



**UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA**

Tema

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN  
CONCESIONARIO DE MOTOS EN LA PARROQUIA  
SAN ISIDRO DEL CANTÓN SUCRE  
PROVINCIA DE MANABÍ**

Autor.

**LUCAS MITTE JOSÉ JULIÁN**

Tutor

**CRISTIAN MORAN**

Guayaquil Abril 2014

## **DEDICATORIA**

A Dios, por ser el forjador de mis ideales.

A mis padres, amor de siempre y motivación eterna.

A la UEES por siempre agradecido.

**JOSÉ JULIÁN**

## **AGRADECIMEINTO**

A todos quienes de una u otra manera sirvieron  
Como guía y aporte para el  
Presente plan de negocio,  
Siendo en poco tiempo  
Una realidad para los manabitas

A la academia y  
a los maestros que la conforman

**JOSÉ JULIÁN**

## INDICE GENERAL

### Contenido

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
INDICE GENERAL.....	iv
Índice de Tablas.....	vi
Índice de grafico.....	vi
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	1
1.1. Propósito del Proyecto.....	2
1.2. Información básica.....	3
1.3. Requerimientos Financieros.....	3
2. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO (TÍTULO).....	5
2.1. Misión.....	5
2.2. Objetivos del Negocio.....	6
2.3. Meta.....	6
3. VIABILIDAD LEGAL, SOCIAL Y AMBIENTAL.....	6
3.1. Viabilidad legal.....	6
3.2. Marco societario.....	7
4. ESTUDIO DE MERCADO.....	9
4.1. Mercado objetivo.....	9
4.2. Análisis político, económico, social y tecnológico.....	9
4.3. Evaluación mercados potenciales.....	10
4.4. Análisis de la oferta y análisis de la demanda.....	11
Población y Muestra.....	12
Encuestas.....	14

4.5. Análisis de las 4p's.....	22
4.5.1. Producto .....	22
4.5.2. Precio .....	34
4.5.3. Plaza.....	34
4.5.4. Promoción.....	35
4.5.5. Análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (FODA)...	36
5. ANÁLISIS OPERATIVO .....	37
5.1. Localización (ubicación del negocio) .....	37
5.2. Tamaño del negocio .....	38
5.3. Determinación de la capacidad instalada del negocio.....	40
5.4. Diseño o descripción del producto y/o servicio - .....	42
5.5. Diagrama de procesos .....	43
5.6. Ciclo del negocio.....	48
5.7. Diseño de la planta y costos .....	49
5.8. Recursos Humanos.....	50
6. ANÁLISIS FINANCIERO .....	53
6.1. Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento .....	53
6.2. Ingresos-egresos proyectados .....	55
6.3. Flujos de caja proyectados .....	58
6.4. Proyecciones de los estados financieros .....	63
6.5. Punto de equilibrio.....	66
6.6. Análisis de sensibilidad (dos escenarios para los puntos 6.4 y 6.5).....	67
6.7. Resultados de la valoración del plan de negocios.....	68
6.8. Impacto y sostenibilidad del negocio.....	68
7. CONCLUSIONES.....	69
Bibliografía.....	71
ANEXOS.....	73

## Índice de Tablas

Tabla 1 Activos no corriente de la empresa COMLUCAS S.A. ....	4
Tabla 2 Tabla de accionista de la empresa COMLUCAS S.A. ....	8
Tabla 3 Características del Mercado Segmentación.....	10
Tabla 4 Calculo de la muestra de la población .....	13
Tabla 5 Edades de las personas Encuestadas.....	14
Tabla 6 Considera importante la creación de una concesionaria de motos en San Isidro .....	15
Tabla 7 Existe un interés por comprarse una moto para su movilización .....	16
Tabla 8 Al adquirir una moto a usted le gustaría agregarle varios accesorios adicionales .....	17
Tabla 9 Es importante el uso de marcas reconocidas para la negociación de las motos	18
Tabla 10 Le agradaría que la concesionaria ofrezca servicio de mecánica .....	19
Tabla 11 Es importante que la concesionaria comercialice también repuestos.....	20
Tabla 12 Está de acuerdo que cada familia de San Isidro tenga lo posibilidad de contar con un medio de transporte más rápido .....	21

## Índice de grafico

Gráfico No 1 Edades de las personas encuestadas .....	14
Gráfico No 2 Considera importante la creación de una concesionaria de motos en San Isidro .....	15
Gráfico No 3 Existe un interés por comprarse una moto para su movilización .....	16
Gráfico No 4 Al adquirir una moto a usted le gustaría agregarle varios accesorios adicionales .....	17
Gráfico No 5 Es importante el uso de marcas reconocidas para la negociación de las motos .....	18
Gráfico No 6 Le agradaría que la concesionaria ofrezca servicio de mecánica .....	19
Gráfico No 7 Es importante que la concesionaria comercialice también repuestos.....	20
Gráfico No 8 Está de acuerdo que cada familia de San Isidro tenga lo posibilidad de contar con un medio de transporte más rápido .....	21

## **1. RESUMEN EJECUTIVO**

En Ecuador existen variedades de concesionarias de Motos que intensifican sus estrategias para que los ejecutivos prefieran el uso de motos para desplazarse a distintos lugares, sin embargo no se extiende acciones de protección y existe un alto riesgo en las grandes y principales ciudades del Ecuador, esto no ocurre en los cantones en donde el transitar de vehículos es mínimo, dando prioridad a las motos para el desplazamiento en sus diferentes calles. En el cantón Sucre, en la parroquia San Isidro la situación es distinta, existen medios de transportes como las Chivas, carros fletes, e incluso hasta animales como el caballo, burros, mulas y mulares, sin embargo las familias del sector se ven obligadas a adquirir una moto como medio de transporte, debido a que se pueden movilizar de una manera más rápida, este medio de transportación, se considera que es manejado por una edad comprendida de 18 años hasta los 65 años de edad, en donde hombres y mujeres son mercados latente para el uso y conservación de un medio de transporte como las motocicletas. El presente Plan de Negocios demuestra que es factible la creación de un concesionario de motos en la parroquia San Isidro del cantón sucre provincia de Manabí. Para lo cual, se realizó un completo estudio que describe todos los parámetros que se deben de tomar para la creación de esta concesionaria de motos. Por lo expuesto, se pretende impulsar la creación de esta concesionaria dedicada a este tipo de implementación, como un proyecto de inversión sustentable que de origen al ahorro y disminución de costos. La facilidad de viabilidad existente en la parroquia San Isidro está acorde a la necesidad, una motocicleta representa un medio útil, sin embargo no existe una concesionaria de motos que permita dar factibilidad económica y crédito, además de contar con repuestos y un servicio adecuado de Mantenimiento que garanticen la inversión realizada por los ciudadanos.

## **1.1. Propósito del Proyecto**

El transporte comercial de personas se clasifica como servicio de pasajeros y el de bienes como servicio de mercancías. Como en todo el mundo, el transporte es y ha sido en Latinoamérica un elemento central para el progreso o el atraso de las distintas civilizaciones y culturas.

La orientación, al no existir una empresa dedicada a comercializar motos, explica el porque la viabilidad del mercado, siendo la parroquia un sitio importante y necesario para la comercialización de motos, repuestos y accesorios. Esto implica un impacto notorio al existir la concesionaria debido a que se abrirán nuevas opciones de mercado y posibilidades de trabajo en las áreas de la mecánica, nuevos talleres de repuestos, vulcanizadoras, y lubricadora, entre otros, siendo un factor predominante en cualquier comunidad, en este caso para el desarrollo de la economía de la Parroquia San Isidro

El desarrollo de la parroquia San Isidro ha suscitado el interés de que nuevos negocios relacionados con el comercio, agricultura, industrial, salud, transportación, entre otros reflejen un crecimiento constante en las cotidianas labores que ejercen sus habitantes, el despliegue de varios caminos vecinales, vías alternas asfaltada y calles adoquinadas han permitido que exista, medios rápidos y sencillos de transportación a cómodos precios como son las motos. Siendo de interés de todos los habitantes el adquirir actualmente un medio rápido seguro y económico.

La realidad de una parroquia dedicada a la agricultura, ganadería y comercio amerita el tener un medio de transporte ágil y seguro que beneficien a los ciudadanos y que estos puedan desplazarse a distintos lugares, resolviendo los problemas cotidianos de manera más ordenada y rápida.

## **1.2. Información básica**

El tratar de ubicar en la parroquia San Isidro una concesionaría de motos se da por el hecho de que las familias que laboran en diferentes áreas se ven obligadas a movilizarse de manera más rápida y segura por las distintas calles y caminos vecinales de la parroquia, es por ello que una moto representa un transporte masivo de las opciones y accionares de la familia en la comunidad, el comercializar una moto implica que también se cuente con un taller de mantenimiento y se comercialicen los repuestos y por ende la gama de accesorios que trae consigo el tener una moto.

La alternativa para muchas familias ecuatorianas radicadas en el Cantón Sucre es la moto. Ya que ven a la moto como una viabilidad de transporte de la familia para desplazarse a comprar, estudiar y trabajar, siendo una necesidad latente en la parroquia San Isidro del cantón Sucre, provincia de Manabí se puede apreciar una cantidad considerable de vehículos, destacando entre estos a los motorizados. Ocupando un porcentaje considerablemente elevado aproximado del 65%, según el instituto nacional de Estadísticas y Censo (INEC).

## **1.3. Requerimientos Financieros**

La inversión inicial está conformada por diferentes activos, que incluyen el mobiliario y equipos, los cuales se comprarán en el mercado ecuatoriano a fabricantes y a empresas importadoras, adquiriendo así la infraestructura necesaria para seguir estándares específicos para dar un servicio de calidad.

**Tabla 1 Activos no corriente de la empresa COMLUCAS S.A.**

<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor con IVA Total</b>
<b>ÁREA DE PRODUCCIÓN</b>		
INFRAESTRUCUTRA	1	\$ 10.000,00
MUEBLES	3	\$ 2.000,00
EQUIPOS DE COMPUTO	4	\$ 3.500,00
SUMINISTROS	220	\$ 500,00
AIRES ACONDICIONADOS	3	\$ 3.000,00
MOTOS EN BODEGAS 70 MOTOS	70	\$ 60.000,00
VITRINAS Y PERCHAS	5	\$ 2.000,00
ACCESORIOS	1	\$ 5.000,00
HERRAMIENTAS	5	\$ 1.500,00
TERRENOS	10	\$ 40.000,00
REPUESTOS	20	\$ 4.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 131.500,00</b>
<b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>		
COMPUTADORES	3	\$ 450,00
MUEBLES Y ENSERES	2	\$ 230,00
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	3	\$ 900,00
TELÉFONOS	2	\$ 200,00
ARCHIVADORES	2	\$ 250,00
ACONDICIONARES DE AIRE	1	\$ 850,00
INVENTARIO MOTOCICLETAS	5	\$ 800,00
OTROS EQUIPOS ADMINISTRATIVOS	5	\$ 1.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 4.680,00</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>		<b>\$ 136.180,00</b>

Otra de las inversiones que hay que considerar es la del capital de trabajo, ya que son recursos que ayudarán a cubrir desfases económicos que se puedan presentar durante el inicio del proyecto. Para calcular la inversión en capital de trabajo se utilizó el Método del Déficit Acumulado Máximo que despliega la información de los activos a incurrir dentro de los primeros, debido a que es el más confiable ya que se considera la posibilidad real de que durante el periodo de desfase se produzcan estacionalidades en las ventas o compras de los insumos. Por lo general este método se lo realiza considerando períodos de tiempo mensuales, así que se incluyen egresos e ingresos en los que se incurre durante todo el año.

## **2. DEFINICIÓN DEL NEGOCIO (TÍTULO)**

Se conoce como concesionaria a aquella empresa que posee o adquiere la autorización, es decir la concesión de una industria mayor, para la comercialización de sus productos, esto aplicando un valor adicional que significará la ganancia de la empresa. Uno de los más claros ejemplos que se puede citar es la venta de motocicletas, poniendo de ejemplo la mundialmente reconocida franquicia Yamaha la cual posee una gran cantidad de concesionarias esparcida por todo el mundo, ya sea bajo sus mismos derechos, con diferentes dueños o socios acreedores.

La concesionaria de motos COMLUCAS S.A surge por la necesidad que existe en la Parroquia San Isidro de medios de transporte que faciliten a los moradores una mejor transportación para realizar sus actividades diarias, en definitiva, se ofrecerá al cliente una gran variedad de motos, además de repuestos y accesorios. En la Concesionaria se gestionara la oferta a la medida del cliente y en función de sus necesidades, esta es una materia aun por explorar en la parroquia San Isidro, por lo que el mercado ofrece oportunidades de crecimiento.

Todo almacén de repuestos frecuentemente está altamente abastecido por una completa gama de productos de sustitución para aquellas piezas fundamentales de un determinado medio de transporte las cuales no pueden cumplir más con su función respectiva, ya sea por descomposición, es en esta situación donde el almacén de repuestos debe cumplir con las necesidades del usuario según el conflicto que se presente en su medio de transporte.

### **2.1. Misión**

Ser un notorio, eficaz y provechoso concesionario General de motos a nivel parroquial y cantonal en lo que representa la exposición y venta de motos nuevas, motos de segunda mano, repuestos y actividad mecánica, generando lealtad en los clientes a través de nuestro buen servicio.

## **2.2. Objetivos del Negocio**

Se planteó desde el inicio, que el objetivo prioritario de COMLUCAS S.A. es el de desarrollar un concesionario en la parroquia San Isidro que sea líder en lo que representa las ventas de motocicletas, ventas de repuestos fidedignos y taller de servicio. Otros de los objetivos que COMLUCAS S.A. se ha planteado son los siguientes:

- Obtener utilidades a través de brindar un servicio centrado en la satisfacción al cliente.
- Crear posicionamiento de la marca en la mente del cliente
- Obtener una fuerte cuota de mercado y expandirla en 4 años
- Crear nuevas plazas de trabajo

## **2.3. Meta**

Llegar a ser una empresa acreedora de derechos de una marca productora de motocicletas en este caso para su venta o comercialización con su respectivo porcentaje añadido para la futura producción de ganancias, esto enfocándose en la venta de motocicletas, repuestos, accesorios, entre otros.

## **3. VIABILIDAD LEGAL, SOCIAL Y AMBIENTAL**

### **3.1. Viabilidad legal**

Por lo dispuesto en la Resolución COMEXI No. 184 (Registro Oficial No. 57 de abril 8 del 2003), la importación de estos productos está sujeta a las siguientes disposiciones:

#### **Ley de importaciones de vehículos**

**Artículo 1.-** Las importaciones de vehículos automóviles y demás vehículos terrestres, sus partes, piezas y accesorios, clasificables en el capítulo 87 y en la subpartida 9808.00.00.94 del Arancel Nacional de Importaciones, con excepción de las

partidas 8712.00.00, 87.13 y 87.16; se regirán, además, por las siguientes composiciones:

a) Se permite la importación de vehículos automóviles, y demás vehículos terrestres, siempre y cuando sean nuevos y su año modelo corresponda al año en que se realice la importación o al año siguiente de la importación. El año modelo se verificará por el Número de Identificación del Vehículo (VIN).

Para la determinación del año en que se realice la importación de los vehículos señalados, se considerará la fecha de embarque.

b) Se permite la importación de partes, piezas y accesorios de vehículos automóviles, y demás vehículos terrestres, siempre y cuando sean nuevos.

c) Para efectos de proteger el medioambiente, las importaciones amparadas en esta Resolución, deberán cumplir con todas las normas aplicables para su protección vigente en el Ecuador.

d) Los vehículos automóviles y demás vehículos terrestres que ingresan al país con el propósito de cumplir contratos de obras públicas bajo el Régimen de Importación Temporal con Reexportación en el mismo Estado soliciten cambio de Régimen a Importación a Consumo, serán considerados como nuevos, siempre que, al momento de haber ingresado a este régimen especial, hayan cumplido con lo estipulado en el literal a) del artículo 1 de la presente Resolución.

### **3.2. Marco societario**

El conjunto de personas que se encuentran asignadas para la realización de todos aquellos procesos administrativos que se llevan a cabo en una concesionaria, deben reconocer claramente el desenvolvimiento fundamental de esta industria, de cómo va tomando forma en el día a día, ideando estrategias clave las cuales proporcionen una organización óptima que por ende conlleve a un funcionamiento

eficaz de la empresa, tanto en la disminución de gastos que en la misma deberán realizarse, como en la producción de cada vez mayor cantidad de ingresos.

