

# UNIVERSIDAD AMAZÓNICA DE PANDO

UNIDAD ACADEMICA EL SENA  
PROGRAMA: ADMINISTRACION DE EMPRESAS



## PROYECTO DE GRADO

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA  
SUCURSAL MOTO REPUESTOS LAURA Y SERVICIO TECNICO EN LA  
POBLACION DE SENA”

Modalidad de Proyecto de Grado

Presentado por:

Univ. Dalia Laura Copa

Para optar el Título de Licenciatura en Administración de Empresas

Tutor: Lic. Gerardo Saúl Rojas Mendoza

**Sena - Pando – Bolivia**

**2023**

## **DEDICATORIA**

Dedico este proyecto principalmente a Dios, por permitirme haber llegado hasta este momento tan importante de mi formación profesional. A mi madre Sra. Máxima copa Mamani, mi padre Sr. Felix Crispín Laura Condori y a mi hija Anthonella Pamuri Laura, por ser el pilar más importante y por demostrarme siempre su cariño y apoyo incondicional.

Al tenerlos conmigo es una bendición de nuestro Padre Celestial, son mi mayor tesoro más que eso. Son mi luz del día a día que me alumbran como la luz de la luna que me ilumina mi camino, como las estrellas que brillan y como el sol que me abriga con sus sabios consejos.

## **AGRADECIMIENTO**

Primeramente, quiero agradecer a Dios, por darme la fuerza necesaria, fe, transparencia, sabiduría, entendimiento y ciencia, para llegar al término de este proceso de formación académica.

A los docentes de la Unidad Académica el Sena, que nos impartieron sus conocimientos y valiosas experiencias, tanto académicas como profesionales; así este proyecto es resultado de la conjugación y aplicación de los mismos; al igual que nuestro desempeño en la vida profesional.

## ÍNDICE

<b>CAPITULO I PRESENTACION DEL PROBLEMA</b>	1
1.1.- Título de la Propuesta	2
1.2.- Antecedentes	2
1.3.- Nombre de la Entidad Beneficiaria	3
1.4.- Referencia Geográfica del Proyecto	3
1.5.- Descripción del Problema	4
1.5.1.- Formulación del Problema	4
1.6.- Justificación	5
1.7.- Objetivos	5
1.7.1.- Objetivo General	5
1.7.2.- Objetivos Específicos	5
<b>CAPITULO II SUSTENTO TEORICO</b>	6
2.1.- Marco Teórico	7
2.1.1.- Estudio de Factibilidad	7
2.1.2.- Objetivos de un Estudio de Factibilidad	8
2.1.3.- Estructura del Estudio de Factibilidad	8
2.1.4.- Importancia de un Estudio de Factibilidad	9
2.1.5.- Tipos de Estudio de Factibilidad	9
2.1.5.1.- Factibilidad Económica	9
2.1.5.2.- Factibilidad Comercial	9
2.1.5.3.- Factibilidad Operativa	9
2.1.5.4.- Factibilidad Técnica	10
2.1.5.5.- Factibilidad Legal	10
2.1.5.6.- Factibilidad de tiempo	10
2.1.6.- Estudio de Mercado	10
2.1.7.- Investigación de Mercados	11
2.1.8.- Demanda	11
2.1.9.- Oferta	11
2.1.10.- Estudio Técnico	11
2.1.11.- Estudio Organizacional	11
2.1.11.1.- Organigrama	12
2.1.12.- Evaluación Financiera de proyectos	12
2.2.- Marco Referencial	13
<b>CAPITULO III MARCO METODOLOGICO</b>	14
3.1.- Tipo de Investigación	15
3.2.- Enfoque	15
3.3.- Métodos	15
3.4.- Población y Muestreo	15
3.5.- Técnicas e Instrumento de la Investigación	16
3.5.1.- Técnica de Investigación	16
3.5.2.- Instrumento de Investigación	16
<b>CAPITULO IV PROPUESTA CENTRAL</b>	17

4.1.- Introducción	18
4.2.- Estudio de Mercado	18
4.2.1.- Tamaño de la Muestra	18
4.2.2.- Segmentación de Mercado	20
4.2.3.- Análisis de la Situación del Mercado	20
4.2.4.- Análisis de la Demanda	27
4.2.5.- Demanda Potencial	28
4.2.6.- Demanda Real	28
4.2.7.- Análisis de la Demanda	29
4.2.8.- Análisis de la Oferta	30
4.2.9.- Balance Oferta y Demanda	31
4.3.- Plan de Comercialización	31
4.3.1.- Plan de marketing	31
4.3.2.- Características del Servicio	32
4.3.3.- Canal de Comercialización	32
4.3.4.- Campaña Publicitaria	32
4.3.5.- Promociones del Servicio	34
4.4.- Estudio Técnico	34
4.4.1.- Localización	34
4.4.1.1.- Macro localización	34
4.4.1.2.- Micro Localización	35
4.4.2.- Proveedores	35
4.4.3.- Equipo y Herramientas	36
4.5.- Diseño Organizacional	37
4.5.1.- Direccionamiento Estratégica	37
4.5.1.1.- Área Administrativa	37
4.5.1.2.- Área Operativa	37
4.5.1.3.- Misión	37
4.5.1.4.- Visión	38
4.5.1.5.- Valores	38
4.5.1.6.- Organigrama Estructural	39
4.5.1.7.- Recursos Humanos	39
4.5.1.8.- Manual de Funciones	39
4.6.- Estudio de Factibilidad	40
7.6.1.- Inversiones y Financiamiento	40
7.6.1.1.- Inversiones	40
7.6.1.2.- Activos Fijos	40
7.6.2.- Gastos Administrativos	44
7.6.3.- Capital de Trabajo	49
7.6.4.- Financiamiento	51
<b>CAPITULO V INVERSION Y CRONOGRAMA DE EJECUCION</b>	52
4.1.- Presupuesto de Inversión de la Propuesta	53
4.2.- Cronograma de Ejecución de la Propuesta	54
<b>CAPITULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</b>	55
6.1.- Conclusiones	56
6.2.- Recomendaciones	57

<b>BIBLIOGRAFIA</b>	58
<b>ANEXOS</b>	60

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 ¿Usted cuenta con una motocicleta?	20
Tabla 2 ¿Qué marca es su moto?	21
Tabla 3 ¿Está conforme con el servicio que le dan actualmente en las venta de repuestos de motos?	21
Tabla 4 ¿Con qué frecuencia le realiza un chequeo a su moto?	22
Tabla 5 ¿Cuál de los siguientes productos compra con frecuencia?	23
Tabla 6 En el siguiente orden califique el nivel de decisión de compra	24
Tabla 7 ¿Qué provoca la falta de un personal técnico calificado para este trabajo?	24
Taller 8 ¿Le gustaría a usted que se implemente motorespuesto y el servicio de taller?	25
Tabla 9 ¿La carencia de repuesto de motos que ocasiona a los motociclistas?	26
Tabla 10 ¿Está conforme con la atención que le ofrecen las ventas de repuestos motos?	26
Tabla 11 ¿Si se implementara una Sucursal de repuestos de motos adquiriría el producto?	27
Tabla 12 Proyección de la Población	27
Tabla 13 Proyección de la Demanda Potencial	28
Tabla 14 Proyección de la Demanda Real	29
Tabla 15 Demanda Efectiva	30
Tabla 16 Oferta Anual	30
Tabla 17 Balance Oferta y Demanda	31
Tabla 18 Proveedores de materia prima	36
Tabla 19 Equipo y Herramienta	36
Tabla 20 Equipo de Compresor	40
Tabla 21 Herramientas	41
Tabla 22 Muebles y Enseres	42
Tabla 23 Equipo de Computación	42
Tabla 24 Inversión Inicial de Activos	42
Tabla 25 Depreciación	43
Tabla 26 Sueldo y Salario	44
Tabla 27 Material de Escritorio	45
Tabla 28 Material de Limpieza	45
Tabla 29 Transporte	46
Tabla 30 Alquiler	46
Tabla 31 Publicidad	46
Tabla 32 Consumo de Energía Eléctrica	47
Tabla 33 Licencia de Funcionamiento	47
Tabla 34 Gasto Administrativo	47
Tabla 35 Requerimiento de Mercadería	48
Tabla 36 Determinación de Ingresos	48
Tabla 37 Proyección de Ingresos	48
Tabla 38 Capital de Trabajo	49
Tabla 39 Flujo de Caja	50

