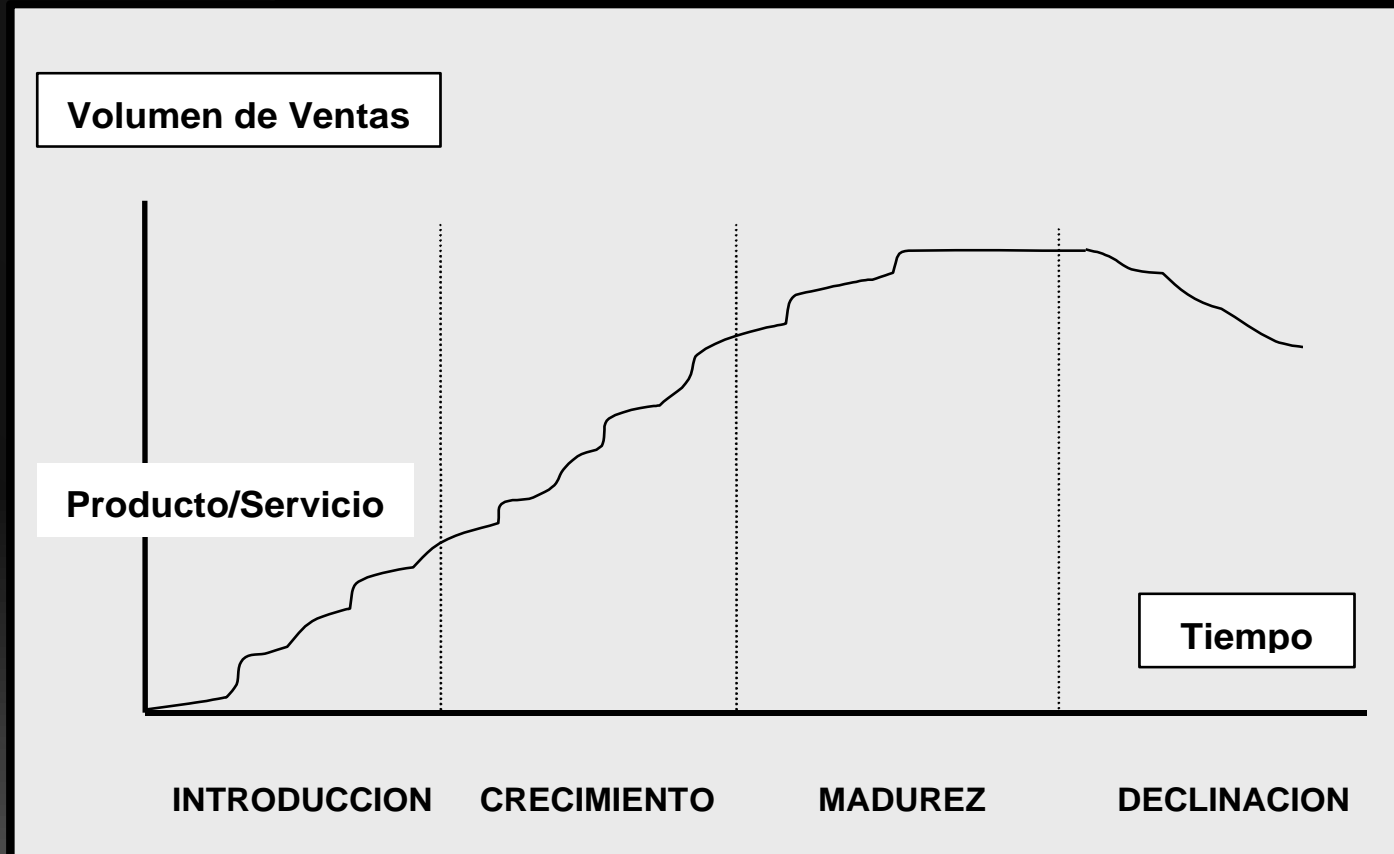
POSICIONAMIENTO

Para las personas que tienen a su disposición vehículos de transportes intercantonales que buscan seguridad y buen funcionamiento de sus neumáticos, “TECNI-TIRE” es el lugar que te provee del mejor y más completo servicio con alta tecnología en su nuevo sistema de llenado con nitrógeno para tus llantas.

ESTRATEGIA COMPETITIVA

- Estrategia competitiva de ENFOQUE ya que de esta manera se concentrará en segmentos estratégicos del mercado sirviendo a los nichos de manera específica como es el caso de las cuatro cooperativas de transporte del cantón Daule.
- Estrategia competitiva de DIFERENCIACION debido a que la capacidad del establecimiento será mayor al único similar que existe en el mercado ofreciendo el innovador servicio para el llenado de las llantas con nitrógeno.

CICLO DE VIDA DEL SERVICIO



MARKETING MIX

PRODUCTO

➤ BALANCEO



➤ ENLLANTAJE



➤ ALINEACIÓN



➤ INFLADO CON NITRÓGENO



➤ VENTA DE LLANTAS



PLAZA

Único establecimiento ubicado en el Km. 45 vía Daule, junto a la gasolinera Señor de los Milagros.

PROMOCIÓN

PUBLICIDAD:

- Banners Publicitarios
- Guindolas
- Volantes
- Cuñas Radiales
- Impulsadoras

PRECIOS

PRECIOS DE LOS SERVICIOS

Llantas	\$ 400,00
Alineación de la suspensión	\$ 24,00
Balanceo de llantas	\$ 6,50
Enllantaje	\$ 3,50
Llenado de llantas con nitrógeno	\$ 5,00

Cambio de Aceite

SAE 5 W 40 + Filtro	\$ 69,00
SAE 10 W 30 + Filtro	\$ 66,00
SAE 20 W 50 + Filtro	\$ 64,00
SAE 40 + Filtro	\$ 62,00

ESTUDIO ORGANIZACIONAL



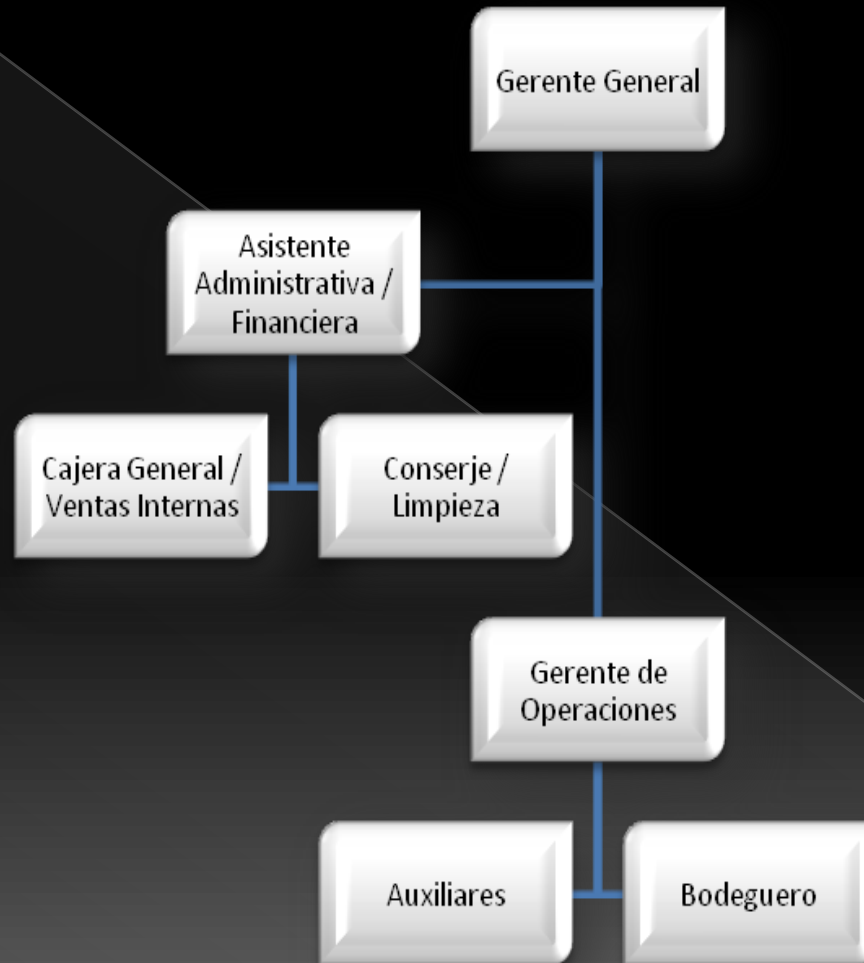
MISIÓN.