La concesionaria de motos COMLUCAS S.A. será una empresa de tipo Sociedad Anónima ya que cuenta desde la creación con dos Accionistas, y está en un proceso de evolución, se designó como gerente general y representante legal de la compañía a un miembro de la familia.

Para la creación de este negocio se cuenta con un capital propio inicial de 150.000 dólares, con el cual nos constituimos como una pequeña empresa del sector comercial de carácter privado.

La junta general de accionistas de la compañía está conformada de la siguiente manera, La misma designo el cargo de GERENTE GENERAL a JOSE JULIAN LUCAS MITTE por ser la persona natural que más acciones de la empresa posee y el acepto su cargo.

**Tabla 2 Tabla de accionista de la empresa COMLUCAS S.A.**

ACCIONISTAS	% PARTICIPACION
<b>JOSE JULIAN LUCAS MITTE</b>	<b>60%</b>
<b>ELBA MITTE BENAVIDES</b>	<b>40%</b>

De los \$150.000 el 60% corresponde al Sr. José Lucas Mitte que viene a representar la cantidad monetaria de \$90.000, mientras que la segunda accionista es la Sra. Elba Mitte Benavides tiene a su cargo el resto de porcentaje de acciones de la empresa COMLUCAS S.A. que viene a ser el 40% a su vez esto equivale a la cantidad monetaria de \$60.000.

Además se crearan más fuentes de trabajo para la parroquia San Isidro, el personal que desempeña la función de ventas en la concesionaria, debe estar capacitado en su totalidad mediante estrategias prácticas y de provecho acerca de las diferentes técnicas funcionales para poder ejecutar la venta de un producto, esto dando a conocer

al consumidor todos los aspectos claves y sobresalientes sobre los diferentes beneficios y aspectos a favor que ofrece el producto el cual se quiere llegar a comercializar, en este caso centrándose en la venta de un medio de transporte determinado.

## **4. ESTUDIO DE MERCADO**

### **4.1. Mercado objetivo**

El mercado objetivo para nuestro estudio, es la población de la parroquia San Isidro, tanto hombres como mujeres mayores de 18 años, a causa de que ese es el lapso de años promedio en que las personas deciden como medio de transporte usar una motocicleta. Se puede afirmar que el grupo meta está desarrollado tanto por hombres como por mujeres, por ser la población económicamente activa

### **4.2. Análisis político, económico, social y tecnológico**

El análisis Político reflejado en el tema de creación de una concesionaria de motos refleja el interés que se desarrolla en la parroquia urbana de San Isidro en donde acorde a las preferencias políticas, las actuales autoridades del cantón mantienen latente el emprendimiento y el desarrollo de la parroquia, e incluso motivan a sus pobladores a crear nuevas microempresas, el sostenimiento de la política que se desarrolla es considerar la actualización de todos los documentos, permisos, y reglas a considerar en la puesta en marcha de un negocio.

Manabí es una provincia que tiene 22 cantones generando un crecimiento poblacional y económico, del cantón Sucre, dado que el presente plan de negocio gestiona la factibilidad de una concesionaria de motos. El clima es uniforme, por ejemplo en San Isidro la temperatura es de 25°C., y está formada por valles, el cantón Sucre cuenta con una población promedio de 53.981 habitantes según el INEC.

El cantón SUCRE mantienen una población de profesionales que son técnicos, empleados de oficina, servicio, agricultura, operadores, cuentan además con microempresas que implica un propietario, y varios empleados, es decir la población económicamente trabaja en áreas de agricultura, pesca y silvicultura además en temas de manufactura y comercio, enseñanza; y más actividades.

### 4.3. Evaluación mercados potenciales

**Tabla 3 Características del Mercado Segmentación**

<b>Variables de Segmentación</b>	<b>Características del Mercado</b>
<b>GEOGRÁFICOS</b>	
Nacional	Regiones de las que provendrían.
Internacional	Países.
<b>DEMOGRÁFICOS</b>	
Ingresos Familiares	Medio, alto.
Edad	25-34, 35-44, 45-54, 55- 65.
Género	Masculino – Femenino
Ciclo de vida familiar	Soltero, casado, con hijos, divorciado, viudo.
Clase social	Media - Alta, Alta.
Ocupación	Profesionales, Amas de Casa, Ejecutivos.
<b>PSICOLÓGICOS</b>	
Personalidad	Auto-confianza, innovador, acepte riesgos
Estilo de vida	Alto, cambios constantes, mejoramiento imagen
Valores	Diversión y gusto por la recreación.
<b>CONDUCTUALES</b>	
Beneficios Deseados	Descanso, diversión y recreación.
Tasa de uso	Estacional.
Frecuencia	1, 2, 3 o más veces al año.
Permanencia	1, 2, 3 o más semanas.
Gastos	Desde 35 hasta más de USD 500.

#### **4.4. Análisis de la oferta y análisis de la demanda**

Análisis de las 5 fuerzas de Porter para el mercado de la Parroquia San Isidro del Cantón Sucre, provincia de Manabí en donde se detalla la siguiente información

**AMENAZA DE NUEVOS COMPETIDORES.-** existen almacenes de repuestos en diferentes sectores del cantón Sucre, siendo el comercio una actividad frecuente en las diversas parroquia, al ubicar una concesionaria de motos estamos vinculados con hacer un servicio directo de importación, ventas, accesorios, repuestos por lo que se garantiza las acciones de la inversión realizada, teniendo una amenaza MEDIA de que ingresen nuevas concesionarias de motos que ofrezca todo los servicios debido a la elevada inversión que encierra este tipo de proyecto para los habitantes de esta parroquia.

**PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES.-** La concesionaria de motos COMLUCAS tiene una actuación relevante en las actividades comerciales de la parroquia y su relación directa con los proveedores están fuera de la misma, existiendo relación directa con proveedores de otros sectores que permite que las relaciones sean tangibles y consideradas como un poder de negociación BAJO, además que se realizan créditos directo y de poca participación con los mismo.

**PODER DE NEGOCIACION DE LOS CLIENTES.-** El mercado del Cantón SUCRE encierra la participación de centenares de personas en el comercio en donde la moto será un producto apetecido por los pobladores del sector existiendo una participación de mercado ALTA por el compromiso con los clientes y la participación directa en accesorios y repuestos para quienes adquirirían nuestro producto.

**AMENAZA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS SUSTITUTOS.-** Existe además amenaza de motos de procedencia directa de países asiáticos en donde la

calidad influye en la demanda, esto implica que existen en el cantón Sucre variedades de locales comerciales que tienen entre sus perchas un producto proveniente de estos sectores que particulariza un precio bajo y crédito directo, pero repuestos y accesorios son escasos, razón por lo que la amenaza de producto y servicio ofrecido es BAJA, si ponemos la calidad en la concesionaria COMLUCAS.

**RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES EXISTENTES.-** El desarrollo de una concesionaria en el sector de San Isidro implica que los comerciantes de motos que forman parte de la competencia tendrán que realizar nuevas estrategias para acaparar el mercado del sector, es por ello que la rivalidad y competencia del sector es MEDIA debido a que se ofrecerán similares productos pero con calidad distinta y los servicios diferentes a los ofrecidos por COMLUCAS.

### **Población y Muestra**

Para realizar la muestra se tomó como población 12.384 personas entre obreros, estudiantes, comerciantes, campesinos o agricultores cifra según el Instituto nacional de estadísticas y censo del Ecuador.

**Selección de la Muestra:** Para determinar la responsabilidad de una industria de motos, se realizarán encuestas, para la misma se utilizará la fórmula de la muestra para proporciones, la misma que se expresa de la siguiente manera:

$$n_0 = \left( \frac{z}{\varepsilon} \right)^2 * p * q$$
$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$$

Tabla 4 Calculo de la muestra de la población

<b>Cálculo de Muestras para Poblaciones Finitas</b>		
<b>Muestra para poblaciones Finitas</b>	$n = \frac{P * Q * Z^2 * N}{N * E^2 + Z^2 * P * Q}$	
INGRESO DE PARAMETROS		
Tamaño de la Población (N)	12.384	Tamaño de Muestra
Error Muestral (E)	0,05	Fórmula 99
Proporción de Éxito (P)	0,8	
Proporción de Fracaso (Q)	0,2	
Valor para Confianza (Z) (1)	1,25	

El cálculo estadístico de la muestra fue de 99 personas, además la muestra optima o mínimo abarca un promedio de 22 es confiable con un MC del 90% y un margen de error del 10%, se determinó que al analizar la situación de la industria ecuatoriana en el ensamblaje y producción de motos. Posterior a los resultados con representatividad y confiabilidad muestral.

## Encuestas

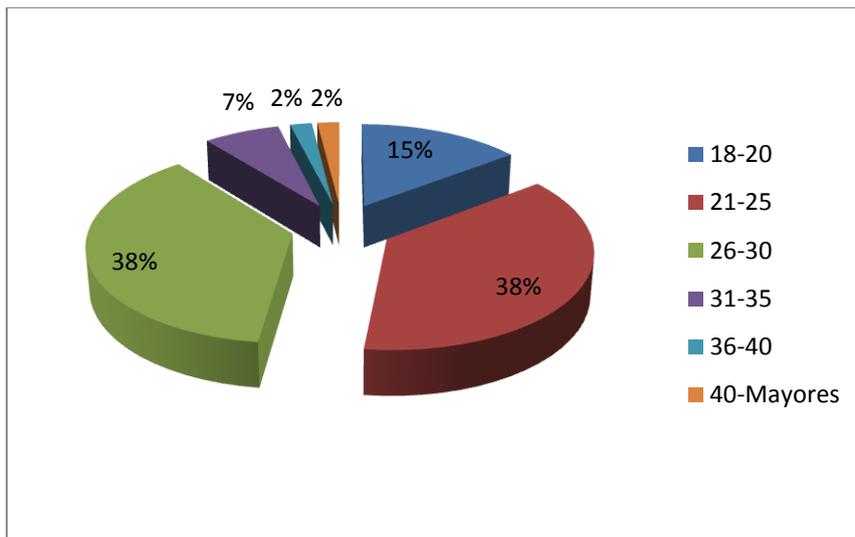
### TABULACIÓN DE ENCUESTAS

Tabla 5 Edades de las personas Encuestadas

RANGOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18-20	12	12%
21-25	38	38%
26-30	38	38%
31-35	7	7%
36-40	2	2%
40-Mayores	2	2%
<b>TOTAL</b>	<b>99</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

Gráfico No 1 Edades de las personas encuestadas



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

### **Análisis y Descripción.-**

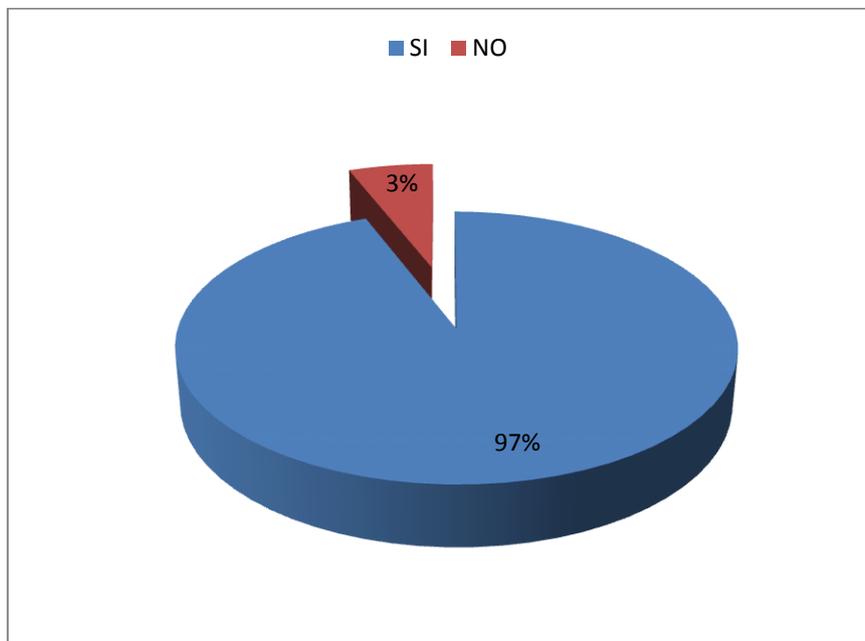
La mayor parte de los encuestados fluctúan en una edad que corresponde de 21 a 30 que representan el 76%, además un 12% comprenden edades de 18 a 20 años, respectivamente.

**Tabla 6 Considera importante la creación de una concesionaria de motos en San Isidro**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	96	97%
NO	3	3%
<b>TOTAL</b>	<b>99</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

**Gráfico No 2 Considera importante la creación de una concesionaria de motos en San Isidro**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

**Análisis y Descripción.-**

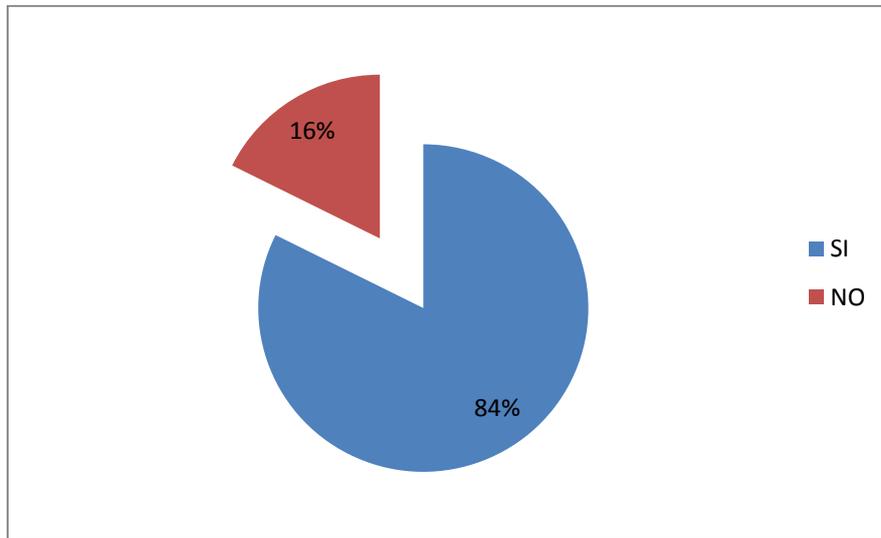
En el gráfico podemos observar claramente que el 97% considera que es importante la creación de una concesionaria en San Isidro, a diferencia del 3% que no comparten esta opinión.

**Tabla 7 Existe un interés por comprarse una moto para su movilización**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	83	84%
NO	16	16%
<b>TOTAL</b>	<b>99</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

**Gráfico No 3 Existe un interés por comprarse una moto para su movilización**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

**Análisis y Descripción.-**

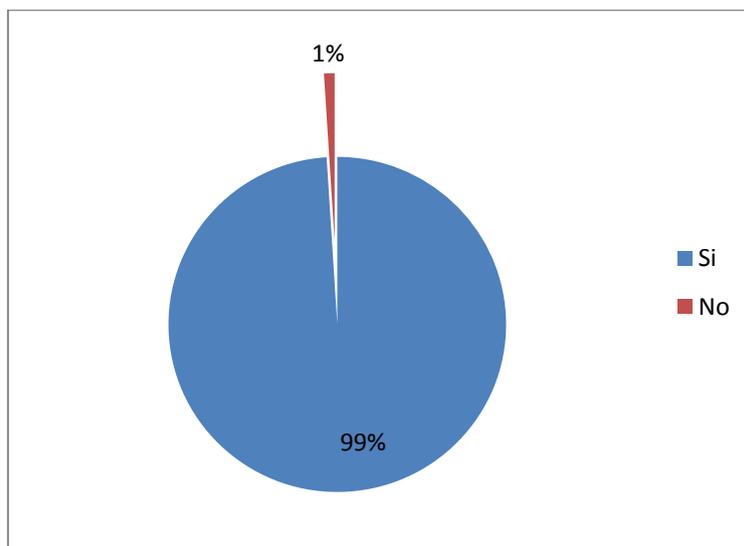
Según el resultado obtenido en esta interrogante, claramente podemos confirmar que el 84% de los encuestados afirman que Existe un interés por comprarse una moto para su movilización, mientras que el 16% niega totalmente el interés.

