UNIVERSIDAD ESTATAL DE BOLÍVAR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS, GESTIÓN EMPRESARIAL E INFORMÁTICA,

ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

TEMA:

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA LUBRICADORA EN EL CANTÓN CAYAMBE, PARROQUIA AYORA PARA EL AÑO 2010

AUTOR:

EDISON MAURICIO ALMEIDA AMAGUAÑA

DIRECTOR:

ING. RAMIRO JARAMILLO, MBA

PARES ACADÉMICOS:

DR. MARCELO VENEGAS

ING. CHARLES VISCARRA

Guaranda, diciembre del 2010

II. DEDICATORIA

El presente trabajo está dedicado a mis hijos Brigitte, Gabriel, Mauricio y Mayte; ya que ellos son el pilar fundamental de mi vida y los que me dieron valor para realizar todo el esfuerzo necesario y tener visión para un mejor futuro.

Dedico también este trabajo a mi madre Rosa Amaguaña a quien agradezco por darme la vida y la oportunidad de demostrarle que con esfuerzo, dedicación todo es posible, a mis hermanos Margarita, Ángela y Juan que con su entusiasmo y carisma siempre me dieron valor para salir adelante de todos los problemas que se me presentaron, a Yuri quien es parte de mi vida y me ha sabido apoyar en todos los obstáculos que se me presentaron; No quiero olvidarme de mi padre Luis Alberto Almeida quien desde el cielo estará apoyándome y guiando mi camino para ser lo que él siempre me dijo "ser un hombre de bien" .

A todos ellos les dedico el presente trabajo, con cariño, aprecio y respeto, que junto con Dios, me dieron la fortaleza y motivación.

Mauricio Almeida.

III. AGRADECIMIENTO

Es satisfactorio emitir un profundo agradecimiento a todas aquellas personas que con amor, cariño, comprensión, apoyo y respeto en todos los momentos alegres, tristes, angustiosos y placenteros, supieron contribuir para obtener un título profesional.

- A mis hijos, madre, hermanos, y familiares que con su apoyo, cariño y amor me dieron fortaleza, motivación y ganas de luchar hasta lograr la meta deseada.

- A mis compañeros de estudio con los que pasé mucho tiempo, con los cuales compartimos; luchas, desdenes, disgustos, alegrías, tristezas; pero lo más importante, amistad.

- A los maestros que tuve la oportunidad de conocer, quienes compartieron de manera desinteresada sus conocimientos.

- A mi Director de Tesis: Ing. Ramiro Jaramillo, pares académicos: Ing. Charles Viscarra y Dr. Marcelo Venegas por su ayuda desinteresada y otorgada para culminar el presente trabajo investigativo.

- A la Lcda. Julia Garay, como Coordinadora de la Red, un agradecimiento especial por su labor muy profesional, a través de la cual, logré obtener la titulación profesional de Ingeniero Comercial.

Mauricio Almeida.

IV. CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR

Ing. Ramiro Jaramillo, Director de Tesis

CERTIFICO:

Que el trabajo de grado titulado **PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA LUBRICADORA EN EL CANTÓN CAYAMBE, PARROQUIA AYORA PARA EL AÑO 2010,** cuyo autor es el señor Almeida Amaguaña Edison Mauricio, ha sido elaborado bajo los lineamientos y disposiciones reglamentarias establecidas por la Facultad de Ciencias Administrativas Gestión Empresarial e Informática, pudiendo continuar con los demás trámites legales.

Guaranda, diciembre del 2010

Atentamente,

ING. RAMIRO JARAMILLO.
DIRECTOR

V. AUTORÍA NOTARIADA

Yo, Edison Mauricio Almeida Amaguaña, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que se ha consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento con el tema "**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA LUBRICADORA EN EL CANTÓN CAYAMBE PARROQUIA AYORA PARA EL AÑO 2010"**.

A través de la presente declaración, cedo los derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Universidad Estatal de Bolívar, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

_____

Almeida Amaguaña Edison Mauricio
CI. 100238650-4

VI. TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA---------- II
AGRADECIMIENTO---------- III
CERTIFICACIÓN DEL DIRECTOR---------- IV
AUTORÍA NOTARIADA---------- V
TABLA DE CONTENIDOS---------- VI
LISTA DE ANEXOS---------- IX
RESUMEN EJECUTIVO---------- X
INTRODUCCIÓN---------- XII

CAPÍTULO 1

Tema---------- 1
Antecedentes---------- 1
Justificación ---------- 2
Objetivos---------- 3
Metodología---------- 4
Métodos---------- 4
Tipo de investigación---------- 5
Técnicas e instrumentos de investigación---------- 5
Universo y muestra---------- 6
Procesamiento de datos---------- 7

CAPÍTULO II

Análisis e interpretación de resultados---------- 8
Conclusiones---------- 19

CAPÍTULO III

Estudio de mercado

Definición del servicio---------- 20
Análisis de demanda y proyecciones---------- 21
Análisis de la oferta y proyecciones---------- 22
Demanda insatisfecha y proyecciones---------- 23
Análisis de precios---------- 24
Análisis de la comercialización---------- 25

Estudio técnico

Tamaño---------- 27
Localización---------- 28
Ingeniería o proceso productivo---------- 29
Distribución de la planta---------- 35

Estudio administrativo – organizacional

Nombre de la empresa---------- 40
Accionistas---------- 40
Slogan---------- 41
Giro---------- 44
Cuadro directivo---------- 45
Orgánico estructural---------- 45
Orgánico funcional---------- 46

Estudio financiero

Costos---------- 49
Inversiones---------- 51
Financiamiento---------- 53
Estructura del financiamiento---------- 53
Depreciaciones---------- 55
Amortización de intangibles---------- 56

Estructura de costos---------- 57
Ingresos---------- 58
Punto de equilibrio---------- 58
Estado de resultados---------- 61
Estado de situación financiera---------- 64
Flujo de fondos de efectivo proyectados---------- 65

CAPÍTULO IV

Evaluación Financiera

Tasa de rendimiento económico mínimo aceptable---------- 67
Valor actual neto (VAN)---------- 68
Tasa interna de retorno (TIR)---------- 70
Periodo de recuperación de la inversión (PRI)---------- 72
Relación beneficio / costo (R B/C)---------- 73
Índices financieros---------- 76
Evaluación social---------- 79
Evaluación ambiental---------- 81
Conclusiones---------- 83
Recomendaciones---------- 84
Bibliografía---------- 85
Anexos---------- 86

VII. LISTA DE ANEXOS

Anexo N° 1: Formato encuesta---------- 87
Anexo N° 2: Formato hoja volante---------- 90
Anexo N° 3: Cálculo presupuesto, costo personal---------- 91
Anexo N° 4: Presupuesto costo, materia prima e insumos---------- 93
Anexo N° 5: Presupuesto costo, publicidad---------- 94
Anexo N° 6: Presupuesto, servicios básicos---------- 95
Anexo N° 7: Detalle costo de la inversión---------- 96
Anexo N° 8: Cuadro, depreciación, amortización---------- 98
Anexo N° 9: Estructura de costos proyectados---------- 99
Anexo N° 10: Proyección de ventas---------- 100
Anexo N° 11: Estado de resultados proyectados---------- 101
Anexo N° 12: Tabla de amortización del crédito---------- 102
Anexo N° 12: Estado de Situación Financiera Proyectado---------- 104

VIII. RESUMEN EJECUTIVO

El motor a combustión es un invento que revolucionó y cambió para siempre la vida del hombre, los vehículos a motor necesitan obligatoriamente realizarse un mantenimiento preventivo, parte de este mantenimiento es el cambio periódico de lubricantes para el buen funcionamiento, en la actualidad existe gran variedad de lubricantes para todo tipo de motor, parte de este tipo de mantenimiento también viene a ser el proceso de lavado, engrasado y pulverizado.

La presente propuesta trata de la creación de una lubricadora en el Cantón Cayambe, Parroquia Ayora que tiene como finalidad ofertar los servicios de cambio de aceite, lavado, engrasado y pulverizado de vehículos como son: automóviles, camionetas ya que en la Parroquia Ayora no existe la oferta de este servicio y la competencia más cercana está ubicada en Cayambe.

Para la realización del presente estudio se tomó en cuenta el número de vehículos que existen en la parroquia, se realizaron encuestas con las cuales se determinó que la mayoría de personas están a favor de la creación de la lubricadora.

Para poder determinar la oferta existente en la zona, se tomó el mercado de la ciudad de Cayambe, en donde está la competencia más cercana al punto donde se instalará la lubricadora.

De los ingresos y costos establecidos durante el primer año, se ha obtenido una utilidad de $18.728,68, cantidad considerada como aceptable ante la actividad económica de la lubricadora.

Para la evaluación financiera se asigna una tasa de rendimiento para el proyecto del 13,92% obteniendo los siguientes resultados:

- Valor Actual Neto (VAN) = $30.515,94
- Tasa Interna de Retorno (TIR) = 36,54%
- Periodo de Recuperación de la Inversión = 2 años, 2 meses.
- Relación Beneficio / Costo = $1,33.

Las referencias presentadas hacen que el proyecto sea atractivo por su rentabilidad y opciones de crecimiento.

IX. INTRODUCCIÓN

El presente proyecto de inversión es un recurso importante para el desarrollo socio – económico de la población implicada, en este caso, la Parroquia Ayora.

Para alcanzar lo anteriormente dicho, se realizó un proceso investigativo el cual consiste en formular diversos estudios que garanticen la puesta en marcha del negocio; estudios formulados desde el punto de vista del mercado, técnico, administrativo, financiero, afianzados en referentes resultantes de la evaluación financiera, social y ambiental.

Para esto, se aplicarán los métodos inductivo y deductivo como herramientas metodológicas del proceso de estudio, así como la investigación de campo, descriptiva y explicativa que se toma como referentes de aplicación para el levantamiento de información, acompañado de los instrumentos investigativos de la encuesta, entrevista y observación directa.

Aplicando el estudio de mercado, se obtiene datos generales de la demanda y oferta para proyectarse hacia el tamaño del proyecto, calculando la demanda insatisfecha de la población.

El estudio técnico presenta la localización, tamaño, distribución de la lubricadora y el proceso de servicio que la empresa ofrecerá.

Para evaluar los costos, ingresos, utilidad e inversión del proyecto, se formula el estudio financiero, que acompañado a la evaluación financiera, social y ambiental, se concluye el trabajo con la emisión de las respectivas conclusiones y recomendaciones que puedan servir a los accionistas para tomar la decisión de la puesta en marcha del proyecto.

CAPÍTULO I

1.1 Tema

PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA LUBRICADORA EN EL CANTÓN CAYAMBE, PARROQUIA AYORA PARA EL AÑO 2010

1.2 Antecedentes

Los vehículos a motor se han constituido en parte importante en las actividades del hombre ya sean comerciales, transporte, personal, entre otros; influyendo directamente en la economía de toda la sociedad.

El motor de los vehículos necesita mantenimiento para trabajar sin contratiempos, parte de este mantenimiento es el cambio periódico de lubricantes, para esta actividad se han creado empresas o simplemente pequeños negocios que se dedican a esta particular actividad.

La Parroquia Ayora está ubicada a tres kilómetros de la cabecera cantonal del Cantón Cayambe, esta parroquia pasó de ser una área rural a parroquia urbana por su constante crecimiento, principalmente por la migración de personas de otras provincias que vinieron en busca de trabajo, en la zona existe la mayor cantidad de florícolas del país y estas a su vez, se convirtieron en la principal fuente de trabajo y parte importante de la economía del cantón y de la parroquia, lógicamente con el crecimiento demográfico, también se ha incrementado el transporte, sea esté público o privado y con el aumento de vehículos se hace necesario la creación de una empresa lubricadora que se dedique a dar este servicio a los automotores de la parroquia.

1.3 Justificación

El proyecto propuesto es una alternativa de negocios, ya que al crear una empresa cualquiera que sea la actividad siempre fomentará el crecimiento económico no solo donde se ejecuta el proyecto sino que ayuda a la economía nacional.

Lo más relevante al ejecutar este proyecto es:

Contribuir a la sociedad con responsabilidad y como alternativa para generar fuentes de trabajo mejorando la economía de las personas que dependan directa e indirectamente de la empresa, al implementar este tipo de negocio en la parroquia servirá para fomentar la instalación de otros negocios.

El proyecto se realizó en el Cantón Cayambe, Parroquia Ayora, lugar que carece de este servicio; zona en la cual se obtuvo información directa y confiable, que permitió establecer con certeza la ejecución de la propuesta y así establecer las condicionantes, limitantes, ventajas y oportunidades que el presente proyecto generará a la economía personal, fomentando así al desarrollo de la parroquia.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo General

Realizar un estudio que permita determinar la factibilidad de implementar una empresa lubricadora en el Cantón Cayambe, Parroquia Ayora.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Determinar la oferta y la demanda del servicio que existe actualmente en la zona.

- Elaborar un estudio técnico – administrativo que requiere el proyecto para su funcionamiento.

- Efectuar un estudio que permita determinar la creación, localización, e implementación de la empresa lubricadora.

- Realizar un estudio económico y evaluación financiera que permita determinar la rentabilidad de la inversión al cabo de 5 años

1.5 Metodología

1.5.1 Métodos

Al tratarse de una Investigación de factibilidad se utilizó:

Método Analítico, que permitió analizar la información recolectada en el transcurso de esta investigación.

Método Sintético, que examinó los hechos involucrados en la actividad de las empresas lubricadoras y se llegará a la formulación de una teoría.

Método Inductivo, porque se analizaron las ventajas que tendrá la creación de la empresa lubricadora en la Parroquia de Ayora.

Método Deductivo, se estudiaron las diferentes fases que componen el proyecto mediante el cual nos permitirá tomar acciones correctivas.

1.5.2 Tipos de Investigación

Los tipos de investigación que existen son de Campo o de Laboratorio.

"Esta clasificación distingue entre el lugar donde se desarrolla la investigación, si las condiciones son las naturales en el terreno de los acontecimientos, tenemos una investigación de campo, como son las observaciones en un barrio, las encuestas a los empleados de las empresas, el registro de datos relacionados con las mareas, la lluvia y la temperatura en condiciones naturales. En cambio, sí se crea un ambiente artificial, para realizar la investigación, sea un aula laboratorio, un centro de simulación de eventos, etc. estamos ante una investigación de laboratorio".[1]

Estudios Descriptivos: Describen los hechos como son observados; es decir, que la observación es una herramienta fundamental para la obtención de información.

Estudios Explicativos: Este estudio busca el por qué de los hechos, estableciendo relaciones de causa- efecto que implicará la implantación de este tipo de empresa.

1.5.3 Técnicas e Instrumentos para la Obtención de Datos

Se utilizaron técnicas como las encuestas para obtener información confiable, esta técnica fue aplicada a un número considerable de potenciales clientes.

Para el desarrollo del presente proyecto, se utilizó la entrevista como técnica para obtener información veraz y cierta, basándose en experiencias de personas que se dedican a este negocio.

Para complementar las encuestas y entrevistas, se aplicó la técnica de la observación directa para corregir posibles deficiencias que pueden presentarse en el proceso de investigación.

[1] http://www.conocimientosweb.net/portal/article1328.html

1.5.4 Universo y Muestra

El presente proyecto tiene la limitación geográfica de la Parroquia de Ayora, donde no existe este servicio, a la vez determinar si hay un considerable número de potenciales clientes.

Para la selección del tamaño de la muestra, se conoce que en la Parroquia de Ayora según datos obtenidos en la Sub Jefatura de Transito de Cayambe, existe un parque automotor de 942 vehículos, entre automóviles, taxis, camionetas entre otros; por lo que, se aplicó a un número considerable de posibles clientes. Aplicando la fórmula matemática para identificar el número de personas encuestadas, con un margen de error del 10%.

$$\mathbf{n=\ \frac{N\ .\ \vartheta\ .\ Z^2}{(N-1).\ E^2 + \vartheta\ Z^2}}$$

$$n=\ \frac{942.\ 0{,}25\ (1{,}64)^2}{(942-1)\ (0{,}1)^2 + 0{,}25\ (1{,}64)^2}$$

$$n=\ \frac{633{,}40}{10{,}08}$$

n= 62,82 Encuestas

n = tamaño de la muestra o número de unidades a investigar.

N = Es el universo o las unidades de la población total

ϑ = Varianza que tiene un valor constante de 0,25

Z = valores obtenido mediante los niveles de confianza que se lo toma en relación del 90% que equivale al 1,64.

N – 1 = es una corrección que se usa para muestras mayores a 30.

E = Es el límite aceptable de error que generalmente varía entre 0.01 a 0.09

Trabajando con un margen de error del 0.01 que equivale al 10% se obtuvo como resultado la muestra de 63 personas que serán encuestadas, sin embargo para obtener un dato más confiable se completó las 100 encuestas.

1.5.5 Procesamiento de Datos

El levantamiento de información pertinente a la ejecución del presente trabajo investigativo se hizo mediante la aplicación de encuestas dirigida a la población establecida como muestra objetiva del mercado. Dicha información se tabuló mediante el cálculo respectivo a la determinación de las opiniones vertidas en cada interrogante de la encuesta realizada, establecidos en frecuencias relativas o reparticiones porcentuales de las respuestas dadas.

Dicho proceso se realizó mediante la aplicación computacional Excel, la cual, es la idónea para presentar los resultados mediante el cálculo estadístico descriptivo, determinados en cuadros representativos y gráficos que indiquen los datos resultantes del levantamiento de información bajo la escala de orden nominal acorde al planteamiento sobre la cual se ejecuta el trabajo de campo, con la observación directa y entrevistas realizadas, se fortalecieron las opiniones y conclusiones de los respectivos componentes (mercado, técnico, administrativo y financiero) del estudio de factibilidad.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

2.1 Tabulación Presentación e interpretación de Resultados.

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

Datos Personales

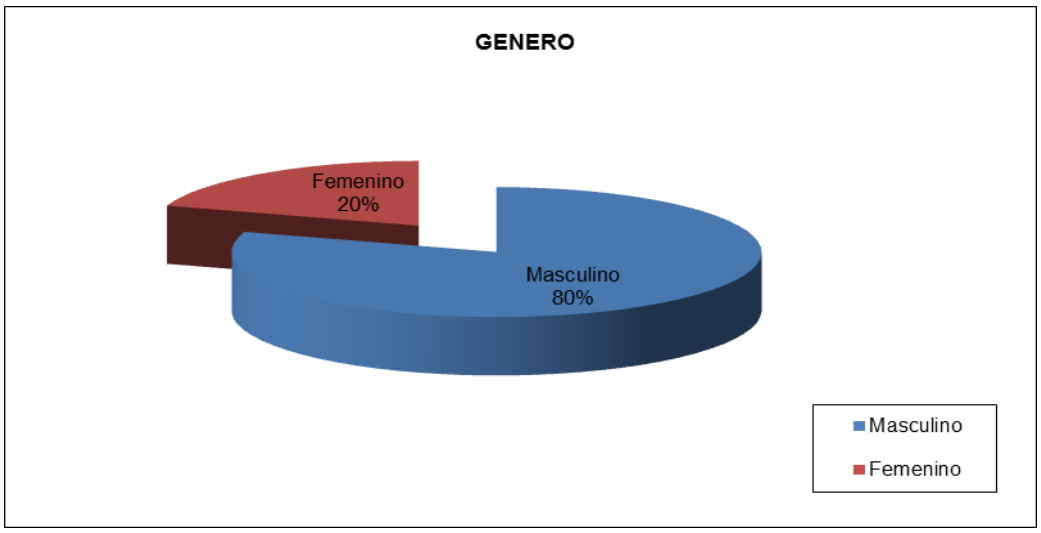
a.- Genero

CUADRO Nº 1

GENERO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Masculino	80	80%
Femenino	20	20%
TOTAL	**100**	**100%**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

GRÁFICO Nº 1



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

Se determinó que el 80% de personas encuestadas es del género masculino, mientras que el 20% de los encuestados es del género femenino.