Velar por la seguridad de quienes utilizan el transporte terrestre, haciendo que ellos conozcan de nuestros servicios y los adquieren para mantener en buen estado sus vehículos.

VISIÓN.

Ser líderes de mercado comercializando nuestro servicio a nivel nacional y brindando un servicio de buena calidad.

ORGANIGRAMA



SUELDOS

SUELDOS Y APORTACIONES

No. de personas	FUNCIONES QUE DESEMPEÑAN	Sueldo por empleado	Sueldo mensual	Aporte patronal	Sueldo anual	13er. Sueldo	14to. Sueldo	Vacaciones	Fondos de reserva	Sueldo Total Anual
1	GERENTE GENERAL	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 90,64	\$ 9.600,00	\$ 800,00	\$ 240,00	\$ 400,00	\$ 800,00	\$ 11.040,00
1	GERENTE DE OPERACIONES	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 56,75	\$ 6.000,00	\$ 500,00	\$ 240,00	\$ 250,00	\$ 500,00	\$ 6.990,00
1	BODEGUERO	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 27,24	\$ 2.880,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 120,00	\$ 240,00	\$ 3.480,00
4	AUXILIAR	\$ 300,00	\$ 1.200,00	\$ 136,20	\$ 14.400,00	\$ 1.200,00	\$ 240,00	\$ 600,00	\$ 1.200,00	\$ 16.440,00
1	ASISTENTE ADMINISTRATIVA/CONTABLE	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 36,32	\$ 3.840,00	\$ 320,00	\$ 240,00	\$ 160,00	\$ 320,00	\$ 4.560,00
1	CAJERA GENERAL/VTAS. INTERNAS	\$ 320,00	\$ 320,00	\$ 36,32	\$ 3.840,00	\$ 320,00	\$ 240,00	\$ 160,00	\$ 320,00	\$ 4.560,00
1	CONSERJE/LIMPIEZA	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 27,24	\$ 2.880,00	\$ 240,00	\$ 240,00	\$ 120,00	\$ 240,00	\$ 3.480,00
10	TOTAL	\$ 2.720,00	\$ 3.620,00	\$ 410,71	\$ 43.440,00	\$ 3.620,00	\$ 1.680,00	\$ 1.810,00	\$ 3.620,00	\$ 50.550,00

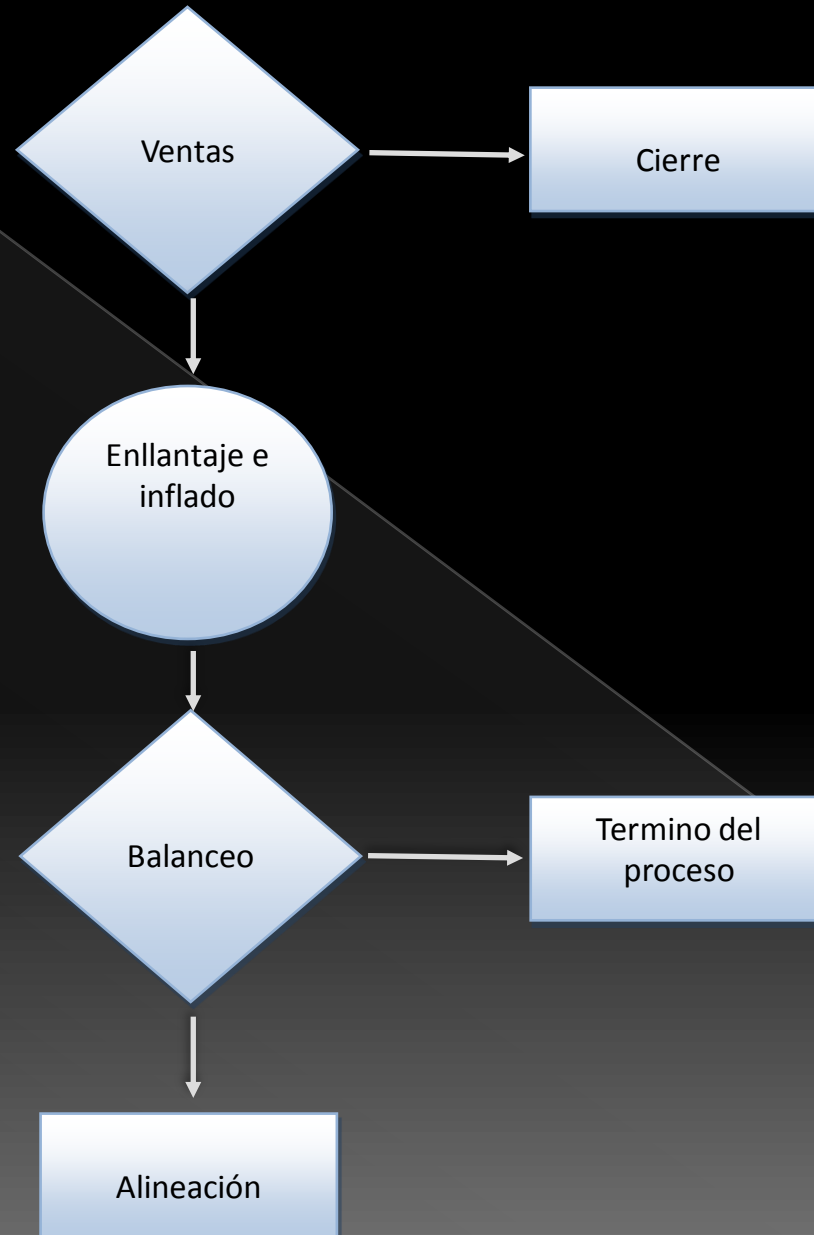
FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>1. Las instalaciones constan con maquinaria moderna y análisis computarizado, lo que resulta una ventaja comparativa en el mercado automotriz.</p> <p>2. Ser los Pioneros en el Cantón Daule en brindar el servicio de utilizar el nitrógeno para el inflado de las llantas, siendo este un gas que lleva consigo varios beneficios para quien lo utiliza a diferencia de el oxigeno.</p>	<p>1. Existe una gran oportunidad de ingresar a este mercado debido a que el único Tecnicentro que hay en Daule no se abastece para toda la demanda ni mucho menos atiende al mercado de las unidades de transporte que es donde se focaliza este proyecto.</p> <p>2. Establecer la confianza y fidelidad del cliente al brindar un excelente servicio y al ser los pioneros del mismo.</p>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>1. Tecni-Tire es una nueva marca que está ingresando al mercado.</p> <p>2. Gran inversión inicial por la calidad de sus maquinarias por lo que se tratará de recuperarla en un mediano plazo.</p>	<p>1. La principal amenaza son los servicios sustitutos al nuestro como son las vulcanizadoras y demás estaciones de servicio ya que Daule si cuenta con establecimientos de esta índole que aunque no cuenten con las maquinarias y el personal adecuado no garantizando su trabajo, los clientes acuden a estos lugares por decisiones que pasan por precios y tiempo.</p> <p>2. En cuanto a uno de los servicios que se ofrecerá, el mercado tiene posicionado el oxigeno como único gas para inflar neumáticos, lo que induce a realizar una campaña informativa de sus beneficios con relación a este servicio.</p>