**Tabla 8 Al adquirir una moto a usted le gustaría agregarle varios accesorios adicionales**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	98	99%
NO	1	1%
<b>TOTAL</b>	<b>99</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

**Gráfico No 4 Al adquirir una moto a usted le gustaría agregarle varios accesorios adicionales**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

#### **Análisis y Descripción.-**

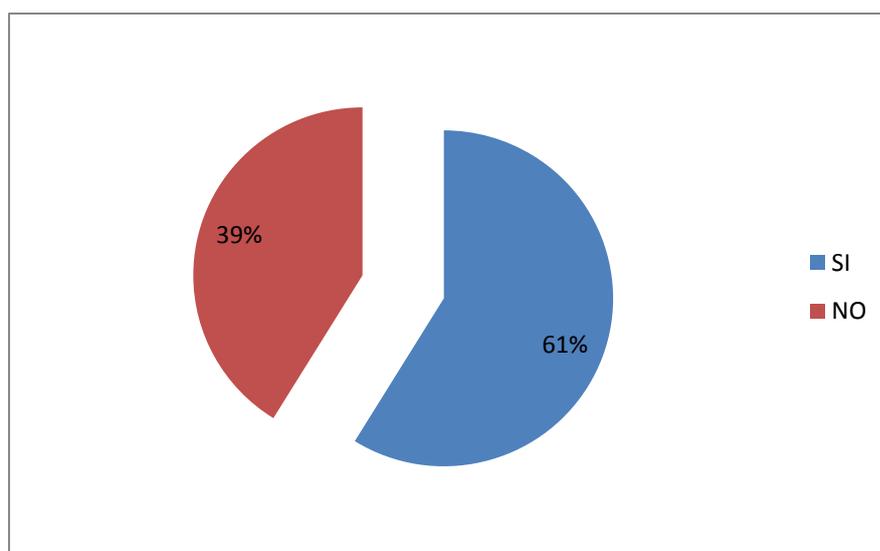
De los participantes en nuestra encuesta, el 99% si le gustaría agregarle varios accesorios adicionales, mientras que tan solo el 1% desiste de comprarle más accesorios al momento de la compra.

**Tabla 9 Es importante el uso de marcas reconocidas para la negociación de las motos**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	60	61%
NO	39	39%
<b>TOTAL</b>	<b>99</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

**Gráfico No 5 Es importante el uso de marcas reconocidas para la negociación de las motos**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

#### **Análisis y Descripción.-**

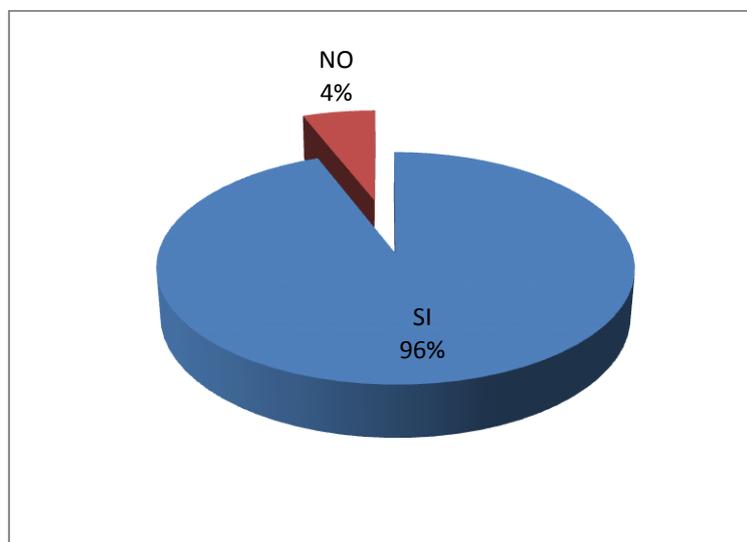
Al observar el gráfico podemos constatar que el 61% de las personas encuestadas dice que es importante el uso de marcas reconocidas para la negociación de las motos, mientras que un 39% piensa lo contrario, es decir, que no es importante el uso de marcas reconocidas para la negociación de las motos.

**Tabla 10 Le agradaría que la concesionaria ofrezca servicio de mecánica**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	95	96%
NO	4	4%
<b>TOTAL</b>	<b>99</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

**Gráfico No 6 Le agradaría que la concesionaria ofrezca servicio de mecánica**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

#### **Análisis y Descripción.-**

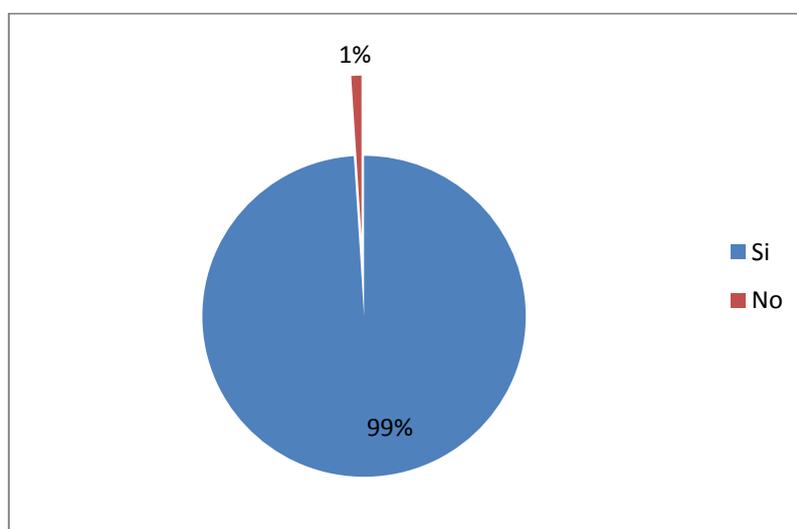
En el siguiente gráfico podemos constatar que un 96% de las personas encuestadas, conocedoras del tema les atrae, considerablemente que la concesionaria ofrezca servicio de mecánica, mientras que el 4% no presenta deseo alguno.

**Tabla 11 Es importante que la concesionaria comercialice también repuestos**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	98	99%
NO	1	1%
<b>TOTAL</b>	<b>99</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

**Gráfico No 7 Es importante que la concesionaria comercialice también repuestos**



Fuente: Investigación de Mercado  
Elaborado por: José Lucas Mitte

#### **Análisis y Descripción.-**

De los participantes en nuestra encuesta, el 99% si considera que es importante que la concesionaria comercialice repuestos, mientras que tan solo el 1% no considera importante la venta de repuestos.

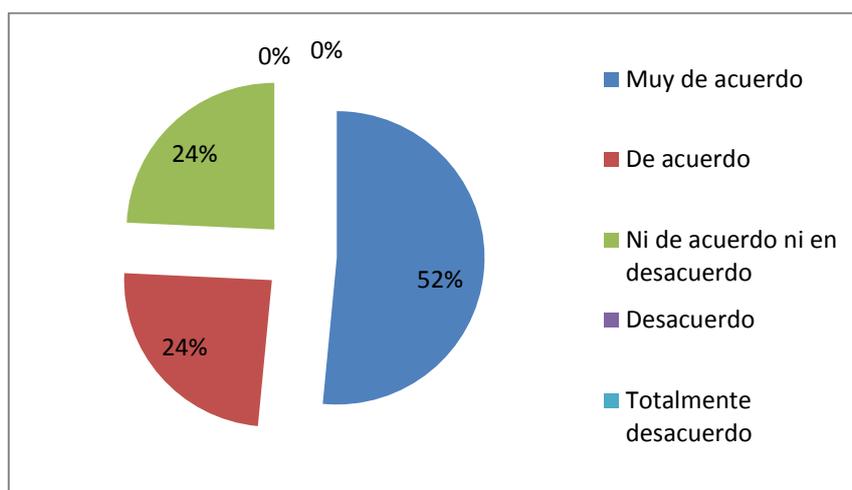
**Tabla 12 Está de acuerdo que cada familia de San Isidro tenga lo posibilidad de contar con un medio de transporte más rápido**

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy de acuerdo	51	52%
De acuerdo	24	24%
Ni acuerdo ni desacuerdo	24	24%
Desacuerdo	0	0
Totalmente desacuerdo	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>99</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: José Lucas Mitte

**Gráfico No 8 Está de acuerdo que cada familia de San Isidro tenga lo posibilidad de contar con un medio de transporte más rápido**



Fuente: Investigación de Mercado

Elaborado por: José Lucas Mitte

### **Análisis y Descripción.-**

De las distintas respuestas brindadas en la investigación, tenemos como resultado que el 52% de las personas están muy de acuerdo con que cada familia de San Isidro tenga lo posibilidad de contar con un medio de transporte más rápido, un 24% esta tan solo de acuerdo, y el 24% restante que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo con esta opinión.

## 4.5. Análisis de las 4p's

### 4.5.1. Producto



**Fuente:** [www.shineray.com](http://www.shineray.com)

**MARCA:** SHINERAY

**MODELO:** XY125-7

Motor: 125cc, Sistema de Cadenilla

Suspensión D.: Barras telescópicas

Suspensión P.: Hidráulica de doble muelle Helicoidal

Freno Delantero: Disco de doble pistón

Freno Posterior: Tambor

Luces: Direccionales y Faro Alógenas

Capacidad de Tanque: 5,3 Litros

Accesorios: Baúl y Parrilla media

Encendido: Eléctrico / Pata

Aros: Aleación

Emisión de Gases: Sistema Cánister



Fuente: [www.shineray.com](http://www.shineray.com)

**MARCA: SHINERAY**

**MODELO: XY200GY-6I**

Cilindraje: 200CC

Refrigeración: Aire

Funcionamiento: 4 tiempos

Freno delantero: Disco, con mordaza de doble pistón

Freno Posterior: Disco

Suspensión: Delantera: Telescópica Reforzada (barra normal)

Suspensión Posterior: Monoshock con base de amortiguación

Tacómetro: Voltímetro incorporado

Direccionales: LED

Arranque: Eléctrico/Pedal



Fuente: [www.shineray.com](http://www.shineray.com)

**MARCA: SHINERAY**

**MODELO: XY200GY-9**

Velocidad y potencia para la ciudad y el campo.

MOTOR: 200cc, Sistema de Palillos

SUSPENSION DELANTERA.: Barras telescópicas –

SUSPENSION POSTERIOR.: Monoshock Hidráulico

FRENO DELANTERO: Disco Ventilado

FRENO POSTERIOR: Disco Ventilado

LUCES: Faro tipo diamante

CAPACIDAD DE TANQUE: 14 litros

ACCESORIO: Soporte parte posterior

TABLERO: Análogo y Digital

EMISIÓN DE GASES: Sistema Canister



**Fuente:** [www.shineray.com](http://www.shineray.com)

**MARCA: SHINERAY**  
**MODELO: XY200GY-6A**

Velocidad y potencia para la ciudad y el campo.

MOTOR: 250cc, Balance Shaft

SUSPENSION D.: Hidráulica de Barras Invertidas

SUSPENSION P.: Monoshock Hidráulico

FRENO DELANTERO: Floral disc ventilado con mordaza de doble pistón

FRENO POSTERIOR: Floral disc ventilado con mordaza de doble pistón

LUCES: Luces LED de posicionamiento

CAPACIDAD DE TANQUE: 15,8 Litros

ENCENDIDO: Eléctrico /pata

TABLERO: Digital

EMISION DE GASES: Sistema Cánister



Fuente: [www.shineray.com](http://www.shineray.com)

**MARCA: SHINERAY**

**MODELO: XY150I**

Ideal para trabajar, exigidas por su potencia y bajo consumo de combustible.

MOTOR: 150cc, Sistema de Palillos

FRENO DELANTERO: Disco Ventilado - FRENO POSTERIOR: Tambor –

LUCES: Direccionales LED y Faro Alógenas

CAPACIDAD DE TANQUE: 15 Litros

EMISION DE GASES: Sistema Canister



Fuente: [www.shineray.com](http://www.shineray.com)

MARCA: SHINERAY  
MODELO: XY150-10D

Cilindraje: 150cc

Refrigeración: Aire -Funcionamiento: 4 tiempos

Freno Delantero: Disco- Freno Posterior: Tambor

Suspensión (delantera y posterior): Hidráulica

Tipo de Aro: Aleación

Tacómetro: Análogo

Arranque: Eléctrico Pedal



Fuente: [www.unnomotors.com](http://www.unnomotors.com)

**MARCA: SUKIDA**

**MODELO: SKR200S**

**Desplazamiento: 193**

**Motor: 163 FML**

**Tipo de motor: 1 - cilindro / 4 - tiempos / 2 - válvulas**

**Potencia Max.: 9.8 kw/7500 rpm**

**Torque Max.: 14N.m / 6000 rpm**

**Radio de Compresión: 10.0:1**

**Encendido: C.D.I.**

**Arranque: Eléctrico / Patada**

**Sistema de Lubricación: Salpicadura bajo presión**

**Sistema de Refrigeración: Aire**

**Transmisión: 5 Velocidades**

**Sistema de Transmisión: Cadena**

**Tipo de Embrague: Platos húmedos múltiples**

**Suspensión Delantera: Barras telescópicas**

**Suspensión Posterior: Monoshock**

**Llanta Delantera: 3.00-21**

**Llanta Posterior: 4.10-18**

**Freno Delantera: Disco**

**Freno Posterior: Tambor**

**Velocidad Máxima: 110**

**Capacidad de Carga: 150**

**Capacidad Tanque Combustible (L):8**

**Batería: 12 V 6.5 Ah**



Fuente: [www.unnomotors.com](http://www.unnomotors.com)

**MARCA: SUKIDA**  
**MODELO: SKR250S**

**Motor:** 166 FMM

**Tipo de motor:** 1 - cilindro / 4 - tiempos / 2 - válvulas

**Potencia Max.:** 12.5 kw/7500 rpm

**Torque Max.:** 17.5/N.m / 6000 rpm

**Radio de Compresión:** 9.3:1

**Sistema de Combustible:** Carburador

**Sistema de Lubricación:** SOHC

**Encendido:** C.D.I.

**Arranque:** Eléctrico / Patada

**Sistema de Lubricación:** Salpicadura bajo presión

**Sistema de Refrigeración:** Aire

**Transmisión:** 5 Velocidades

**Sistema de Transmisión:** Cadena

**Tipo de Embrague:** Platos húmedos múltiples

**Suspensión Delantera:** Barras telescópicas

**Recorrido Suspensión Delantera (mm):** 160

**Suspensión Posterior:** Monoshock

**Freno Delantero:** Disco

**Freno Posterior:** Tambor

**Velocidad Máxima:** 110

**Batería:** 12 V 6.5 Ah



Fuente: [www.unnomotors.com](http://www.unnomotors.com)

**MARCA: MOTOR1**

**MODELO: FORTE150**

**Motor**162fmj

**Tipo De Motor**1-Cilindro/4-Tiempos/2-Valvulas

**Sistema De Combustible** carburador

**Sistema De Lubricación** ohv

**Encendido** cdi

**Arranque** eléctrico/Patada

**Sistema De Lubricación** salpicadura Bajo Presión

**Sistema De Refrigeración** aire

**Transmision**5 Velocidades

**Sistema De Transmisión** cadena

**Tipo De Embrague** platos Húmedos Múltiples

**Suspensión Delantera** barras Telescópicas

**Recorrido Suspensión Delantera (Mm)**125

**Suspensión Posterior** resorte Helicoidal

**Recorrido Suspensión Posterior (Mm)**60

**Freno Delantera** disco

**Freno Posterior** tambor

**Velocidad Maxima**90

**Capacidad De Carga**150

**Capacidad Tanque Combustible (L)**12

**Bateria**12v7ah



Fuente: [www.unnomotors.com](http://www.unnomotors.com)

**MARCA: MOTOR1**

**MODELO: FX200**

**Motor**163fml

**Tipo De Motor**1-Cilindro/4-Tiempos/2-Valvulas

**Potencia Max.**9.8kw/7500rpm

**Torque Max.**9.0n.M/5500r/Min

**Sistema De Combustible** carburador

**Sistema De Lubricación** ohv

**Encendido** cdi

**Arranque** eléctrico/Patada

**Sistema De Lubricación** salpicadura Bajo Presión

**Sistema De Refrigeración** aire

**Transmision**5 Velocidades

**Sistema De Transmisión** cadena

**Tipo De Embrague** platos Húmedos Múltiples

**Suspensión Delantera** barras Telescópicas

**Recorrido Suspensión Delantera (Mm)**125

**Suspensión Posterior** resorte Helicoidal

**Recorrido Suspensión Posterior (Mm)** 60

**Freno Delantero** disco

**Freno Posterior** tambor

**Velocidad Maxima**100

**Capacidad De Carga**150

**Capacidad Tanque Combustible (L)**14

**Bateria**12v6.5ah



Fuente: [www.unnomotors.com](http://www.unnomotors.com)