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

Datos Personales

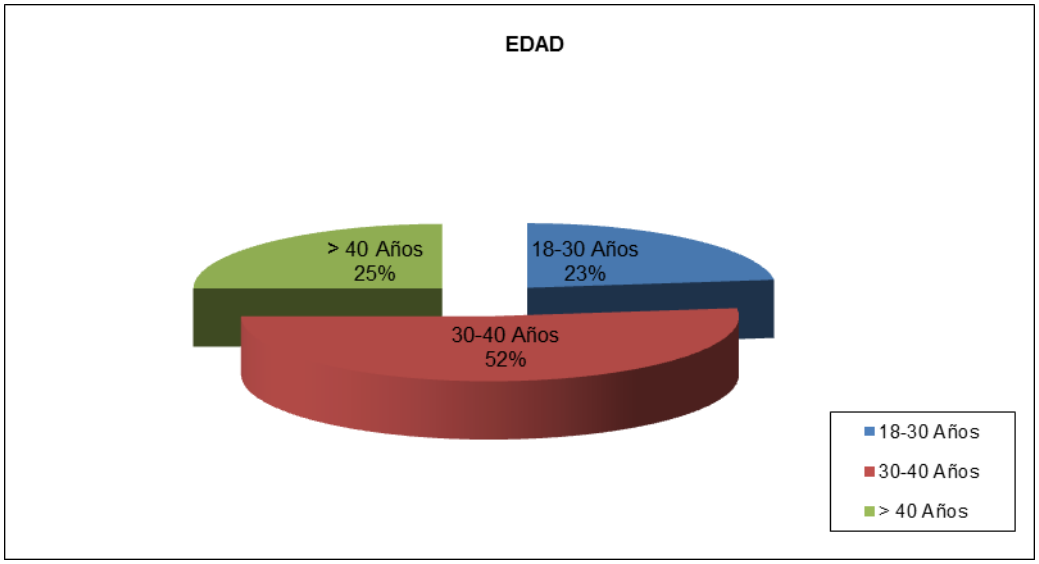
b.- Edad

CUADRO Nº2

EDAD	CANTIDAD	PORCENTAJE
18-30 Años	23	23%
30-40 Años	52	52%
> 40 Años	25	25%
TOTAL	**100**	**100%**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

GRÁFICO Nº 2



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

De acuerdo al estudio realizado se obtuvieron los siguientes resultados; el 52% de personas encuestadas comprenden una edad de 30 a 40 años, mientras que el 25 % sobrepasa los 40 años y el 23% comprenden una edad entre los 18 a 30 años.

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

Datos Personales

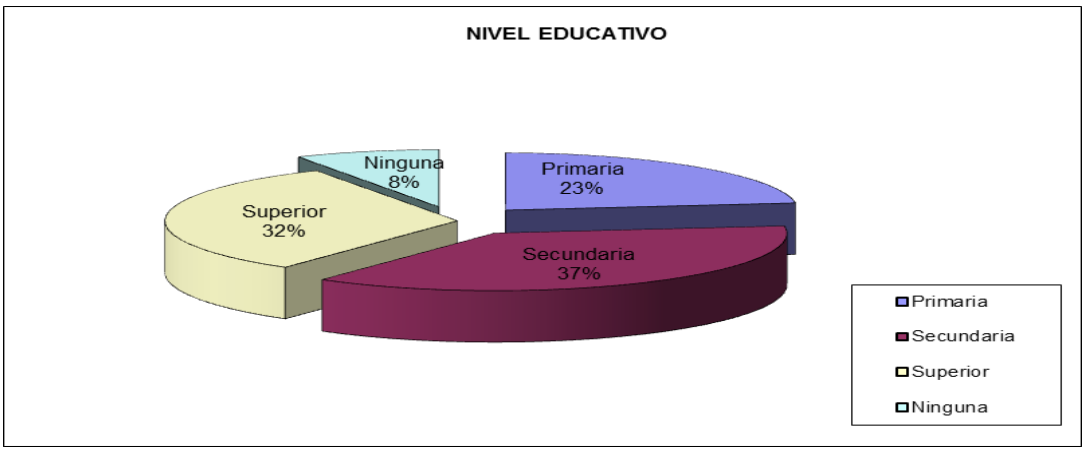
c.- Nivel Educativo

CUADRO Nº 3

INSTRUCCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Primaria	23	23%
Secundaria	37	37%
Superior	32	32%
Ninguna	8	8%
TOTAL	**100**	**100%**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

GRÁFICO Nº 3



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

El nivel educativo de las personas encuestadas es que el 37% de personas tienen un nivel de educación secundario, el 32% tiene un nivel de educación superior, el 23% tienen un nivel de educación primario y el 8% no tiene ningún nivel de educación. .

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

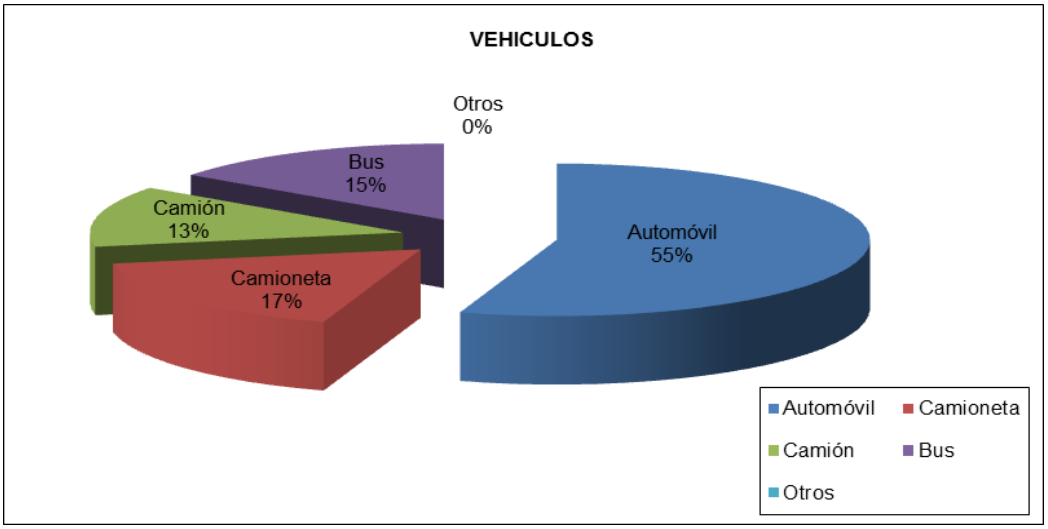
1.- ¿Qué clase de vehículo posee?

CUADRO Nº 4

PREGUNTA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Automóvil	55	55%
Camioneta	17	17%
Camión	13	13%
Bus	15	15%
Otros	-	0%
TOTAL	**100**	**100%**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

GRÁFICO Nº 4



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

Los vehículos que poseen las personas encuestadas son: el 55% tiene automóvil, mientras que el 17% de poseen camionetas, el 15% de personas tiene buses y un 13% de personas poseen camiones.

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

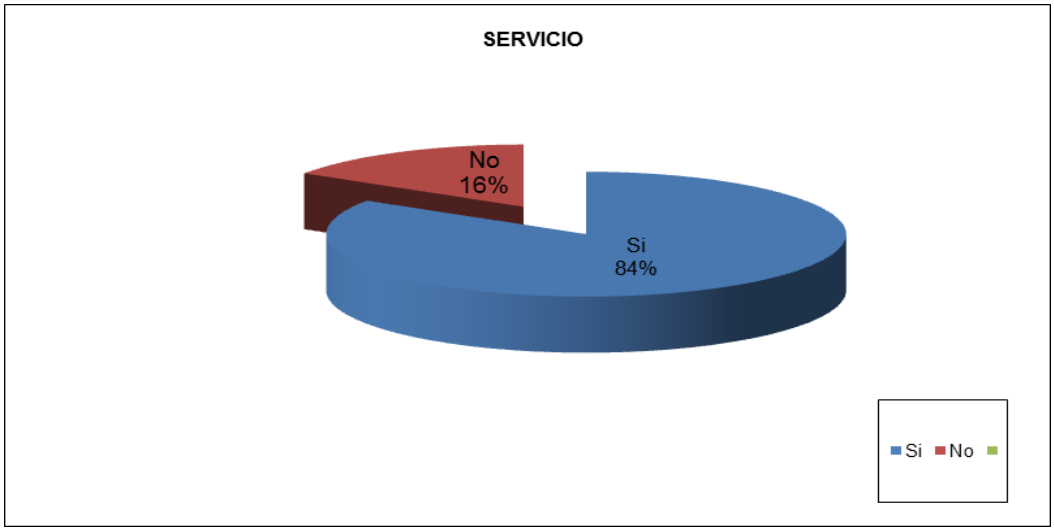
2.- ¿Utiliza el servicio de una lubricadora para cambios de aceite, lavado, engrasado y pulverizado?

CUADRO Nº5

CARGO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	84	84%
No	16	16%
TOTAL	**100**	**100%**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

GRÁFICO Nº 5



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

Las personas que utilizan el servicio de una lubricadora para su vehículo es del 84%, mientras que un 16% de encuestados no utiliza este servicio.

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

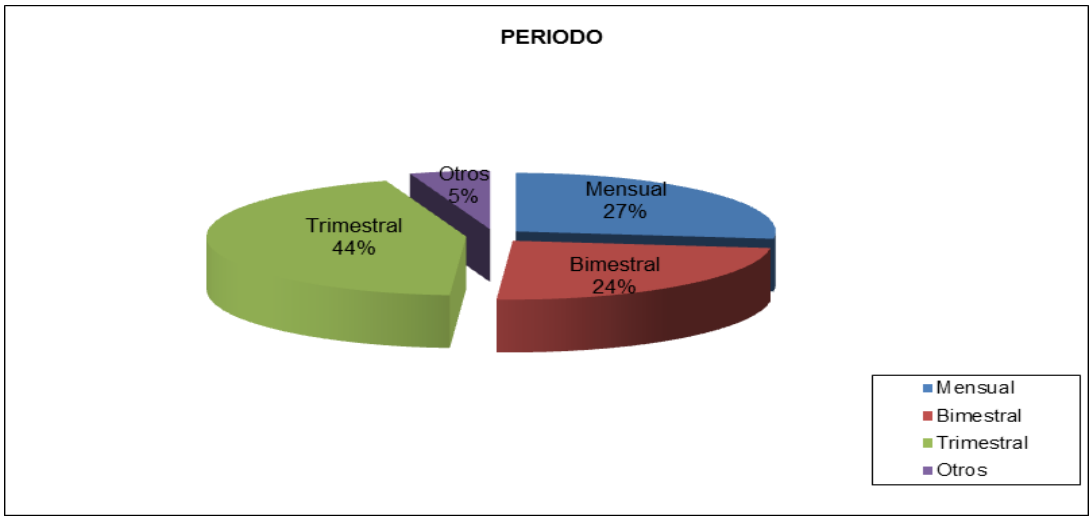
3.- ¿Cuál es el periodo que utiliza este servicio?

CUADRO Nº6

TIEMPO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Mensual	27	27%
Bimestral	24	24%
Trimestral	44	44%
Otros	5	5%
TOTAL	**100**	**100%**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

GRÁFICO Nº 6



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

El resultado de la frecuencia en que las personas realizan el mantenimiento preventivo es que el 44% lo realizan en un periodo trimestralmente, mientras que el 27% lo hace mensualmente, un 24% lo hace bimestralmente, y el 5% no tiene un periodo fijo.

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

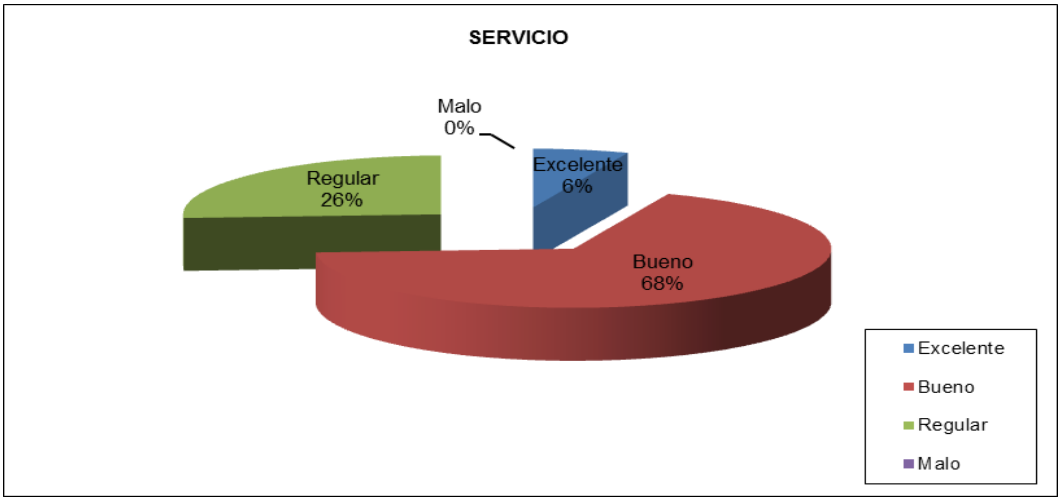
4.- ¿Cómo califica el servicio que ofrece la lubricadora que utiliza?

CUADRO Nº 7

TIEMPO	CANTIDAD	PORCENTAJE
Excelente	6	6%
Bueno	68	68%
Regular	26	26%
Malo	-	0%
TOTAL	**100**	**100%**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

GRÁFICO Nº 7



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

La calificación del servicio que reciben los encuestados es que el 68% de personas reciben un bueno servicio, mientras que el 26% lo califica de regular, el 6% califican lo califican de excelente y hay 0% de encuestados que dicen que no tiene un mal servicio.

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

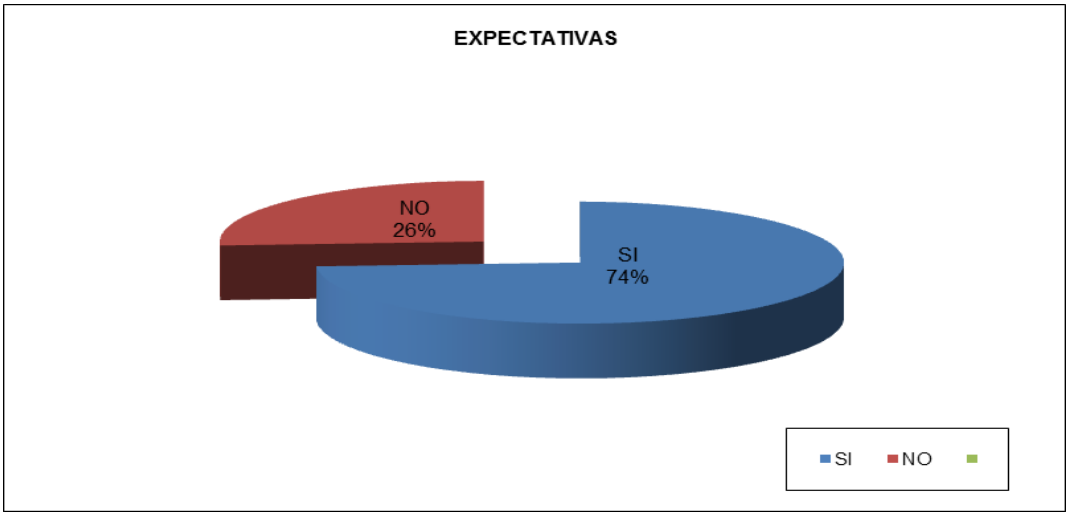
5.- ¿la lubricadora que usted utiliza cumple con sus expectativas en el servicio como: tiempo, calidad, variedad, etc.?

CUADRO Nº 8

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	74	74%
NO	26	26%
TOTAL	**100**	**100%**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

GRÁFICO Nº 8



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

Se determinó que el 74% de encuestados dice si cumplen con sus expectativas, mientras que el 26% dicen que no cumple sus expectativas en el servicio.

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

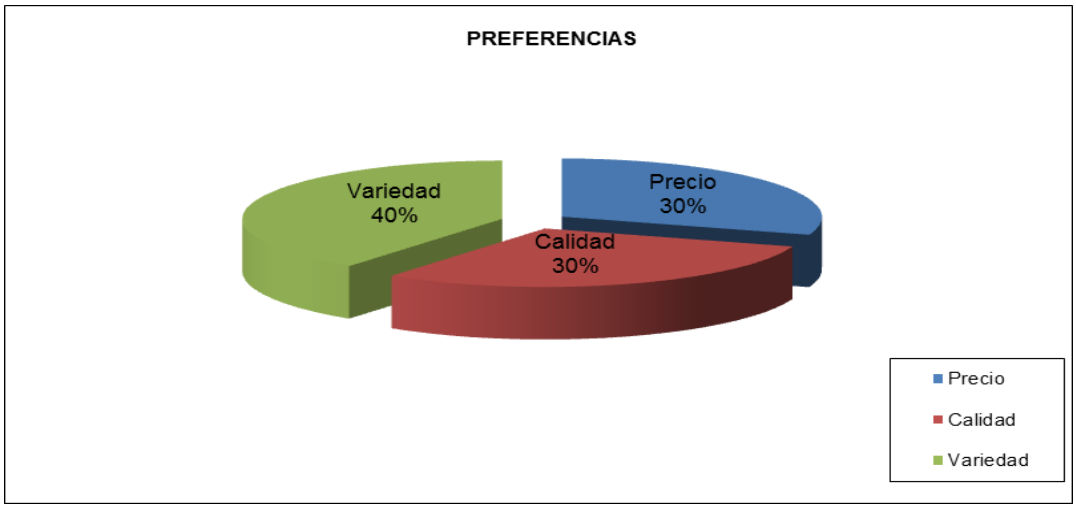
6.- ¿Cuál es el motivo de su preferencia por determinada lubricadora?