ESTUDIO TÉCNICO



PROCESO DEL SERVICIO



LOCALIZACIÓN.

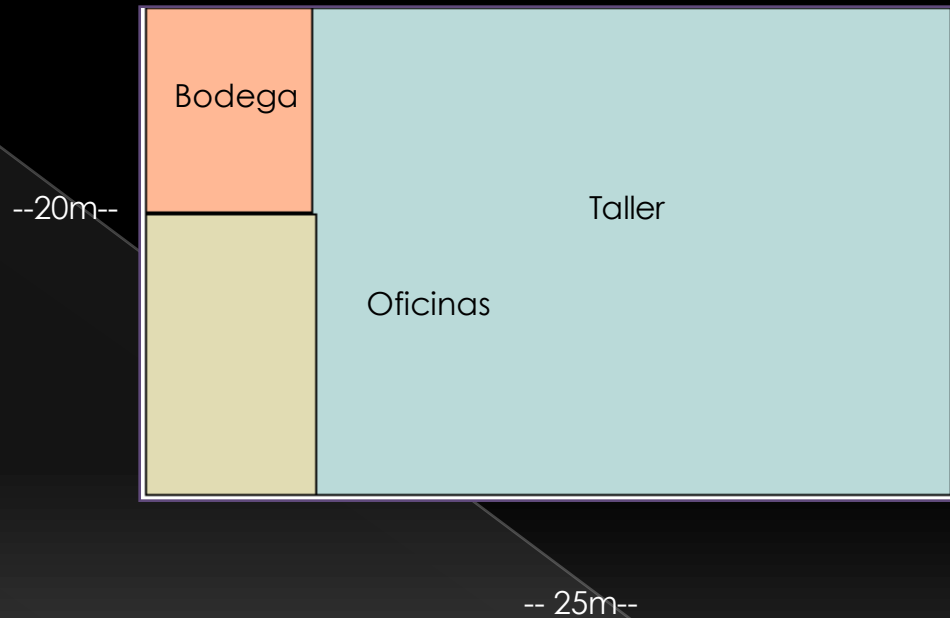
km 45 Vía Daule.

TAMAÑO.

20 X 25m.

CAPACIDAD.

24 carros al día.



EQUIPOS E INSUMOS

MAQUINARIA

MAQUINARIAS			
Equipo	Cantidad (unidades)	Costo Unitario (Dólares)	Costo Total (Dólares)
Balanceadora	2	\$ 5.350,00	\$ 10.700,00
Alineadora	2	\$ 17.760,00	\$ 35.520,00
Desmontadora de ruedas	2	\$ 7.300,00	\$ 14.600,00
Rampas	2	\$ 3.600,00	\$ 7.200,00
Compresor de Nitrógeno 12 HP	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Racks	4	\$ 250,00	\$ 1.000,00
TOTAL		\$ 39.260,00	\$ 74.020,00

MUEBLES Y ENSERES

Muebles y Enseres			
Activo	Cantidad (unidades)	Costo Unitario (Dólares)	Costo Total (Dólares)
Computadoras	4	\$ 504,00	\$ 2.016,00
Impresoras	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Escritorios	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Sillas tipo secretaria	4	\$ 45,00	\$ 180,00
Teléfonos	3	\$ 18,00	\$ 54,00
Sillas de espera	4	\$ 6,00	\$ 24,00
Aire acondicionado	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Archivador	1	\$ 80,00	\$ 80,00
TOTAL		\$ 1.213,00	\$ 3.214,00

ESTUDIO FINANCIERO



815.075.272	21	1.21
549.630.000	22	90
384.741.000	23	58
1.076.833	24	1.21
877.828	25	60

PLAN DE INVERSIÓN

ADECUACIONES DE LOCAL

Descripcion	Cantidad m2	Costo Unitario (Dólares)	Costo Total (Dólares)
Oficinas	78	\$ 150,00	\$ 11.700,00
Bodega	52	\$ 100,00	\$ 5.200,00
Cerramiento metro lineal	65	\$ 27,00	\$ 1.755,00
TOTAL		\$ 277,00	\$ 18.655,00

MAQUINARIAS

Equipo	Cantidad (unidades)	Costo Unitario (Dólares)	Costo Total (Dólares)
Balanceadora	2	\$ 5.350,00	\$ 10.700,00
Alineadora	2	\$ 17.760,00	\$ 35.520,00
Desmontadora de ruedas	2	\$ 7.300,00	\$ 14.600,00
Rampas	2	\$ 3.600,00	\$ 7.200,00
Compresor de Nitrógeno 12 HP	1	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Racks	4	\$ 250,00	\$ 1.000,00
TOTAL		\$ 39.260,00	\$ 74.020,00

Muebles y Enseres

Activo	Cantidad (unidades)	Costo Unitario (Dólares)	Costo Total (Dólares)
Computadoras	4	\$ 504,00	\$ 2.016,00
Impresoras	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Escritorios	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Sillas tipo secretaria	4	\$ 45,00	\$ 180,00
Teléfonos	3	\$ 18,00	\$ 54,00
Sillas de espera	4	\$ 6,00	\$ 24,00
Aire acondicionado	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Archivador	1	\$ 80,00	\$ 80,00
TOTAL		\$ 1.213,00	\$ 3.214,00

Gastos de Inversión

Activo	Cantidad (unidades)	Costo Unitario (Dólares)	Costo Total (Dólares)
Medidores de luz	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Dispensador de agua	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Tanques para Basura	2	\$ 18,00	\$ 36,00
Equipo de seguridad	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Pistola de Aire - Simple	3	\$ 64,45	\$ 193,35
Manguera ISOPSI (10 METROS) - Simple	3	\$ 6,66	\$ 19,98
Pistola de Impacto	4	\$ 576,00	\$ 2.304,00
Manguera ISOPSI (10 METROS) - Impacto	4	\$ 10,00	\$ 40,00
Herramientas Generales			\$ 1.200,00
TOTAL			\$ 5.393,33