Tabla 40 Financiamiento	51
Tabla 41 Inversión	53
Tabla 42 Cronograma	54

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Organigrama	12
Figura 2: Logo Tipo de la Sucursal	31
Figura 3: Formato de Publicidad	33
Figura 4: Macro localización	34
Figura 5: Plano de la Sucursal	35
Figura 6: Estructura organizacional	39

## RESUMEN

En este proyecto se realiza un completo estudio de los elementos que permitirán desarrollar una empresa de venta de repuestos y servicios de mantenimiento para motos. Se parte de un diagnóstico situacional para determinar la pertinencia del proyecto y sustentar técnicamente los elementos necesarios para la ejecución del mismo.

Una vez realizado el diagnóstico, un detallado estudio de la estructura organizacional del negocio que incluye el diseño de la estructura funcional del negocio, el diseño de los principales procesos de gestión del negocio, el diseño de cargos requeridos para la ejecución del proyecto, desde una perspectiva de competencias profesionales, es la base de la propuesta presentada.

Otro aspecto relevante es el análisis financiero que revela el monto de la inversión requerida y la factibilidad económica de este emprendimiento en función de la rentabilidad esperada del mismo.

Que la información que se proporciona a los administradores es estrictamente apegada a las necesidades de la empresa para que se tomen las decisiones acordes a los objetivos planteados.

Una excelente administración ayudara a conseguir las metas, la administración tiene que asegurarse de que todo funcione bien y la completa satisfacción de los clientes, se refleja en el desempeño de los empleados tanto en el área administrativa como operativa y la empresa podrá ver los resultados en los ingresos que no se reflejarían si se brinda un servicio de mala calidad, para que la administración funcione correctamente tiene que aplicar sus habilidades de planear, organizar y controlar de manera efectiva.

## **ABSTRACT**

This project is a comprehensive study of the elements that will develop a business selling spare parts and maintenance services for motorcycles. It is part of a situational analysis to determine the relevance of the project and the necessary technical support for implementation.

Once diagnosed, a detailed study of the organizational structure of the business which includes the design of the functional structure of the business, the design of the main business processes management, design fees required for the project, from a skills perspective, is the basis of the proposal submitted.

Another important aspect is the financial analysis that reveals the amount of investment required and the economic feasibility of this project in terms of the expected return of the same.

That the information provided is strictly administrators attached to the needs of the company so that decisions are made in line with the objectives.

An excellent management help achieve the goals, the administration has to make sure everything works well and complete customer satisfaction is reflected in the performance of employees in both the administrative and operational and the company will see the results in the income not reflected when providing a poor service, so that the administration has to work properly apply their skills to plan, organize and control effectively.

# INTRODUCCION

## INTRODUCCIÓN

La finalidad del proyecto es analizar la factibilidad técnica Económica, Financiera, para la implementación de una sucursal moto repuestos LAURA y servicio técnico en la población de Sena, para poder satisfacer las necesidades de los habitantes de dicha población se necesita contar con buena atención al cliente, contar repuestos de motocicletas de buena calidad y productos originales, con precios muy accesibles para la población de Sena y sus alrededores.

Principalmente se elabora los antecedentes así también se detalla la referencia geográfica del presente proyecto, a continuación se detalla la descripción del problema, formulación del problema que conllevan al origen e idea del proyecto, definiéndose la justificación, objetivos generales y específicos, de manera continua se desarrolla el Marco Teórico, en el cual se hace conocer las diferentes teorías y conceptos de diferentes autores, el cual permite desarrollar y desarrollar un argumento, es decir se detalla una investigación para la toma de decisiones.

La presente investigación ha sido desarrollado en base a los datos proporcionados por la población de Sena, como bien sabemos que la Población es el centro principal de las de 60 comunidades dispersas, es por eso que tiene ventajas favorables para este proyecto, a través de las encuestas realizadas me permitió tener conocimientos sobre si adquirirían el producto de acuerdo las encuestas realizadas el 93% dijo que si, también se ha podido evidenciar que en la población existen comerciales de repuestos de motocicletas, es por ello que se adquirirá productos de buena calidad, buena atención al cliente y al por mayor para poder brindar el producto a precios cómodos para la población.

**CAPITULO I**  
**PRESENTACION DEL PROBLEMA**

## **1.1.- Título de la Propuesta**

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA SUCURSAL "MOTO REPUESTOS LAURA" Y SERVICIO TÉCNICO EN LA POBLACIÓN DE SENA

## **1.2.- Antecedentes**

En El estadounidense Sylvester Howard Roper (1823-1896) inventó un motor de cilindros a vapor (accionado por carbón) en 1867. Ésta puede ser considerada la primera motocicleta, si se permite que la descripción de una motocicleta incluya un motor a vapor.

En la actualidad la moto ha pasado de ser un medio de transporte utilitario a tener una gran cantidad aplicaciones y presencia en la ciudad, siendo cada vez más grande el número de moteros y aficionados, por lo de que el mundo de las motos tiene ahora gran trascendencia entre nosotros y cada día tiene más necesidad de técnicos calificados. El mercado de las motos tiene un notorio crecimiento, siendo urgente la necesidad de disponer de mano de obra especializada, con los conocimientos para de diagnosticar de manera eficaz malfuncionamientos, arreglar y brindar mantención a motocicletas de última generación. (Pinto, 2015)

Bolivia en los últimos años, la motocicleta además de ser un medio de transporte eficiente y económico se ha convertido en una herramienta de trabajo y en un instrumento para el mejoramiento de los ingresos de miles de personas que viven en aéreas urbanas y rurales del país. (Ochoa, 2012)

USM Bolivia S.R.L empieza hace 10 años en la ciudad de Cochabamba, donde el asociado decide importar motos chinas de primera calidad certificando sus motos con 12 meses de garantía, la empresa se posesiona en el mercado con 12 sucursales a nivel nacional, de ellas 1 en el departamento de Tarija, la misma que se encuentra ya 7 años en proceso de crecimiento, ubicada en Barrio El Carmen sobre avenida panamericana.

En el departamento de Chuquisaca inicialmente, hace 20 años se consolido la empresa HISTORE, como la representante de HONDA, comercializando dichas motocicletas, sus repuestos y accesorios. Durante los últimos 10 años ha incrementado sus ventas al mercado gubernamental, siendo el mercado privado y empresarial un segmento de poca venta de las

motocicletas para la empresa. Ante nuevas políticas por parte del gobierno y el crecimiento de los mercados para este rubro HI-STORE en el 2013, abrió una empresa paralela a esta, llamada RED WINGS, la cual es también representante de la marca HONDA, es decir, comercializará los diferentes modelos de las motocicletas y se hará cargo a su vez de la comercialización 2 de bicicletas de las marcas GT, CANNONDALE y HARO marcas reconocidas y de gran durabilidad, junto a sus accesorios y repuestos. (Arce, 2017)

Ixiamas es una localidad y municipio de Bolivia, capital de la provincia Iturralde del departamento de la paz, en la región denominada norte amazónico tropical. Su capital es el centro poblado de Ixiamas. Es donde se encuentra actualmente la empresa moto repuestos Laura y servicio técnico, donde brinda servicio a la población y sus alrededores como son las comunidades y turistas que habitan o están de paso en dicha población.