**MARCA: MOTOR1**

**MODELO: M1R200**

**Motor** 163fml

**Tipo De Motor** 1-Cilindro/4-Tiempos/2-Valvulas

**Sistema De Combustible** carburador

**Sistema De Lubricación** ohv

**Encendido** cdi

**Arranque** eléctrico/Patada

**Sistema De Lubricación** salpicadura Bajo Presión

**Sistema De Refrigeración** aire

**Transmision**5 Velocidades

**Sistema De Transmisión** cadena

**Tipo De Embrague** platos Húmedos Múltiples

**Suspensión Delantera** barras Telescópicas

**Recorrido Suspensión Delantera (Mm)**160

**Suspensión Posterior** Monoshock

**Recorrido Suspensión Posterior (Mm)** 56

**Freno Delantero** disco

**Freno Posterior** disco

**Velocidad Maxima**110

**Capacidad De Carga**150

**Capacidad Tanque Combustible (L)**8

**Bateria**12v6.5ah

**Consumo De Combustible**2.5l/100km

**Eficiencia De Frenado** rueda Delantera  $L \geq 462n$ , Rueda Posterior  $\geq 627n$

**Emisión De Gases**12v6.5ah



Fuente: [www.unnomotors.com](http://www.unnomotors.com)

**MARCA: MOTOR1**  
**MODELO: TRAIL150**

**Motor150**

**Tipo De Motor**1-Cilindro/4-Tiempos/2-Valvulas

**Sistema De Combustible** carburador

**Sistema De Lubricación** ohv

**Encendido** C.D.I

**Arranque** eléctrico/Patada

**Sistema De Lubricación** salpicadura Bajo Presión

**Sistema De Refrigeración** aire

**Transmisión** 5 Velocidades

**Sistema De Transmisión** cadena

**Tipo De Embrague** platos Húmedos Múltiples

**Suspensión Delantera** barras Telescópicas

**Suspensión Posterior** resorte Helicoidal

**Freno Delantero** disco

**Freno Posterior** tambor

**Velocidad Maxima**100

**Capacidad Tanque Combustible (L)** 16,8

**Bateria**12v7ah

#### 4.5.2. Precio

MOTOCICLETA SHINERAY XY125-7	\$1,250
MOTOCICLETA SHINERAY XY200GY-6I	\$1,700
MOTOCICLETA SHINERAY XY200GY-9	\$1,700
MOTOCICLETA SHINERAY XY250GY-6A	\$2,000
MOTOCICLETA SHINERAY XY150I	\$1,390
MOTOCICLETA SHINERAY XY150-10D	\$1,350
MOTOCICLETA SUKIDA SKR200S	\$1,700
MOTOCICLETA SUKIDA SKR250S	\$1,800
MOTOCICLETA MOTOR1 FORTE150	\$1,300
MOTOCICLETA MOTOR1 FX200	\$1,500
MOTOCICLETA QMC 150A	\$1,350
MOTOCICLETA QMC 150-9	\$1,500

#### 4.5.3. Plaza

El mercado que se desarrollara en las gestiones de compra venta y negociación de motos será en el Cantón SUCRE, parroquia de San Isidro, además se atenderán a clientes de diferentes sitios aledaños a San Isidro. La plaza de clientes también se extiende al cantón Jama y la parroquia Eloy Alfaro del cantón Chone, respectivamente. Nuestro centro de atenciones se ubicara en la parroquia San Isidro.





#### 4.5.4. Promoción

La promoción se basa en la realización de actividades adicionales de negociación por la compra de una moto o accesorios, por la compra del producto se detallara servicios adicionales de mantenimiento, además de dar una garantía que está reflejada en tiempo o en kilometraje. Las Ventas se las realiza con un descuento especial por compra de contado, se venderá también a través de las diferentes tarjetas de crédito existente. Es importante señalar que la cartera de cliente analizada y verificada será motivo de crédito directo con un bajo interés. Por cada compra superior a los mil dólares se entregara un Casco y un litro de aceite, además de un premio o regalo sorpresa por adquirir una moto en COMLUCAS.

**4.5.5. Análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas  
(FODA)**

Procedemos a anotar el análisis interno de nuestra organización COMLUCAS S.A.

<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
Inversión ya está realizada.	Débil imagen de la marca de motos y ventas de accesorios
Se posee de la estructura física	Transporte de moto poco viable
Estamos en el mercado de ventas de artículos varios por más de 5 años	Contar con otros almacenes de motocicletas que son nuestra competencia.
La empresa COMLUCAS S.A. Posee ventajas en los costos	No contar con un gran capital como para dar créditos a 24 meses.
Podemos empezar a vender motos a nuestros clientes actuales	
Contamos con una estructura organizacional ya establecida	
Compromiso de la empresa COMLUCAS S.A. para habitantes de San Isidro	
No caemos en la simplicidad	

Procedemos a anotar el análisis externo de COMLUCAS S.A.

<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Entrar a nuevos mercados o segmentos con los productos y servicios con los que cuenta COMLUCAS S.A.	Nuevos competidores.
Aumentar el número de visitas al concesionario.	Mejora de la oferta de los competidores.
Se puede añadir productos complementarios a este tipo de servicio de motos	Talleres no autorizados
Incremento del parque automotor anualmente y por ende crecimiento de la economía.	Incremento en la posición negociadora de motos y accesorios
Oportunidad para aprovechar nuevas tecnologías en motos	

## 5. ANÁLISIS OPERATIVO

### 5.1. Localización (ubicación del negocio)

La empresa José Julián. está ubicada en el sector de San Isidro, en donde con 25 años de participación en el sector comercial es una entidad o negocio reconocido y considerado por todos los habitantes del sector y el cantón Sucre, sus propietarios Manuel Lucas, reconocido y respetado comerciante del sector, invierte en la gente y contribuye eficientemente al desarrollo de la parroquia.



Las actividades comerciales en la que se desarrolla involucra la venta de variedades de artículos, destinado a los hogares y comercio, siendo un proveedor directo de todos quienes ofrecen servicios y materiales, además es portador de trabajo directo a alrededor de 8 personas e indirectamente da oportunidad de trabajo a más de 60

personas en donde ofrece sus productos a crédito para que ellos desarrollen fuente de trabajo e ingresos,

Adjunto a las instalaciones del comercial José Julián se instalara la empresa COMLUCAS. Propiedad de José Lucas que cuenta con un terrero con dimensiones de 15 metros de ancho y 20 de largo, cuya inversión será el construir un área similar de 2 plantas, en donde se atenderá las acciones de ventas de motos, repuestos y accesorios.

## **5.2. Tamaño del negocio**

La empresa COMLUCAS S.A. realizara actividades comerciales en base a sus diversas ventas en motocicletas, accesorios y repuestos que ofrece en donde está dotado de distintas áreas dentro del negocio que esta descrita de la siguiente manera

### **Área de Venta de motocicleta**

Esta área nueva garantiza el mostrar modelos diversos de marcas, y tipos de motos en un área de 6mts cuadrado, siendo esta área de exhibición para detallar información directa a un bien que es demandado con frecuencia en la parroquia San Isidro



## **Área de repuestos**

Sector involucrado con el área de ventas de motos, está dotada de un promedio de 10 metros cuadrado en donde se mantiene un inventario relacionado con la moto



## **Área de reparaciones**

Esta área nueva se la realizara dentro del local en una dimensión de 2 metros cuadrado en donde un colaborador de la empresa COMLUCAS S.A. está relacionado en dar el mantenimiento y reparación de todos los problemas relacionados que conlleva tener una motocicleta.

### 5.3. Determinación de la capacidad instalada del negocio

La producción estimada de ventas de motos se la realiza en base a los diferentes servicios ofrecidos por la empresa concesionaria COMLUCAS S.A. en donde las estimaciones de ventas se las calcula de manera mensual, existiendo un inventario fijo en sus instalaciones, es decir que son 20 las motos en almacén y bodegas, mensualmente existe una rotación de 50 motos, es decir que el inventario inicial es de 70 motos, sin embargo la capacidad de venta mensual se la analiza en el siguiente cuadro en donde acorde a los meses de negociación existen meses aceptables y otros que no lo son, en donde la comercialización disminuye, de igual forma se tratan a todos los repuestos, además los mantenimientos y reparación de motos como servicios adicionales de atención por parte de la empresa COMLUCAS.

La estimación de ventas está descrita en base al mercado consumidor de motos, repuestos y accesorios, para reflejar las proyecciones financieras con el fin de invertir en la concesionaria de motos, según el despliegue de la información descrita a continuación;

<b>ESTIMACIÓN DE VENTAS MENSUALES</b>		
<b>MES</b>	<b>%</b>	<b>CANTIDAD</b>
		50
<b>ENERO</b>	50%	25
<b>FEBRERO</b>	60%	30
<b>MARZO</b>	65%	33
<b>ABRIL</b>	80%	40
<b>MAYO</b>	70%	35
<b>JUNIO</b>	55%	28
<b>JULIO</b>	60%	30
<b>AGOSTO</b>	75%	38
<b>SEPTIEMBRE</b>	79%	40
<b>OCTUBRE</b>	85%	43
<b>NOVIEMBRE</b>	85%	43
<b>DICIEMBRE</b>	90%	45
		427

La capacidad instalada representa la cantidad de inventario que se posee en la empresa COMLUCAS y la realidad de comercialización que existe, en donde la capacidad instalada representa las 70 motos instaladas en la concesionarias y la comercialización es la capacidad neta utilizada que es de un promedio de 50 motos mensuales de ventas a crédito y al contado, de ahí dependiendo del mes es la comercialización de motos, sin embargo la capacidad de comercialización suele fluctuar entre el 40 y 85% respetivamente del valor de 50 motos. Es la capacidad general proyectada de comercialización, a pesar de tener un inventario promedio de 70 motos. La capacidad instalada en la concesionaria abarca todas las motos en un total de 70, y la capacidad de comercialización son las 50 motos descritas para análisis de allí la capacidad comercializada depende de las ventas de cada mes. Se analiza la siguiente tabla.

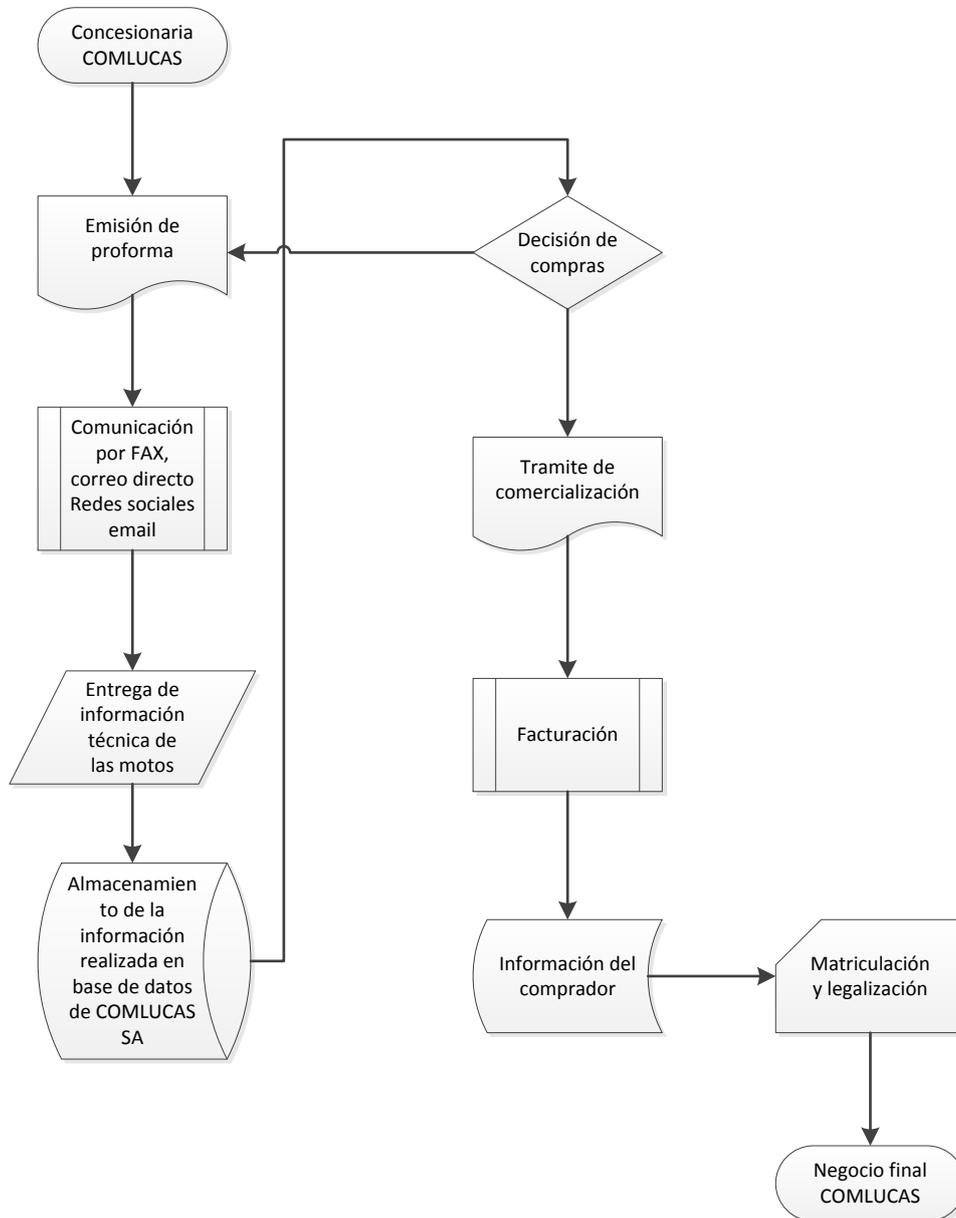
<b>Capacidad de Comercialización de Motos</b>	
<b>Motos compradas proveedores</b>	<b>20</b>
<b>Numero de motos por mes en concesionaria</b>	<b>50</b>
<b>Numero Motos</b>	<b>70</b>
<b>Ventas mensuales</b>	<b>35</b>
<b>Ineficiencia (-1%)</b>	<b>0</b>
<b>Producción por mes</b>	<b>35</b>
<b>Ventas mensuales</b>	<b>35</b>
<b>Precio promedio</b>	<b>1500</b>
<b>ventas por años por mes</b>	<b>52500</b>
<b>ventas directas y a crédito</b>	<b>52500</b>
<b>CAPACIDAD PROYECTADA APLICANDO ENTRE EL 40% Y EL 100%</b>	
<b>Capacidad</b>	<b>52500</b>
<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>	<b>50%</b>
<b>CAPACIDAD PROYECTADA trimestral</b>	<b>157500</b>
<b>CAPACIDAD PROYECTADA anual</b>	