CUADRO Nº 9

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Precio	30	30%
Calidad	30	30%
Variedad	40	40%
TOTAL	**100**	**100%**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

GRÁFICO Nº 9



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

De acuerdo a las preferencias en el servicio se determinó que el 40% de encuestados prefieren variedad, mientras que el 30% prefiere calidad y el 30% prefiere el precio al momento de elegir una lubricadora.

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

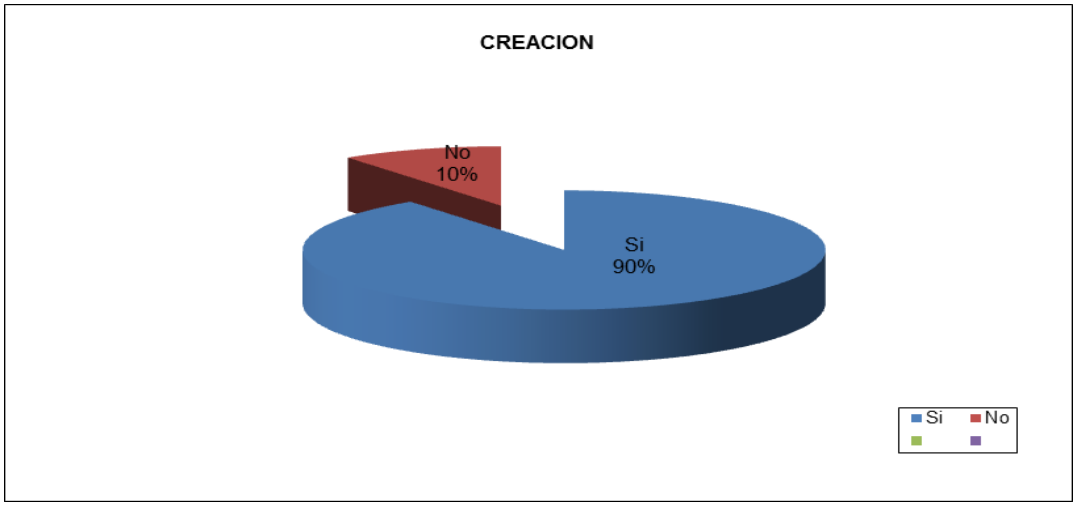
7.- ¿Cree usted que debería existir una lubricadora en la Parroquia de Ayora?

CUADRO Nº 10

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Si	90	90%
No	10	10%
TOTAL	**100**	**100%**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

GRÁFICO Nº 10



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

Los resultados demuestran que el 90% de las personas encuestadas aprueban la instalación de la lubricadora, mientras que el 10% dicen no están a favor o simplemente son indiferentes.

ENCUESTA PARA IMPLEMENTAR UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

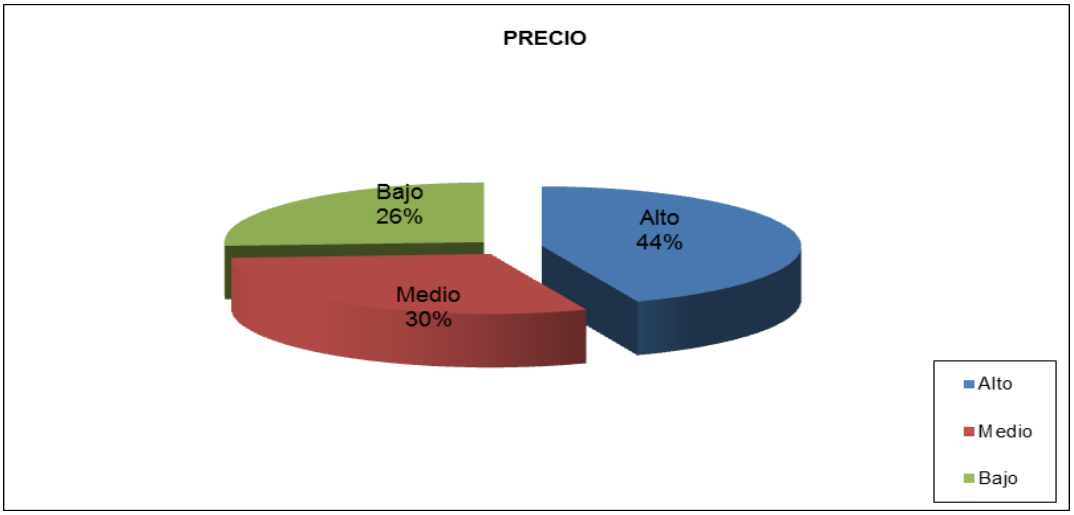
8.- ¿A su criterio, el precio que paga por el servicio que le ofrecen es?

CUADRO Nº 11

ALTERNATIVA	CANTIDAD	PORCENTAJE
Alto	44	44%
Medio	30	30%
Bajo	26	26%
TOTAL	**100**	**100%**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

GRÁFICO Nº 11



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

En cuanto al precio que pagan los encuestados por el servicio se determinó que el 44% de personas pagan un precio alto, mientras que el 30% dicen que el precio es medio o cómodo y un 26% dice que el precio que pagan por el servicio es bajo.

2.2 Conclusiones

- Del estudio realizado se determina, que las personas de una u otra forma siempre utilizan un medio motorizado para realizar cualquier actividad ya sea de trabajo o personal.

- Se determinó también que el 84% de las personas si utilizan un servicio de lubricadora para realizar el mantenimiento preventivo de su vehículo.

- Los períodos que las personas tiene para realizar este tipo de mantenimiento es, en forma regular.

- Las personas que utilizan el servicio actual lo califican de bueno, pero es un campo que se puede aprovechar ya que califican así; porque no tiene otra alternativa y el servicio es igual en todas las lubricadoras.

- Las preferencias se reparten casi por igual, por ende si mejoramos el servicio con variedad o calidad y un precio competitivo, dando al negocio propuesto una buena oportunidad de crecer.

- En la presente investigación se determinó que la mayor cantidad de encuestados si aprueban la creación de una lubricadora en la Parroquia Ayora, por lo tanto se realizará todo el estudio necesario que lleve a la creación e implementación de la lubricadora.

CAPÍTULO III

3.1 Estudio de mercado

3.1.1 Definición del servicio

La Lubricadora ofrecerá el mantenimiento preventivo de vehículos motorizados en especial a vehículos livianos como son automóviles y camionetas; ofreciendo variedad de aceites, filtros de aceite y gasolina, entre otros, que cumpla con las expectativas del cliente.

Los servicios ofrecidos por la empresa son los siguientes:

1. Cambio de aceite.
2. Lavado engrasado y pulverizado
3. Lavado exprés gratis por cada cambio de aceite.

Todos estos servicios se realizarán con personal capacitado, con la suficiente experiencia que garantice un trabajo de calidad, siempre cumpliendo con las exigencias de nuestros futuros clientes.

3.1.1.1 Segmentación de Mercado

El mercado del presente proyecto es para clientes; masculino o femenino, mayores de edad, económicamente activos, que posean vehículo con ingresos que oscilen entre $400 a $600 o más, que estén dispuestos a invertir en el mantenimiento preventivo de su automóvil.

El propósito de este proyecto es lograr una diferenciación al ofrecer este servicio, el cual creará en nuestros clientes mayor lealtad, satisfaciendo y despertando nuevas necesidades de compra, lo que provocará un aumento en las ventas y participación en el mercado.

3.1.2 Análisis de la demanda y proyecciones

El principal propósito que persigue el análisis de la demanda, es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto al servicio que va a brindar la lubricadora en la Parroquia Ayora y así establecer la posibilidad de participación.

Demanda Actual.- La investigación de la demanda se efectuó en la zona donde estará instalada la lubricadora, obteniendo los siguientes resultados.

Cuadro Nº 12

ANÁLISIS DE LA DEMANDA ACTUAL
Año 2010

Servicio	Total Vehículos
Cambio de Aceite	3.854
Lavado Engrasado y Pulverizado	3.854
TOTALES	**7.708**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

Proyección de la Demanda.- Para establecer la demanda futura se incrementará de acuerdo al crecimiento promedio del parque automotor, este es del 4,30%, el cual se especifica a continuación.

Cuadro Nº 13

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA
PERIODO 2010 – 2015

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total Vehículos
Cambio de Aceite	3,854	4,020	4,193	4,373	4,561	21,000
Lavado Engrasado y Pulverizado	3,854	4,020	4,193	4,373	4,561	21,000
TOTALES	**7,708**	**8,039**	**8,385**	**8,746**	**9,122**	**42,000**

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

3.1.3 Análisis de la oferta y proyecciones

Oferta Actual Competencia.- En la Parroquia Ayora, no existe competencia directa, ya que las empresas que ofrecen este servicio están ubicadas en Cayambe.

3.1.4 Demanda Insatisfecha y proyecciones

Demanda Insatisfecha Actual.- En el siguiente cuadro se representa la cantidad de posibles clientes que la lubricadora tendría.

Cuadro Nº 14

DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL
Año 2010

Servicios	Demanda Actual Vehículos	Oferta Actual Vehículos	Demanda Insatisfecha Vehículos	Participación de la Empresa	% Participación
Cambio de Aceite	3,854	-	3,854	3,120	81%
Lavado Engrasado y Pulverizado	3,854	-	3,854	3,120	81%
TOTALES	**7,708**	**-**	**7,708**	**6,240**	

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

Proyección de demanda Insatisfecha.- Presenta la diferencia resultante establecida entre la demanda y la oferta actual, en donde, se entiende que éste representa la cantidad de posibles consumidores por ende se tiene un 81% de participación en el mercado actual.

Cuadro Nº 15

ANÁLISIS Y PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA
PERÍODO 2010 – 2015

	Año 1			Año 2			Año 4			Año 3			Año 5		
Servicio	**Demanda Insatisf**	**Oferta Lubri.**	**Dif**	**Demanda Insatisf**	**Oferta Lubri.**	**Dif**	**Demanda Insatisf**	**Oferta Lubri.**	**Dif**	**Demanda Insatisf**	**Oferta Lubri.**	**Dif**	**Demanda Insatisf**	**Oferta Lubri.**	**Dif**
Cambio de Aceite	3,854	3,120	734	5,511	4,462	1,050	7,881	6,380	1,501	11,270	9,124	2,146	16,116	13,047	3,069
Lavado Engrasado y Pulverizado	3,854	3,120	734	5,511	4,462	1,050	7,881	6,380	1,501	11,270	9,124	2,146	16,116	13,047	3,069
TOTALES	**7,708**	**6,240**	**1,468**	**11,022**	**8,923**	**2,099**	**15,762**	**12,760**	**3,002**	**22,540**	**18,247**	**4,293**	**32,232**	**26,093**	**6,139**

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Mauricio Almeida

3.1.5 Análisis de precios

Él precio es la cantidad de dinero que el consumidor pagará por el producto o servicio ofertando en el mercado y será el único medio con el cual esta actividad obtenga ingresos económicos, supervivencia en el mercado, maximización de utilidades y liderazgo, por lo que se ha considerado todos los factores tanto internos como externos que influyen en la fijación de precios es así; que dentro de los factores internos se ha tomado en cuenta los costos de producción, que en nuestro caso será, costo de servicio para así determinar el precio mínimo que la empresa puede fijar para el servicio que ofrece, como factores externos tenemos la competencia que para nuestra actividad está definida y sabemos con quién vamos a competir.

A continuación se presenta una tabla de precios en la que incluye a la competencia y lo valores estimados que ofrecemos en la empresa a implementar.

Cuadro Nº 16

TABLA DE SERVICIOS Y PRECIOS DE LA COMPETENCIA INDIRECTA vs. SERVICIOS Y PRECIOS QUE OFRECE LA LUBRICADORA AYORA

SERVICIOS	Auto Spa La Torre	Coche Rojo	Lubricadora Vargas	Lubricadora San Pedro	Lubricadora Cayambe	PROPUESTA Lubricadora AYORA
Lavado	5,00	6,00	5,00	4,00	4,00	4,00
Engrasado	5,00	6,00	N/A	4,00	4,00	3,00
Pulverizado	5,00	6,00	N/A	4,00	4,00	3,00
Cambio de Aceite	28,00	30,00	24,00	25,00	28,00	23,00 *

Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

‘* Hay que Tomar en cuenta, que el valor de cambio de aceite varía, dependiendo de la calidad de aceite que el cliente elija para su vehículo, cabe destacar que en el cambio de aceite está incluido como valor agregado, el lavado exprés.

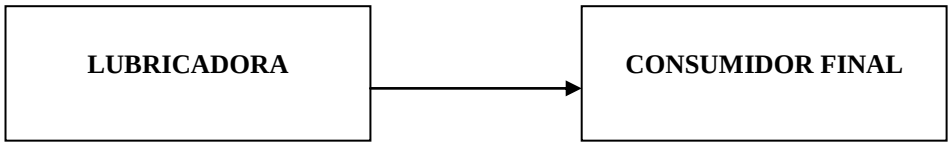
3.1.6 Análisis de la comercialización

El proceso de comercialización se podrá realizar a través de los siguientes canales.

1. **Canal directo**

Esto significa que los clientes serán atendidos directamente y de forma personalizada en la lubricadora; a la vez que se dará sugerencias y presupuestos dependiendo del servicio que desea recibir.

GRÁFICO Nº 12



Elaborado por: Mauricio Almeida

La Lubricadora también podrá vender sus servicios mediante convenios a las diferentes compañías y cooperativas de trasporte público que existen en la zona.

Estrategias de Comunicación y Marketing

Se utilizarán las siguientes:

- Logotipo, eslogan y rótulos que identifiquen a la empresa.

- Hojas volantes o folletos informativos donde se promocione y publicite los servicios a entregar.

- Se entregará en forma gratuita un presente publicitario a todos los clientes que visiten la empresa y hagan uso del servicio que se ofrece.

Con la investigación realizada se concluye que el mercado no está saturado y hay posibilidades de introducir este servicio, con la ventaja, que en la Parroquia Ayora no existen competidores directos, esto se logrará realizando una buena estrategia de ventas y comercialización del servicio.

El precio del servicio que ofrece la lubricadora es competitivo pudiendo ser accesibles a la capacidad económica de cualquier persona.

Estas consideraciones hacen que esta actividad tenga un gran porvenir y que todas las personas que deseen invertir en esta actividad lo hagan sin ningún temor, SIGNIFICANDO QUE EL PRESENTE PROYECTO ES FACTIBLE DE IMPLEMENTAR, DESDE LA ÓPTICA DEL MERCADO.

3.2. Estudio Técnico

3.2.1 Tamaño

La demanda es uno de los factores más importantes para determinar el tamaño de un proyecto. El tamaño de un proyecto se define como "la capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento en condiciones normales considerando circunstancias específicas y el tipo de proyecto que se trate, es decir el tamaño del proyecto es una función en la cual se relaciona la capacidad de producción, el tiempo y toda la operación en conjunto".[2]

De acuerdo al volumen del proyecto se puede determinar que es un proyecto pequeño por el capital, infraestructura, por el número de personas entre otros aspectos.

3.2.1.1 Espacio Físico

El terreno que será empleado en este proyecto es de 489.75 metros cuadrados según el estudio y el plano diseñado para el funcionamiento de este proyecto.

[2] ZALAMEA Eduardo: "Certificado Internacional de Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos"; Sección de Viabilidad Técnica y Comercial: Pág. 119.

3.2.2 Localización

3.2.2.1 Macro-Localización

La lubricadora estará localizada en Ecuador, Provincia de Pichincha, Cantón Cayambe, Parroquia Ayora.

GRÁFICO 13



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

3.2.2.2 Micro-Localización

La micro-localización busca seleccionar el emplazamiento óptimo del proyecto, se toman en cuenta aspectos como; vías de comunicación, servicios básicos, cercanía de la demanda, abastecimiento de materia prima, entre otros. En base a estos requerimientos la lubricadora estará ubicada en la Parroquia Ayora, Barrio Central, Av. Pichincha y Pastaza 1-16.

GRÁFICO 14



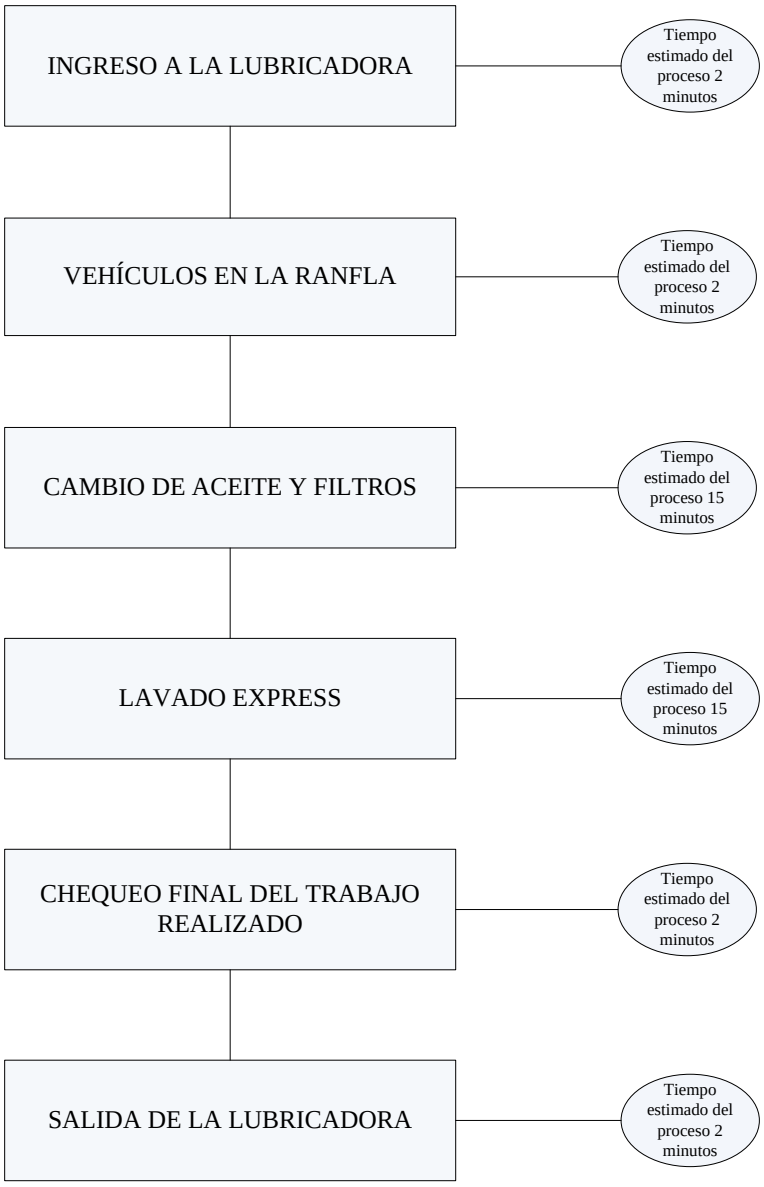
Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

3.2.3 Ingeniería o proceso de servicio

El proceso de servicio de la lubricadora para el cambio de aceite, será el siguiente:

GRÁFICO Nº15

DIAGRAMA DE FLUJO CAMBIO DE ACEITE



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

El tiempo estimado del proceso de cambio de aceite más lavado exprés, es de 38 minutos.