### **1.3.- Nombre de la Entidad Beneficiaria**

MOTO REPUESTOS “LAURA”

### **1.4.- Referencia Geográfica del Proyecto**

El Sena es un municipio de Bolivia, ubicado en la Provincia Madre de Dios del Departamento de Pando. La localidad de Sena se encuentra a 252 km de la capital departamental ciudad de Cobija y a 189 km de la ciudad de Riberalta.

El municipio cuenta con un clima tropical húmedo y cálido con una temperatura media anual de 25.5° C. Sus principales ríos son: Madre de Dios, Manurimi Manupare y Sena. Se ubica en la parte más occidental de la Provincia Madre de Dios, a su vez al sur del Departamento de Pando. Limita al este con el Municipio de San Lorenzo, al sur con el Municipio de Ixiamas en el Departamento de La Paz y al norte con el Municipio de Puerto Rico en la Provincia de Manurimi.

El Sena es una población que cuenta con árboles de almendra y que a finales y a principios de año cuenta con visitantes para poder trabajar en la zafra para así poder generar recursos económicos para sus familias.

## **1.5.- Descripción del Problema**

En la población de Sena se ha observado que existe una gran variedad de motos de diferentes marcas y modelos como ser: Honda, Yamaha, Suzuki, Haojin, Haojue entre otros que son utilizados para transporte con mayor rapidez, seguridad y agilidad en sus lugares de trabajo que generalmente son en el campo o lugares donde no pueden ingresar con un carro.

Actualmente la población no cuenta con el servicio técnico garantizado, no existe un lugar bien asentado que cuente con repuestos de moto de calidad y que brinde servicio técnico al mismo tiempo que satisfagan las necesidades a la población. Los motociclistas de la población de Sena se sienten afectados por no contar un lugar donde comprar repuestos de calidad, también se ha evidenciado que la mayoría de los propietarios de motocicletas al momento de realizar una reparación o mantenimiento están obligados a soportar situaciones como la mala atención al cliente, buscar un mecánico que pueda cambiar el repuesto y esperar horas e incluso días para ser atendido.

La falta de puntos de venta genera alteración de precios y por ende mala atención al cliente es por ello que se ven en la necesidad de salir a las ciudades como: Riberalta, Guayaramerín, Cobija, etc. Los problemas que existen en la población son: pocas tiendas de repuestos de moto que brinde servicio técnico, precios elevados, productos de mala calidad y mala atención al cliente.

### **1.5.1.- Formulación del Problema**

¿Cómo debería ser el estudio de factibilidad para la implementación de una sucursal "Moto Repuestos Laura" y servicio técnico en el Municipio de Sena?

## **1.6.- Justificación**

Mediante la realización de este proyecto de investigación se obtuvo conocimiento teórico y práctico, por medio del desarrollo de dicha investigación los cuales se estudió la factibilidad económica, práctico para el mercado con el propósito de satisfacer la demanda de repuestos y reparación de motocicletas garantizados, debido a que la población no cuenta con personal calificado para prestar este servicio.

Los objetivos establecidos en el presente estudio se utilizó herramientas y técnicas de investigación en el cual se determinó el estudio de mercado, mediante encuestas con el cual se logró analizar cuáles son las necesidades que presenta en la población de Sena y es así como se logró cumplir con las expectativas que presentan los motociclistas.

En la población de Sena, la gran mayoría cuenta con medios de transporte, las motocicletas son las más utilizadas por la necesidad que tienen para poder dirigirse a sus actividades laborales que generalmente son el campo que se encuentran asentadas en el Departamento de Pando como ser: la recolección de castaña, por lo que para estas personas adquirir una motocicleta es una gran inversión ya que esto les permite ahorrar tiempo y gastos en transportes diarios, mencionar que también son usados para la distracción y paseo en la población.

## **1.7.- Objetivos**

### **1.7.1.- Objetivo General**

- Elaborar un estudio de factibilidad para la implementación de una sucursal "Moto Repuestos Laura" y servicio técnico en el Municipio de Sena.

### **1.7.2.- Objetivos Específicos**

- Realizar un estudio de mercado para la implementación de una sucursal moto repuestos Laura en el municipio de Sena.
- Estudiar los canales de comercialización de moto repuesto en el municipio.
- Analizar la factibilidad de implementación de moto repuestos Laura a través de estudio de los indicadores financieros.

**CAPITULO II**  
**SUSTENTO TEORICO**

## **2.1.- Marco Teórico**

### **2.1.1- Estudio de Factibilidad**

Según (Luna, R. & Chavez, D., 2001). El estudio de factibilidad es el análisis de una empresa para determinar:

- Si el negocio que se propone será bueno o malo, y en cuales condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso.
- Si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente.
- Factibilidad es el grado en que lograr algo es posible o las posibilidades que tiene de lograrse.

Se entiende por Factibilidad las posibilidades que tiene de lograrse un determinado proyecto. El estudio de factibilidad es el análisis que realiza una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y cuáles serán las estrategias que se deben desarrollar para que sea exitoso. (Duvergel, Y. & Argota, L., 2017)

Según en el documento de Torres, (2006). El estudio de factibilidad se utiliza para recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto y con ello tomar la mejor decisión. Su análisis se realiza cuando el desarrollo del sistema no tiene una justificación económica establecida, existe un alto riesgo tecnológico, operativo, jurídico o no se cuenta con una alternativa clara de implementación.

Según en el documento de (Luna, 2001). El estudio de factibilidad es la calificación del potencial del éxito del proyecto, la posibilidad de que la realización de un producto haya sido aprobada y se obtengan los resultados esperados. Es el análisis de una empresa para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo. Además, determina si dicho negocio contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente.

### **2.1.2.- Objetivos de un Estudio de Factibilidad**

Según (Luna, R. & Chaves, D., 2001) . Determina los siguientes objetivos de un estudio de factibilidad que son:

- Reducción de errores y mayor precisión en los procesos.
- Reducción de costos mediante la optimización o eliminación de los recursos no necesarios.
- Integración de todas las áreas y subsistemas.
- Actualización y mejoramiento de los servicios a clientes o usuarios.
- Hacer un plan de producción y comercialización.
- Aceleración en la recopilación de los datos.
- Reducción en el tiempo de procesamiento y ejecución de las tareas.
- Automatización óptima de procedimientos mensuales.
- Disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos señalados.
- Saber si es posible producir con ganancias.
- Conocer si la gente comprará el producto.
- Definir si tendremos ganancias o pérdidas.
- Decidir si lo hacemos o buscamos otro negocio.
- Iniciar un negocio con el máximo de seguridad y el mínimo de riesgos posibles.
- Obtener el máximo de beneficios o ganancias.

### **2.1.3.- Estructura del Estudio de Factibilidad**

Según (Luna, R. & Chaves, D., 2001) . La estructura que debe tener un estudio de factibilidad que son los siguientes:

- Resumen del proyecto.
- Antecedentes.
- Estudio del mercado.
- Aspectos técnicos y productivos.
- Estrategia de mercadeo.
- Aspectos administrativos.
- Inversiones, plan de financiamiento y resultado de la operación.

- Proyecciones financieras.
- Bases para evaluar los datos.
- Conclusiones y recomendaciones.
- Instalación y operación del proyecto.
- Cuadros y anexos.

#### **2.1.4.- Importancia de un Estudio de Factibilidad**

Los estudios de factibilidad te permitirán además conocer si cuentas con las condiciones y medios reales para iniciar el proyecto, evaluando capital, materia prima y posibles ganancias junto al retorno de la inversión, además del alcance por medio de mercadotecnia y publicidad. (Euroinnova, 2004)

#### **2.1.5.- Tipos de Estudio de Factibilidad**

Según (Euroinnova, 2004) . Menciona los diferentes tipos de estudio de factibilidad que son los siguientes:

##### **2.1.5.1.- Factibilidad Económica**

Se trata del más importante ya que se encarga de estudiar el capital inicial para dar luz verde al proyecto y te ayudará posteriormente si los costos superan a los beneficios y si se recuperará la inversión inicial además del riesgo de la inversión financiera.