OTROS GASTOS DE INVERSION	
Descripción	Costo Total (Dólares)
Gasto de Instalación	\$ 3.000,00
Certificado de Funcionamiento y Permisos	\$ 260,00
Stock de Mercaderia	\$ 20.000,00
Capital de trabajo	\$ 17.282,38
TOTAL	\$ 40.542,38

Inversion Total	141.825
------------------------	----------------

DEMANDA ESTIMADA

		Captacion	85%
Linea de Buses	Numero de Buses	Porcentaje Mercado	Aceptacion
Coop. Señor de Los Milagros	47	37,60%	40
Coop. Santa Clara	16	12,80%	14
Coop. Assad Bucaran	18	14,40%	15
Coop. Narcisa de Jesus	14	11,20%	12
Otras Coop.	30	24,00%	26
Total	125		106

INGRESOS

Crecimiento 5%	5%	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS	PRECIOS											
<i>Venta de Llanta</i>	\$ 400		638	669	703	738	775	814	854	897	942	989
<i>Cambio de Aceite Al Año</i>			3825	4016	4217	4428	4649	4882	5126	5382	5651	5934
SAE 5 W 40 + Filtro	\$ 71	70%	2678	2811	2952	3100	3255	3417	3588	3768	3956	4154
SAE 10 W 30 + Filtro	\$ 68	10%	383	402	422	443	465	488	513	538	565	593
SAE 20 W 50 + Filtro	\$ 66	10%	383	402	422	443	465	488	513	538	565	593
SAE 40 + Filtro	\$ 64	10%	383	402	422	443	465	488	513	538	565	593
<i>Alineación de la Suspensión</i>	\$ 24		425	446	469	492	517	542	570	598	628	659
<i>Balanceo de Llantas</i>	\$ 6,50		638	669	703	738	775	814	854	897	942	989
<i>Enllantaje</i>	\$ 3,50		1913	2008	2109	2214	2325	2441	2563	2691	2826	2967
<i>Llenado de Llantas con nitrógeno</i>	\$ 5,00		1913	2008	2109	2214	2325	2441	2563	2691	2826	2967
<i>Cambio de Aceite / Caja Cambios</i>			638	669	703	738	775	814	854	897	942	989
SAE 5 W 40 + Filtro	\$ 72	70%	446	469	492	517	542	570	598	628	659	692
SAE 10 W 30 + Filtro	\$ 69	10%	64	67	70	74	77	81	85	90	94	99
SAE 20 W 50 + Filtro	\$ 67	10%	64	67	70	74	77	81	85	90	94	99
SAE 40 + Filtro	\$ 65	10%	64	67	70	74	77	81	85	90	94	99

COSTOS

Crecimiento 5%	5%	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Costos de Venta												
<i>Venta de Llanta</i>	\$ 320		638	669	703	738	775	814	854	897	942	989
<i>Cambio de Aceite Al Año</i>			3825	4016	4217	4428	4649	4882	5126	5382	5651	5934
SAE 5 W 40 + Filtro	\$ 63		2678	2811	2952	3100	3255	3417	3588	3768	3956	4154
SAE 10 W 30 + Filtro	\$ 60		383	402	422	443	465	488	513	538	565	593
SAE 20 W 50 + Filtro	\$ 58		383	402	422	443	465	488	513	538	565	593
SAE 40 + Filtro	\$ 56		383	402	422	443	465	488	513	538	565	593
<i>Alineacion De la Suspension</i>	\$ 14		425	446	469	492	517	542	570	598	628	659
<i>Balaceo de Llantas</i>	\$ 4		638	669	703	738	775	814	854	897	942	989
<i>Llenado de llantas con nitrógeno</i>	\$ 3		1913	2008	2109	2214	2325	2441	2563	2691	2826	2967
<i>Cambio de Aceite / Caja Cambios</i>			638	669	703	738	775	814	854	897	942	989
SAE 5 W 40 + Filtro	\$ 63		446	469	492	517	542	570	598	628	659	692
SAE 10 W 30 + Filtro	\$ 60		64	67	70	74	77	81	85	90	94	99
SAE 20 W 50 + Filtro	\$ 58		64	67	70	74	77	81	85	90	94	99
SAE 40 + Filtro	\$ 56		64	67	70	74	77	81	85	90	94	99

TASAS REFERENCIALES

➤ CAPM

CAPM	
$Re = Rf + (Rm - Rf) * B$	
Re	0,17
Rf	0,04
B	0,59
Rm	0,26
Riesgo país	0,08
CAPM	0,25

➤ CCPP

CCPP	
Kd	0,1133
T	0,25
L	0,4
Ke	0,3
CCPP	0,186

FLUJO DE CAJA

Crecimiento 5%	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Total Ingresos		596.381,25	626.200,31	657.510,33	690.385,84	724.905,14	761.150,39	799.207,91	839.168,31	881.126,72	925.183,06
Total Costos		492.647,73	517.280,11	543.144,12	570.301,33	598.816,39	628.757,21	660.195,07	693.204,83	727.865,07	764.258,32
Utilidad Bruta		103.733,52	108.920,20	114.366,21	120.084,52	126.088,75	132.393,18	139.012,84	145.963,48	153.261,66	160.924,74
Total Gasto Administrativos		62.757,00	62.757,00	62.757,00	62.757,00	62.757,00	62.757,00	62.757,00	62.757,00	62.757,00	62.757,00
Otros Gastos											
Interes		6.427,50	5.402,18	4.260,70	2.989,89	1.575,09					
Depreciacion Anual de Activos		14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80
Total Otros Gastos		20.437,30	19.411,98	18.270,50	16.999,69	15.584,89	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80
Utilidad Antes de Participacion e Impuesto		20.539,23	26.751,22	33.338,71	40.327,83	47.746,85	55.626,38	62.246,04	69.196,68	76.494,86	84.157,94
Participacion de Trabajadores (15%)		3.080,88	4.012,68	5.000,81	6.049,17	7.162,03	8.343,96	9.336,91	10.379,50	11.474,23	12.623,69
Impuesto a la Renta (25%)		4.364,59	5.684,63	7.084,48	8.569,66	10.146,21	11.820,61	13.227,28	14.704,30	16.255,16	17.883,56
Utilidad Liquida		13.093,76	17.053,90	21.253,43	25.708,99	30.438,62	35.461,82	39.681,85	44.112,89	48.765,47	53.650,69
(+) Depreciacion		14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80	14.009,80
(-) Amortizacion		9.049,55	10.074,87	11.216,35	12.487,16	13.901,96					
(-) Inversión Inicial	-124.542,33										
(-)(+) Capital de trabajo	-17.282,38							0,00		0,00	17.282,38
(+) Prestamo	56.729,89										
(+) Valor de Desecho								0,00		0,00	1.384,00
(=) FLUJO DE CAJA (\$)	-85.094,83	18.054,00	20.988,83	24.046,88	27.231,63	30.546,46	49.471,62	53.691,65	58.122,69	62.775,27	86.326,87