3.2.3.1 Proceso de Cambio de Aceite

Las fases para el cambio de aceite que la lubricadora ofrecerá son:

- Ingreso
- vehículo en la ranfla
- Cambios de aceites y filtros
- Lavado Express
- Chequeo final
- Salida

3.2.3.1.1 Ingreso del vehículo a la lubricadora.

- Al ingreso el cliente será recibido con cordialidad a la vez se le preguntará que trabajo desea realizar.
- Una vez identificado lo que el cliente necesita, se recogerá los datos del vehículo, datos sobre las marcas y calidad de los lubricantes, filtros, aditivos, etc. Que el cliente necesite para su auto.
- Una vez terminado lo anterior el cliente decidirá, si desea espera o regresar en un tiempo prudencial, para cuando le vehículo esté listo.

3.2.3.1.2 Vehículo en la Ranfla

- El vehículo será subido a la ranfla en el cual se harán los preparativos para proceder con el trabajo.

3.2.3.1.3 Cambios de aceites y filtros.

Una vez que el vehículo este en la ranfla se hará lo siguiente:

- Evacuar el lubricante viejo del motor
- Retirar los filtros viejos del motor

- Solicitar en bodega el producto elegido por el cliente.
- Realizar el cambio de aceite y filtros nuevos.

3.2.3.1.4 lavado Express.

- Adicional al servicio de cambio de aceite se ofrecerá el lavado exprés el cual consistirá en lavar el automotor y secarlo.

3.2.3.1.6 Chequeo final.

- El chequeo final, se hará cuando todo el trabajo esté listo, se revisará que el vehículo este perfectamente funcionando y no hayan fugas de aceite.

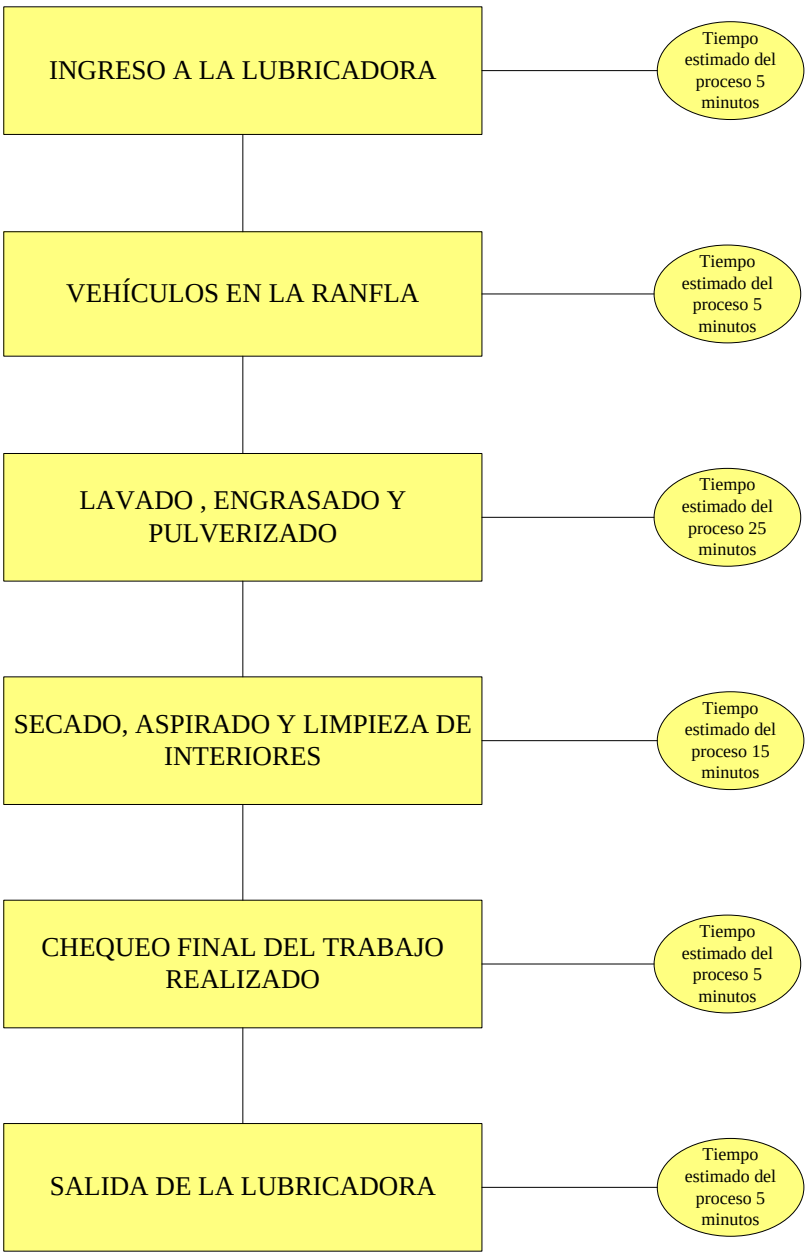
3.2.3.1.7 Salida del vehículo de la lubricadora

- A la salida, se hará la factura correspondiente y la última revisión para conformidad de las partes, luego de esto, el trabajo se dará por terminado.

El proceso de servicio de la lubricadora para el lavado, engrasado y pulverizado, será el siguiente:

GRÁFICO Nº 16

DIAGRAMA DE FLUJO
LAVADO ENGRASADO Y PULVERIZADO



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

El tiempo estimado del proceso de cambio de aceite, lavado, engrasado y pulverizado es de 60 minutos.

3.2.3.2 Proceso de Lavado, Engrasado y Pulverizado.

Las fases para el servicio de lavado, engrasado y pulverizado será el siguiente:

- Ingreso
- vehículo en la ranfla
- Lavado engrasado y pulverizado
- Secado, Aspirado y limpieza de interiores
- Chequeo final
- Salida

3.2.3.2.1 Ingreso del vehículo a la lubricadora.

- Al ingreso, el cliente será recibido con cordialidad a la vez se preguntará que trabajo desea realizar.

- Una vez identificado lo que el cliente desea, se recogerá los datos del vehículo más los accesorios que posea para mayor seguridad del cliente.

- Una vez terminado lo anterior el cliente decidirá, si desea espera o regresar en un tiempo prudencial, para cuando el vehículo esté listo.

3.2.3.2.2 Vehículo en la Ranfla

- El vehículo será subido a la ranfla en el cual se hará los preparativos para proceder con el trabajo.

3.2.3.2.3 lavado, engrasado y pulverizado.

- Para el lavado, engrasado y pulverizado el trabajador tendrá que acudir a la bodega para solicitar los materiales necesarios (jabón, esponjas, etc.), para

realizar el trabajo también buscará todos los implementos que se necesiten para este proceso.

- Luego de tener todos los implementos se procede a lavar el vehículo con jabón y abundante agua. restregando con un cepillo de mano todas las partes externas de la carrocería incluido la parte baja del vehículo.

- Al terminar de lavar se procede con él enjuague para eliminar todos los residuos de detergente de todo el vehículo.

- Luego se procederá a realizar el pulverizado del vehículo que consiste en aplicar el aditivo en toda la parte baja de la carrocería.

3.2.3.1.4 Secado, Aspirado y limpieza de interiores.

- Luego de haber pasado por el proceso de lavado, se procederá al secado con una franela para dejar seca la carrocería por fuera.

- Se iniciará con la limpieza de los interiores que incluirá aspirado y la aplicación de aditivos para el brillo de los interiores del vehículo.

3.2.3.1.5 Chequeo final.

- En el chequeo final, se hará cuando todo el trabajo esté listo, se revisará que el vehículo este perfectamente funcionando y que todo lo solicitado se haya cumplido, si el cliente lo requiere, revisará personalmente todo el trabajo realizado.

3.2.3.1.6 Salida del vehículo de la lubricadora

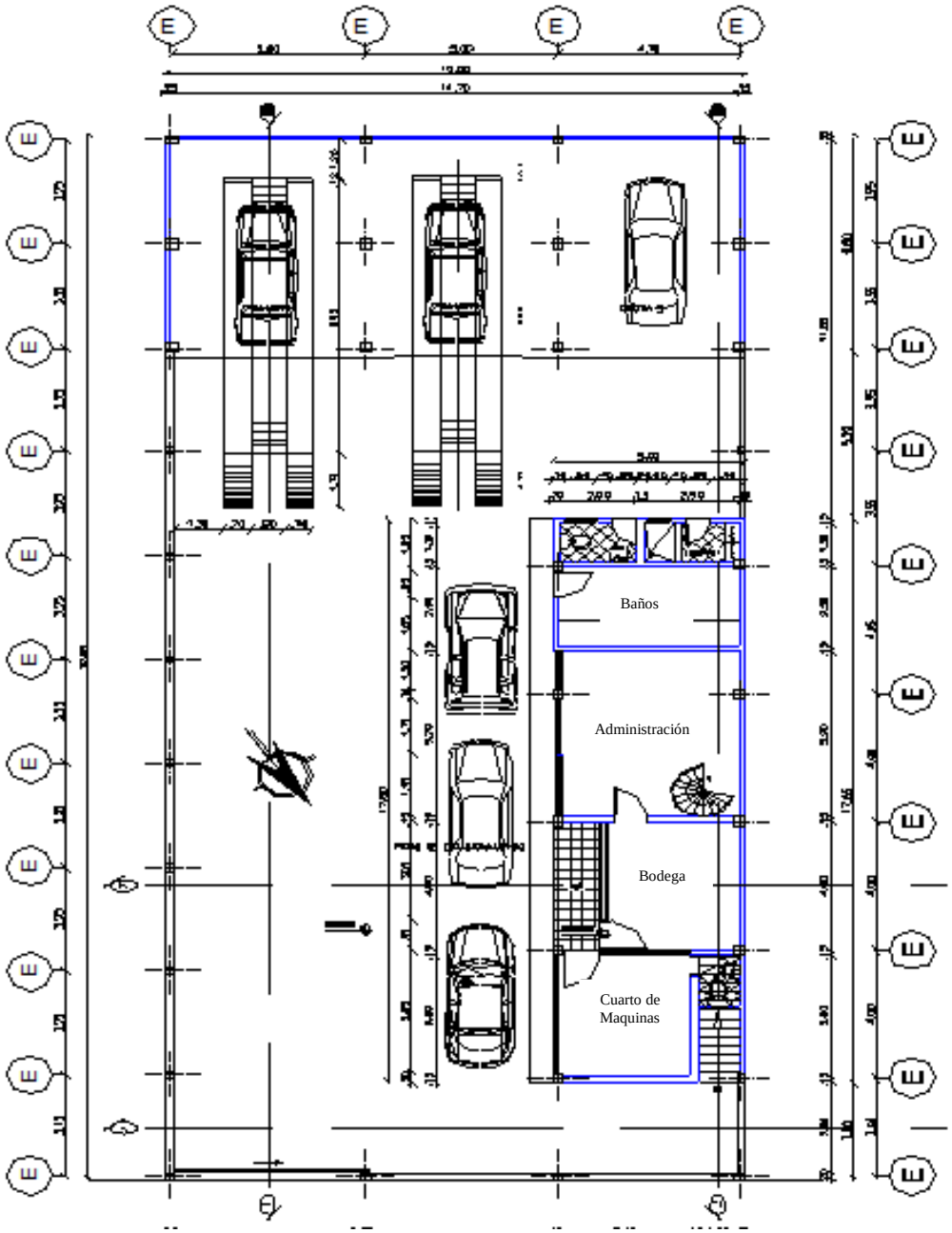
- A la salida, se hará la respectiva factura y la última revisión para conformidad de las partes, luego de eso el trabajo se dará por terminado.

3.2.4 Distribución de la Planta

La distribución física será realizada según los requerimientos básicos de una lubricadora, para brindar comodidad, seguridad para el cliente y su vehículo para así brindar buen servicio y para que las labores se realicen de una manera eficiente.

A continuación se presenta la distribución por áreas:

GRÁFICO 17



Fuente: Investigación de Campo Elaborado por: Mauricio Almeida

1. **Área administrativa**

Lugar donde estará ubicado todo el personal perteneciente al área administrativa, tendrá el equipo, la tecnología y toda la documentación que se requieren para realizar esta actividad,

2. **Bodega**

La bodega estará compuesta con estantes amplios, en los que se guardará todo lo necesario para esta actividad como son: Aceites, filtros de aceites, gasolina y aire, para las diferentes marcas de vehículos existentes en la zona.

3. **Baños**

Los baños estarán ubicados en la parte lateral del local, al lado de la bodega, de forma que no se desperdicie espacio y por el contrario se dé una optimización del mismo.

4. **Lavadora o rampas de trabajo**

La lavadora constará de dos rampas que serán utilizadas, para el cambio de aceite como para el lavado del vehículo, estas a su vez tendrán el equipo necesario para esta actividad como son: bombas de presión, mangueras, tinas, tanques de recolección y basureros.

5. **Cuarto de máquinas**

Es en donde se guardará la maquinaria como son:
Compresor de aire
Hidro lavadoras
Mangueras
Aspiradoras

3.2.5 Requerimientos de Maquinaria.

La lubricadora, necesita de maquinaria y equipos específicos. Que a continuación se detalla los siguientes:

Cuadro Nº 17

Ord.	Maquinaria	REF.	Cantidad
1	Compresor de 3hp	Anexo 7	1
2	Hidro lavadora industrial electica de220v4 hp 2200 psi	Anexo 7	2
3	Aspiradoras industriales	Anexo 7	2
4	Mangueras de presión agua	Anexo 7	100 m
5	Mangueras de presión aire	Anexo 7	50 m
	TOTAL		

Fuente: Investigación de Campo Elaborador por: Mauricio Almeida

3.2.5.1 Requerimientos de equipos informáticos

La lubricadora para un buen control, necesita los siguientes equipos.

Cuadro Nº 18

Ord.	Equipo de Computación	REF.	Cantidad
1	Equipo de Computación	Anexo 7	1
2	Impresora Láser Multifunción	Anexo 7	1
3	UPS	Anexo 7	1
	TOTAL		

Fuente: Investigación de Campo Elaborador por: Mauricio Almeida

3.2.5.2 Requerimientos de Software

La lubricadora para llevar un buen control, necesita un programa para el manejo de la bodega; como es la información de los clientes y la facturación.

Cuadro Nº 19

Ord.	Recursos Tecnológicos	REF.	Cantidad
1	Software	Anexo 7	1
	TOTAL		

Fuente: Investigación de Campo Elaborador por: Mauricio Almeida

3.2.5.3 Requerimientos de Equipos de Oficina

En la lubricadora son necesarios los siguientes equipos de oficina.

Cuadro Nº 20

Ord.	Equipo de Oficina	REF.	Cantidad
1	Televisor	Anexo 7	1
2	Telefax	Anexo 7	1
3	Sumadora	Anexo 7	1
4	Alarma	Anexo 7	1
	TOTAL		

Fuente: Investigación de Campo Elaborador por: Mauricio Almeida

3.2.5.4 Requerimientos de muebles y enseres

En la lubricadora se hace necesario los siguientes muebles y enseres para oficinas y sala de espera.

Cuadro Nº 21

Ord.	Muebles y Enseres	REF.	Cantidad
1	Escritorios	Anexo 7	1
2	Sillas giratorias	Anexo 7	1
3	Butacas	Anexo 7	2
4	Aparador	Anexo 7	1
5	Papeleras	Anexo 7	1
6	Estantes	Anexo 7	6
7	Mesa	Anexo 7	1
8	Archivador metálico	Anexo 7	1
	TOTAL		

Fuente: Investigación de Campo Elaborador por: Mauricio Almeida

3.3 Estudio administrativo organizacional

3.3.1 Nombre de la empresa

El nombre de la Empresa es su carta de presentación, es el reflejo de su imagen, por lo que tenemos por nombre o razón social "LUBRICADORA AYORA".

3.3.2 Accionistas

La empresa contará con dos socios, los que se repartirá la propiedad de la empresa de la siguiente manera:

Cuadro Nº 22

ACCIONISTAS	CAPITAL
Socio 1	50%
Socio 2	50%
TOTAL	**100%**

Fuente: Criterio del Autor Elaborado por: Mauricio Almeida

3.3.2.1 Logotipo de la Empresa

El objetivo principal del logotipo es reflejar a través del mismo la imagen de la empresa, "Lubricadora Ayora", es por esto que se ha buscado en la elaboración, ser originales y que el diseño parezca atractivo, llamativo y de buen gusto.



Para crear el logotipo de la "Lubricadora Ayora", se consideró los siguientes factores:

Tenemos letras de color rojo, que son llamativas y que pueden causar impacto al momento de ser observado, esto hará que el cliente recuerde fácilmente el nombre de la empresa.

3.3.3 Eslogan

El eslogan ayuda a cristalizar los valores y la cultura de la empresa, **"Consiente a tu auto"** será el eslogan de la "Lubricadora Ayora".

Se ha escogido el anterior eslogan por las siguientes razones:

Es una frase corta, de cómodo pronunciamiento, fácil para recordar, contiene un vocabulario sencillo y su principal finalidad es dar a conocer, que existe una nueva empresa, que está dispuesta a dar, opciones para el mantenimiento preventivo de vehículos.

3.3.3.1 Trámite para la Creación de la Lubricadora

Para establecer una lubricadora, debe constituirse como empresa sujeta a control de la Superintendencia de Compañías.

El Trámite para la constitución de una compañía es el siguiente:

1) Reserva del nombre en la Superintendencia de Compañías. (Mínimo 10 opciones). La reserva del nombre tendrá validez por el plazo de treinta días, contados desde la fecha de reserva. Este nombre puede ser posteriormente registrado en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, lo cual otorga propiedad sobre el mismo. (Superintendencia de Compañías).

2) Posteriormente se abre una cuenta de integración de la compañía, conforme a los capitales mínimos establecidos para cada tipo de empresa en la Ley de Compañías: Limitada $ 400,00 dólares.