##### **2.1.5.2.- Factibilidad Comercial**

Este tipo de estudio te permitirá conocer al consumidor y descubrir si tu producto será lo suficientemente atractivo como para ser adquirido, también evalúa la logística en la distribución del bien o servicio y así aprender si cubrirá las demandas del mercado y la viabilidad económica es adecuada.

##### **2.1.5.3.- Factibilidad Operativa**

Es imposible emprender en solitario, por ello necesitarás contratar personal competente para llevar a cabo las tareas que tú no puedas realizar y capacitarlos para realizar sus obligaciones en el negocio.

#### **2.1.5.4.- Factibilidad Técnica**

Te ayudará a descubrir si cuentas con la tecnología necesaria para llevar a cabo tu plan de negocios, esto incluye la infraestructura, el software a utilizar y hasta el conocimiento que poseen tus empleados para cumplir con sus tareas.

#### **2.1.5.5.- Factibilidad Legal**

Este análisis sirve para evaluar que tu emprendimiento no incumpla con ninguna norma o ley municipal o estatal, ya que las consecuencias serían muy graves o incluso ni siquiera podrías llegar a dar el primer paso para iniciar el proyecto, por lo que debe ser uno de los primeros estudios de factibilidad que realices.

#### **2.1.5.6.- Factibilidad de tiempo**

El tiempo es un recurso de enorme importancia en el mundo de los negocios. Este estudio te permitirá evaluar si podrás realizar el proyecto en el tiempo estimado para ello o si necesitarás de más tiempo para alcanzar las metas establecidas.

#### **2.1.6.- Estudio de Mercado**

El estudio de mercado es de vital importancia para el presente perfil, ya que la información obtenida a través de este estudio de mercado permitirá visualizar la viabilidad técnica, económica y financiera del perfil, además, ayudará a definir si existirá un mercado potencial para brindar los servicios técnicos, mediante la información obtenida de los principales actores que intervienen en el mercado. (Espinoza, 2013)

Según en el documento de Pesantez dice: El estudio de mercado es la recopilación y análisis de antecedentes que permiten determinar la conveniencia o no de ofrecer un bien o servicio para atender una necesidad, además es conveniente tener una noción amplia del mercado incluyendo todo el entorno que rodeará a la empresa: consumidores, usuarios, proveedores, competidores y limitaciones de tipo político, legal, económico o social. La investigación de mercado abarca la investigación de algunas variables sociales y económicas que condicionan el proyecto aunque sean ajenas a éste. Entre ellas se pueden mencionar factores como el grado de necesidad o la cuantía de la demanda del servicio que se requiere producir; la influencia que estos aspectos tienen instrumentos tales como los precios.

### **2.1.7.- Investigación de Mercados**

La investigación de mercados puede definirse como la reunión, procesamiento, reporte e interpretación de la información de los mercados.

El propósito de la investigación de mercado es ayudar a la toma de decisiones de una empresa que desea regenerar su servicio, lanzar un nuevo servicio o visualizar el estado actual del mismo en el mercado. (Pesantez, 2012)

### **2.1.8.- Demanda**

La demanda es la relación de bienes y servicios que los consumidores quieren y están dispuestos a adquirir dependiendo de su poder económico.

La demanda se define como la calidad y cantidad de bienes y servicios que se venden en un determinado mercado el cual son adquiridos con diferentes precios por los consumidores.

### **2.1.9.- Oferta**

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que están disponibles para la venta en un mercado libre y que los productores están dispuestos a vender a un consumidor a distintos precios. La oferta hace referencia entre el precio y la cantidad ofrecida, que muestra que la cantidad de un bien está dispuesta a vender a un precio determinado.

### **2.1.10.- Estudio Técnico**

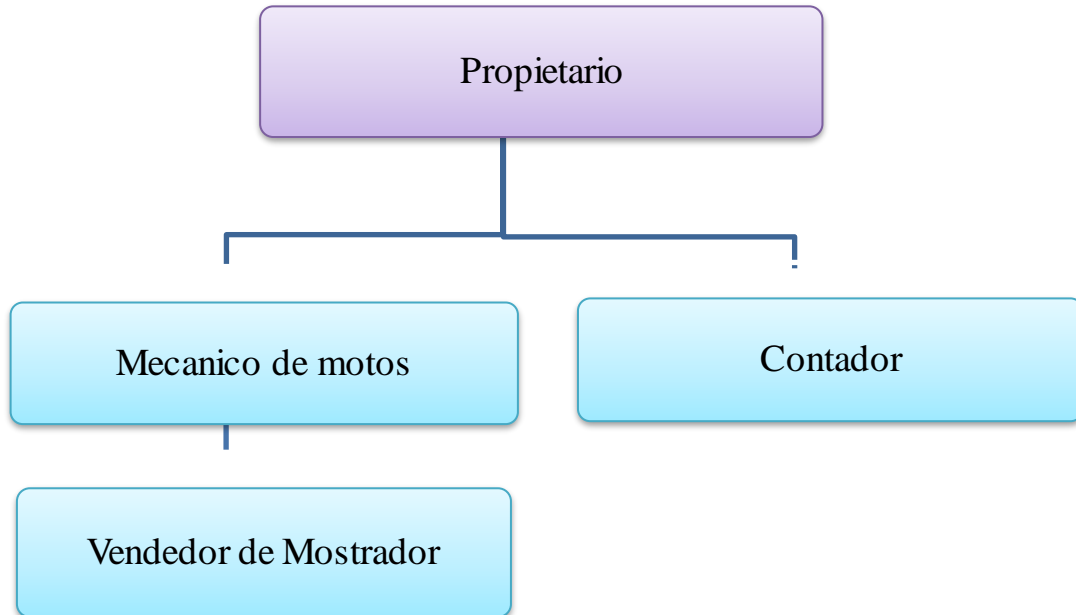
Para la localización del negocio se requiere de un establecimiento en alquiler ubicado en el barrio central de la población de Sena.

### **2.1.11.- Estudio Organizacional**

Para la Estructura organizacional se utilizará la herramienta Organigrama donde se definirá la jerarquía dentro de la empresa, identificando cada puesto y a quien reporta dentro de la organización.

Además, para detallar las funciones de todo el personal se utilizará el Manual de Organización y Funciones (MOF), documento donde se plasma la descripción detallada de las funciones y el perfil de cada puesto presentada en el organigrama.

### 2.1.11.1.- Organigrama



Fuente: Elaboración Propia  
Figura 1: Organigrama

### 2.1.12. Evaluación Financiera de proyectos

En una evaluación financiera de proyectos de inversión, es importante tener claro el componente financiero para analizar su viabilidad y tomar decisiones que mitiguen los riesgos.

Esta evaluación permite no sólo conocer los montos de inversión del proyecto, sino también sus costos asociados, para identificar unos niveles de precios que permitan definir metas de ingresos o ventas. Y lo más importante: permite estimar la capacidad de éste de generar riqueza o valor a los inversionistas (financiera, 2018)

## **2.2.- Marco Referencial**

Se ha podido observar estudios realizados como ser tesis de grado, proyectos de grados artículos y otros estudios, haciendo referencia al nombre del proyecto denominado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN SUCURSAL DE MOTO REPUESTO LAURA Y SERVICIO TECNICO EN EL MUNICIPIO DEL SENA, dentro de los cuales puedo mencionar los siguientes:

- Proyecto de grado titulado: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA SUCURSAL DEL COMERCIAL “MOTO REPUESTO MARY” Y SERVICIO TÉCNICO EN EL CANTÓN SIMÓN BOLÍVAR.
- Proyecto de grado titulado: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA QUE PRESTA EL SERVICIO PREPAGADO DE MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN DE MOTOCICLETAS EN EL MUNICIPIO DE TULUA.
- Proyecto de grado titulado: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA IMPORTADORA DE REPUESTOS.
- Proyecto de grado titulado: PROYECTO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN MOTOCENTRO PARA BRINDAR SERVICIOS TÉCNICOS UNIVERSALES PARA MOTOCICLISTAS DE COMPETENCIA, ENDURO, TURISMO O RUTA Y VELOCIDAD.