#### 5.4. Diseño o descripción del producto y/o servicio -

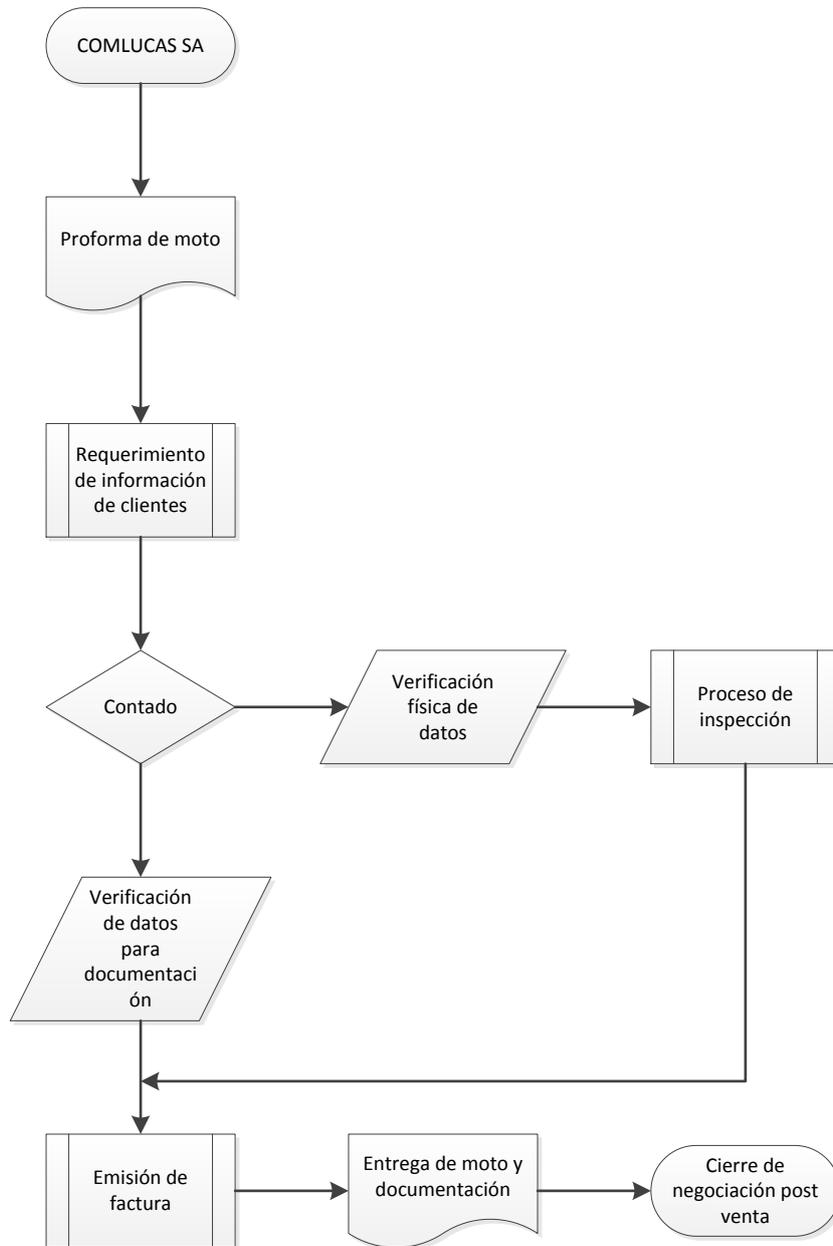
<b>Marca</b>	<b>Motor</b>
<b>SHINERAY</b> <b>MODELO: XY125-7</b>	Motor: 125cc, Sistema de Cadenilla
<b>SHINERAY</b> <b>MODELO: XY200GY-6I</b>	200cc
<b>SHINERAY</b> <b>MODELO: XY200GY-9</b>	200cc, Sistema de Palillos
<b>SHINERAY</b> <b>MODELO: XY200GY-6ª</b>	250cc, Balance Shaft
<b>SHINERAY</b> <b>MODELO: XY150I</b>	150cc, Sistema de Palillos
<b>SHINERAY</b> <b>MODELO: XY150-10D</b>	150cc
<b>SUKIDA</b> <b>MODELO: SKR200S</b>	200cc
<b>MARCA: SUKIDA</b> <b>MODELO: SKR250S</b>	250cc
<b>MARCA: MOTOR1</b> <b>MODELO: FORTE150</b>	150cc
<b>MARCA: MOTOR1</b> <b>MODELO: FX200</b>	200cc
<b>MARCA: MOTOR1</b> <b>MODELO: M1R200</b>	200cc

## 5.5. Diagrama de procesos

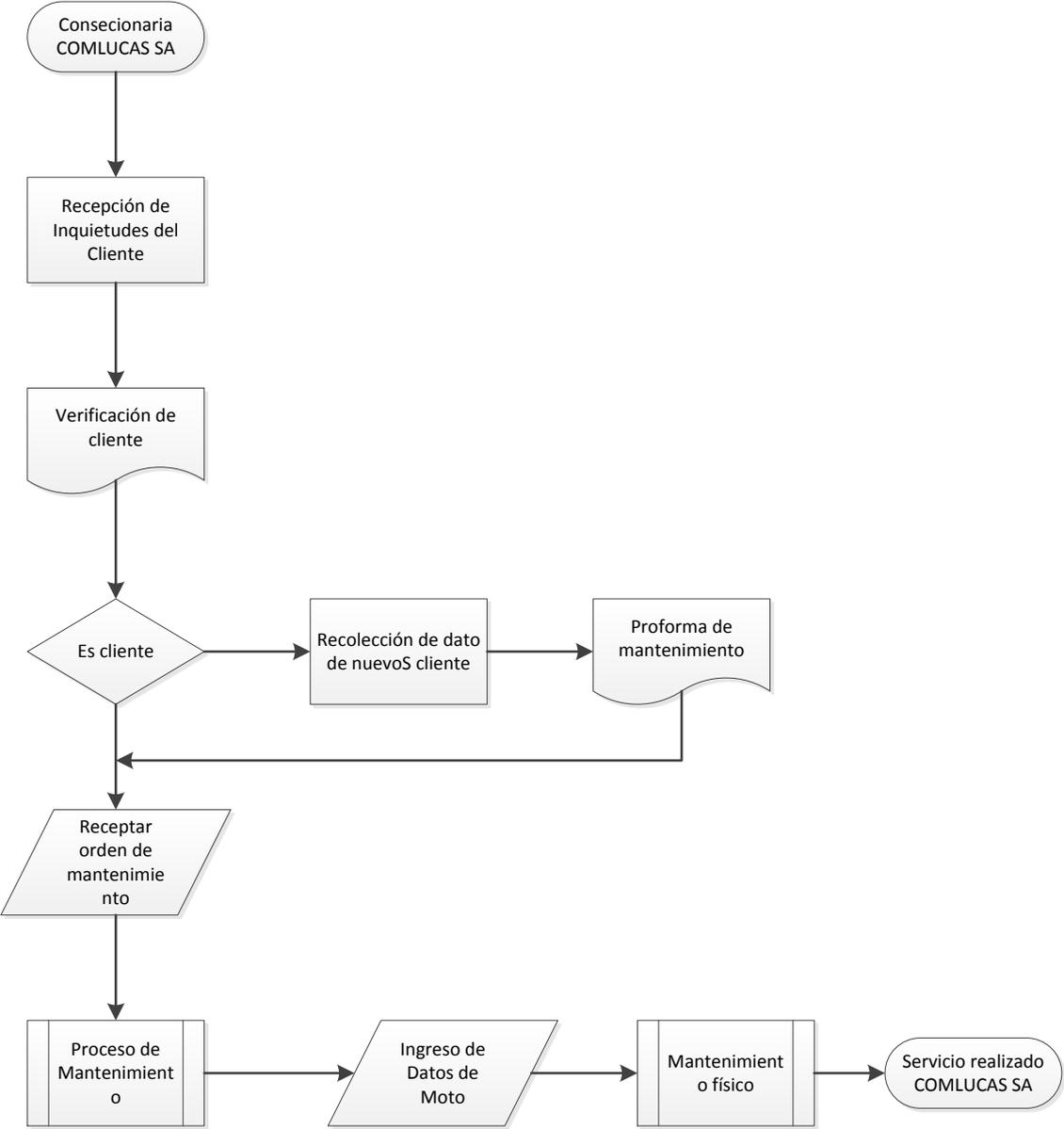
### Proceso de comercialización directo



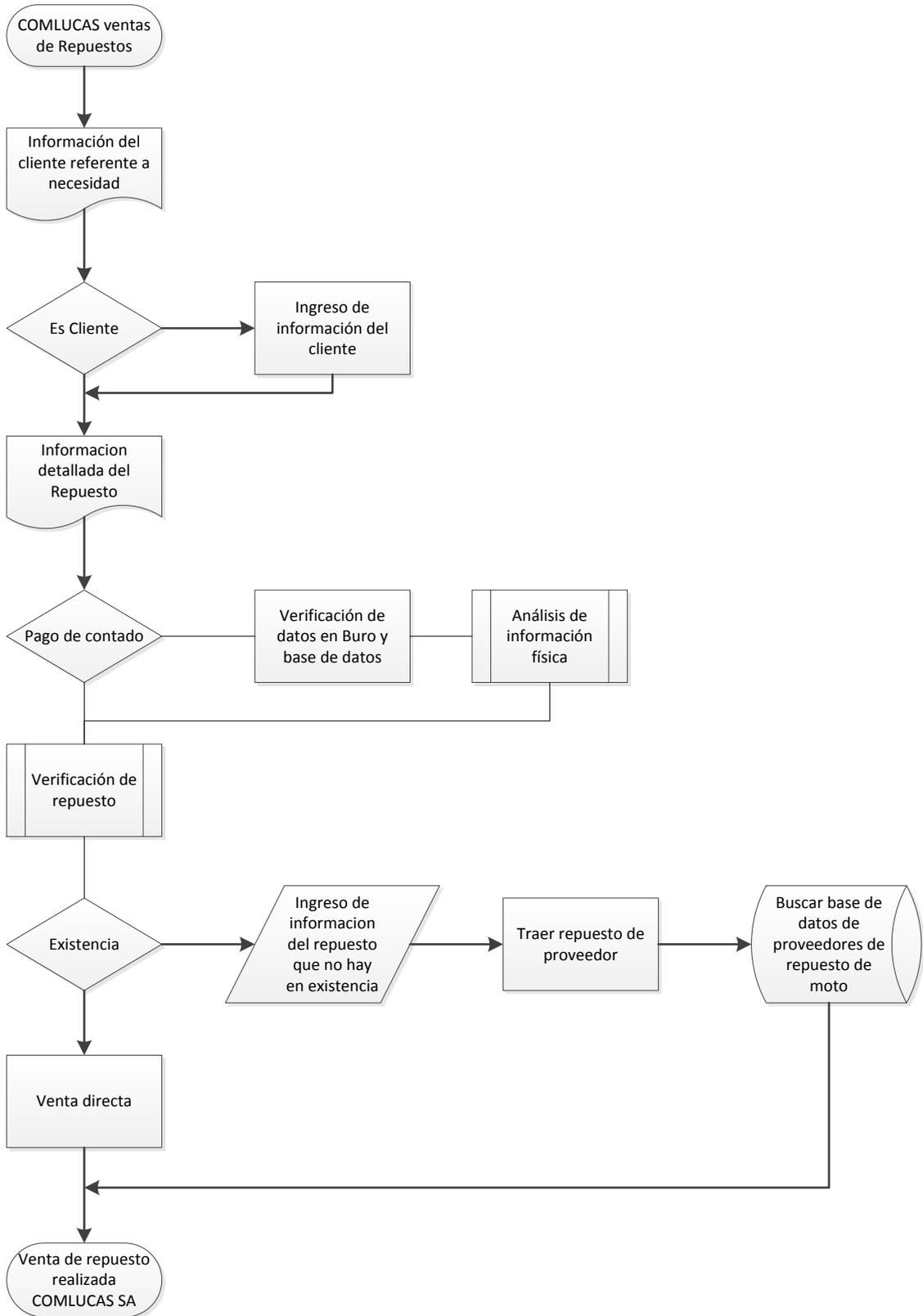
## Proceso de facturación de motos comercializadas



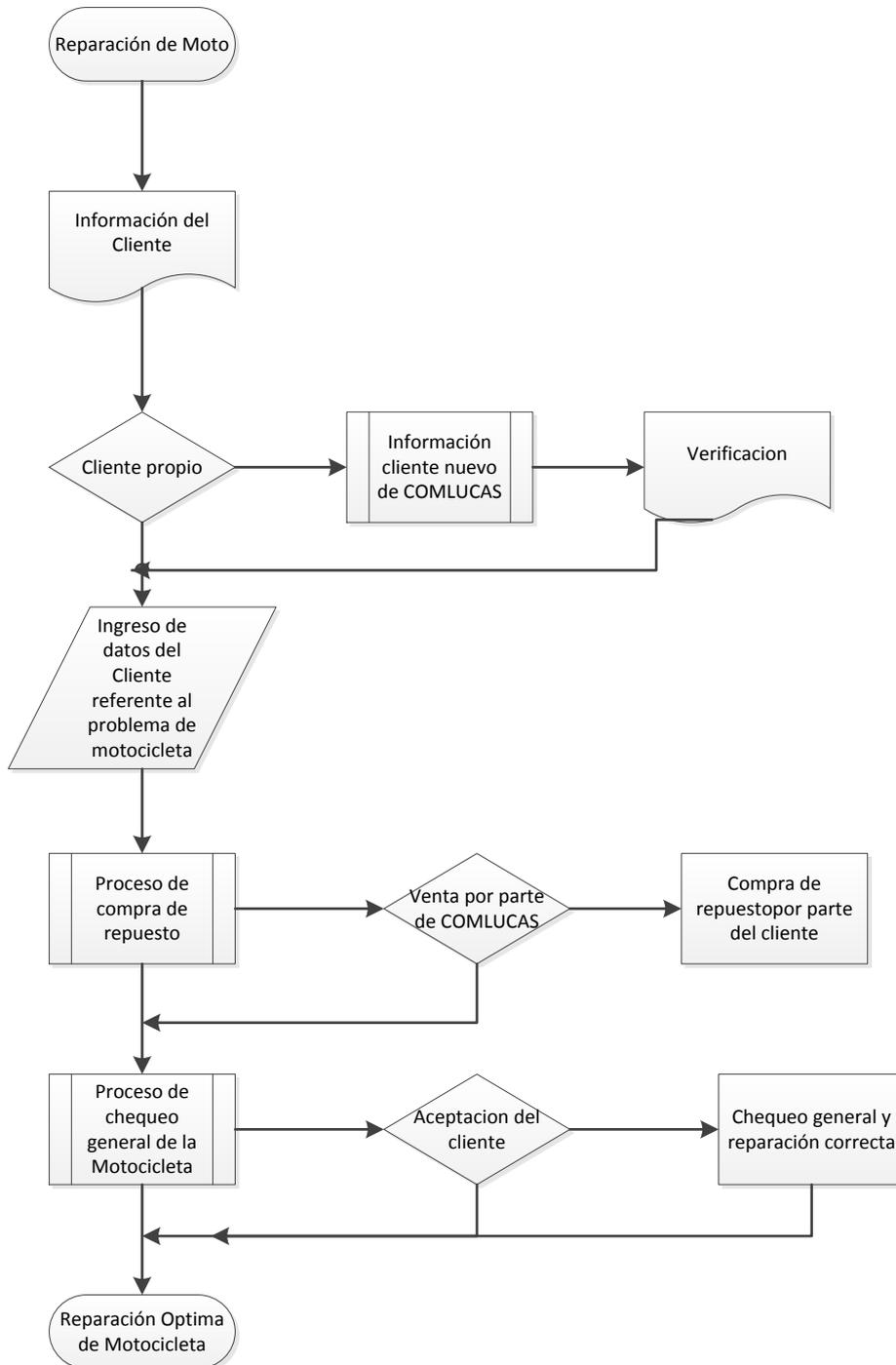
# Mantenimiento y reparación de motos



## Proceso de Ventas de repuestos



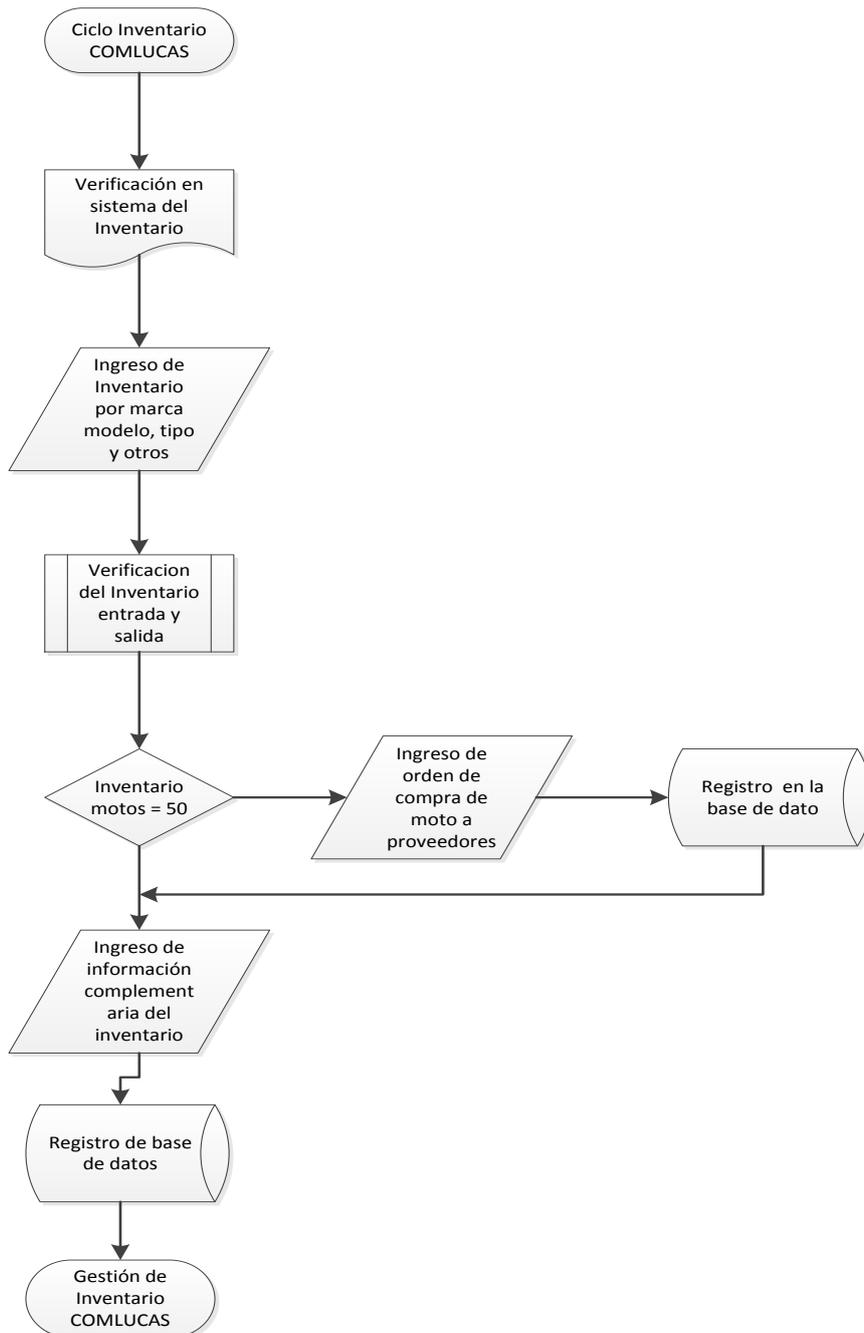
## Proceso de reparación de Motocicleta



## 5.6. Ciclo del negocio

La concesionaria de repuestos, reparación y ventas de motocicletas y demás productos relacionados que tiene un ciclo en base al inventario inicial, a la adquisición de nuevos clientes y a los ciclos de garantías del mismo desarrollándose en base a los siguientes flujos.