   En el caso de la lubricadora por el tamaño y el capital será constituida como Compañía Limitada y así regirse a reglamentos y normas que existe para este tipo de compañías.

3) Minuta de constitución de compañía (firmada por un Abogado); se debe adjuntar el estatuto de la compañía, el cuadro de integración del capital.

4) Carta de solicitud de aprobación dirigida al Superintendente de Compañías, suscrita por un abogado, en la que se pida la aprobación del contrato constitutivo y su registro, y se deben adjuntar tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía. La Superintendencia de Compañías revisa la documentación en 3 días, y emite su resolución si no encuentra objeciones. En el caso de haberlas, emite un oficio de observaciones, las cuales deberán ser corregidas en la escritura pública o documentos que señale el oficio.

Con la resolución se debe:

Solicitar a la Superintendencia el extracto de la compañía para ser publicado en el diario de mayor circulación del lugar donde se va a domiciliar la misma;

- Realizar la afiliación a la Cámara correspondiente dependiendo del objeto social y obtener el certificado de afiliación definitiva;

- Registrar los nombramientos de Presidente y Gerente General o Representante Legal en el Registro Mercantil;
- Obtener la patente municipal.

5) Con estos documentos, se debe acudir nuevamente a la Superintendencia de Compañías, quien emitirá una hoja de datos de la compañía; con éste se procede a

realizar la marginación de las Resoluciones y a realizar el respectivo registro en el Registro Mercantil, a partir de este momento tiene validez jurídica. (Registro Mercantil)

6) Se obtiene el RUC en el Servicio de Rentas Internas para persona jurídica. (S.R.I.).

7) Se abre un número patronal de compañías en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (I.E.S.S.)

8) Se obtiene el Certificado de Registro en el Ministerio de Turismo.

3.3.3.2 Permisos para Operar

Requisitos:

1. Copia certificada de la Escritura de Constitución, aumento de capital o reforma de Estatutos.

2. Nombramiento del Representante Legal, debidamente inscrito en la Oficina del Registro Mercantil.

3. Copia del R.U.C.

4. Copia de la cédula de identidad.

5. Copia de la papeleta de votación

6. Copia del Contrato de compra-venta del establecimiento, en caso de cambio de propietario, con la autorización de utilizar el nombre comercial.

7. Certificado de búsqueda de nombre comercial, emitido por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPPI.

8. Copia del título de propiedad (escrituras de propiedad) o contrato de arrendamiento del local, debidamente legalizado.

9. Lista de precios de los servicios ofertados (original y copia)

10. Declaración Juramentada de activos fijos para cancelación del 1 por mil.
Plazo: Máximo 30 días después del inicio de la actividad

3.3.3.3 Licencia de Funcionamiento

Para el permiso de funcionamiento se requiere los siguientes requisitos

_ Patente Municipal
_ Permiso de Bomberos.
_ Permiso de Ambiental.
_ Carnet de salud de los trabajadores.
_ Ruc

Plazo: hasta el 31 de marzo de cada año.

3.3.4 Giro

La empresa "Lubricadora Ayora" se dedicará al mantenimiento preventivo de vehículos motorizados como son: automóviles y camionetas, dedicándose específicamente a cambios de aceite, lavado, engrasado y pulverizado en un inicio para luego ampliar sus servicios al de vulcanizadora y ABC de frenos.

La venta de este tipo de servicio, se realizará directamente en la planta.

3.3.5 Cuadro directivo

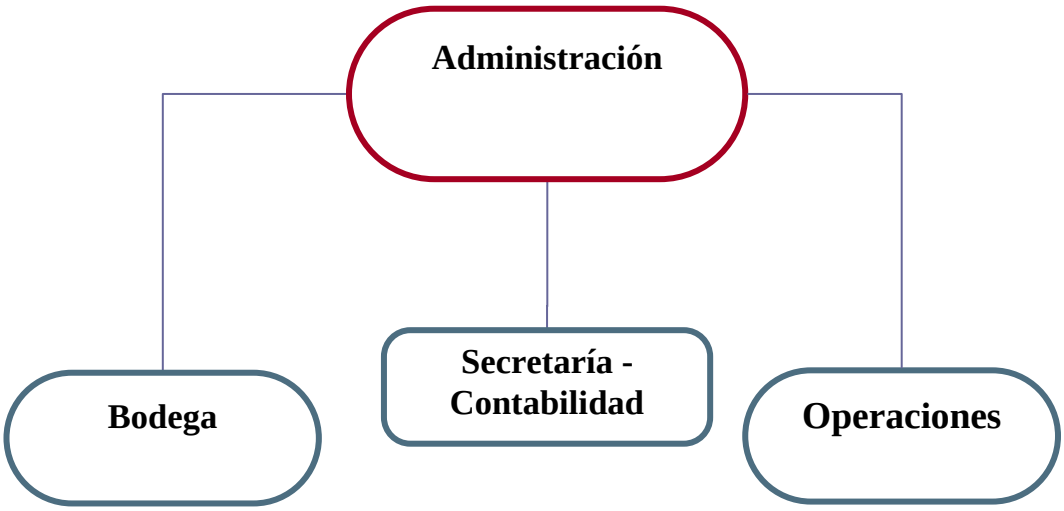
La Junta Directiva está conformada, por dos socios que tienen una participación en la empresa del 50% cada uno. Las tareas y funciones de este nivel se expresan en el orgánico funcional.

3.3.6 Orgánico estructural

Para realizar el orgánico estructural de la empresa "Lubricadora Ayora", se tomó en cuenta las diferentes áreas de trabajo que se necesitan, para un eficiente desenvolvimiento, con este antecedente se presenta el siguiente organigrama:

Organigrama de la Empresa Lubricadora "Ayora"

GRÁFICO Nº 18



Fuente: Criterio del Autor Elaborado por: Mauricio Almeida

3.3.7 Orgánico funcional

A continuación, se describen las funciones y responsabilidades de cada una de las unidades de la empresa.

3.3.7.1 Administración

Cargo: Gerente – Administrador.

Perfil: Título de tercer nivel, capacidad de liderazgo, trabajo bajo presión, toma de decisiones, velar por los intereses y bienes de la empresa.

Funciones:

- Representar a la Empresa y administrar su patrimonio.
- Cumplir y/o hacer cumplir las decisiones de los socios.
- Manejar los asuntos y operaciones de la Empresa, tanto los externos como los concernientes a su actividad interna.
- Celebrar y firmar los contratos y obligaciones de la Empresa.
- Contratar las personas que deban desempeñar las funciones, de acuerdo con las necesidades de la empresa, resolver sobre sus renuncias y dirigir las relaciones laborales.
- Dotar a la organización de un recurso humano eficiente y compenetrado con el que hacer de la empresa.
- Presentar anualmente y en forma oportuna a los socios los estados financieros.
- Presentar a la Junta, informes sobre la marcha de la empresa y sobre su situación comercial, técnica, administrativa y financiera
- Administrar el presupuesto de la empresa de una forma eficaz y eficiente.
- Desarrollar planes de incentivos de desempeño y productividad de acuerdo con las políticas señaladas por los socios.

- Dotar a la empresa de bienes y servicios necesarios para el desempeño eficiente de la función que realiza.
- Analizar la situación financiera y económica de la empresa, proponiendo medidas correctivas según sean las circunstancias.
- Elaborar los presupuestos anuales.
- Asignar las funciones y requisitos para el desempeño de los cargos y establecer los sistemas de remuneración.
- Enmarcar las funciones de: reclutamiento, selección, capacitación, inducción, desempeño, relaciones laborales, documentación y trámite.

3.3.7.2 Secretaría - Contabilidad

Cargo: Secretaria – Contadora

Perfil: Titulo de contador CPA o CBA, tener conocimientos de manejo de secretaria, capacidad de liderazgo, trabajo bajo presión, ser proactivo y capacidad de liderazgo.

Funciones:

- llevar correctamente la contabilidad y los libros de la empresa, suscribir los estados financieros e informe periódicos y someterlos a consideración de los socios.
- Mantener y controlar los inventarios de bienes de la empresa.
- Velar por el desarrollo de las actividades administrativas y además informar a la Gerencia, aquellos aspectos que tengan que ver con recursos humanos y servicios generales.
- Coordinar con gerencia la asignación de trabajo extra si es necesario.
- Controlar y manejar el personal de la empresa, (nómina, seguros, etc.).
- Controlar los gastos de caja chica.
- Llevar la contabilidad diaria.
- Pago a proveedores

3.3.7.3 Operaciones

Cargo: Para este cargo se necesitan dos personas.

Perfil: Bachiller, experiencia en lubricadoras, lavadoras o trabajos afines, conocimiento en mantenimiento de vehículos, trabajo bajo presión ser proactivo.

Funciones:

- Coordinar el trabajo en el área a su cargo
- Ejecutar y verificar el trabajo que se haga en cada vehículo.
- Solicitar el material y producto que utilizará en cada vehículo.
- Elaborar informes de trabajo al finalizar el día laborable.

3.3.7.4 Bodega

Las responsabilidades de la bodega estarán a cargo de, secretaría en coordinación con operaciones.

- Supervisar la operación de la bodega de materiales y productos, para las entradas, y salidas de material y su correcto registro en el sistema
- Mantener organizada la bodega.
- Coordinar la preparación de espacios en bodega para recibir producto
- Revisar la materia prima entrante a la bodega
- Verificar el requerimiento de materiales vs. Inventario.
- Coordinar y supervisar la entrega de materiales, asegurando que las cantidades entregadas correspondan a las egresadas en el sistema
- Supervisar los ingresos y retiros de mercancía en el sistema
- Programar y realizar inventarios cíclicos a las mercancías
- Abrir y cerrar bodega.

3.4 Estudio financiero

3.4.1 Costos

El establecimiento de los costos realizado sobre el estudio, en el cual, se deriva los cálculos efectuados, al fin de expresar el monto de dinero necesario para la implementación de la "Lubricadora Ayora".

Los costos son montos recuperables con la actividad económica de la empresa, la cual se divide en:

- Costos de servicio.
- Costos de Administración.
- Costos de Ventas.
- Costos Financieros.

3.4.1.1. Costos de servicio

Son recursos que se necesitan para ejecutar el proyecto, en este caso: materia prima, materiales, servicios básicos, mano de obra directa, depreciación, y amortización de intangibles. El costo de servicio del proyecto calculado para un cuatrimestre asciende a $13.991.37 representando el 61% del costo total.

3.4.1.2. Costos de administración

Son aquellos que representan la administración de la lubricadora, en donde, incurren: sueldos y salarios. El costo de administración del proyecto calculado para un cuatrimestre asciende a $ 8.247,74, representando el 36% del costo total.

3.4.1.3. Gastos de ventas

Son aquellos rubros, que se destinan para la venta del servicio como son: Servicios básicos, publicidad, etc. El gasto de ventas del proyecto calculado para un cuatrimestre asciende a $ 220,00, representando el 1% del costo total.

3.4.1.4. Costo financiero

Es el valor de los intereses a pagarse originados del crédito solicitado, calculado para un cuatrimestre asciende a $ 348,67 representando el 2% del costo total.

3.4.1.5. Costo total

El costo total del proyecto calculado para un cuatrimestre asciende $ 22.807,77.

Cuadro N° 23

LUBRICADORA AYORA
COSTO TOTAL

CONCEPTO	REF.	PARCIAL	SUBTOTAL	TOTAL
Costos de Servicio				13,991.37
Costos Directos			13,360.00	
Materia Prima	Anexo 4	10,560.00		
Servicios Básicos	Anexo 6	2,800.00		
Costos Indirectos			631.37	
Depreciación	Anexo 8	366.03		
Amortización	Anexo 8	265.33		
Costos de Administración				8,247.74
Sueldos y Salarios	Anexo 3	8,247.74		
Gastos de Ventas				220.00
Publicidad	Anexo 5	220.00		
Costos Financieros				348.67
Intereses	Anexo 12	348.67		
COSTO CUATRIMESTRAL				**22,807.77**
COSTO TOTAL ANUAL				**68,423.32**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

3.4.2 Inversiones

Es el capital de operación que se necesita para la instalación de la lubricadora, en el caso del presente proyecto la inversión ascienda a $ 41.042,19 clasificado en:

- Inversión fija.
- Inversión intangible.
- Capital de trabajo.

3.4.2.1. Inversión fija

Es la inversión destinada a la adquisición de los activos fijos requeridos para la operación de la lubricadora. La inversión fija del proyecto asciende a $18.034,45 representando el 44% de la inversión total.

3.4.2.2. Inversión intangible

Es la inversión destinada a la adquisición o tenencia de activos diferidos y son los gastos que se realizan para la puesta en marcha de la lubricadora de manera legal. La inversión intangible del proyecto asciende a $3.980,00 representando el 10% de la inversión total.

3.4.2.3. Capital de trabajo

Es la inversión que se destina para la operación normal de la lubricadora durante un año. El capital de trabajo del proyecto asciende a $19.027,74 representando el 46% de la inversión total.

Cuadro N° 24

LUBRICADORA AYORA
INVERSIÓN TOTAL

RUBRO	REFERENCIA	PARCIAL	TOTAL
INVERSIÓN FIJA			18.034,45
Terrenos	Anexo 7	6.800,00	
Instalaciones	Anexo 7	4.600,00	
Maquinarias – Equipos	Anexo 7	2.655,45	
Muebles y Enseres	Anexo 7	1.335,00	
Equipo de Oficina	Anexo 7	1.244,00	
Equipo de Cómputo	Anexo 7	1.400,00	
ACTIVOS INTANGIBLES			3.980,00
Investigación de Mercado	Anexo 8	1.480,00	
Estudio Organizacional	Anexo 8	700,00	
Gastos de Constitución	Anexo 8	400,00	
Software Informático	Anexo 8	1.400,00	
CAPITAL DE TRABAJO			19.027,74
Materia Prima	Anexo 4	10.560,00	
Costos de Administración	Anexo 3	8.247,74	
Gastos de Ventas	Anexo 5	220,00	
INVERSIÓN TOTAL			**41.042,19**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

3.4.3 Financiamiento

La lubricadora se creará con los siguientes recursos económicos: El 76% de la inversión será aporte de los socios y el 24% restante se piensa cubrir a través de un crédito realizado en una entidad financiera de la localidad. La alternativa más conveniente se hará de acuerdo a la tasa de interés y a la tabla de amortización, la cual especifica el valor de las cuotas y el plazo del crédito.

3.4.3.1. Estructura del financiamiento

La inversión total asciende a $41.042,19, de la cual, como aporte propio se ha destinado la cantidad de $31,042.19 representando el 76% de la inversión total y la diferencia establecida como crédito asciende al valor de $10,000.00 representando el 24% de la inversión.

Cuadro N° 25

LUBRICADORA AYORA
ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	INVERSIONES (FIJA E INTANGIBLE	%	CAPITAL DE TRABAJO	TOTAL	%
Aporte Propio	22.014,45	100%	9.027,74	31.042,19	76%
Préstamo	-	0%	10.000,00	10.000,00	24%
Total	**22.014,45**	**100%**	**19.027,74**	**41.042,19**	**100%**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

3.4.3.2. Amortización de la deuda

A través de la tabla de amortización del crédito, determina los montos sobre el cual se realiza la respectiva cancelación del crédito por medio de pagos periódicos y a las condiciones acordadas con la institución financiera.

Condiciones del crédito:

Deuda:	$10.000,00
Tasa de interés:	12.05% anual
Plazo:	3 años.

Cuadro N° 26

LUBRICADORA AYORA
TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA

AÑOS	Capital Amortizado	Interés a Pagar	Abono al Capital	Dividendos	Saldo Obligación
0	10.000,00				
1	719.52	1,046.00	2,942.58	3,988.58	3,988.58
2	2,646.26	671.16	3,317.42	3,988.58	3,988.58
3	3,491.43	248.59	3,740.02	3,988.61	3,988.61
TOTAL		**1.965,75**	**10.000,00**		**11.965,75**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

3.4.4 Depreciaciones

Es la pérdida del valor del activo fijo adquirido, derivada del uso realizado por el proceso productivo.

Cuadro N° 27

LUBRICADORA AYORA
CUADRO DEPRECIACIONES

Descripción	V. Neto	V. Residual	A Depreciar	Depr.	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria y Equipos	2,655.45	265.55	2,389.91	10.00%	10 Años	238.99	238.99	238.99	238.99	238.99
Equipos de Cómputo	1,400.00	140.00	1,260.00	33.33%	3 Años	420.00	420.00	420.00	-	-
Muebles y Enseres	1,335.00	133.50	1,201.50	10.00%	10 Años	120.15	120.15	120.15	120.15	120.15
Equipos de Oficina	1,244.00	124.40	1,119.60	10.00%	10 Años	111.96	111.96	111.96	111.96	111.96
Construcción	4,600.00	460.00	4,140.00	5.00%	20 Años	207.00	207.00	207.00	207.00	207.00
TOTAL GENERAL USD $	**11,234.45**	**1,123.45**	**10,111.01**			**1,098.10**	**1,098.10**	**1,098.10**	**678.10**	**678.10**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

Para calcular la depreciación se utilizó la siguiente formula:

VN = Valor Neto

VR = Valor Residual

A = Años

D = Depreciación

$$\frac{VN - VR}{A}$$

$$\frac{2{,}655.45 - 265.55}{10}$$

D = 238.99, valor a depreciar por año

En el caso de los equipos de cómputo la empresa tendrá como política, renovar cuando termine el período de depreciación.

3.4.5 Amortización de intangibles

Es la aplicación de un rubro de desgaste hacia los activos diferidos durante cinco años. En el presente proyecto existe: investigación de mercado, estudio organizacional, gastos de constitución, software informático.

Cuadro Nº 28

LUBRICADORA AYORA
CUADRO DE AMORTIZACIÓN

Descripción	V. Total	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Investigación de Mercado	1,480.00	296.00	296.00	296.00	296.00	296.00
Estudio Organizacional	700.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
Gastos de Constitución	400.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Software Informático	1,400.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00
Totales	**3,980.00**	**796.00**	**796.00**	**796.00**	**796.00**	**796.00**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

3.4.6 Estructura de costos

Los costos se clasifican en fijos y variables, las cuales sirven para determinar el punto de equilibrio del proyecto. Los costos fijos son aquellos que permanecen constantes. En el caso del presente proyecto asciende al valor de $27,683.32. Los costos variables son aquellos que varían acorde al volumen de servicio, es decir, si el servicio aumenta, aumenta el valor de los costos variables; y si el servicio disminuye, disminuye el valor de los costos variables, en el caso del presente proyecto asciende al valor de $40,740.00, sumados los dos tipos de costos resulta en el costo total que asciende a $70,317.42 para un año.