## CAPITULO III

# MARCO METDOLÓGICO

### 3.1.- Tipo de Investigación

El presente trabajo de investigación será de carácter descriptivo, este método busca especificar las propiedades y características más importantes de cualquier fenómeno que se analice, así también describe las tendencias de un grupo o población. Mediante este método se identificó las características en común del segmento de mercado y sus afinidades.

### 3.2.- Enfoque

En el presente trabajo de investigación se aplicó el enfoque cualitativo y cuantitativo, el enfoque cuantitativo ya que se recopiló datos estadísticos mediante la elaboración de encuestas, es una excelente herramienta, proporciona información objetiva estadísticamente confiable, que para la mayoría puede ser relativamente fácil de entender. En cambio, el enfoque cualitativo nos permitió tener un conocimiento más profundo de una situación en concreto y nos permitió resolver el problema, se realizó mediante la utilización de técnicas como ser la observación mediante esta técnica se realizó el estudio de factibilidad para la implementación de una sucursal moto repuestos LAURA y servicio técnico en la población de Sena.

### 3.3.- Métodos

El método que se utilizó en la presente investigación fue el método analítico ya que se analizó detalladamente cada uno de los puntos para la implementación de una sucursal moto repuestos y servicio técnico en la población de Sena.

### 3.4.- Población y Muestreo

- **Población:** La población objeto de estudio fueron los motociclistas habitantes de la población de El Sena del Departamento de Pando comprendidos entre las edades de 18 hasta los 50 años.
- **Muestreo:** Para determinar el tamaño de la muestra se aplicó el muestreo no probabilístico el cual se caracteriza en seleccionar la muestra de forma al azar según el investigador.

Población	Muestra
Motociclistas de 18 hasta los 70 años	50% del total de la población

### 3.5.- Técnicas e Instrumento de la Investigación

La técnica e instrumento que se utilizara en la presente investigación serán los siguientes:

#### 3.5.1.- Técnica de Investigación

- **Observación.** - La observación fue de gran ayuda, pues a través de esta técnica se logró registrar el comportamiento de los clientes, cuando estos consultaron sobre los diferentes repuestos, que nos permitió determinar cuál es la percepción que tendrán sobre los servicios tangibles e intangibles, toda esta información fue sumamente importante para la implementación de la sucursal "Moto Repuestos Laura" en la población de Sena.
- Tomando en cuenta estos aspectos se logró observar las distintas sucursales de moto repuestos que se dedican este tipo de actividad y poder generar una ventaja competitiva con el presente proyecto.
- **La entrevista.** - Las entrevistas implican que un individuo calificado aplica el cuestionario a los sujetos participantes de dicha entrevista, el primero hace las preguntas a cada sujeto y anota las respuestas que el entrevistado responde. Como se menciona que la entrevista es preguntar a cada sujeto participante para la presente investigación, además se aplicó la entrevista al propietario de "Moto Repuestos Laura" con el objetivo de conocer sus intereses con relación al proyecto.

#### 3.5.2.- Instrumento de Investigación

- **Diario de campo.** - Mediante la utilización de la técnica de la observación y el diario de campo que es un excelente instrumento para la recolección de información confiable sobre los comerciales de moto repuestos en la población de Sena.
- **Encuesta.** - Con el diseño de la encuesta bien estructurada se logró obtener información o datos con respecto al problema de investigación, con la aplicación de un cuestionario con respuestas confiables, donde las respuestas estarán limitadas a las alternativas establecidas y a su vez realizó un análisis e interpretación de datos relativamente simples.

**CAPITULO IV**  
**PROPUESTA CENTRAL**

#### **4.1.- Introducción**

Implementación de una sucursal “Moto Repuesto Laura” y servicio técnico en la población de Sena.

Dentro del estudio de mercado es importante la implementación de una sucursal de moto repuestos por el cual se realiza el análisis de la oferta, demanda y precio, para establecer la factibilidad y el desarrollo de las proyecciones para la vida útil del proyecto.

#### **4.2.- Estudio de Mercado**

##### **4.2.1.- Tamaño de la Muestra**

Para poder determinar el tamaño de muestra es necesario considerar la población del año 2012 que fue el último censo realizado por el Instituto Nacional de Estadística de Bolivia (INE) la localidad cuenta con una población de 8.258. según datos del INE con una tasa de crecimiento anual del 1,05% dando por resultado el crecimiento de la población en la gestión 2.022 asciende un total de 9.155 habitantes. A continuación se describe el cálculo de la muestra.

##### **Formula:**

N= Universo en estudio (población)

e= Error experimental 5%

P= 50% probabilidad de éxito

Q= 50% probabilidad de fracaso

Z=95% nivel de confianza

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{e^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

Reemplazando en la formula tenemos:

$$n = \frac{(1,96)^2 * (0,50) * (0,50) * 9,155}{(0,05)^2 (9,155 - 1) + (1,96)^2 * (0,50) * (0,50)}$$

$$n = \frac{3,8416 (0,25) * (9,155)}{(0,0025)^2 (9,154) + (3.8416) (0,25)}$$

$$n = \frac{8,792.462}{1.0176125}$$

**n= 239 encuestas**

Entonces decimos que:

**n = 239 es el tamaño de la muestra.**

#### 4.2.2.- Segmentación de Mercado

Realizar una segmentación para el taller es de mucha importancia ya que por medio de esta conoceremos exactamente el número de posibles usuarios que están en posibilidad de adquirir nuestro servicio esto nos ayudará a cumplir con nuestros objetivos de crecer en el mercado y aumentar nuestro nivel económico. Para mayor comprensión esta segmentación se ha dividido en:

- **Geográfica.** - Esta nos indicará exactamente la ubicación del almacén y así darnos a conocer con mayor rapidez y nuestros usuarios podrán localizarnos de forma inmediata.
- **Nivel Socio Económico.** - Con esto podemos tener conocimiento del poder adquisitivo de nuestros usuarios y con esto podrán cubrir el pago del servicio ofrecido.

#### 4.2.3.- Análisis de la Situación del Mercado

Tabla 1

¿Usted cuenta con una motocicleta?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SI	274	85 %
NO	50	15%
<b>TOTAL</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2  
¿Qué marca es su moto?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
SUZUKI	30	9%
HAOJIN	60	19%
HONDA	50	16%
YAMAHA	20	6%
HAOJUE	150	46%
OTRAS	14	4%
<b>TOTAL</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración Propia

#### Análisis:

En el siguiente grafico el resultado nos muestra que las motocicletas con mayor demanda son las de marca Haojue con un porcentaje de aceptación del 46% sobre el 100% evaluado. Seguida de las motocicletas de marca Haojin con un porcentaje del 19%, seguido de la marca Honda con un porcentaje de 16% también está la marca Suzuki con un 9% seguido de otras marcas y la marca Yamaha. Lo cual refleja que los repuestos de mayor demanda son para motos de 2y4 tiempos en este tipo de marcas muy comerciales.

Tabla 3  
¿Está conforme con el servicio que le dan actualmente en la venta de repuestos de motos?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
NO	224	69%
SI	100	31%
<b>TOTAL</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

**Análisis:**

De acuerdo a la encuesta realizada en la población de Sena si el servicio que le dan actualmente en otros locales de venta de repuestos de motos es de su agrado el 69% de los motociclistas contestaron que no y un 31% está conforme con el servicio y atención que les prestan.