TMAR 18.6%

UTILIDADES NETAS	
AÑO	
1	\$ 18.054,00
2	\$ 20.988,83
3	\$ 24.046,88
4	\$ 27.231,63
5	\$ 30.546,46
6	\$ 49.471,62
7	\$ 53.691,65
8	\$ 58.122,69
9	\$ 62.775,27
10	\$ 86.326,87
Inversion Inicial	-\$ 85.094,83
VAN	\$ 64.486,66

UTILIDADES NETAS	
AÑO	FLUJO
1	\$ 18.054,00
2	\$ 20.988,83
3	\$ 24.046,88
4	\$ 27.231,63
5	\$ 30.546,46
6	\$ 49.471,62
7	\$ 53.691,65
8	\$ 58.122,69
9	\$ 62.775,27
10	\$ 86.326,87
Inversion Inicial	-\$ 85.094,83
TIR	32,5%

ESTADO DE RESULTADOS

Año	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas	\$ 596.381	\$ 626.200	\$ 657.510	\$ 690.386	\$ 724.905	\$ 761.150	\$ 799.208	\$ 839.168	\$ 881.127	\$ 925.183
(-)Costo de Ventas	\$ 492.648	\$ 517.280	\$ 543.144	\$ 570.301	\$ 598.816	\$ 628.757	\$ 660.195	\$ 693.205	\$ 727.865	\$ 764.258
(=)Utilidad Bruta	\$ 103.734	\$ 108.920	\$ 114.366	\$ 120.085	\$ 126.089	\$ 132.393	\$ 139.013	\$ 145.963	\$ 153.262	\$ 160.925
% Utilidad Bruta	17,39%	17,39%	17,39%	17,39%	17,39%	17,39%	17,39%	17,39%	17,39%	17,39%
(-)Gastos Administrativos	\$ 62.757,00	\$ 62.757,00	\$ 62.757,00	\$ 62.757,00	\$ 62.757,00	\$ 62.757,00	\$ 62.757,00	\$ 62.757,00	\$ 62.757,00	\$ 62.757,00
(-)Depreciaciones	\$ 14.009,80	\$ 14.009,80	\$ 14.009,80	\$ 14.009,80	\$ 14.009,80	\$ 14.009,80	\$ 14.009,80	\$ 14.009,80	\$ 14.009,80	\$ 14.009,80
(=)Total de Gastos	\$ 76.766,80	\$ 76.766,80	\$ 76.766,80	\$ 76.766,80	\$ 76.766,80	\$ 76.766,80	\$ 76.766,80	\$ 76.766,80	\$ 76.766,80	\$ 76.766,80
(=)Utilidad Antes de Int. e Imp.	\$ 26.966,72	\$ 32.153,40	\$ 37.599,41	\$ 43.317,72	\$ 49.321,95	\$ 55.626,38	\$ 62.246,04	\$ 69.196,68	\$ 76.494,86	\$ 84.157,94
(-)Interes (11,33%)	\$ 6.427,50	\$ 5.402,18	\$ 4.260,70	\$ 2.989,89	\$ 1.575,09					
(=)Utilidad Antes de Imp.	\$ 20.539,23	\$ 26.751,22	\$ 33.338,71	\$ 40.327,83	\$ 47.746,85	\$ 55.626,38	\$ 62.246,04	\$ 69.196,68	\$ 76.494,86	\$ 84.157,94
(-)Part. a Trabajadores (15%)	\$ 3.080,88	\$ 4.012,68	\$ 5.000,81	\$ 6.049,17	\$ 7.162,03	\$ 8.343,96	\$ 9.336,91	\$ 10.379,50	\$ 11.474,23	\$ 12.623,69
(-)Impuesto a la Renta (25%)	\$ 4.364,59	\$ 5.684,63	\$ 7.084,48	\$ 8.569,66	\$ 10.146,21	\$ 11.820,61	\$ 13.227,28	\$ 14.704,30	\$ 16.255,16	\$ 17.883,56
(=)Utilidad Neta	\$ 13.093,76	\$ 17.053,90	\$ 21.253,43	\$ 25.708,99	\$ 30.438,62	\$ 35.461,82	\$ 39.681,85	\$ 44.112,89	\$ 48.765,47	\$ 53.650,69
Utilidad Acumulada	\$ 13.093,76	\$ 30.147,66	\$ 51.401,09	\$ 77.110,08	\$ 107.548,70	\$ 65.900,44	\$ 75.143,67	\$ 83.794,74	\$ 92.878,36	\$ 102.416,16

PAYBACK

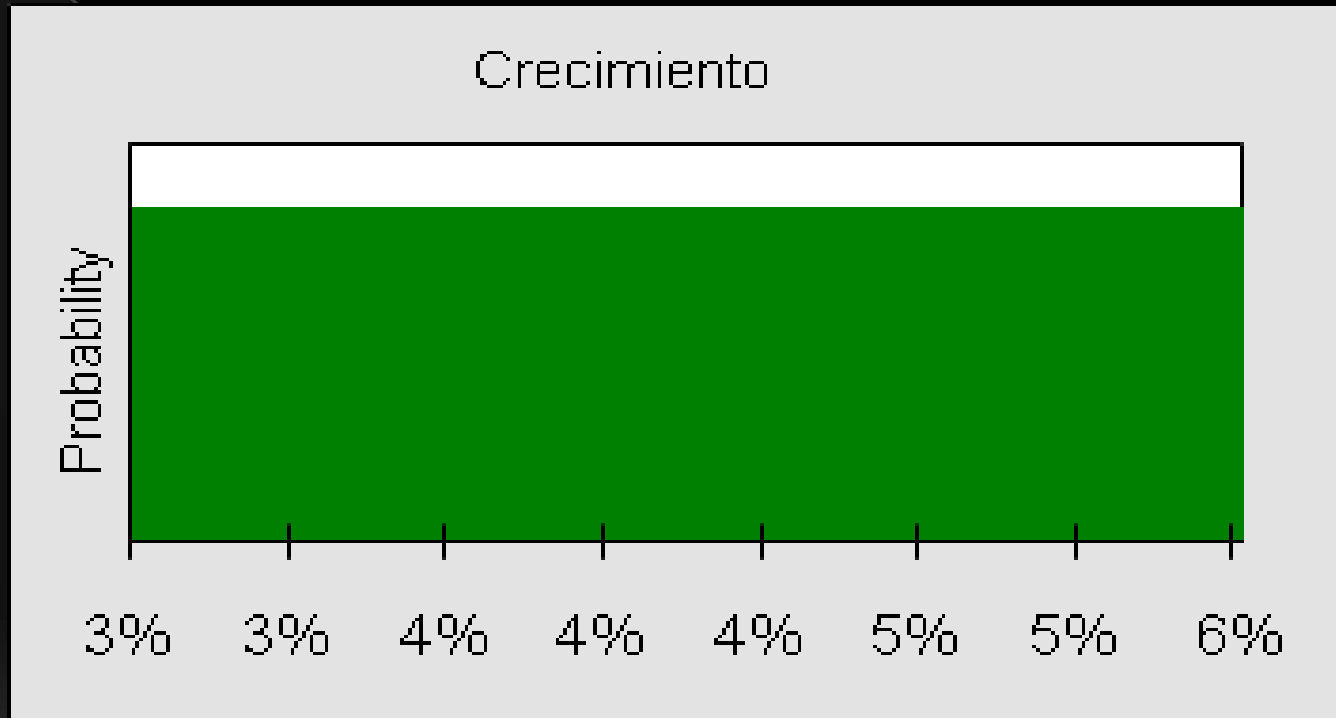
PAYBACK				
PERIODO	SALDO DE INVER.	FLUJO DE CAJA	RENTAB. EXIGIDA	RECUPER. DE INVERSIÓN
0				
1	85.094,83	18.054,00	15.809,41	2.245
2	82.850,23	20.988,83	15.392,40	5.596
3	77.253,80	24.046,88	14.352,66	9.694
4	67.559,58	27.231,63	12.551,61	14.680
5	52.879,55	30.546,46	9.824,27	20.722
6	32.157,36	49.471,62	5.974,38	43.497
7	-11.339,87	53.691,65	-2.106,79	55.798
8	-67.138,31	58.122,69	-12.473,35	70.596
9	-137.734,35	62.775,27	-25.589,09	88.364
10	-226.098,70	86.326,87	-42.005,93	128.333