Cuadro N° 29

LUBRICADORA AYORA
ESTRUCTURA DE COSTOS

CONCEPTO	FIJO	VARIABLES	TOTAL
Costo de Servicio			**41.974,10**
Materia Prima		31.680,00	
Servicios Básicos		8.400,00	
Costos Indirectos			**1.894,10**
Depreciaciones	1.098,10		
Amortización	796,00		
Costos de Administración			**24.743,22**
Sueldos y Salarios	24.743,22		
Costo de Ventas			**660,00**
Publicidad		660,00	
Costo Financiero			**1.046,00**
Intereses	1.046,00		
COSTO TOTAL ANUAL	**27.683,32**	**40.740,00**	**70.317,42**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

3.4.7 Ingresos

Los ingresos es la parte medular del proyecto, por cuanto, representa las entradas de dinero del proyecto, se calcula multiplicando la cantidad de bienes a producirse por el precio de venta unitario. En el caso del presente proyecto se detalla a continuación:

Cuadro Nº 30

LUBRICADORA AYORA
INGRESOS

Servicio	Cantidad	Precio U. Promedio	Total
Cambio de Aceite	3.120	23,00	71.760,68
Lavado Engrasado y Pulverizado	3.120	10,00	31.200,00
TOTALES			**102.960,00**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

Los ingresos está basado al total de vehículos que la lubricadora oferta, en el periodo de un año, el precios del cambio de aceite es un promedio, de un cambio de aceite básico.

3.4.8 Punto de equilibrio

Es la determinación de los valores en unidades, en dinero de ventas realizadas, en donde, ante la actividad económica no se obtiene ni pérdidas, ni ganancias, es decir, los ingresos permiten cubrir los costos.

Los datos para el punto de equilibrio se lo presentan a continuación:

COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	VENTAS
$27.683,32	$40.740,00	$102.960,00

El punto de equilibrio, se establece mediante la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE = \frac{\$27.683,32}{1 - \frac{\$40.740,00}{\$102.960,00}}$$

$$PE = \frac{\$27.683,32}{1 - 0,39568765}$$

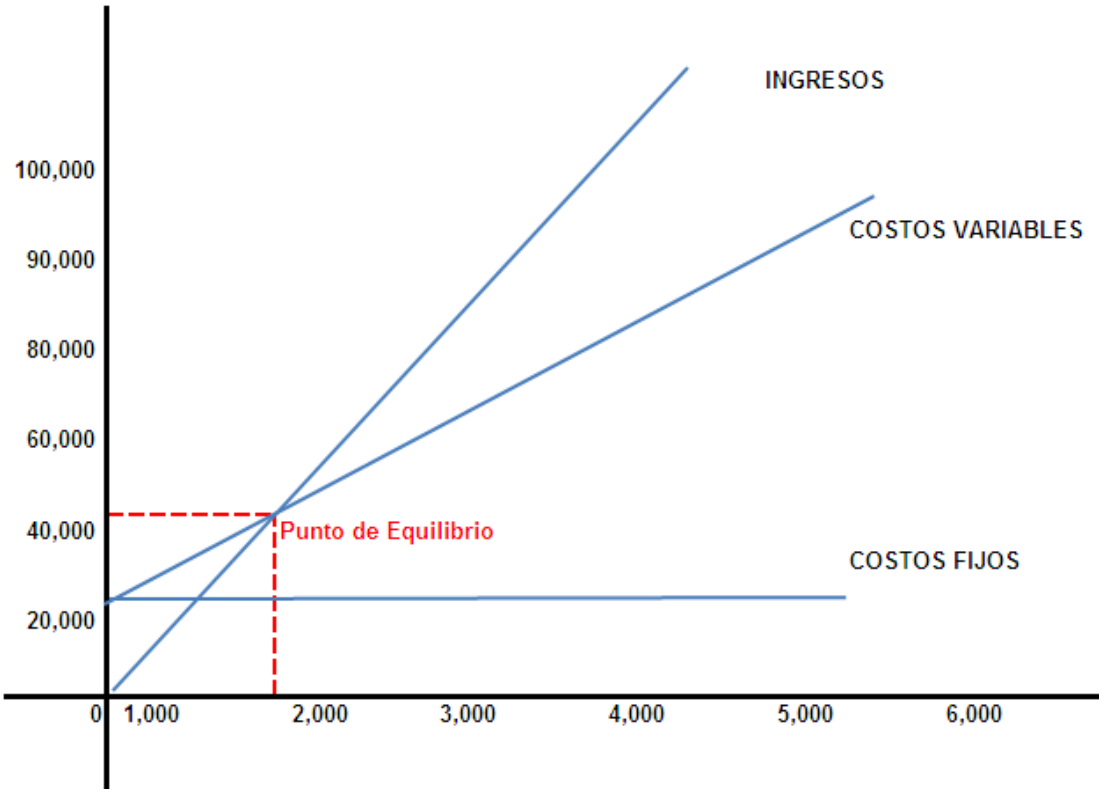
$$PE = \frac{\$27.683,32}{0,60431235}$$

PE = **$ 45.809,62**

La cantidad de 45.809,62 es el valor que debe cubrir los costos sobre los servicio que la “Lubricadora Ayora” ofrecerá, es decir, con este valor la empresa no incurre en ganancias, ni en pérdidas, la cantidad es equivalente a 1992 vehículos al año.

GRÁFICO N° 19

PUNTO DE EQUILIBRIO



Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones

Elaborado por: Mauricio Almeida

3.4.9 Estado de Resultados

Determina la utilidad o pérdida, refleja la veracidad del 15% de la repartición de utilidades, el 25% del Impuesto a la renta, el 10% de reserva legal de acuerdo a la Ley de Compañías, refleja la utilidad minoritaria de los accionistas, y la utilidad líquida a disposición de los accionistas mayoritarios.

Cuadro Nº 31

LUBRICADORA AYORA
ESTADO DE RESULTADOS
Del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2010

Detalle	Ingresos	Costos	Utilidad
Ventas	102.960,00		
(-) Costo total y Gastos		(68.423,32)	
= 'Utilidad Bruta Ventas.			**34.536,68**
(-) Depreciaciones		(1.098,10)	
(-) Amortizaciones		(796,00)	
= Utilidad Operacional			**32.642,58**
(-) 15% Repartición Utilidades		(4.896,39)	
Subtotal			**27.746,19**
(-) 25% Imp. Renta		(6.936,55)	
Subtotal			**20.809,64**
(-) 10% Reserva Legal		(2.080,96)	
= Utilidad del Ejercicio			**18.728,68**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

3.4.9.1 Cálculo del salario digno

Con la aprobación del Código de la Producción, el Salario Digno (SD) entra en vigencia a partir de 2011. Así, los sueldos del sector privado deberán alcanzar los 337.00 dólares. Pero eso no significa que el trabajador reciba ese monto cada mes. Hay un cálculo especial y un modo de empleo distinto al Salario Básico Unificado

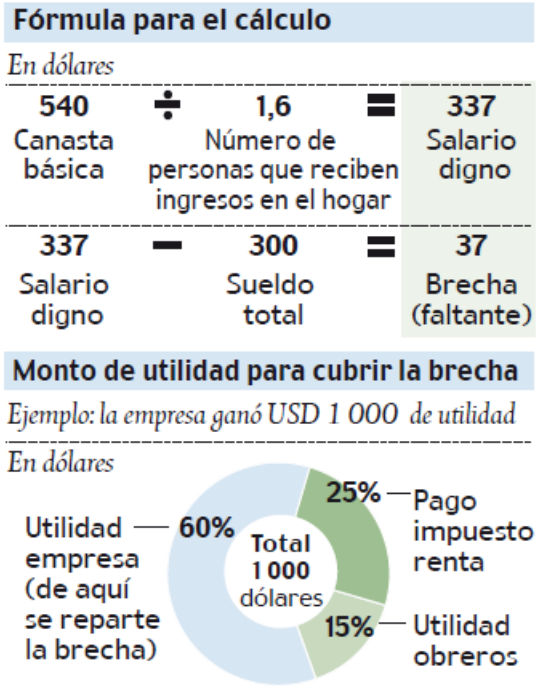
No se aplicará cada mes. Las empresas no deberán pagar ese valor mensualmente. El SD es más bien un concepto global para que los trabajadores no ganen menos de 337 dólares cada mes, pero el cálculo se hace en base a todos los ingresos que recibe al año, se lo divide para doce meses y el resultado debe ser este monto o mayor.

Esto significa que al final de cada año, los empresarios deberán sumar todos los ingresos recibidos en el año por el trabajador y calcular si se llega a la base. Todos los ingresos significa sumar: el sueldo básico de cada mes, décimo tercer y cuarto sueldos, utilidades, bonos, fondos de reserva. Todo eso dividido entre 12 meses.

Las empresas, cuyo cálculo o división de los ingresos totales no llegue a los 338 dólares deberán pagar la diferencia en marzo del año siguiente, pero para ello se tomará una parte de las utilidades.

“Para definir el monto de este salario, se divide el valor de la canasta para 1,6. Este último número es el promedio de personas que reciben ingresos en un hogar típico del país. El resultado del cálculo es USD 337,00.”[3]

GRÁFICO N° 20



[3] Diario, El comercio del día 21 de noviembre del 2010 sección negocios, página. 7

3.4.10 Estado de situación financiera

El estado de situación financiera muestra la forma en que se han invertido los recursos, en el activo consta lo que la empresa posee, el pasivo es lo que se adeuda a terceros y el patrimonio es lo que los accionistas aportaron para la implementación del proyecto.

Cuadro Nº 32

LUBRICADORA AYORA

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010

ACTIVOS	**Subtotal**	**(-) Depreciación**	**Total**	
ACTIVOS CORRIENTES			22,014.45	
Caja - Bancos	22,014.45			
ACTIVOS FIJOS			17,644.65	
Terrenos	6,800.00			
Construcciones	4,600.00	(207.00)		
Maquinarias - Equipos	2,655.45	(238.99)		
Muebles y Enseres	1,335.00	(120.15)		
Equipo de Oficina	1,244.00	(111.96)		
Equipo de Cómputo	1,400.00	(420.00)		
(-) Depreciación Acumulada Activos Fijos			(1,098.10)	
OTROS ACTIVOS			3,184.00	
Investigación de Mercado	1,480.00			
Estudio Organizacional	700.00			
Gastos de Constitución	400.00			
Software Informático	1,400.00			
(-) Amortización Acumulada	(796.00)			
TOTAL DE ACTIVOS				**41,745.00**
PASIVOS				
PASIVOS A LARGO PLAZO			3,988.58	
Crédito por Pagar	3,988.58			
TOTAL PASIVO				
PATRIMONIO				
Capital Accionistas	19,027.74			
Utilidad del Ejercicio	18,728.68			
TOTAL PATRIMONIO			37,756.42	
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO				**41,745.00**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

3.4.11 Flujo de fondos de efectivo proyectados

El flujo de efectivo muestra la forma en que se han ingresado los recursos y cómo han sido invertidos, para la evaluación de un proyecto se requiere que al menos se proyecte 5 años. Los ingresos se suman y los egresos se restan, las inversiones mantienen, el signo negativo pues se trata de una salida de recursos.

Cuadro Nº 33

LUBRICADORA AYORA
FLUJO DE FONDOS DE EFECTIVO PROYECTADO

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
VENTAS		102.960,00	108.108,00	113.513,40	119.189,07	125.148,52
APORTE SOCIOS						
TOTAL INGRESOS		**102.960,00**	**108.108,00**	**113.513,40**	**119.189,07**	**125.148,52**
(-) COSTOS VARIABLES		40.740,00	41.648,40	42.585,19	43.551,54	44.548,66
(=) MARGEN DE CONTRIBUCIÓN		62.220,00	66.459,60	70.928,21	75.637,53	80.599,87
(-) COSTO FIJO		27.683,32	31.531,80	33.953,09	36.410,10	39.845,48
(-) DEPRECIACIONES		1.098,10	1.098,10	1.098,10	678,10	678,10
(-) AMORTIZACIÓN		796,00	796,00	796,00	796,00	796,00
(=) UTILIDAD OPERATIVA		32.642,58	33.033,70	35.081,02	37.753,33	39.280,28
(-) 15% PARTICIPACIÓN UTILIDADES		4.896,39	4.955,05	5.262,15	5.663,00	5.892,04
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		27.746,19	28.078,64	29.818,87	32.090,33	33.388,24
(-) 25% IMPUESTO A LA RENTA		6.936,55	7.019,66	7.454,72	8.022,58	8.347,06
(=) UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTO		20.809,64	21.058,98	22.364,15	24.067,75	25.041,18
(-) 10% RESERVA LEGAL		2.080,96	2.105,90	2.236,42	2.406,78	2.504,12
(=) FLUJO DE CAJA OPERATIVO		**18.728,68**	**18.953,08**	**20.127,74**	**21.660,98**	**22.537,06**
INVERSIÓN CAPITALIZADA 5%		5.148,00	5.405,40	5.675,67	5.959,45	6.257,43
LIQUIDACIÓN DEL CAPITAL						**28.445,95**
LIQUIDACIÓN DE Propiedad, Planta y Eq.						
(-) Inversión Fija	(18.034,45)					
(-) Inversión Intangible	(3.980,00)					
(-) Capital de Trabajo	(19.027,74)					
(-) Amortización Crédito		3988,58	3988,58	3988,61		
Total Inversión Inicial	**-41.042,19**					
(-) FLUJO DE CAJA PROYECTADO	**-41.042,19**	**14.740,10**	**14.964,50**	**16.139,13**	**21.660,98**	**44.725,59**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

El flujo de fondos del efectivo muestra el efectivo generado en las operaciones, financiamiento e inversión, éste a su vez, muestra las entradas, salidas y cambio neto del efectivo en las diferentes actividades de la empresa durante un período contable, es una forma de conciliación entre, saldos iniciales y finales.

Se toma los valores tanto de los ingresos, como de los costos, a las cuales se restan entre sus totales para obtener la utilidad operacional, de esto, se calcula el 25% correspondiente al impuesto a la renta de la cual se deduce la utilidad del 15% de participación de trabajadores, sobre la cual, se calcula dicho valor restándole a la utilidad concluyendo en la utilidad neta.

Una vez obtenida la utilidad neta, se suman los valores de depreciación y amortización, de la cual, se disminuye la amortización correspondiente al crédito requerido y, de esta forma se obtiene el flujo neto del efectivo por cada año de proyección.

CAPÍTULO IV

EVALUACIÓN FINANCIERA, SOCIAL Y AMBIENTAL

4.1 Evaluación Financiera

La evaluación financiera es el conjunto de cálculos efectuados sobre el estudio financiero expresado en cocientes para determinar la factibilidad del proyecto. Se lo debe hacer al tiempo de proyección del proyecto, la cual es cinco años, a partir de este periodo se determina criterios acerca del aspecto monetario y la contribución del inversionista.

4.1.1 Tasa de rendimiento económica mínima aceptable

TREMA= Tasa de rendimiento económico mínima aceptable.

Para el cálculo de la TREMA se debe considerar la tasa de inflación anual prevista, más un premio por el riesgo de inversión.

TREMA = Tasa de Inflación + % premio al riesgo
TREMA = 3.92 + 10%
TREMA = 13.92

La tasa de rendimiento aceptable que con el que se hará los cálculos para este proyecto será de 13.92%.

4.1.2 Valor actual neto VAN

VAN = Valor actual neto.

I = Inversión inicial

FNE = Flujo de caja

I = Tasa de oportunidad

Son los valores del proyecto actualizados expresados en términos monetarios actuales representando el flujo de fondos neto en el período de evaluación sobre la tasa de rendimiento económica mínima aceptable (13,92%). Se calcula encontrando la sumatoria de los valores actualizados a la tasa de descuento restados la inversión inicial.

Fórmula:

VAN = (-) Inversión Inicial + Sumatoria Fne Actualizados / (1 + Tasa de oportunidad).

$$\mathbf{VAN} = (-)\,\mathbf{I} + \frac{\mathbf{FNE1}}{\mathbf{(1+i)^1}} + \frac{\mathbf{FNE2}}{\mathbf{(1+i)^2}} + \frac{\mathbf{FNE3}}{\mathbf{(1+i)^3}} + \frac{\mathbf{FNE4}}{\mathbf{(1+i)^4}} + \frac{\mathbf{FNE5}}{\mathbf{(1+i)^5}}$$

$$\mathbf{VAN} = -41{,}042.19 + \frac{14.740{,}10}{(1+0{,}1392)^1} + \frac{14.964{,}50}{(1+0{,}1392)^2} + \frac{16.139{,}13}{(1+0{,}1392)^3} + \frac{21.660{,}98}{(1+0{,}1392)^4} + \frac{44.725{,}59}{(1+0{,}1392)^5}$$

$$\mathbf{VAN} = -41{,}042.19 + \frac{14.740{,}10}{(1{,}1392)^1} + \frac{14.964{,}50}{(1{,}1392)^2} + \frac{16.139{,}13}{(1{,}1392)^3} + \frac{21.660{,}98}{(1{,}1392)^4} + \frac{44.725{,}59}{(1{,}1392)^5}$$

$$\mathbf{VAN} = -41{,}042.19 + \frac{14.740{,}10}{1{,}1392} + \frac{14.964{,}50}{1{,}29777664} + \frac{16.139{,}13}{1{,}47842715} + \frac{21.660{,}98}{1{,}68422421} + \frac{44.725{,}59}{1{,}91866822}$$

VAN = -41,042.19 + 12.938,99 + 11.530,88 + 10.916,42 + 12.861,10 + 23.310,75

VAN = 30.515,94 dólares

Esto significa que bajo la tasa de oportunidad del 13.92% nos resulta un valor adicional equivalente a 30.515,94 dólares.

4.1.3. Tasa interna de retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es el rendimiento total del proyecto derivado del cálculo del valor actual neto, en donde, se deberá obtener el valor actual neto negativo a una tasa de oportunidad determinada en contraste con el valor actual neto positivo mínimo para calcular la tasa interna de retorno.