Tabla 4  
¿Con qué frecuencia le realiza un chequeo a su moto?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA RELATIVA</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>
<b>1 vez a la semana</b>	72	22%
<b>1 o 2 veces al mes</b>	114	35%
<b>1 vez cada dos meses</b>	74	23%
<b>1 vez cada trimestre</b>	32	10%
<b>1 vez cada semestre</b>	32	10%
<b>TOTAL</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

**Análisis:**

De acuerdo a la encuesta realizada en la población de Sena con qué frecuencia le realiza un chequeo a su moto 1 vez a la semana nos contestó el 22% y 1 a 2 veces por semana nos contestaron el 35%, 1 vez cada dos meses el 23% de los motociclistas, 1 vez cada trimestre y una vez cada semestre el 10%.

Tabla 5  
 ¿Cuál de los siguientes productos compra con frecuencia?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA RELATIVA</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>
<b>Lubricantes</b>	124	38%
Filtros	85	26%
Aceites	52	16%
Baterías	7	2%
Partes eléctricas	27	8%
Retenedores	8	3%
Amortiguadores	13	4%
Partes de embrague	8	3%
<b>TOTAL</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Análisis:**

De acuerdo a la encuesta realizada en la población de Sena que producto usa con frecuencia para el cuidado y mantenimiento de sus motos dicen que el 38% del público consumidor compra lubricantes, el 26% filtros, el 16% aceites para la motocicleta el 8% partes eléctricas, el 4% amortiguadores y un 3% compran partes de embrague retenedores y baterías con el 2% de la población.

Tabla 6  
En el siguiente orden califique el nivel de decisión de compra.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
<b>Muy importante</b>	149	46%
<b>Importante</b>	100	31%
<b>No importante</b>	75	23%
<b>Total</b>	324	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Análisis:**

De acuerdo a la encuesta realizada en la población de Sena como califica usted la decisión de compra de los repuestos para su moto, muy importante el 46%, importante el 31%, no importe el 23% de acuerdo a estos parámetros puede decir que los motociclistas le dan mucha importancia al cuidado de sus motos pues son muchas herramientas de trabajo.

Tabla 7  
¿Qué provoca la falta de un personal técnico calificado para este trabajo?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
<b>Desprestigio de la Sucursal</b>	144	45%
<b>Incomodidad con el cliente</b>	105	32%
<b>Ir a otro taller</b>	75	23%
<b>Total</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Análisis:**

De acuerdo a la encuesta realizada en la población de Sena consideran muy necesario tener un personal calificado dentro del trabajo de reparación y mantenimiento de motocicletas pues considera un 45% que el no tenerlo es un desprestigio para la Sucursal, 32% incomodidad para el cliente, 23% considera que iría a otro taller.

**Taller 8**

¿Le gustaría a usted que se implemente motorespuesta y el servicio de taller?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA RELATIVA</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>
<b>SI</b>	284	85%
<b>No</b>	40	15%
<b>Total</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Análisis:**

De acuerdo a la encuesta realizada en la población de Sena se pregunto si le gustaría contar con un negocio que le brinde todo los repuestos y el servicio de taller en un mismo lugar sin tener que salir de la población, el 47% de ellos dijo que sería una muy buena opción ,34% prefiere viajar a otros lados pues no existe en la población, 19% dijo que no pues tienen su taller de confianza.

Tabla 9

¿La carencia de repuesto de motos que ocasiona a los motociclistas?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
<b>Perdida tiempo</b>	146	43%
<b>Gasto transporte</b>	106	32%
<b>Comprar en un solo lugar</b>	85	25%
<b>Total</b>	<b>337</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

**Análisis:**

De acuerdo a la encuesta realizada en la población de Sena se preguntó si la carencia de un negocio completo de repuesto de motos que ocasiona a los motociclistas el 43% contestó es una pérdida de tiempo al buscar los repuestos y donde cambiarlos, el 32% gasto mayor pues debe movilizarse en transporte público, 25% dice que desearía comprar en un solo lugar y cambiar todo ahí mismo.

Tabla 10

¿Está conforme con la atención que le ofrecen las ventas de repuestos motos?

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOLUTA
<b>SI</b>	90	28%
<b>NO</b>	154	47%
<b>QUIZAS</b>	80	25%
<b>Total</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

### **Análisis:**

De acuerdo a la encuesta realizada en la población de Sena se preguntó si están conforme con la atención recibida al comprar los repuestos y realizar la reparación de sus motos el 28% si, el 47% no y el 25% quizás pero no es de su agrado.

Tabla 11

¿Si se implementara una Sucursal de repuestos de motos adquiriría el producto?

<b>ALTERNATIVAS</b>	<b>FRECUENCIA RELATIVA</b>	<b>FRECUENCIA ABSOLUTA</b>
SI	300	93%
NO	24	7%
<b>TOTAL</b>	<b>324</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

### **Análisis:**

En la pregunta de un total de 324 motociclistas, el 93% de los motociclistas dijo que si adquiriría el producto y servicio de taller y el 7% que no lo adquiriría.

#### **4.2.4.- Análisis de la Demanda**

El objetivo de la Sucursal Moto repuestos Laura es satisfacer las necesidades de la población sobre la adquisición de repuestos y el servicio técnico de motocicletas.

Tabla 12

Proyección de la Población

<b>Años</b>	<b>Población (Familia) 1.05%</b>
2022	9,155
2023	9,245
2024	9,335
2025	9,425
2026	9,515
2027	9,605

Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.5.- Demanda Potencial

Con los datos obtenidos del incremento de la población que se realizó la obtención de demanda potencial, se obtiene con los datos obtenidos de la pregunta N° 1.

Para obtener los datos de demanda potencial tomamos:

$$DP = \text{población} * \text{porcentaje}$$

$$DP = 9.155 * 85\%$$

$$DP = 7.781,75$$

Tabla 13

Proyección de la Demanda Potencial

Años	Población 1.05%	Demanda Potencial 85%
2022	9,155	7,781.75
2023	9,245	7,858.25
2024	9,335	7,934.75
2025	9,425	8,011.25
2026	9,515	8,087.75

Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.6.- Demanda Real

La demanda real se calcula en base a la demanda potencial el resultado de la pregunta n°7, en el cual se pregunta le gustaría a usted que se implemente un negocio que le brinde todo los repuestos y el servicio de taller en un mismo lugar.

Para obtener los Datos de la Demanda real tomamos:

$$DR = \text{Demanda potencial} * \text{porcentaje}$$

$$DR = 7,781.75 * 88\%$$

$$DR = 6,847.94$$

Tabla 14  
Proyección de la Demanda Real

<b>Años</b>	<b>Población 1.05%</b>	<b>Demanda Potencial 85%</b>	<b>Demanda Real 88%</b>
2022	9,155	7,781.75	6,847.94
2023	9,245	7,858.25	6,915.26
2024	9,335	7,934.75	6,982.58
2025	9,425	8,011.25	7,049.90
2026	9,515	8,087.75	7,117.22
2027	9,605	8,165.10	7,185.29

Fuente: Elaboración propia

#### **4.2.7.- Análisis de la Demanda**

El objetivo de la Sucursal Moto repuestos Laura es satisfacer las necesidades de la población sobre la adquisición de repuestos y el servicio técnico de motocicletas.

#### **Demanda Efectiva**

Para establecer la demanda efectiva se tomó en consideración los datos de la Demanda Real.

$$DE = D. Real * Porcentaje$$

$$DE = 6,847.94 * 93\%$$

$$DE = 6,368.58$$

Tabla 15  
Demanda Efectiva

<b>Años</b>	<b>Población 1.05%</b>	<b>Demanda Potencial 85%</b>	<b>Demanda Real 88%</b>	<b>Demanda Efectiva 93%</b>	<b>Consumo Promedio 87</b>	<b>DemandaF utura</b>
2022	9,155	7,781.75	6,847.94	6,368.58	87	5,540.66
2023	9,245	7,858.25	6,915.26	6,431.19	87	5,595.13
2024	9,335	7,934.75	6,982.58	6,493.80	87	5,649.61
2025	9,425	8,011.25	7,049.90	6,556.46	87	5,704.12
2026	9,515	8,087.75	7,117.22	6,619.01	87	5,758.54
2027	9,605	8,165.10	7,185.29	6,682.32	87	5,813.62

Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.8.- Análisis de la Oferta

Para realizar el análisis de la oferta del proyecto que consiste en vender repuestos de Motocicletas, se tomó en cuenta la competencia.