PUNTO DE EQUILIBRIO

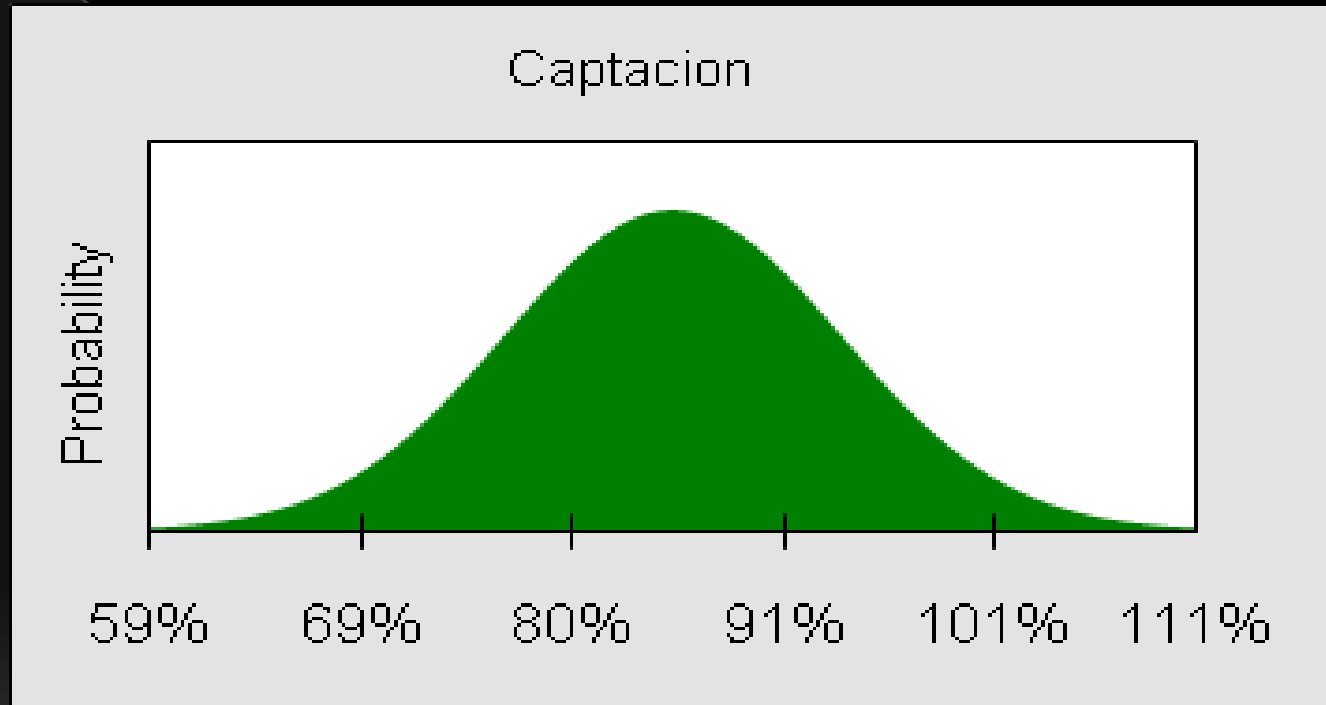
Punto de Equilibrio en Ventas

Ventas Netas	\$ 596.381
Costos Variables Totales	\$ 492.648
Costos Fijos Totales	\$ 62.757,00
Punto de Equilibrio	\$ 360.800,42

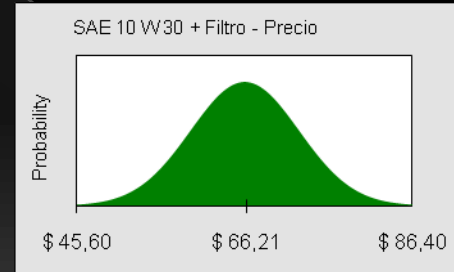
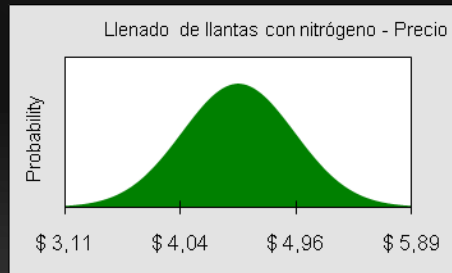
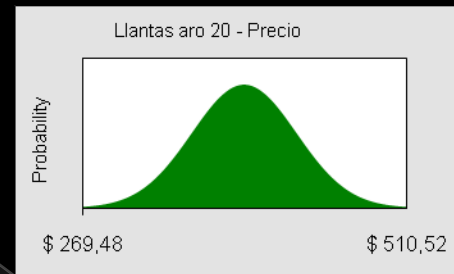
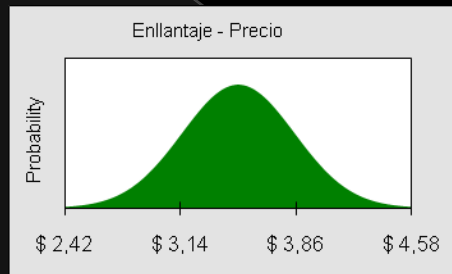
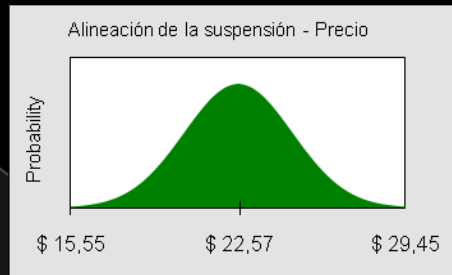
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD



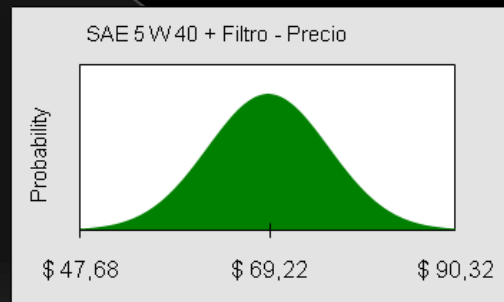
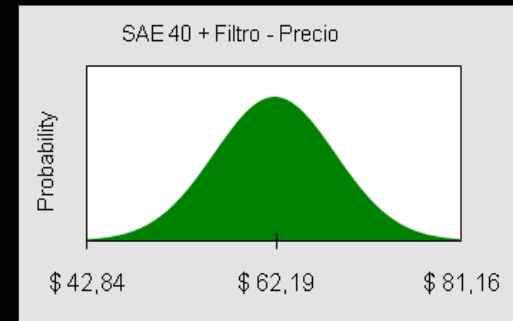
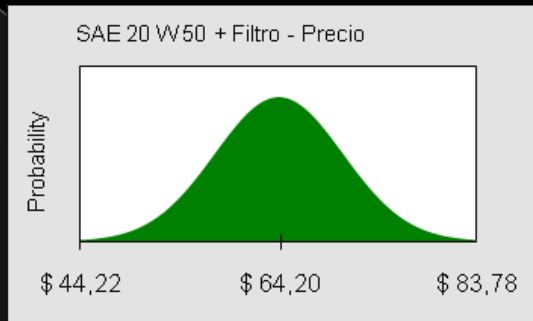
La Tasa de Crecimiento de los Costos Fijos, se la fija en un rango de variación que va desde el 3 % al 6%



La tasa de Captación de la Demanda Proyectada, esta tasa refleja el crecimiento de las ventas proyectas en un periodo de tiempo a otro; esta tasa se la estableció en 85%



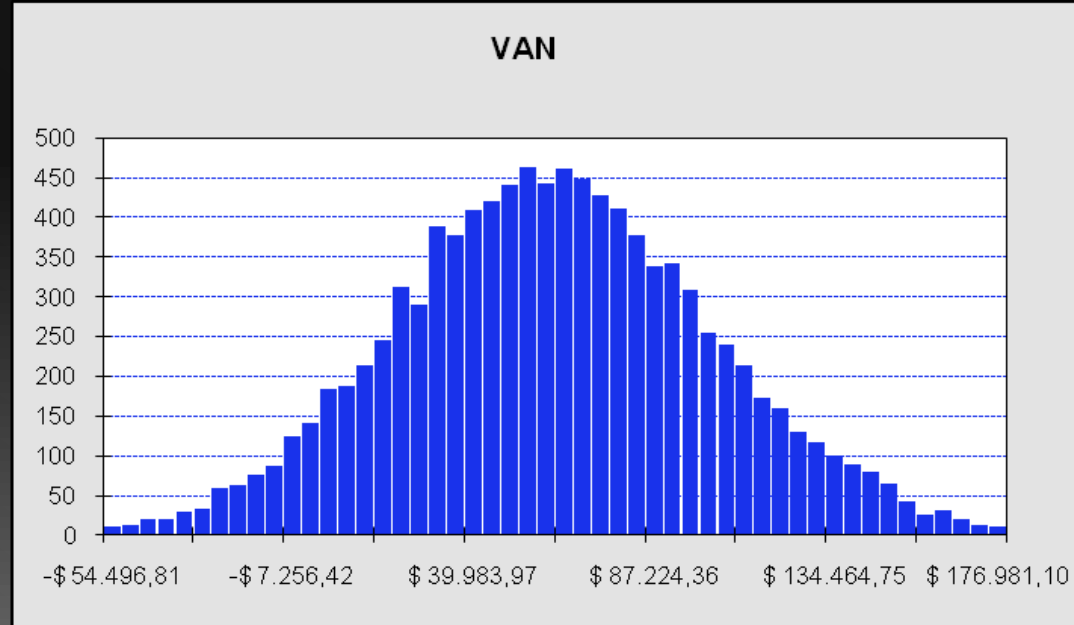
El precio, es importante como variable que influye directamente en el proyecto por eso se le asigna una Distribución Normal a los siguientes Precios, con un error estándar del 10 %



El precio, es importante como variable que influye directamente en el proyecto por eso se le asigna una Distribución Normal a los siguientes Precios, con un error estándar del 10 %

CRITERIOS DE SIMULACIÓN EN CRYSTALL BALL

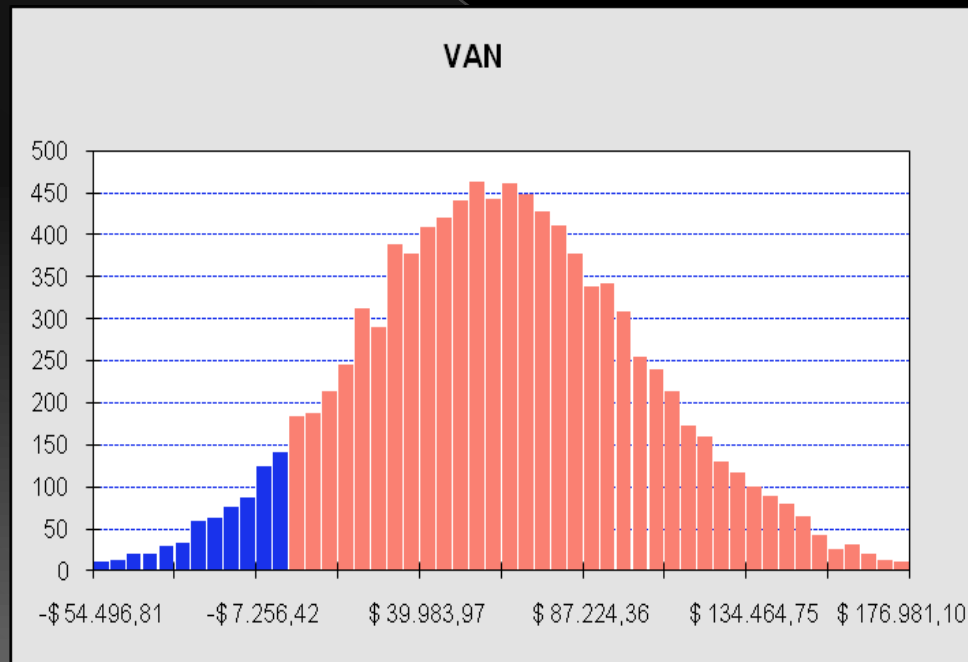
Los resultados reflejan un horizonte de análisis del VAN, que va desde $-\$ 88.528,58$ como valor mínimo durante la simulación del proyecto y $\$ 253.085,42$ como valor máximo del proyecto