TIR = Tasa interna de retorno
VAN = Valor actual neto.
I = Inversión inicial
FNE = Flujo de caja
I = Tasa de oportunidad

$$\mathbf{VAN} = (-)\,\mathbf{I} + \frac{\mathbf{FNE1}}{\mathbf{(1+i)^1}} + \frac{\mathbf{FNE2}}{\mathbf{(1+i)^2}} + \frac{\mathbf{FNE3}}{\mathbf{(1+i)^3}} + \frac{\mathbf{FNE4}}{\mathbf{(1+i)^4}} + \frac{\mathbf{FNE5}}{\mathbf{(1+i)^5}}$$

$$\mathbf{VAN} = -41{,}042.19 + \frac{14.740{,}10}{(1+0{,}137)^1} + \frac{14.964{,}50}{(1+0{,}137)^2} + \frac{16.139{,}13}{(1+0{,}137)^3} + \frac{21.660{,}98}{(1+0{,}137)^4} + \frac{44.725{,}59}{1+0{,}137)^5}$$

$$\mathbf{VAN} = -41{,}042.19 + \frac{14.740{,}10}{(1{,}37)^1} + \frac{14.964{,}50}{(1{,}37)^2} + \frac{16.139{,}13}{(1{,}37)^3} + \frac{21.660{,}98}{(1{,}37)^4} + \frac{44.725{,}59}{(1{,}37)^5}$$

$$\mathbf{VAN} = -41{,}042.19 + \frac{14.740{,}10}{1{,}37} + \frac{14.964{,}50}{1{,}8769} + \frac{16.139{,}13}{2{,}571353} + \frac{21.660{,}98}{3{,}52275361} + \frac{44.725{,}59}{4{,}82617245}$$

VAN = -41,042.19 + 10.759,20 + 7.972,99 + 6.276,51 + 6.148,88 + 9.267,30

VAN = -617,32 dólares

Con esta referencia se calcula la tasa interna de retorno mediante la siguiente fórmula:

$$\textbf{TIR} = R1 + (R2 - R1) \times \frac{VAN1}{VAN1 - VAN2}$$

$$\textbf{TIR} = 0{,}1392 + (0{,}2308) \times \frac{30.515{,}94}{30.515{,}94 - (-617{,}32)}$$

$$\textbf{TIR} = 0{,}1392 + (0{,}2308) \times \frac{30.515{,}94}{31.133{,}26}$$

TIR = 0,1392 + (0,2308) x 0,98017179

TIR = 0,1392 + 0,22622365

TIR = 0.365423649 * 100 = 36,54%

Como vemos, la tasa interna de retorno alcanza al 36,54% superior a la tasa de oportunidad del 13,92%, por lo que el proyecto es viable.

4.1.4. Período de recuperación de la inversión (PRI)

Estipula en que tiempo se recupera la inversión inicial más el costo de capital introducido, es decir, es el plazo establecido para recuperar la inversión del proyecto.

$$\textbf{PRI} = \frac{\text{Inversión Neta}}{\text{Utilidad Promedio Anual}}$$

$$\textbf{PRI} = \frac{\$\ 41{,}042.19}{\$20.401{,}51}$$

PRI = 2,01.

PRI = 2 AÑOS

12 MESES X 0.1 = 1.2

1,20 MESES EQUIVALENTE A 2 MESES

Es decir que la inversión se recuperará en el lapso de 2 años, 2 meses.

4.1.5. Relación beneficio – costo (R B/C)

Define la rentabilidad del proyecto, calculándose, dividiendo los ingresos actualizados sobre los costos actualizados, sobre la cual se obtiene el costo que representa la inversión versus los ingresos. La fórmula es:

ING = Ingresos actualizados

I = Inversión inicial

$$\textbf{R B/C} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados + Inversión}}$$

$$\textbf{ING} = (-)\,\textbf{I} + \frac{\textbf{ING1}}{\textbf{(1+i)}^{\textbf{1}}} + \frac{\textbf{ING2}}{\textbf{(1+i)}^{\textbf{2}}} + \frac{\textbf{ING3}}{\textbf{(1+i)}^{\textbf{3}}} + \frac{\textbf{ING4}}{\textbf{(1+i)}^{\textbf{4}}} + \frac{\textbf{ING5}}{\textbf{(1+i)}^{\textbf{5}}}$$

$$\textbf{ING} = -41{,}042.19 + \frac{102.960{,}00}{(1+0{,}1392)^{1}} + \frac{108.108{,}00}{(1+0{,}1392)^{2}} + \frac{113.513{,}40}{(1+0{,}1392)^{3}} + \frac{119.189{,}07}{(1+0{,}1392)^{4}} + \frac{125.148.52}{(1+0{,}1392)^{5}}$$

$$\textbf{ING} = -41{,}042.19 + \frac{102.960{,}00}{(1{,}1392)^{1}} + \frac{108.108{,}00}{(1{,}1392)^{2}} + \frac{113.513{,}40}{(1{,}1392)^{3}} + \frac{119.189{,}07}{(1{,}1392)^{4}} + \frac{125.148.52}{(1{,}1392)^{5}}$$

$$\textbf{ING} = -41{,}042.19 + \frac{102.960{,}00}{1{,}1392} + \frac{108.108{,}00}{1{,}29777664} + \frac{113.513{,}40}{1{,}47842715} + \frac{119.189{,}07}{1{,}68422421} + \frac{125.148.52}{1{,}91866822}$$

ING = -41,042.19 + 90.379,21 + 83.302,47 + 76.779,84 + 70.767,94 + 65.226,77.

ING = 345.414,04 dólares. Ingresos actualizados.

COS = Costos actualizados

$$\mathbf{COS} = (-)\,\mathbf{I} + \frac{\mathbf{COS1}}{\mathbf{(1+i)^1}} + \frac{\mathbf{COS2}}{\mathbf{(1+i)^2}} + \frac{\mathbf{COS3}}{\mathbf{(1+i)^3}} + \frac{\mathbf{COS4}}{\mathbf{(1+i)^4}} + \frac{\mathbf{COS5}}{\mathbf{(1+i)^5}}$$

$$\mathbf{COS} = -\,41{,}042.19 + \frac{68.423{,}32}{(1+0{,}1392)^1} + \frac{73.180{,}20}{(1+0{,}1392)^2} + \frac{76.538{,}28}{(1+0{,}1392)^3} + \frac{79.961{,}63}{(1+0{,}1392)^4} + \frac{84.394{,}14}{(1+0{,}1392)^5}$$

$$\mathbf{COS} = -\,41{,}042.19 + \frac{68.423{,}32}{(1{,}1392)^1} + \frac{73.180{,}20}{(1{,}1392)^2} + \frac{76.538{,}28}{(1{,}1392)^3} + \frac{79.961{,}63}{(1{,}1392)^4} + \frac{84.394{,}14}{(1{,}1392)^5}$$

$$\mathbf{COS} = -\,41{,}042.19 + \frac{68.423{,}32}{1{,}1392} + \frac{73.180{,}20}{1{,}29777664} + \frac{76.538{,}28}{1{,}47842715} + \frac{79.961{,}63}{1{,}68422421} + \frac{84.394{,}14}{1{,}91866822}$$

COS = - 41,042.19 + 60.062,61 + 56.388,90 + 51.770,07 + 47.476,83 + 43.985,79

COS = 218.642,02 dólares. Egresos actualizados.

Para calcular la relación beneficio – costo se toma los datos calculados anteriormente mediante la siguiente fórmula:

$$\textbf{R B/C} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados + Inversión}}$$

$$\textbf{R B/C} = \frac{345.474,04}{218.642,02 + 41.042,19}$$

$$\textbf{R B/C} = \frac{345.474,04}{259.684,21}$$

R B/C = 1,33 dólar

Eso quiere decir que por cada dólar incurrido en el costo más inversión recibimos el valor de $1,33 por concepto de ingresos a valores actualizados.

4.1.6. Índices financieros

4.1.6.1. Actividad

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas Totales}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{102.960,00}{41.745,00}$$

Rotación del activo total = 2,47 dólar.

Es decir que por cada dólar que se tiene en activo, se genera $ 2,47 en las ventas.

4.1.6.2. Estructura financiera

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{3.988,58}{41.745,00}$$

Endeudamiento = 0,10 dólar.

Por cada dólar que se tiene en los activos se financia $0,10 hacia las obligaciones contraídas.

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

$$\text{Apalancamiento} = \frac{41.745,00}{37.756,42}$$

Apalancamiento = 1,11 dólar.

Cada dólar generado en patrimonio ha generado $1,11 en los activos.

4.1.6.3. Rentabilidad

$$\text{Margen neto en ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

$$\text{Margen neto en ventas} = \frac{18.728,68}{102.960,00}$$

Margen neto en ventas = 0,18 dólar.

Eso quiere decir que por cada dólar generado en ventas obtengo $0,18 centavos de utilidad.

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{18.728,68}{37.756,42}$$

Rentabilidad del patrimonio = 0,50 dólar.

Por cada dólar invertido en el patrimonio ha generado $0,50 de utilidad.

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{18.728,68}{41.745,00}$$

Rentabilidad del activo = 0,45 dólar.

Por cada dólar invertido en activos se genera $0,45 de utilidad.

4.2. EVALUACIÓN SOCIAL

La aplicación de este proyecto, conlleva a la generación del desarrollo económico, en el ámbito local como del Cantón dada la naturaleza del servicio a comercializarse y los recursos que intervienen en todo el proceso.

Al haberse especificado las condiciones óptimas para el éxito de esta actividad y un análisis minucioso de los costos y condiciones del proyecto permitirá incentivar a los consumidores para que utilicen el servicio con una mínima inversión.

La incorporación del servicio en el mercado será una importante fuente de ingresos para los que dependa directa o indirectamente del proyecto, convirtiéndose en una actividad importante para el desarrollo económico de la parroquia.

La actividad de comercialización se la puede efectuar en un mínimo espacio ya que la actividad no demanda de una labor especializada y tecnificada cualquier persona que conozca la actividad puede iniciarse en esta labor, lo que ha generado que la mayoría de lubricadoras se conviertan en microempresas unifamiliares, mejorando la situación laboral de muchas familias.

La generación de empleo estará reflejada por cuanto las personas que inicien en esta actividad podrán incorporar trabajadores para que desempeñen labores en la lubricadora que la mayoría no son forzosas ni complicadas, generando de esta manera fuentes de empleo.

Los productos de esta actividad no tienen vida útil determinada por lo que no hay que preocuparse por la caducidad de los mismos lo que garantiza que la inversión estará segura.

Este proyecto permitirá incentivar la cultura de consumo en la Parroquia en donde no se dispone de este tipo de servicio.

La difusión de esta actividad será una gran vitrina para atraer a gran cantidad de personas del Cantón que se interese por este atractivo proyecto.

La presente investigación es de gran importancia para que se inicien nuevas investigaciones sobre el tema las mismas que estarán encaminadas a descubrir nuevos sistemas de servicios, así como de diseñar a futuro que la lubricadora brinde nuevas alternativas de servicios para sus clientes.

4.3. EVALUACIÓN AMBIENTAL

CUADRO N° 34

FACTORES		IMPACTOS	
Bióticos	**Abióticos**	**Positivos**	**Negativos**
Flora		La Lubricadora se implementará en una zona poblada por lo que no afectará directamente a la flora que exista en la parroquia.	
Fauna		La Lubricadora se implementará en una zona poblada por lo que no afectará directamente a la fauna.	
	Aire		Los productos que ofrecerá la lubricadora son derivados de petróleo obviamente la evaporación de algunos de estos productos afectarían de una manera indirecta.
	Agua		El aprovechamiento del recurso hídrico es imprescindible, ante ello, el uso del agua incurre en desgaste. El manejo debe ser adecuado
	Suelo	En vista que la Lubricadora se implementará en una zona determinada el suelo no se afectaría directamente ya que la zona de trabajo será pavimentada.	Hay que tomar en cuenta que el proyecto indirectamente si afectara al suelo aunque se tomen las medidas necesarias para causar el menor impacto de contaminación del suelo.
	Desechos	Los desechos que producen los lubricantes deben en su mayoría tener un tratamiento especial para ser reutilizados y destinando para usos alternativos.	Los desechos originados, no manejados adecuadamente incurren en la contaminación ambiental originando elementos patógenos en el ambiente, factores bióticos y abióticos.

Fuente: Trabajo de campo. Elaborado por: Mauricio Almeida.

La importante consideración que merece la contaminación ambiental y ecológica con la implementación de ciertos proyectos los mismos que dañan o atentan con nuestro sistema ecológico hace que exista un estricto control de instalación de empresas.

La implementación de este proyecto tratará de ocasionar el menor impacto que afecte directamente al medio ambiente.

Será necesario establecer en campañas de publicidad algo adicional con referencia al medio ambiente ya que los envases de los productos pueden ser reciclados o utilizados para otras cosas.

La lubricadora tiene como propósito hacer un correcto manejo de sus aceites lubricantes usados.

“Para mitigar el impacto que la lubricadora causará al ambiente tomará como base la norma NC - ISO 14001 que contiene los requisitos del sistema de gestión ambiental, basados en el procedimiento cíclico dinámico de "planificar, implantar, verificar y revisar" [4]

- Establecer una política ambiental apropiada a ella;
- Identificar los aspectos ambientales surgidos de las actividades, productos o servicios, pasados, existentes o planificados de la organización, para determinar los impactos ambientales de significación;
- Identificar los requisitos legales y regulatorios pertinentes;
- Identificar prioridades y fijar objetivos y metas ambientales adecuados;
- Establecer una estructura y uno o más programas para implantar la política y lograr los objetivos y metas ambientales;
- Facilitar la planificación, el control, el monitoreo, las acciones correctivas, las auditorías y actividades de revisión para asegurar que se cumpla la política, y que el sistema de gestión ambiental continúa siendo apropiado;
- Ser capaz de adaptarse a circunstancias cambiantes.

[4] http://www.scribd.com/doc/22681948/Sistemas-de-Gestion-Medioambiental

CONCLUSIONES

- El lugar de asentamiento de la lubricadora reúne las condiciones apropiadas en referencia a las características (lugar, acceso, medida del terreno y topografía).

- El punto de venta del servicio se asienta en un lugar céntrico de la Parroquia Ayora representando un nivel estratégico sobre las ventas del servicio, ya que la población tendría acceso directo a la lubricadora.

- La rentabilidad del proyecto es admisible, por cuanto, los resultados obtenidos en cada uno de los estudios permite establecer a la inversión con riesgos menores.

- Los precios establecidos en concordancia con el nivel económico de la población está garantizada.

- La obtención de la materia prima es variable, por cuanto, la mayoría es entregada directamente en la lubricadora.

- El establecimiento del proyecto se basó sobre los niveles de la competencia y los bienes determinados a través del levantamiento de información escogiendo los más representativos: cambio de aceite, lavado, engrasado y pulverizado.

- En base a los estudios realizados, se puede determinar, que el proyecto es viable y por ende cualquier persona que quiera invertir en esta actividad puede estar segura que recuperará la inversión en un período corto y obtendrá utilidades.

RECOMENDACIONES

- Ante la fase de construcción y puesta en marcha del proyecto se debe manejar adecuadamente los factores naturales implicados al fin de causar el menor impacto ambiental.

- La atención al cliente se lo deberá practicar con la formalidad del caso, al fin de garantizar la credibilidad del consumidor.

- El plan de publicidad debe ser aplicado con la seriedad del caso para obtener resultados satisfactorios, en cuanto, al aprovechamiento de la inversión y satisfacción del cliente.

- Investigar el mercado periódicamente para la determinación de las variabilidades de los aspectos del cliente: gustos y preferencias, satisfacción con los productos ofrecidos, nivel de precios y competencia.

- Tener en cuenta las normativas legales desde el punto de vista, administrativo, financiero, productivo y ambiental para funcionar con la formalidad del caso.

BIBLIOGRAFÍA

BARAHONA, F. (1998) Metodología de Trabajos Científicos, Editorial Ipler Ltda. Decimos cuarta edición

ZALAMEA Eduardo: "Certificado Internacional de Formulación, Evaluación y Gestión de Proyectos";

CALLAZOS, Cerrón, Jesús. El Estudio de Mercado en los Proyectos de Inversión.

TORRES, Rodríguez, Luis. La Micro empresa Creación, Formalización y Legalización. Fundación Avanzar. Quinta Edición. 2003

DIARIO, El comercio del día 21 de noviembre del 2010 sección negocios página. 7

NET GRAFÍA

http://www.slideshare.net/comercioexteriorecuador/balanza-comercia-ecuador-enero-mayo-2010

http://pr84.quiminet.com/lubricantes%2Bpara%2Bla%2Bindustria%2Bautomotriz.htm?rq=1

http://www.bce.fin.ec/

http://www2.esmas.com/emprendedor/herramientas-y-apoyos/evalua-tus-recursos/080892/proyeccion-financiera-proyeccion-empresa

http://www.slideshare.net/enriquebio2/manejo-integral-de-aceites-lubricantes-usados

http://www.sma.df.gob.mx/aceites/

http://ecuador.amarillaslatinas.net/guia/distribuidores+de+aceites+y+lubricantes.htm

http://www.supercias.gov.ec/consultas/inicio.html

http://www.conocimientosweb.net/portal/article1328.html

http://www.scribd.com/doc/22681948/Sistemas-de-Gestion-Medioambiental

ANEXOS

ANEXO 1

FORMULARIO DE ENCUESTA APLICADA A PERSONAS QUE POSEEN VEHÍCULO EN LA PARROQUIA AYORA

ENCUESTA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA LUBRICADORA EN AYORA

Estimado Sr. (a) solicito su valiosa colaboración en la resolución de la siguiente encuesta, que tiene por finalidad determinar la factibilidad para la implementar la creación una lubricadora en la parroquia de Ayora.

Datos Personales

a. Genero	b. Edad	c. Nivel Educativo
Masculino ( )	18-30 años ( )	Primaria ( )
Femenino ( )	30-40 años ( )	Secundaria ( )
	>40 años ( )	Superior ( )
		Ninguna ( )

1. ¿Qué clase de vehículo posee?
   Automóvil ( )
   Camioneta ( )
   Camión ( )
   Bus ( )
   Otros…….

2. ¿Utiliza el servicio de una Lubricadora para cambios de aceite lavado engrasado y pulverizado?
   SI ( ) NO ( )

   Si es NO Porque……

3. ¿Un periodo estimado que utiliza este servicio?

   Mensual ( )
   Bimestral ( )
   Trimestral ( )
   Otros……
   Porque…….

4. ¿Cómo califica el servicio que ofrece la lubricadora que utiliza?

   Excelente ( )
   Bueno ( )
   Regular ( )
   Malo ( )

Porque……..

5. ¿La Lubricadora que usted utiliza cumple con sus expectativas en el servicio como: tiempo, calidad, variedad, etc.?

   SI ( ) NO ( )

Porque……..

6. ¿Cuál es el motivo de su preferencia por determinada Lubricadora?
   Precio ( )
   Calidad ( )
   Variedad ( )
   Otros……..

7. ¿Cree usted que debería existir una lubricadora en la Parroquia Ayora?

   SI ( ) NO ( )
   Porque…….

8. ¿Qué servicio le gustaría que ofrezca a parte de los servicio de lavado pulverizado y cambio de aceite?

   Vulcanizadora ( )
   Alineación y balanceo ( )
   Chequeo de Frenos ( )
   Otros……..

9. ¿A su criterio el pecio que paga por el servicio que le ofrecen?