La Población de Sena cuenta con un número pequeño de locales de venta de repuestos de motocicletas, las mismas que tratan de satisfacer la demanda que existe actualmente en la Población.

Se ha tomado en consideración solamente los locales que se dedican a la venta de repuestos que se ofrece.

Tabla 16  
Oferta Anual

<b>Años</b>	<b>Oferta 4%</b>
0	366.20
1	369.80
2	373.40
3	377.00
4	380.60
5	384.20

Fuente: Elaboración propia

## 7.2.9.- Balance Oferta y Demanda

Tabla 17

Balance Oferta y Demanda

Años	Demanda	Oferta	Demanda noSatisfecha
0	5,540.66	366.20	5,174.46
1	5,595.13	369.80	5,225.33
2	5,649.61	373.40	5,276.21
3	5,704.12	377.00	5,327.00
4	5,758.54	380.60	5,377.94
5	5,813.62	384.20	5,429.42

Fuente: Elaboración Propia

## 7.3.- Plan de Comercialización

### 7.3.1.- Plan de marketing

Realizando un análisis del plan de comercialización es de vital importancia considerar en el proyecto las variables del marketing como es el precio, plaza y promociones del servicio (publicidad, promociones).



Fuente: Elaboración propia

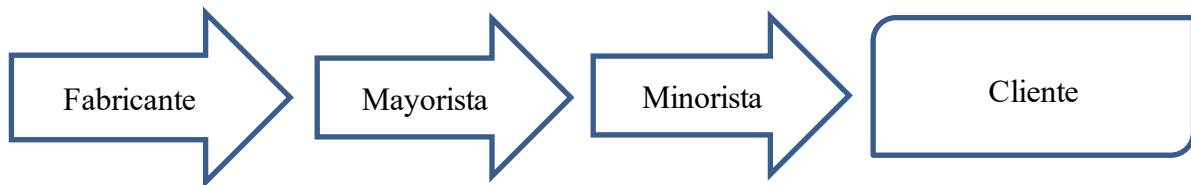
Figura 2: Logo Tipo de la Sucursal

### 7.3.2.- Características del Servicio

La comercialización y servicio técnico de Moto repuestos en la población de Sena contara con: precios cómodos y accesibles, brindando siempre servicios de calidad y a su vez garantizar el bienestar y fidelidad de toda nuestra clientela.

### 7.3.3.- Canal de Comercialización

- **Canal de distribución indirecta.** - El canal de distribución que se utilizara en la Sucursal será el indirecto ya que el producto pasara por varias manos antes de llegar al consumidor final.
- **Canales largos.** - Los canales largos son aquellos productos que pasan por un mayor número de intermediarios antes de llegar al consumidor. Son los más habituales y constan con un mínimo de cuatro niveles: Fabricante, Mayorista, Minorista y Cliente.



### 7.3.4.- Campaña Publicitaria

Para dar a conocer el servicio que prestará la Sucursal MOTO REPUESTOS LAURA, lo realizará a través de la radio local y redes sociales (Facebook y WhatsApp).



**Lo mejor en repuestos, accesorios y lubricantes para su  
motocicleta**

Ofrece a su distinguida clientela una gama completa de accesorios, repuestos, neumáticos y lubricantes para toda clase de motocicletas. **Contamos con un servicio técnico de calidad 100% confiable.**

En su nueva sucursal en la  
localidad de Sena Barrio/tres  
almendros Av. José Manuel Pando

**Teléfono: 63079350**

Fuente: Elaboración propia  
Figura 3: Formato de Publicidad

### **7.3.5.- Promociones del Servicio**

Por la compra de repuestos de motocicletas en nuestra sucursal recibe gratis el mantenimiento de su motocicleta (cambio de aceite, engrase y tesado de cadena). Por la compra por mayor de repuestos de motocicleta se hace un descuento de un 20% Fidelidad de los clientes se rebaja un 30%.

### **7.4.- Estudio Técnico**

El estudio técnico tiene como objetivo determinar los requerimientos de los recursos básicos para el proceso de comercializar, considerando los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos.

Este estudio permite diseñar técnicamente le utilización óptima de los recursos necesarios para la comercialización de repuestos de motocicletas y brindar de esa forma un servicio de calidad. Hace relación a la capacidad de producción que se tendrá durante el tiempo de vida del proyecto, refiriéndose a la capacidad instalada y esta se mide en unidades producidas por año.

#### **7.4.1.- Localización**

##### **7.4.1.1.- Macro localización**

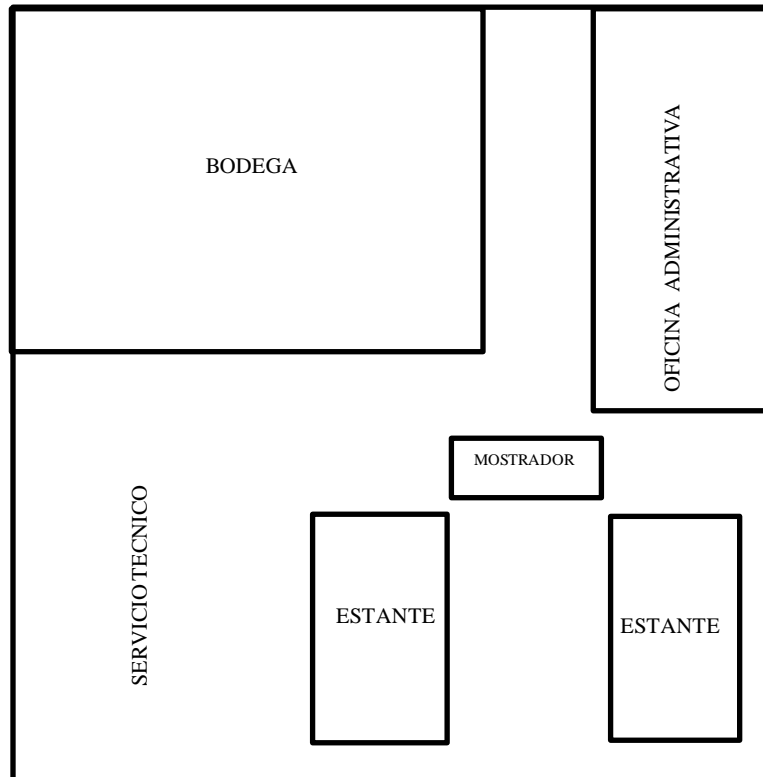
El presente proyecto se encuentra ubicado en la población de Sena Provincia Madre de Dios Departamento Pando municipio amazónico de Bolivia; en cuanto a distancia se encuentra 252 km de Cobija la Capital Departamental y 189 km de Riberalta Departamento del Beni.



Fuente: Elaboración propia  
Figura 4: Macro localización

### 7.4.1.2.- Micro Localización

La Sucursal MOTO REPUESTOS LAURA Y SERVICIO TECNICO. Estará ubicada en el Barrio tres Almendros Av. José Manuel Pando.



Fuente: Elaboración propia  
Figura 5: Plano de la Sucursal

### 7.4.2.- Proveedores

Los proveedores de la materia prima son los encargados de distribuir los repuestos de motocicletas a la Sucursal. Se tendrá en cuenta la calidad en cada uno de los proveedores, identificando y seleccionando aquellos que sean claves, con el fin de lograr un medio que permita una comunicación directa y clara con los proveedores, a fin de que cada uno cumpla con los requisitos y características del producto ofrecido, teniendo en cuenta la calidad, precio, tiempo de entrega, disponibilidad entre otros aspectos importantes para la selección del mismo.