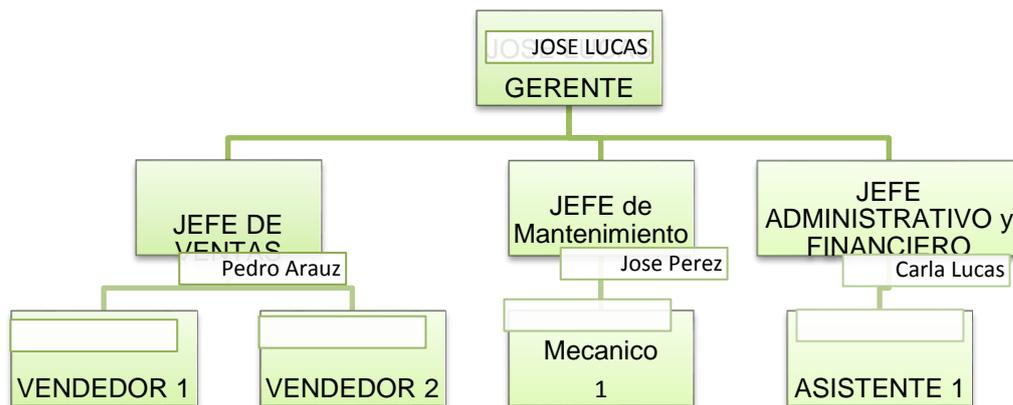
### Ciclo de Inventario Inicial y final



### 5.7. Diseño de la planta y costos

Área	Descripción	Costo
Ventas de moto Exposición	Infraestructura Exposición de motos(20)	20000
Facturación Caja	Computadoras Internet Impresora Suministros oficina Escritorio	1200
Área de Venta y mostrador	Vitrina y perchas Repuestos y accesorios Escritorio 2 computadoras Impresora Internet	4000
Bodega de Repuestos y accesorios	Repuestos y accesorios Perchas	10000
Mantenimiento y servicio técnico	Herramientas Computadoras e impresora Perchas de materiales Maquinarias y repuestos	2000
Crédito y Cobranza Administrativa y Finanzas	Escritorio y suministros 2 Computadoras	2000
Gerencia	Escritorio Circuito cerrado Computadora Varios de oficina	4000
	TOTAL	43200

## 5.8. Recursos Humanos



### Perfiles por Competencia.

- Gerente General.

#### Función General

Planificar la gestión administrativa de la compañía.

#### Funciones Específicas

Brindar la gestión económica, financiera y administrativa.

Elaborar las áreas del plan estratégico, y el presupuesto

Llevar los objetivos y metas de COMLUCAS.

- Asistente

Tendrá la labor exclusiva de apoyar a la gerencia de COMLUCAS en la elaboración de los documentos que le solicite.

Llevará un control de toda la documentación de la comercialización de COMLUCAS.

Reportara directamente a José Lucas Gerente de la empresa COMLUCAS SA

- Jefe de ventas

Organizar a todo el personal de ventas de motocicletas y además la venta y organización del stock de repuestos y accesorios para que cumplan de manera adecuada sus funciones.

Tener un horario de ingreso de tal forma que esté presente en las horas de mayor venta de repuestos en el día además del control de los mantenimientos y reparaciones que se realicen

Organizar y controlar el proceso de relación, venta y mantenimiento en el área de Motos de COMLUCAS SA.

Reunir periódicamente (semanal) a todos los colaboradores de cada área para reorganizar permanentemente los procesos de atención a clientes en el área de motos, repuestos y mantenimiento de la empresa COMLUCAS SA

- Personal de mecánicos y mantenimiento.

Se encargara de mantener en orden los clientes que buscan repuestos, mantenimiento y reparación de motos cuando se encuentre dentro del área de mantenimiento de motos.

También se encargara de pasar un listado de las piezas necesarias para el respectivo mantenimiento o reparación de las motos dentro de COMLUCAS

Además se encargara de mantener al taller en perfectas condiciones para que la imagen de la concesionaria sea de imagen trascendental

- Jefe Administrativo.

Su principal función es tener al día las acciones de venta y comercialización de motos y repuestos

Informar por escrito los reportes de las reparaciones, ventas y costos de repuestos acontecidas dentro de COMLUCAS.

Participara directamente en las reuniones de la concesionaria con la finalidad de aportar nuevas estrategias de comercialización y distribución de motos y repuestos.

Informará por escrito directamente a José Lucas las actividades de adquisición y compra de la empresa COMLUCAS

## 6. ANÁLISIS FINANCIERO

### 6.1. Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento

#### INVERSIÓN DE ACTIVOS

ACTIVO NO CORRIENTE	Cantidad	Valor con IVA Total	Vida Útil	VALOR RESIDUAL	Depreciación Anual	Depreciación mensual
<b>ÁREA DE PRODUCCIÓN</b>						
INFRAESTRUCUTRA	1	\$ 10.000,00	10		\$ 1.000,00	\$ 83,33
MUEBLES	3	\$ 2.000,00	10		\$ 200,00	\$ 16,67
EQUIPOS DE COMPUTO	4	\$ 3.500,00	10		\$ 350,00	\$ 29,17
SUMINISTRO AIRE	220	\$ 500,00	10		\$ 50,00	
ACONDICIONADOS MOTOS EN BODEGAS	3	\$ 3.000,00	10		\$ 300,00	
70 MOTOS	70	\$ 60.000,00	5		\$ 12.000,00	
VITRINAS Y PERCHAS	5	\$ 2.000,00	10		\$ 200,00	\$ 16,67
ACCESORIOS	1	\$ 5.000,00	10		\$ 500,00	\$ 41,67
HERRAMIENTAS	5	\$ 1.500,00	10		\$ 150,00	\$ 12,50
TERRENOS	10	\$ 40.000,00			\$ -	\$ -
REPUESTOS	20	\$ 4.000,00	10		\$ 400,00	\$ 33,33
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 131.500,00</b>			<b>\$ 15.150,00</b>	<b>\$ 233,33</b>
<b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>						
COMPUTADORES	3	\$ 450,00	3,3		\$ 136,36	\$ 11,36
MUEBLES Y ENSERES	2	\$ 230,00	10		\$ 23,00	\$ 1,92
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	3	\$ 900,00	3,3		\$ 272,73	\$ 22,73
TELÉFONOS	2	\$ 200,00	3,3		\$ 60,61	\$ 5,05
ARCHIVADORES	2	\$ 250,00	10		\$ 25,00	\$ 2,08
ACONDICIONARES DE AIRE	1	\$ 850,00	10		\$ 85,00	\$ 7,08
INVENTARIO						
MOTOCICLETAS	5	\$ 800,00	10		\$ 80,00	\$ 6,67
OTROS EQUIPOS ADMINISTRATIVOS	5	\$ 1.000,00	10		\$ 100,00	\$ 8,33
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 4.680,00</b>			<b>\$ 782,70</b>	<b>\$ 65,22</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>		<b>\$ 136.180,00</b>			<b>\$ 15.932,70</b>	<b>\$ 298,56</b>

## GASTOS PRE-OPERATIVOS

GASTOS PRE-OPERATIVOS	Valor Total
	\$
Registro de Marca + Gastos legales	200,00
	\$
Registro Sanitario	90,00
	\$
Gastos de Imagen Corporativa	300,00
	\$
Gastos de Investigación de Mercado	550,00
<b>TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES</b>	<b>\$ 1.140,00</b>

## INVERSIÓN INICIAL

INVERSIÓN INICIAL	Valor Total
	\$
TOTAL INVERSIÓN FIJA	136.180,00
	\$
TOTAL GASTOS PRE-OPERACIONALES	1.140,00
	\$
CAPITAL DE TRABAJO	67.806,40
<b>TOTAL INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>\$ 205.126,40</b>

## 6.2. Ingresos-egresos proyectados

### INGRESO POR VENTA

INGRESO POR VENTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades					
Vendidas al Mes	39	42	44	45	58
	\$	\$	\$	\$	\$
Precio de Venta	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00	1.350,00
Mantenimiento de	\$	\$	\$	\$	\$
motos	2.340,00	2.520,00	2.640,00	2.700,00	3.480,00
Ventas de	\$	\$	\$	\$	\$
repuestos	1.560,00	1.680,00	1.760,00	1.800,00	2.320,00
	\$	\$	\$	\$	\$
Reparación motos	1.560,00	1.680,00	1.760,00	1.800,00	2.320,00
Ventas de					
Accesorio de	\$	\$	\$	\$	\$
motos	1.170,00	1.260,00	1.320,00	1.350,00	1.740,00
Ingresos		\$	\$	\$	\$
Mensuales	\$ 59.280,00	63.840,00	66.880,00	68.400,00	88.160,00
<b>INGRESOS</b>		\$	\$	\$	\$
<b>ANUALES</b>	<b>\$ 711.360,00</b>	<b>766.080,00</b>	<b>802.560,00</b>	<b>820.800,00</b>	<b>1.057.920,00</b>

## COSTO TOTAL MATERIALES DIRECTOS de ensamblaje motos

PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía Eléctrica	\$	\$	\$	\$	\$
para Prod.	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Instalaciones de	\$	\$	\$	\$	\$
perchas de motos	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Repuestos y	\$	\$	\$	\$	\$
accesorio motos	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
Mantenimiento de	\$	\$	\$	\$	\$
equipos de taller	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
Depreciación	\$	\$	\$	\$	\$
PP&E	233,33	233,33	233,33	233,33	233,33
	\$	\$	\$	\$	\$
CIF Mensuales	393,33	393,33	393,33	393,33	393,33
	\$	\$	\$	\$	\$
<b>CIF ANUALES</b>	<b>4.720,00</b>	<b>4.720,00</b>	<b>4.720,00</b>	<b>4.720,00</b>	<b>4.720,00</b>
COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Material	\$	\$	\$	\$	\$
Directo / Año	463.320,00	498.960,00	522.720,00	534.600,00	689.040,00
	\$	\$	\$	\$	\$
Costo MOD / Año	26.187,36	26.187,36	26.187,36	26.187,36	26.187,36
	\$	\$	\$	\$	\$
CIF ANUALES	4.720,00	4.720,00	4.720,00	4.720,00	4.720,00
<b>COSTO PRODUCCIÓN TOTAL</b>	<b>\$ 494.227,36</b>	<b>\$ 529.867,36</b>	<b>\$ 553.627,36</b>	<b>\$ 565.507,36</b>	<b>\$ 719.947,36</b>

## MANO DE OBRA DIRECTA (FIJA)

MANO DE OBRA DIRECTA (FIJA)	No. de personal	Sueldo mensual Bruto	Remuneración mensual	% Beneficios sociales	Costo MOD mensual
Operadores mecánicos y mantenimiento	3	\$ 420,00	\$ 1.260,00	22,6%	1.544,76
Supervisor de talleres reparación mecánica	1	\$ 520,00	\$ 520,00	22,6%	637,52
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>		<b>1.780,00</b>		<b>2.182,28</b>
COSTO TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo MOD / mes	\$ 2.182,28	\$ 2.182,28	\$ 2.182,28	\$ 2.182,28	\$ 2.182,28
Costo MOD / Año	\$ 26.187,36	\$ 26.187,36	\$ 26.187,36	\$ 26.187,36	\$ 26.187,36

PRESUPUESTO EN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energía Eléctrica para Prod.	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Instalaciones de perchas de motos	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00	\$ 25,00
Repuestos y accesorios de motos	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00	\$ 15,00
Mantenimiento de equipos de taller	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Depreciación PP&E	\$ 233,33	\$ 233,33	\$ 233,33	\$ 233,33	\$ 233,33
CIF Mensuales	\$ 393,33	\$ 393,33	\$ 393,33	\$ 393,33	\$ 393,33
<b>CIF ANUALES</b>	<b>\$ 4.720,00</b>				

COSTO DE PRODUCCIÓN TOTAL					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo Material	\$	\$	\$	\$	\$
Directo / Año	463.320,00	498.960,00	522.720,00	534.600,00	689.040,00
	\$	\$	\$	\$	\$
Costo MOD / Año	26.187,36	26.187,36	26.187,36	26.187,36	26.187,36
	\$	\$	\$	\$	\$
CIF ANUALES	4.720,00	4.720,00	4.720,00	4.720,00	4.720,00
<b>COSTO PRODUCCIÓN</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>TOTAL</b>	<b>494.227,36</b>	<b>529.867,36</b>	<b>553.627,36</b>	<b>565.507,36</b>	<b>719.947,36</b>

### 6.3. Flujos de caja proyectados

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Fija	\$ 136.180,00					
UAIT		\$ 133.983,74	\$ 152.620,74	\$ 164.828,89	\$ 171.770,16	\$ 244.293,56
Pago Part. Trab.		\$ -	\$ 20.097,56	\$ 22.893,11	\$ 24.724,33	\$ 25.765,52
Pago de IR		\$ -	\$ 33.897,89	\$ 38.613,05	\$ 41.701,71	\$ 43.457,85
<b>EFFECTIVO NETO</b>		<b>\$ 133.983,74</b>	<b>\$ 98.625,29</b>	<b>\$ 103.322,73</b>	<b>\$ 105.344,12</b>	<b>\$ 175.070,18</b>
(+) Deprec. Área Prod.		\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00	\$ 15.150,00
(+) Deprec. Área Adm.		\$ 782,70	\$ 782,70	\$ 782,70	\$ 782,70	\$ 782,70
(+) Aporte Accionistas	\$ 150.000,00					
(-) Préstamo concedido	\$ 55.000,00	\$ 15.017,03	\$ 15.017,03	\$ 15.017,03	\$ 15.017,03	\$ 15.017,03
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>		<b>\$ 134.899,41</b>	<b>\$ 99.540,96</b>	<b>\$ 104.238,40</b>	<b>\$ 106.259,79</b>	<b>\$ 175.985,85</b>
(+) Saldo Inicial	\$ -					
<b>(=) FLUJO ACUMULADO</b>	<b>\$ (205.000,00)</b>	<b>\$ 134.899,41</b>	<b>\$ 99.540,96</b>	<b>\$ 104.238,40</b>	<b>\$ 106.259,79</b>	<b>\$ 175.985,85</b>
FLUJO NETO DEL PERIODO	\$ 68.820,00	\$ 134.899,41	\$ 99.540,96	\$ 104.238,40	\$ 106.259,79	\$ 175.985,85

## CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	
	Año 1
COSTO DE VENTA	\$ 494.227,36
GASTOS ADMINISTRATIVOS.	\$ 23.124,30
GASTOS DE VENTA	\$ 37.428,00
<b>CAO</b>	<b>\$ 554.779,66</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 67.806,40</b>

## CICLO DE EFECTIVO

CICLO DE EFECTIVO	
Días de Adquisición y Producción	4
Días de Venta	25
Días de Cobro	45
(-) Días de Pago	30
<b>CICLO EFECTIVO EN DÍAS</b>	<b>44</b>

## GASTO FINANCIEROS

<b><u>Inversión Total</u></b>			
INVERSIÓN FIJA	\$	136.180,00	
GASTOS PRE-OPERACIONALES	\$	1.140,00	
CAPITAL DE TRABAJO	\$	67.806,40	
			<b>\$ 205.126,40</b>
<b><u>Capital Propio</u></b>			<b>\$ 150.000,00</b>
<b>CAPITAL REQUERIDO</b>			<b>\$ 55.126,40</b>
<b>Condiciones del Crédito</b>			
Valor del Préstamo	\$	55.000,00	
Periodos de pago		60	
Tasa de interés		13%	
Forma de capitalización		mensual a 5 años	
<b>PAGO</b>			<b>\$ 1.251,42</b>

No.A77	Principal	Intereses	Pago	Amort. Prést.
0			\$ 1.251,42	\$ 55.000,00
1	\$ 655,59	\$ 595,83	\$ 1.251,42	\$ 54.344,41
2	\$ 662,69	\$ 588,73	\$ 1.251,42	\$ 53.681,73
3	\$ 669,87	\$ 581,55	\$ 1.251,42	\$ 53.011,86
4	\$ 677,12	\$ 574,30	\$ 1.251,42	\$ 52.334,74
5	\$ 684,46	\$ 566,96	\$ 1.251,42	\$ 51.650,28
6	\$ 691,87	\$ 559,54	\$ 1.251,42	\$ 50.958,40
7	\$ 699,37	\$ 552,05	\$ 1.251,42	\$ 50.259,03
8	\$ 706,95	\$ 544,47	\$ 1.251,42	\$ 49.552,09
9	\$ 714,60	\$ 536,81	\$ 1.251,42	\$ 48.837,48
10	\$ 722,35	\$ 529,07	\$ 1.251,42	\$ 48.115,13
11	\$ 730,17	\$ 521,25	\$ 1.251,42	\$ 47.384,96
12	\$ 738,08	\$ 513,34	\$ 1.251,42	\$ 46.646,88
13	\$ 746,08	\$ 505,34	\$ 1.251,42	\$ 45.900,80
14	\$ 754,16	\$ 497,26	\$ 1.251,42	\$ 45.146,64
15	\$ 762,33	\$ 489,09	\$ 1.251,42	\$ 44.384,31
16	\$ 770,59	\$ 480,83	\$ 1.251,42	\$ 43.613,72
17	\$ 778,94	\$ 472,48	\$ 1.251,42	\$ 42.834,79
18	\$ 787,38	\$ 464,04	\$ 1.251,42	\$ 42.047,41
19	\$ 795,91	\$ 455,51	\$ 1.251,42	\$ 41.251,51
20	\$ 804,53	\$ 446,89	\$ 1.251,42	\$ 40.446,98
21	\$ 813,24	\$ 438,18	\$ 1.251,42	\$ 39.633,73

22	\$	822,05	\$	429,37	\$	1.251,42	\$	38.811,68
23	\$	830,96	\$	420,46	\$	1.251,42	\$	37.980,72
24	\$	839,96	\$	411,46	\$	1.251,42	\$	37.140,76
25	\$	849,06	\$	402,36	\$	1.251,42	\$	36.291,70
26	\$	858,26	\$	393,16	\$	1.251,42	\$	35.433,44
27	\$	867,56	\$	383,86	\$	1.251,42	\$	34.565,88
28	\$	876,96	\$	374,46	\$	1.251,42	\$	33.688,93
29	\$	886,46	\$	364,96	\$	1.251,42	\$	32.802,47
30	\$	896,06	\$	355,36	\$	1.251,42	\$	31.906,41
31	\$	905,77	\$	345,65	\$	1.251,42	\$	31.000,65
32	\$	915,58	\$	335,84	\$	1.251,42	\$	30.085,07
33	\$	925,50	\$	325,92	\$	1.251,42	\$	29.159,57
34	\$	935,52	\$	315,90	\$	1.251,42	\$	28.224,05
35	\$	945,66	\$	305,76	\$	1.251,42	\$	27.278,39
36	\$	955,90	\$	295,52	\$	1.251,42	\$	26.322,49
37	\$	966,26	\$	285,16	\$	1.251,42	\$	25.356,23
38	\$	976,73	\$	274,69	\$	1.251,42	\$	24.379,50
39	\$	987,31	\$	264,11	\$	1.251,42	\$	23.392,19
40	\$	998,00	\$	253,42	\$	1.251,42	\$	22.394,19
41	\$	1.008,82	\$	242,60	\$	1.251,42	\$	21.385,38
42	\$	1.019,74	\$	231,67	\$	1.251,42	\$	20.365,63
43	\$	1.030,79	\$	220,63	\$	1.251,42	\$	19.334,84
44	\$	1.041,96	\$	209,46	\$	1.251,42	\$	18.292,88
45	\$	1.053,25	\$	198,17	\$	1.251,42	\$	17.239,64
46	\$	1.064,66	\$	186,76	\$	1.251,42	\$	16.174,98
47	\$	1.076,19	\$	175,23	\$	1.251,42	\$	15.098,79
48	\$	1.087,85	\$	163,57	\$	1.251,42	\$	14.010,94
49	\$	1.099,63	\$	151,79	\$	1.251,42	\$	12.911,31
50	\$	1.111,55	\$	139,87	\$	1.251,42	\$	11.799,76
51	\$	1.123,59	\$	127,83	\$	1.251,42	\$	10.676,17
52	\$	1.135,76	\$	115,66	\$	1.251,42	\$	9.540,41
53	\$	1.148,06	\$	103,35	\$	1.251,42	\$	8.392,35
54	\$	1.160,50	\$	90,92	\$	1.251,42	\$	7.231,84
55	\$	1.173,07	\$	78,34	\$	1.251,42	\$	6.058,77
56	\$	1.185,78	\$	65,64	\$	1.251,42	\$	4.872,99
57	\$	1.198,63	\$	52,79	\$	1.251,42	\$	3.674,36
58	\$	1.211,61	\$	39,81	\$	1.251,42	\$	2.462,75
59	\$	1.224,74	\$	26,68	\$	1.251,42	\$	1.238,01
60	\$	1.238,01	\$	13,41	\$	1.251,42	\$	(0,00)

<b>Años</b>	<b>Principal</b>	<b>Intereses</b>	
1er.	\$ 8.353,12	<b>\$ 6.663,91</b>	\$ 15.017,03
2do.	\$ 9.506,12	<b>\$ 5.510,91</b>	\$ 15.017,03
3er.	\$ 10.818,27	<b>\$ 4.198,75</b>	\$ 15.017,03
4to.	\$ 12.311,55	<b>\$ 2.705,48</b>	\$ 15.017,03
5to.	\$ 14.010,94	<b>\$ 1.006,09</b>	\$ 15.017,03
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 55.000,00</b>	<b>\$ 20.085,14</b>	\$ 75.085,14

## 6.4. Proyecciones de los estados financieros

### ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES PROYECTADOS

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		\$	\$	\$	\$	\$
VENTAS		711.360,00	766.080,00	802.560,00	820.800,00	1.057.920,00
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Costo de Venta		494.227,36	529.867,36	553.627,36	565.507,36	719.947,36
		\$	\$	\$	\$	\$
(=) Utilidad Bruta		217.132,64	236.212,64	248.932,64	255.292,64	337.972,64
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Gastos		\$	\$	\$	\$	\$
Administrativos		23.124,30	21.984,30	21.984,30	21.984,30	21.984,30
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Gastos de Ventas		37.428,00	40.164,00	41.988,00	42.900,00	54.756,00
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) DEPRECIACIÓN		15.932,70	15.932,70	15.932,70	15.932,70	15.932,70
		\$	\$	\$	\$	\$
(=) UTILIDAD OPERACIONAL		140.647,65	158.131,65	169.027,65	174.475,65	245.299,65
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Gastos		\$	\$	\$	\$	\$
Financieros		6.663,91	5.510,91	4.198,75	2.705,48	1.006,09
		\$	\$	\$	\$	\$
(=) UAIT		133.983,74	152.620,74	164.828,89	171.770,16	244.293,56
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Participación		\$	\$	\$	\$	\$
Trabajadores	15%	20.097,56	22.893,11	24.724,33	25.765,52	36.644,03
		\$	\$	\$	\$	\$
(-) Impuesto a la Renta	22%	33.897,89	38.613,05	41.701,71	43.457,85	61.806,27
		\$	\$	\$	\$	\$
(+) Depreciación		15.932,70	15.932,70	15.932,70	15.932,70	15.932,70
		\$	\$	\$	\$	\$
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>95.920,99</b>	<b>107.047,28</b>	<b>114.335,55</b>	<b>118.479,49</b>	<b>161.775,95</b>

## CÁLCULO DE TIR Y VAN

CÁLCULO DE TIR Y VAN						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>FLUJO NETO DEL PERIODO</b>	\$ (205.000,00)	\$ 134.899,41	\$ 99.540,96	\$ 104.238,40	\$ 106.259,79	\$ 175.985,85
<b>TIR</b>	51,37%					
<b>VAN</b>	\$158.833,87					
<b>Pay Back</b>	1,7 años					

## ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADOS

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>ACTIVOS</b>						
<b>A. CORRIENTE</b>						
Efectivo	\$ 68.820,00	\$ 226.316,02	\$ 251.379,59	\$ 268.702,16	\$ 279.264,59	\$ 353.709,74
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>\$ 68.820,00</b>	<b>\$ 226.316,02</b>	<b>\$ 251.379,59</b>	<b>\$ 268.702,16</b>	<b>\$ 279.264,59</b>	<b>\$ 353.709,74</b>
<b>A. NO CORRIENTE</b>						
INFRAESTRUCUTRA	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
MUEBLES	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
EQUIPOS DE COMPUTO	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
SUMINISTRO	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
AIRES ACONDICIONADOS	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
MOTOS EN BODEGAS	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00
70 MOTOS	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00	\$ 60.000,00
VITRINAS Y PERCHAS	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 2.000,00
ACCESORIOS	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
HERRAMIENTAS	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
TERRENOS	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00
REPUESTOS	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00	\$ 4.000,00
(-) Deprec. Acum. Área Prod.	\$ -	\$ 15.150,00	\$ 30.300,00	\$ 45.450,00	\$ 60.600,00	\$ 75.750,00
Computadores	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00

Muebles y Enseres	\$ 230,00	\$ 230,00	\$ 230,00	\$ 230,00	\$ 230,00	\$ 230,00
Impresora Multifuncional	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ 900,00
Teléfonos	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 200,00
Archivadores	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 250,00
Acondicionares de Aire	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00	\$ 850,00
inventario motocicletas	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ 800,00
Otros equipos administrativos	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
(-) Deprec. Acum. Área Adm.	\$ -	\$ 782,70	\$ 1.565,39	\$ 2.348,09	\$ 3.130,79	\$ 3.913,48
<b>Total Activo NO Corriente</b>	<b>\$ 136.180,00</b>	<b>\$ 120.247,30</b>	<b>\$ 104.314,61</b>	<b>\$ 88.381,91</b>	<b>\$ 72.449,21</b>	<b>\$ 56.516,52</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 205.000,00</b>	<b>\$ 346.563,32</b>	<b>\$ 355.694,20</b>	<b>\$ 357.084,07</b>	<b>\$ 351.713,80</b>	<b>\$ 410.226,26</b>
<b>PASIVOS</b>						
<b>PASIVO CORRIENTE</b>						
Porción Corriente de la Deuda	\$ 8.353,12	\$ 9.506,12	\$ 10.818,27	\$ 12.311,55	\$ 14.010,94	\$ -
Gastos Administrativos						
Particip. De Trab. Por Pagar	\$ -	\$ 20.097,56	\$ 22.893,11	\$ 24.724,33	\$ 25.765,52	\$ 36.644,03
Imp. A la Renta por Pagar	\$ -	\$ 33.897,89	\$ 38.613,05	\$ 41.701,71	\$ 43.457,85	\$ 61.806,27
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>\$ 8.353,12</b>	<b>\$ 63.501,57</b>	<b>\$ 72.324,43</b>	<b>\$ 78.737,59</b>	<b>\$ 83.234,32</b>	<b>\$ 98.450,30</b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>						
Deuda a Largo Plazo	\$ 46.646,88	\$ 37.140,76	\$ 26.322,49	\$ 14.010,94	\$ -	\$ -
<b>Total Pasivo NO Corriente</b>	<b>\$ 46.646,88</b>	<b>\$ 37.140,76</b>	<b>\$ 26.322,49</b>	<b>\$ 14.010,94</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Total PASIVO</b>	<b>\$ 55.000,00</b>	<b>\$ 100.642,33</b>	<b>\$ 98.646,92</b>	<b>\$ 92.748,53</b>	<b>\$ 83.234,32</b>	<b>\$ 98.450,30</b>
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00	\$ 150.000,00
Utilidad Retenidas	\$ -	\$ 95.920,99	\$ 107.047,28	\$ 114.335,55	\$ 118.479,49	\$ 161.775,95
<b>Total PATRIMONIO</b>	<b>\$ 150.000,00</b>	<b>\$ 245.920,99</b>	<b>\$ 257.047,28</b>	<b>\$ 264.335,55</b>	<b>\$ 268.479,49</b>	<b>\$ 311.775,95</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 205.000,00</b>	<b>\$ 346.563,31</b>	<b>\$ 355.694,20</b>	<b>\$ 357.084,08</b>	<b>\$ 351.713,80</b>	<b>\$ 410.226,26</b>

## 6.5. Punto de equilibrio

<b>COSTOS FIJOS</b>	
MOD (fija)	\$ 26.187,36
Deprec. Planta	\$ 15.150,00
Sueldos y Salarios / año	\$ 15.483,60
Serv. Básicos / año	\$ 540,00
Suministros al año	\$ 240,00
Asesoría / año	\$ 1.800,00
Internet y Celular	\$ 1.440,00
Permisos / año	\$ 150,00
Deprec. Área Adm. / año	\$ 782,70
Mant. Vehículo / año	\$ 1.548,00
Gastos Pre-operacionales	\$ 1.140,00
Publicidad anual	\$ 1.500,00
Gastos financieros	\$ 6.663,91
<b>COSTO FIJO TOTAL</b>	<b>\$ 72.625,57</b>

<b>COSTOS VARIABLES</b>	
MD	\$ 463.320,00
Energía Eléctrica para Prod.	\$ 720,00
Instalaciones de perchas de motos	\$ 300,00
Repuestos y accesorio motos	\$ 180,00
Mantenimiento de equipos de taller	\$ 720,00
Transp. - Com. / año	\$ 360,00
Comisiones anuales	\$ 35.568,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 501.168,00</b>
# Unidades Prod. / Año	468
<b>Costo Variable Unitario</b>	<b>\$ 1.070,87</b>
<b>Precio de Venta Unitario</b>	<b>\$ 1.350,00</b>

<b>PE = CF / (P - CVU)</b>			
<b>PE</b>			
<b>=</b>	<b>260</b>	unidades al año, o	<b>\$ 351.252,63</b>
<b>PE</b>			
<b>=</b>	<b>22</b>	unidades al mes, o	<b>\$ 29.271,05</b>