   Alto ( )
   Medio ( )
   Bajo ( )

FECHA_____

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 2

FORMATO HOJA VOLANTE



ANEXO 3

PRESUPUESTO COSTO PERSONAL PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA LUBRICADORA AYORA

No.	Cant	Nombre	Título	Cargo	Sueldo	Valor Total
1	1	Mauricio Almeida	Ing. Comercial	Administrador	767,90	9.214,80
1	1	Janeth Franco	Contador	Secretaria Contadora	580,93	6.971,10
1	1	Hernán Velasco	Bachiller	Jefe de área	393,95	4.727,40
1	1	Álvaro Llanos	Bachiller	Ayudante	319,16	3.829,92
	TOTAL	**AÑO**				**24.743,22**
	VALOR	**CUATRIMESTRE**				**8.247,74**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

LUBRICADORA AYORA
PRESUPUESTO DE PERSONAL PROYECTADO
PERIODO 2010-2015

Nombres	Cargo	Sueldo	Décimo 3ero.	Décimo 4to.	Vacaciones	Aporte Patronal		Fondos Reserva	Total Mes	Total Año
						IESS	IECE-SECAP			
AÑO 1										
Mauricio Almeida	Administrador	600.00	50.00	20.00	25.00	66.90	6.00	-	767.90	9,214.80
Janeth Franco	Contadora - Secretaria	450.00	37.50	20.00	18.75	50.18	4.50	-	580.93	6,971.10
Hernán Velasco	Jefe de Área	300.00	25.00	20.00	12.50	33.45	3.00	-	393.95	4,727.40
Álvaro Llanos	Ayudante 1	240.00	20.00	20.00	10.00	26.76	2.40	-	319.16	3,829.92
										24,743.22
AÑO 2										
Mauricio Almeida	Administrador	660.00	55.00	22.00	27.50	73.59	6.60	55.00	899.69	10,796.28
Janeth Franco	Contadora - Secretaria	495.00	41.25	22.00	20.63	55.19	4.95	41.25	680.27	8,163.21
Hernán Velasco	Jefe de Área	330.00	27.50	22.00	13.75	36.80	3.30	27.50	460.85	5,530.14
Álvaro Llanos	Ayudante 1	264.00	22.00	22.00	11.00	29.44	2.64	22.00	373.08	4,476.91
										28,966.54
AÑO 3										
Mauricio Almeida	Administrador	726.00	60.50	23.10	30.25	80.95	7.26	60.50	988.56	11,862.71
Janeth Franco	Contadora - Secretaria	544.50	45.38	23.10	22.69	60.71	5.45	45.38	747.19	8,966.33
Hernán Velasco	Jefe de Área	363.00	30.25	23.10	15.13	40.47	3.63	30.25	505.83	6,069.95
Álvaro Llanos	Ayudante 1	290.40	24.20	23.10	12.10	32.38	2.90	24.20	409.28	4,911.40
										31,810.40
AÑO 4										
Mauricio Almeida	Administrador	798.60	66.55	24.26	33.28	89.04	7.99	66.55	1,086.26	13,035.12
Janeth Franco	Contadora - Secretaria	598.95	49.91	24.26	24.96	66.78	5.99	49.91	820.76	9,849.10
Hernán Velasco	Jefe de Área	399.30	33.28	24.26	16.64	44.52	3.99	33.28	555.26	6,663.09
Álvaro Llanos	Ayudante 1	319.44	26.62	24.26	13.31	35.62	3.19	26.62	449.06	5,388.68
										34,936.00
AÑO 5										
Mauricio Almeida	Administrador	878.46	73.21	25.47	36.60	97.95	8.78	73.21	1,193.67	14,324.08
Janeth Franco	Contadora - Secretaria	658.85	54.90	25.47	27.45	73.46	6.59	54.90	901.62	10,819.46
Hernán Velasco	Jefe de Área	439.23	36.60	25.47	18.30	48.97	4.39	36.60	609.57	7,314.85
Álvaro Llanos	Ayudante 1	351.38	29.28	25.47	14.64	39.18	3.51	29.28	492.75	5,913.00
										38,371.38

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

ANEXO 4

PRESUPUESTO COSTO MATERIA PRIMA E INSUMOS

AÑO 2010

No.	Descripción	Cantidad	Precio U.	Valor Mes	Valor Año
1	Aceites	80.00	16.00	1,280.00	15,360.00
2	Filtros Aceite	80.00	2.50	200.00	2,400.00
3	Filtros Aire	80.00	3.00	240.00	2,880.00
4	Filtros de gasolina	80.00	1.50	120.00	1,440.00
5	Refrigerantes	80.00	2.00	160.00	1,920.00
6	Aditivos	80.00	8.00	640.00	7,680.00
	TOTAL AÑO			**2,640.00**	**31,680.00**
	VALOR CUATRIMESTRE				**10,560.00**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

PRESUPUESTO COSTO MATERIA PRIMA E INSUMOS PROYECTADO

PERIODO 2010-2015

No.	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	1,5%	31.680,00	32.155,20	32.637,53	33.127,09	33.624,00
TOTALES		**31.680,00**	**32.155,20**	**32.637,53**	**33.127,09**	**33.624,00**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

Se incrementará un 1,5% en el costo a partir del año base ya que es un incremento que tuvo los lubricantes en el último periodo de alzas

ANEXO 5

PRESUPUESTO COSTO PUBLICIDAD
Año 2010

No.	Descripción	Cantidad	Precio U.	Valor Mes	Valor Año	Observaciones
1	Hojas Volantes	100	0,10	10,00	120,00	
2	Radio	45	1,00	45,00	540,00	
	TOTAL AÑO			**55,00**	**660,00**	
	CUATRIMESTRE				**220,00**	

PRESUPUESTO COSTO DE PUBLICIDAD

PERIODO 2010 - 2015

No.	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	2%	660,00	673,20	686,66	700,40	714,41
TOTALES		**660,00**	**673,20**	**686,66**	**700,40**	**714,41**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

Se incrementará un 2% en el costo a partir del año base ya que como no hay un histórico en el alza de este costo, se tomó como base la inflación que tiene el país en el último semestre.

ANEXO 6

PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS

Año 2010

No.	Descripción	Cantidad	Precio U.	Valor Mes	Valor Año	Observaciones
1	Agua	1	360,00	360,00	4.320,00	
3	Teléfono	1	100,00	100,00	1.200,00	
4	Luz	1	180,00	180,00	2.160,00	
5	Internet	1	60,00	60,00	720,00	
	TOTAL AÑO			**700,00**	**8.400,00**	
	CUATRIMESTRE				**2.800,00**	

PRESUPUESTO DE SERVICIOS BÁSICOS

PERIODO 2010 - 2015

No.	%	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	5%	8.400,00	8.820,00	9.261,00	9.724,05	10.210,25
TOTALES		**8.400,00**	**8.820,00**	**9.261,00**	**9.724,05**	**10.210,25**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

Se incrementará un 2% en el costo a partir del año base ya que como no hay un histórico en el alza de este costo se tomó como base la inflación que tiene el país en el último semestre.

ANEXO 7

DETALLE Y COSTO DE LA INVERSIÓN

AÑO 2010

Cant.	Descripción	V.U.	V. Total
1	Compresor de 3hp	564,45	564,45
2	Hidro lavadora industrial electica de220v4 hp 2200 psi	517,50	1.035,00
2	Aspiradoras industriales	378,00	756,00
100	Mangueras de presión agua	2,00	200,00
50	Mangueras de presión aire	2,00	100,00
	Totales		2.655,45

Cant.	Descripción	V.U.	V. Total
1	Computador Intel Core 2 Duo 2gb	780,00	780,00
1	Impresora Multifunción Samsun SCX-4623	380,00	380,00
1	UPS 2 KVA	240,00	240,00
	Totales		1.400,00

Cant.	Descripción	V.U.	V. Total
1	Escritorio modular ATU	120,00	120,00
1	Sillas Giratorias	75,00	75,00
2	Butacas	100,00	200,00
1	Aparador	100,00	100,00
1	Papelera	20,00	20,00
6	Estantes	100,00	600,00
1	Mesa	60,00	60,00
1	Archivador Metálico de cuatro gavetas	160,00	160,00
	Totales		1.335,00

Cant.	Descripción	V.U.	V. Total
1	Televisor	680,00	680,00
1	Telefax	180,00	180,00
2	Calculadora	12,00	24,00
1	Alarma	360,00	360,00
	Totales		1.244,00

Cant.	Descripción	V.U.	V. Total
1	Terreno	6.800,00	6.800,00
	Totales		6.800,00

Cant.	Descripción	V.U.	V. Total
20	Instalaciones	230,00	4.600,00
	Totales		4.600,00

Cant.	Descripción	V.U.	V. Total
1	Investigación de Mercado	1.480,00	1.480,00
1	Estudio Organizacional	700,00	700,00
1	Gastos de Constitución	400,00	400,00
1	Software	1.400,00	1.400,00
	Totales		3.980,00

	TOTAL GENERAL USD $		**22.014,45**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

ANEXO 8

CUADRO DE DEPRECIACIONES

LUBRICADORA AYORA

PERIODO 2010 - 2015

Descripción	V. Total	V. Residual	A Depreciar	Depr.	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria y Equipos	2,655.45	265.55	2,389.91	10.00%	10 Años	238.99	238.99	238.99	238.99	238.99
Equipos de Cómputo	1,400.00	140.00	1,260.00	33.33%	3 Años	420.00	420.00	420.00	-	-
Muebles y Enseres	1,335.00	133.50	1,201.50	10.00%	10 Años	120.15	120.15	120.15	120.15	120.15
Equipos de Oficina	1,244.00	124.40	1,119.60	10.00%	10 Años	111.96	111.96	111.96	111.96	111.96
Construcción	4,600.00	460.00	4,140.00	5.00%	20 Años	207.00	207.00	207.00	207.00	207.00
TOTAL GENERAL USD $	**11,234.45**	**1,123.45**	**10,111.01**			**1,098.10**	**1,098.10**	**1,098.10**	**678.10**	**678.10**
VALOR CUATRIMESTRE						**366.06**				

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

CUADRO DE AMORTIZACIÓN PROYECTADO

LUBRICADORA AYORA

PERIODO 2010 -2015

Descripción	V. Total	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Investigación de Mercado	1,480.00	296.00	296.00	296.00	296.00	296.00
Estudio Organizacional	700.00	140.00	140.00	140.00	140.00	140.00
Gastos de Constitución	400.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Software Informático	1,400.00	280.00	280.00	280.00	280.00	280.00
Total Año	3,980.00	796.00	796.00	796.00	796.00	796.00
Valor Cuatrimestre		265.33				

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

ANEXO 9

ESTRUCTURA DE COSTOS PROYECTADO

PERIODO 2010-2015

PERIODOS	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
COSTOS	Costo fijo	Costo Variable	Costo fijo	Costo Variable	Costo fijo	Costo Variable	Costo fijo	Costo Variable	Costo fijo	Costo Variable
Gastos de Personal	24,743.22		28,966.54		31,810.40		34,936.00		38,371.38	
Gastos Materia Prima		31,680.00		32,155.20		32,637.53		33,127.09		33,624.00
Gastos Ventas		660.00		673.20		686.66		700.40		714.41
Gastos de S. Básicos		8,400.00		8,820.00		9,261.00		9,724.05		10,210.25
Depreciación	1,098.10		1,098.10		1,098.10		678.10		678.10	
Amortización	796.00		796.00		796.00		796.00		796.00	
Intereses	1,046.00		671.16		248.59		-		-	
COSTOS TOTALES	**27,683.32**	**40,740.00**	**31,531.80**	**41,648.40**	**33,953.09**	**42,585.19**	**36,410.10**	**43,551.54**	**39,845.48**	**44,548.66**
TOTALES	**68,423.32**		**73,180.20**		**76,538.28**		**79,961.63**		**84,394.14**	

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones

Elaborado por: Mauricio Almeida

ANEXO 10

PROYECCIÓN DE VENTAS

PERIODO 2010 – 2015

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Totales
Cambio de Aceite	71.760,00	75.348,00	79.115,40	83.071,17	87.224,73	396.519,30
Lavado Engrasado y Pulverizado	31.200,00	32.760,00	34.398,00	36.117,90	37.923,80	172.399,70
TOTALES	**102.960,00**	**108.108,00**	**113.513,40**	**119.189,07**	**125.148,52**	**568.918,99**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

Se le incrementara un 4,3% adicional para los siguientes años ya que es un valor de crecimiento promedio del parque automotor del cantón

ANEXO 11

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

PERIODO 2010 – 2015

Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	102,960.00	108,108.00	113,513.40	119,189.07	125,148.52
(-) Costo total y Gastos	68,423.32	73,180.20	76,538.28	79,961.63	84,394.14
= 'Utilidad Bruta Ventas	**34,536.68**	**34,927.80**	**36,975.12**	**39,227.44**	**40,754.38**
(-) Depreciaciones	1,098.10	1,098.10	1,098.10	678.10	678.10
(-) Amortizaciones	796.00	796.00	796.00	796.00	796.00
= Utilidad Operacional	**32,642.58**	**33,033.70**	**35,081.02**	**37,753.33**	**39,280.28**
(-) 15% Repartición Utilidades	4,896.39	4,955.05	5,262.15	5,663.00	5,892.04
Subtotal	**27,746.19**	**28,078.64**	**29,818.87**	**32,090.33**	**33,388.24**
(-) 25% Imp. Renta	6,936.55	7,019.66	7,454.72	8,022.58	8,347.06
Subtotal	**20,809.64**	**21,058.98**	**22,364.15**	**24,067.75**	**25,041.18**
(-) 10% Reserva Legal	2,080.96	2,105.90	2,236.42	2,406.78	2,504.12
= Utilidad del Ejercicio	**18,728.68**	**18,953.08**	**20,127.74**	**21,660.98**	**22,537.06**

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones

Elaborado por: Mauricio Almeida

ANEXO 12

TABLA DE AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA EN MESES

Amortización para Pago Mensual: $332.38 sobre 36 meses

Mes	Capital Amortizado	Intereses a pagar	Abono a capital	Dividendo	Saldo Obligación
1	131.55	100.42	231.97	332.39	9,768.03
2	136.20	98.09	234.29	332.38	9,533.74
3	140.92	95.73	236.65	332.38	9,297.09
4	145.66	93.36	239.02	332.38	9,058.07
5	150.46	90.96	241.42	332.38	8,816.65
6	155.32	88.53	243.85	332.38	8,572.80
7	160.21	86.09	246.30	332.39	8,326.50
8	165.16	83.61	248.77	332.38	8,077.73
9	170.16	81.11	251.27	332.38	7,826.46
10	175.20	78.59	253.79	332.38	7,572.67
11	180.30	76.04	256.34	332.38	7,316.33
12	185.44	73.47	258.91	332.38	7,057.42
Totales para el año 1					
Usted pagará $3,988.58 por su obligación en el año 1 $1,046.00 se irán a INTERESES **Interés cuatrimestre 348.67**					

Mes	Capital Amortizado	Intereses a pagar	Abono a capital	Dividendo	Saldo Obligación
13	190.64	70.87	261.51	332.38	6,795.90
14	195.90	68.24	264.14	332.38	6,531.76
15	201.20	65.59	266.79	332.38	6,264.97
16	206.56	62.91	269.47	332.38	5,995.50
17	211.98	60.20	272.18	332.38	5,723.32
18	217.44	57.47	274.91	332.38	5,448.41
19	222.96	54.71	277.67	332.38	5,170.74
20	228.54	51.92	280.46	332.38	4,890.28
21	234.17	49.11	283.28	332.39	4,607.01
22	239.86	46.26	286.12	332.38	4,320.89
23	245.60	43.39	288.99	332.38	4,031.90
24	251.41	40.49	291.90	332.39	3,740.00
Totales para el año 2					
Usted pagará $3,988.58 por su obligación en el año 2 $671.17 se irán a INTERESES					

Mes	Capital Amortizado	Intereses a pagar	Abono a capital	Dividendo	Saldo Obligación
25	257.27	37.56	294.83	332.39	3,445.17
26	263.19	34.60	297.79	332.39	3,147.39
27	269.17	31.61	300.78	332.39	2,846.61
28	275.22	28.58	303.80	332.38	2,542.81
29	281.32	25.53	306.85	332.38	2,235.97
30	287.48	22.45	309.93	332.38	1,926.04
31	293.70	19.34	313.04	332.38	1,612.99
32	299.98	16.20	316.18	332.38	1,296.81
33	306.34	13.02	319.36	332.38	977.45
34	312.75	9.82	322.57	332.39	654.88
35	319.23	6.58	325.81	332.39	329.08
36	325.78	3.30	329.08	332.38	-
Totales para el año 3					
Usted pagará $3,988.58 por su obligación en el año 3 $248.58 se irán a INTERESES					

Fuente: Cuadro de Costos e Inversiones Elaborado por: Mauricio Almeida

ANEXO 13

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO

PERIODO 2010 - 2015

	AÑOS				
Descripción	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Activo Corriente					
Caja - Bancos	22.014,45	22.014,45	22.014,45	22.014,45	22.014,45
Activo Fijos					
Terrenos	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00	6.800,00
Construcciones	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00	4.600,00
Maquinarias - Equipos	2.655,45	2.655,45	2.655,45	2.655,45	2.655,45
Muebles y Enseres	1.335,00	1.335,00	1.335,00	1.335,00	1.335,00
Equipo de Oficina	1.244,00	1.244,00	1.244,00	1.244,00	1.244,00
Equipo de Cómputo	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00
(-) Depreciación	(1.098,10)	(1.098,10)	(1.098,10)	(678,10)	(678,10)
Otros Activos					
Investigación de Mercado	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00	1.480,00
Estudio Organizacional	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00
Gastos de Constitución	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Software Informático	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00
(-) Amortización Acumulada	(796,00)	(796,00)	(796,00)	(796,00)	(796,00)
Total Activos	**41.745,00**	**41.969,40**	**43.144,09**	**40.688,72**	**41.564,80**
PASIVO					
PASIVOS A LARGO PLAZO					
Crédito por Pagar	3.988,58	3.988,58	3.988,61	-	-
Total Pasivo	**3.988,58**	**3.988,58**	**3.988,61**	**-**	**-**
Patrimonio					
Capital Accionistas	19.027,74	19.027,74	19.027,74	19.027,74	19.027,74
Utilidad del Ejercicio	18.728,68	18.953,08	20.127,74	21.660,98	22.537,06
Total Patrimonio	**37.756,42**	**37.980,82**	**39.155,48**	**40.688,72**	**41.564,80**
Total Pasivo y Patrimonio	**41.745,00**	**41.969,40**	**43.144,09**	**40.688,72**	**41.564,80**