ANÁLISIS DE LOS ESCENARIOS

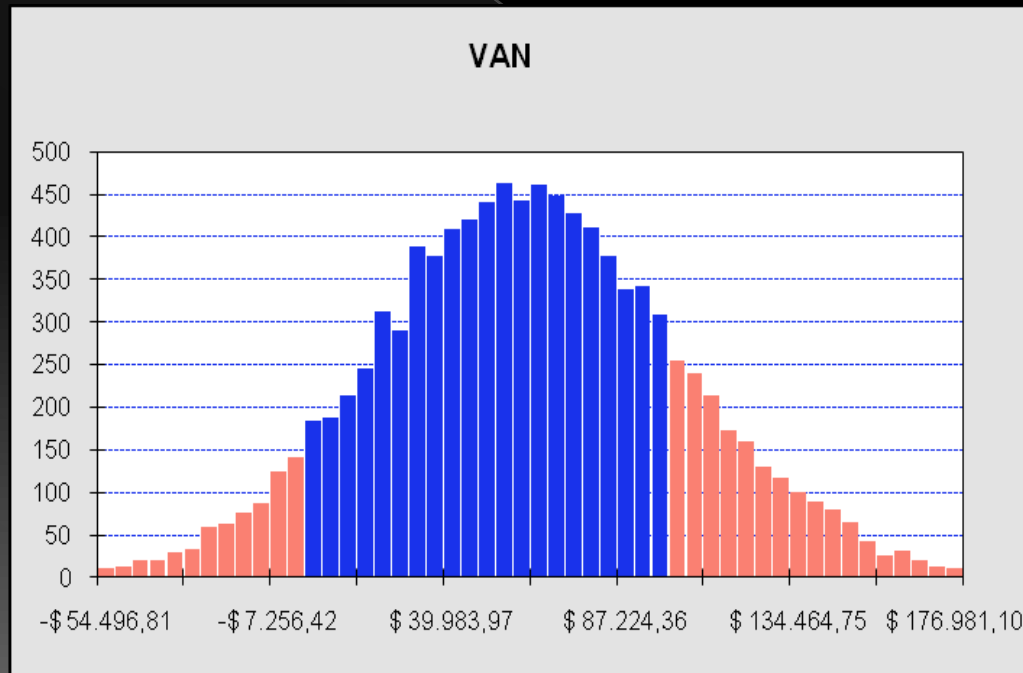
Escenario Pesimista

Este escenario refleja cual es la probabilidad de tener un VAN, menor a cero, es decir un proyecto cuyos flujos no generen los ingresos suficientes que puedan cubrir la inversión; esta probabilidad esta ubicada en 7.01%, con un nivel de confianza del 95%



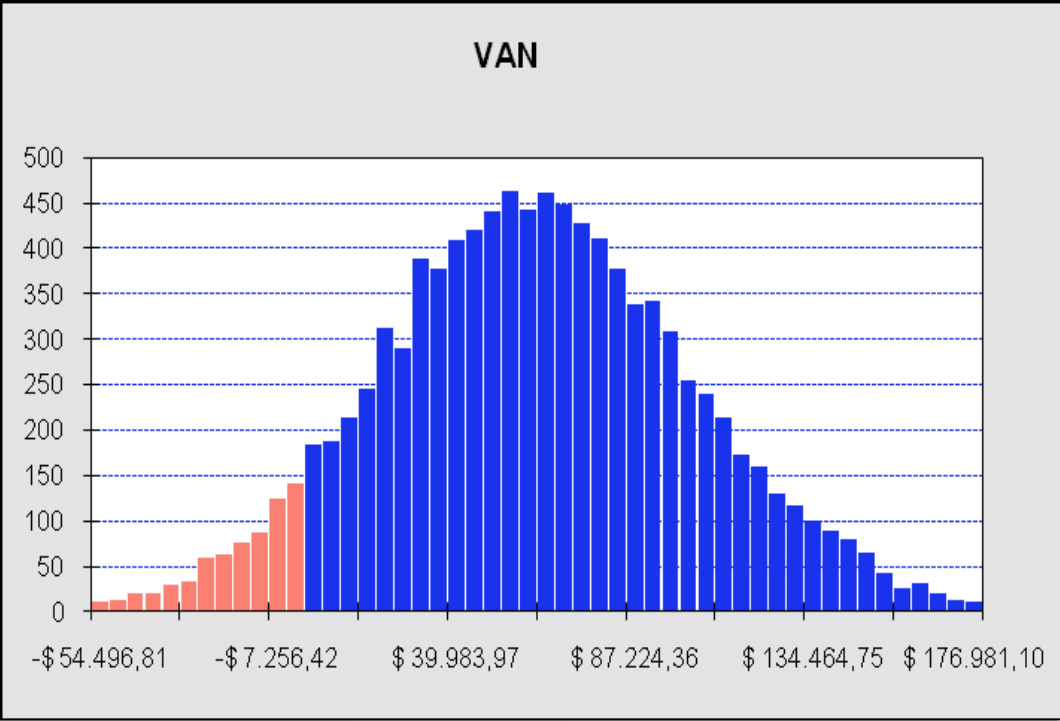
Escenario Conservador

Este es un escenario en el cual se establece un criterio, que el proyecto genere flujos mayores a cero pero no mayor a \$ 100.000,00; esta probabilidad conservadora esta ubicada en 75.45%, con un nivel de confianza de 75.45%, cuyos flujos no se lleven a la exageración del 95%



Escenario Optimista

Este escenario se establece, como el escenario mas exitoso, el cual representa la probabilidad de alcanzar el flujo mas alto y de generar valores mayores a cero, el cual esta ubicado en 92.99% de probabilidad con un nivel de confianza del 95%.



CONCLUSIONES

Con los respectivos estudios, se ha llegado a las siguientes conclusiones

- > Pese al criterio conservador al cual se sometió el proyecto, durante su análisis financiero y económico, el mismo resultó económicamente factible, al ser la rentabilidad ofrecida por el proyecto (TIR) mayor que la mínima rentabilidad exigida por el inversionista (TMAR), resultado corroborado por el valor actual neto del proyecto (VAN) que es positivo.
- > La factibilidad económica del proyecto se mantiene, incluso frente a eventuales variaciones en el precio de venta, cantidades demandadas, tasa de descuentos, Riesgo País que es un factor que castiga

CONCLUSIONES DEL PROYECTO

- El Centro de Servicio Automotriz Tecni - Tire estarán ubicado en el Cantón Daule, Provincia del Guayas, a la altura del Km.45 vía a Daule, aquí se alquilará un local en una de las propiedades de la Cooperativa de Transporte Señor de los Milagros, es un lugar estratégicamente adecuado ya que estamos junto a una gasolinera (Gasolinera Petróleos & Servicios), se consideró que era un lugar de suficiente afluencia diaria y de fácil acceso para los clientes ya que se encuentra en la avenida principal al ingreso del cantón Daule.
- En base a estrategias bien desarrolladas se proyecta vender un promedio de 53 llantas aproximadamente por mes
- Según los datos arrojados por el flujo de caja, el proyecto es altamente rentable ya que nos da un VAN de \$ 56.066,18 y una TIR del 30,6%, siendo ésta mayor a la TMAR de 18.6% lo que resulta favorable para el proyecto.

- Este será un proyecto que brindara servicios por tanto los costos variables no tendrán mayor incidencia.
- Si se logra poner en marcha este proyecto traerá grandes beneficios ya que proporcionará plazas de trabajo y al mismo tiempo inyectará dinero a la economía del cantón Daule.
- El beneficio también se verá reflejado en las personas que usan el servicio de transporte de pasajeros a diario, ya que con unas unidades de transporte en mejores condiciones, se sentirán más seguros y cómodos al viajar.

RECOMENDACIONES

- Brindar una atención de primera, tratar de suplir en la mayor proporción las necesidades de los futuros clientes.
- Establecer excelentes relaciones con los principales proveedores.
- Brindar promociones y descuentos a los clientes que mantengan fidelidad con la empresa
- Fomentar un ambiente agradable en el Centro de Servicios, de manera que el cliente se sienta cómodo y regrese cotidianamente.