## 6.6. Análisis de sensibilidad (dos escenarios para los puntos 6.4 y 6.5)

### ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN	\$					
TOTAL	(205.126,40)					
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
VENTAS		739.814,40	796.723,20	834.662,40	853.632,00	1.100.236,80
(-) Costo de	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Venta		512.019,54	548.942,58	573.557,94	585.865,62	745.865,46
(=) Utilidad	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Bruta		227.794,86	247.780,62	261.104,46	267.766,38	354.371,34
(-) Gastos	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Administrativos		23.124,30	21.984,30	21.984,30	21.984,30	21.984,30
(-) Gastos de	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Ventas		37.428,00	40.164,00	41.988,00	42.900,00	54.756,00
(-)	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Depreciación		15.932,70	298,56	-	-	-
(=) UTILIDAD	\$	\$	\$	\$	\$	\$
OPERACIONAL		151.309,86	185.333,76	197.132,16	202.882,08	277.631,04
(-) Gastos	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Financieros		6.663,91	5.510,91	4.198,75	2.705,48	1.006,09
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
(=) UAIT		144.645,95	179.822,85	192.933,40	200.176,60	276.624,95
Pago Part.	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Trab.		-	21.696,89	26.973,43	28.940,01	30.026,49
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Pago de IR		-	41.585,71	51.699,07	55.468,35	57.550,77
EFFECTIVO		\$	\$	\$	\$	\$
NETO		144.645,95	116.540,25	114.260,91	115.768,23	189.047,69
(+) Deprec.	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Área Prod.		15.150,00	15.150,00	15.150,00	15.150,00	15.150,00
(+) Deprec.	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Área Adm.		782,70	782,70	782,70	782,70	782,70
<b>FLUJO NETO</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
<b>DEL PERIODO</b>	<b>(205.126,40)</b>	<b>160.578,65</b>	<b>132.472,95</b>	<b>130.193,60</b>	<b>131.700,93</b>	<b>204.980,39</b>
<b>TIR</b>	<b>66,68%</b>	EXTREMADAMENTE SENSIBLE A CAMBIOS EN LOS INGRESOS				
<b>VAN</b>	<b>\$ 241.917,96</b>	SEAN POR PRECIO O CANTIDADES				
<b>Pay Back</b>	<b>1,3</b>	años				

## 6.7. Resultados de la valoración del plan de negocios

INDICES DE RENTABILIDAD					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ROA	27,68%	30,10%	32,02%	33,69%	39,44%
ROE	39,00%	41,64%	43,25%	44,13%	51,89%

## 6.8. Impacto y sostenibilidad del negocio

Las actividades desarrolladas por la empresa COMLUCAS SA manifiestan un ingreso considerable para forjar una mención administrativa de éxito y sustentable por el hecho de generar actividades sustanciales en el desarrollo de la parroquia San Isidro, siendo de interés de los ciudadanos el respaldo cotidiano de las variedades de motos existente, el auspicio de una gama de accesorios, el mantenimiento directo a las unidades y garantías, siendo además un proveedor directo de repuestos requeridos en el sector, el negocio se mantiene en una escala alcista y se considera los principales argumentos estratégicos para hacer de las negociaciones de motos una escala alcista, considerando los principales argumentos estratégicos y promocionales, e incluso respaldo con crédito directos a los clientes que mantienen un contante trato y relación con la institución.

## **7. CONCLUSIONES**

En la parroquia de San Isidro existen actividades de comercio, agricultura, ganadería que permiten el traslado de sus pobladores a los diferentes lugares dentro del cantón, sin embargo la necesidad de un vehículo liviano hacen de la motocicleta el interés particular de la población,

La concesionaria de motos COMLUCAS S.A. hace viable los recursos para implementar un lugar en el comercio de San Isidro que enrumba variedades de servicios adicionales relacionados con la venta, mantenimiento, reparaciones, y garantías viables y factibles dentro de la comunidad.

El plan de negocio de la implementación de una concesionaria permitirá obtener utilidades referentes a un retorno TIR equivalente al 51.37%, y la recuperación de la inversión en un promedio de 1 año 7 meses considerando que la proyección es a 5 años base.

La realización de múltiples actividades dentro de la concesionara garantizará variedades de clientes y a la vez las respectiva generación de una base de datos que dotara a los ciudadanos de las mejores opciones para adquirir una motocicleta, siendo el negocio viable en base a la investigación de mercado realizada.

## **Recomendaciones**

COMLUCAS es una concesionaria que mantendrá continuidad en sus actividades, en base a la comercialización de motos, repuestos, mantenimiento, accesorios y reparaciones, siendo perseverante en la atención con el cliente, brindando calidad y respaldo al sector de San Isidro.

Ser líder en el mercado de motos, accesorios y repuestos, dando confianza y seguridad al cliente, además de mantener los niveles de ingresos y rentabilidad de la concesionaria COMLUCAS

Se recomienda además que el personal de ventas, y servicio al cliente conserven en la base de datos el listado de clientes para poder establecer postventa y negociaciones futuras.

## Bibliografía

- Alban Edgar. (2006). *Industria Automotriz en el Ecuador*. Quito : Grupo Norma.
- Alonso, R. (2008). *Dirección, Administración y Comercialización, Marketing Integrado*, . NY: Construyendo el futuro. .
- Caos del tránsito vehicular busca remedios en Guayaquil. (09 de julio de 2012). *Diario Hoy*.
- CNT, C. N. (2012). *Los accidente de Transito*. Quito Ecuador : CNT.
- Davila Jorge. (2011). *Estado actual de la industria automotriz en el pais*. Guayaquil: Ediciones Pacheco.
- Del Rosario Pedro. (2011). *Actividad de Ensamblaje en el Ecuador*. Manta: Ediciones Figueroa.
- Diario Hoy. (2012). *Plaga de caracoles devoran cultivo de arroz en el canton Daule* . Guayaquil: TelandWeb.
- DOYLE CLOUD, A. (2006). *LOGISTICA Y CADENAS DE TRANSPORTE MULTIMODAL*. EUA: FEDERAL EXPRESS CORPORATION, EUA.
- Enciclopedia Universal Britannica. (2010). *Gestion y decisiones*. editores.
- FAO, O. d. (2012). *Gua para identificar las limitaciones de campo en la producción de arroz*. Naciones Unidas : Adventure Works ediciones.
- Galarza Joaquin. (12 de Mayo de 2012). Industria automotriz prevé duplicar ventas a Venezuela. *El Telegrafo*, págs. 21-22.
- H. G. Wells. (s.f.).
- Holguin Ricardo. (2012). *Las reformas de la industria automotriz*. Quito: Ediciones Perez.
- INEC, I. N. (2011). *Poblacion del Canton Sucre, Provincia de Manabi*. Quito Ecuador: Ediciones INEC.
- Infoagro. (12 de Agosto de 2009). Recuperado el 20 de Diciembre de 2012, de <http://www.fao.org/ag/esp/revista/0512sp2.htm>
- INIAP, C. R. (2011). *Programa nacional de arroz* . Ecuador: Studio Matto desing .
- Mejuto Alejandro. (2008). *Distintos Medios de Transporte*. Malaga: Ediciones Diaz de Santos.
- Melendez, D. J. (2005). *clientes en el negocio*. Madrid: ediesp cia ltda.
- Mondy, W. (2005 pag.23). *Administracion de Racursos Humanos*. Mexico DF: Pearson Educacion de MExico.
- MONEREO, C. (2001). *Ser estratégico y autónomo aprendiendo*. Barcelona: Graó.
- MOTOS, S. e. (19 de 04 de 2011). Una alternativa económica ideal. *Diario el Universo*, págs. <http://www.eluniversoavisos.com/noticias/despliegue/22/Motos-Una-alternativa-economica-ideal>.
- OLVEIDA, A. (2010). *EL deporte tradcion y las ventajas del cliclismo*. Habana: Ediones Yepez.
- OSTER, S. (2011). *Analisis moderno de la competitividad* . Introducion perspectiva general.
- Pirsig, R. (2010). *Zen y el arte del mantenimiento de la motocicleta*. Ediciones Pirsig.

- Ponce, C. (21 de Marzo de 2012). La venta de autos cayo en un 9%. *El Comercio*, págs. 7-8.
- QUINQUER D. (2002). *"Cooperar para aprender: El trabajo cooperativo"*. Barcelona: Praxis.
- Quinquer Dolors. (2004). *Estrategias metodológicas para enseñar y aprender*. España: Iber, 40.
- Ramos, A. (2010). *Medios de Transporte Casual*. Málaga: Ed. Reyes.
- Restrepo Francisco. (13 de Marzo de 2009). La industria automotriz acelera. *Diario Hoy*, págs. 11-12.
- Revista Exclama*. (2013). Recuperado el 29 de Mayo de 2013, de [www.revistaexclama.com](http://www.revistaexclama.com)
- Rosee, J. (2007). *LA gestion empresarial, Un Reto*. Buenos Aires: Editorial Cientifica.
- Rosero Daniel. (2005). *La industria del Ensamblaje*. Quito : Ediciones Vargas.
- TINOCO, D. (2011). *Comercializacion de Motos en eL Ecuador*. Quito: CNTE SA.
- TRÁNSITO, L. D. (2007). *LEY DE TRÁNSITO Y TRANSPORTE TERRESTRES*. Quito Ecuador: Asamblea Nacional.

# ANEXOS

## Anexos 1 Soporte de Encuestas realizadas en San Isidro cantón Sucre



## Anexo Lista de repuestos

CODIGO	MODELO	STOCK	PVP	PRECIOS		
310790455-0001	AMORTIGUADOR POSTERIOR 110-37	110-37	22	20,00	15,00	15,23
180650050-0001	ANILLO DE FUEGO 110-37	110-37	10	1,30	1,00	1,02
330010799-0001	ASIENTO 110-37	110-37	18	22,56	17,55	17,81
140450003-0001	BALANCIN SUPERIOR 110-37	110-37	24	3,25	2,50	2,54
140020077-0001	BARRA DE LEVA 110-37	110-37	1	8,45	6,50	6,60
310450440-0002	BARRA DE SUSPENSION LH 110-37	110-37	24	15,76	12,26	12,44
310460401-0002	BARRA DE SUSPENSION RH 110-37	110-37	24	15,76	12,26	12,44
290380141-0001	BASE CON CATALINA 110-37	110-37	2	16,00	12,00	12,18
290390061-0001	BASE DE CATALINA 110-37	110-37	7	7,80	6,00	6,09
332050009-0001	BASE DE GUIA POSTERIOR RH 110-37	110-37	20	3,90	3,00	3,05
270100038-0007	BOBINA DE CAMPO 110-37	110-37	1	22,00	16,92	17,18
CL-42315-LDY-000	BOCIN POSTERIOR CON TUERCA 110-37	110-37	2	3,90	3,00	3,05
150010006-0001	BOMBA DE ACEITE 110-37	110-37	6	5,85	4,50	4,57
330250108-0001	CABLE DE ASIENTO 110-37	110-37	6	1,49	1,15	1,17
193270001-0001	CADENILLA DEL ARANQUE 110-37	110-37	5	3,00	2,31	2,34
500290154-0001	CAJA DE CAMBIO COMPLETA 110-37	110-37	27	15,39	11,97	12,15
290420002-0001	CATALINA 110-37	110-37	99	4,03	3,13	3,18
290310027-0001	CAUCHO DE BASE DE CATALINA 110-37	110-37	12	5,01	3,85	3,91
140400002-0001	CAUCHO DE VALVULA 110-37	110-37	20	1,30	1,00	1,02
271000002-0003	CDI 110-37	110-37	501	2,32	1,80	1,83
120020007-0001	CILINDRO 110-37	110-37	5	29,00	22,00	22,33
342220077-0001	COVERTOR CENTRAL PRIMARIO 110-37	110-37	6	5,52	4,29	4,36
343720007-0001	COVERTOR CENTRAL SECUNDARIO 110-37	110-37	8	1,78	1,38	1,40
341650231-0001	COVERTOR DE VELOCIMETRO 110-37	110-37	2	1,26	0,98	0,99
260060070-0001	CUBRE CADENA 110-37	110-37	10	2,60	2,00	2,03
180020081-0001	DEPURADOR 110-37	110-37	1	18,00	13,50	13,70
141240001-0001	DIRIGUIDOR DE CADENILLA DE MOTOR 110-37	110-37	10	1,30	1,00	1,02
140510002-0001	EJE DE BALANCIN SUPERIOR 110-37	110-37	20	1,30	1,00	1,02
150130001-0001	EJE DE BOMBA DE ACEITE 110-37	110-37	5	1,30	1,00	1,02
310120011-0001	EJE DE DIRECCION 110-37	110-37	1	18,00	13,80	14,01
380870002-0001	EJE DE PATA CENTRAL 110-37	110-37	2	2,99	2,30	2,33
380870474-0001	EJE DE PATA CENTRAL 110-37	110-37	5	1,82	1,40	1,42
380870006-0001	EJE DELANTERO 110-37	110-37	1	2,91	2,24	2,27
380870001-0001	EJE POSTERIOR 110-37	110-37	2	5,85	4,50	4,57
191250069-0001	EJE PRIMARIO ARMADO 110-37	110-37	1	15,00	11,50	11,67
191390129-0001	EJE SECUNDARIO ARMADO 110-37	110-37	1	6,00	4,62	4,68
191400022-0001	EJE SECUNDARIO SOLO 110-37	110-37	3	5,20	4,00	4,06
141080001-0001	EJE TEMPLADOR DE CADENILLA 110-37	110-37	9	1,49	1,15	1,17
170430004-0001	EMPAQUE DE BASE DE CARBURADOR 110-37	110-37	12	1,30	1,00	1,02
150140001-0001	EMPAQUE DE BOMBA DE ACEITE 110-37	110-37	6	1,30	1,00	1,02
120150004-0001	EMPAQUE DE CABEZOTE 110-37	110-37	20	1,95	1,50	1,52
110100054-0001	EMPAQUE DE CARTER 110-37	110-37	19	1,95	1,50	1,52
120050006-0001	EMPAQUE DE CILINDRO 110-37	110-37	20	1,95	1,50	1,52
120250001-0001	EMPAQUE DE TAPA CENTRAL DE CABEZOTE 110-37	110-37	19	1,95	1,50	1,52
120310001-0001	EMPAQUE DE TAPA DE CABEZOTE LH 110-37	110-37	20	1,95	1,50	1,52
120370001-0001	EMPAQUE DE TAPA DE CABEZOTE RH 110-37	110-37	20	1,95	1,50	1,52
110420005-0001	EMPAQUE DE TAPA DE CORONILLA LH 110-37	110-37	6	1,95	1,50	1,52
110620010-0001	EMPAQUE DE TAPA DE EMBRAGUE 110-37	110-37	18	1,95	1,50	1,52
170440003-0001	EMPAQUE PLASTICO DE BASE DE CARBURADOR 110-37	110-37	17	1,30	1,00	1,02
380180031-0004	ESPARRAGO DE ESCAPE 110-37	110-37	14	1,30	1,00	1,02
360490008-0001	ESPEJO RETROVISOR PAR 110-37	110-37	1	3,25	2,50	2,54
312150002-0001	ESTRIBO POSTERIOR LH 110-37	110-37	5	2,60	2,00	2,03
312150002-0005	ESTRIBO POSTERIOR LH 110-37	110-37	25	4,87	3,79	3,85
312230069-0002	ESTRIBO POSTERIOR LH 110-37	110-37	12	3,90	3,00	3,05
312160002-0006	ESTRIBO POSTERIOR RH 110-37	110-37	30	4,87	3,79	3,85
312240069-0002	ESTRIBO POSTERIOR RH 110-37	110-37	11	3,90	3,00	3,05
280350631-0001	FARO DELANTERO 110-37	110-37	26	14,05	10,93	11,09
280580487-0001	FARO POSTERIOR 110-37	110-37	38	7,17	5,57	5,66

170010014-0001	FILTRO DE COMBUSTIBLE 110-37/110-8	110-37	6	1,49	1,15	1,17	1,18
340340101-0015	GUARDAFANGO DELANTERO 110-37 AZUL	110-37	12	7,64	5,94	6,03	6,12
340340101-0003	GUARDAFANGO DELANTERO 110-37 NEGRO	110-37	9	7,64	5,94	6,03	6,12
340350083-0001	GUARDAFANGO DELANTERO SECUNDARIO 110-37	110-37	16	1,80	1,40	1,42	1,44
340670157-0001	GUARDAFANGO POSTERIOR PRIMARIO 110-37	110-37	15	1,21	0,94	0,96	0,97
340450048-0001	GUARDAFANGO POSTERIOR SECUNDARIO 110-37	110-37	14	3,01	2,34	2,38	2,41