Tabla 18  
Proveedores de materia prima

n°	Nombre de los Proveedores
1	Moto Todo
2	Moto Club

Fuente: Elaboración Propia

### 7.4.3.- Equipo y Herramientas

Para el completo funcionamiento de la Sucursal, se realizó la identificación de los equipos y herramientas para la reparación de las motocicletas.

Tabla 19  
Equipo y Herramienta

Nr o.	Equipos
1	Compresor de aire PRO SCHULZ PROFISSIONAL CSV-10/200
2	Prensa vulcanizadora cámara AR 220V-EMEB V-300
3	Cargador de batería

Fuente: Elaboración propia

Nro.	Herramientas
1	Juego de llaves de destornillador
2	Juego de llaves de vaso
3	Llaves planas
4	Alicates circlip
5	Remachadora de cadena
6	Juego de cepillos metálicos
7	Juego de lima
8	Cierra de metal
9	Una cuchilla de corte
10	Juego de llaves T
11	Juego de llave allen
12	Juego de llaves combinadas
13	Alicate universal
14	Alicate de punta plana
15	Alicate de corte
16	Llave dinamométrica
17	Un pico de loro
18	Un martillo
19	Un combo

## **7.5.- Diseño Organizacional**

La Sucursal estará conformada por dos personas las cuales unirán sus capitales para iniciar la implementación de la Sucursal y a la vez obtener una rentabilidad con la idea de negocio. La presente Sucursal “MOTO REPUESTOS LAURA” estará ubicada en el centro de la población de Sena, destinada a la comercialización de repuestos de motocicletas con la finalidad de satisfacer las necesidades y exigencias de los demandantes del producto. El capital de la Sucursal estará financiado el 70% por el propietario y el resto se buscará financiamiento externo. La Sucursal tiene una vida útil de cinco años dentro de los cuales se cumplirá con todos los requerimientos legales y así también poder satisfacer las necesidades de los usuarios brindando hacia ellos un producto y servicio técnico de calidad.

La Sucursal contara con personal administrativo que posea los conocimientos, destrezas y habilidades necesarias para lograr los objetivos planteados y alcanzar la meta propuesta; además con maquinaria de acorde al procesamiento y los conocimientos profesionales con el propósito de brindar un producto de primera calidad.

### **7.5.1.- Direccionamiento Estratégica**

#### **7.5.1.1.- Área Administrativa**

Se encargará de gestionar todo el funcionamiento de la sucursal en todos los aspectos tanto en la selección del personal, como en realizar actividades necesarias para el buen funcionamiento de la Sucursal.

#### **7.5.1.2.- Área Operativa**

Se encargarán del trabajo de campo de la sucursal en brindar el adecuado servicio al cliente, captación de clientes y demás actividades propuestas por el área administrativa.

#### **7.5.1.3.- Misión**

Ser una Sucursal competitiva en la comercialización de repuestos de motos, con un personal comprometido al beneficio colectivo y propio. Destacándose entre las mejores por sus aportaciones al desarrollo económico social de la población de Sena.

#### **7.5.1.4.- Visión**

Ser una Sucursal líder en la venta y distribución de repuestos de motos en la población de Sena, procurando una mejora continua y ofreciendo al mercado soluciones acordes a las exigencias de los clientes logrando ser pioneros en calidad y servicio al cliente.

#### **7.5.1.5.- Valores**

- **Ética.** - Los colaboradores deberán actuar con honestidad, atendiendo siempre con la verdad y fomentar la credibilidad de la Sucursal.
- **Servicio al cliente.** - amabilidad, iniciativa y rapidez.
- **Excelencia.** -Ofrecer productos de calidad, que satisfagan las necesidades de los clientes y que generen lealtad hacia la misma.
- **Respeto.** - Tratar con cordialidad a nuestros clientes, procurando crear un ambiente de respeto mutuo.
- **Honorabilidad.** - ser justo, digna de confianza y mantener el honor consigo mismo, con los clientes y con la Sucursal.
- **Integridad.** - Ser honrado, no robar ni sentirse tentado por los bienes ajenos y vivir de su propio trabajo.
- **Predisposición.** - para ayudar a los clientes a encontrar lo que está buscando y solucionar los problemas que se lleguen a presentar.
- **Responsabilidad.** - tener la capacidad para responder a situaciones propias o ajenas, cumpliendo a cabalidad todas sus obligaciones.

### 7.5.1.6.- Organigrama Estructural

En este organigrama se indica el esquema de cómo va a operar la nueva Sucursal.



Fuente: Elaboración propia  
Figura 6: Estructura organizacional

### 7.5.1.7.- Recursos Humanos

En lo que se refiere a mano de obra el proyecto requiere personal calificado que tenga conocimientos sobre mecánica de motocicletas se espera que para el proyecto se contrate personal necesario para la reparación de motocicletas. Para el desarrollo de las actividades se necesitará de los dos operarios que estarán al mando de un gerente que velara por el correcto desarrollo de su trabajo.

### 7.5.1.8.- Manual de Funciones

Dentro del manual de funciones se establecerá los perfiles profesionales y las funciones de cada uno de los integrantes de la Sucursal.

#### 1.- Cargo: Gerente Propietario

##### Función Básica

Evaluar, analizar, solicitar, comunicar y verificar información relevante de toda la organización con el fin de tomar las mejores decisiones que harán que la Sucursal crezca institucional y económicamente logrando una buena posición en el mercado competitivo.

## 2.- Cargo: vendedor de mostrador

### Función básica

Realizar la venta de repuestos de motocicletas, con eficiencia y buena atención al cliente. Realizar reparaciones, mantenimiento de las motocicletas que ingresen a la Sucursal MOTO REPUESTOS LAURA.

### 7.6.- Estudio de Factibilidad

#### 7.6.1.- Inversiones y Financiamiento

##### 7.6.1.1.- Inversiones

Para que la Sucursal empiece su actividad comercial es necesario contar con activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

##### 7.6.1.2.- Activos Fijos

Son todos los activos necesarios para llevar a efecto el proceso de comercialización y reparación de motocicletas y son los bienes que posee la Sucursal en un determinado periodo de tiempo.

Tabla 20  
Equipo de Compresor

#### Equipo de Compresor

Nro.	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (Bs.)	Costo Total (Bs.)
1	Compresor de aire SCHULZ	Unidad	1	5.000	5.000,00
<b>Suma Total</b>					<b>5.000,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 21  
Herramientas

**Herramientas**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario (Bs.)</b>	<b>Costo Total (Bs.)</b>
1	Prensa vulcanizadora cámara	Unidad	1	700,00	700,00
2	llaves de destornillador	Un juego	14	9,00	126,00
3	llaves de vaso	Un juego	12	30,00	360,00
4	Llaves planas	Un juego	10	20,00	200,00
5	Cargador de batería	Unidad	1	25,00	25,00
6	Alicates circlip	Unidad	1	40,00	40,00
7	Remachadora de cadena	Unidad	1	100,00	100,00
8	cepillo metálico	Unidad	1	25,00	25,00
9	Juego de lima	Un juego	5	15,00	75,00
10	Cierra de metal manual	Unidad	1	100,00	100,00
11	Cuchilla de corte	Unidad	2	10,00	20,00
12	llaves T	Un juego	6	20,00	120,00
13	llave Allen	Un juego	10	20,00	200,00
14	llaves combinadas	Un juego	10	10,00	100,00
15	Alicate universal	Unidad	2	20,00	40,00
16	Alicate de punta plana	Unidad	1	25,00	25,00
17	Alicate de corte	Unidad	1	28,00	28,00
18	Llave dinamométrica	Unidad	2	30,00	60,00
19	Un pico de loro	Unidad	1	45,00	45,00
20	Un martillo	Unidad	1	40,00	40,00
21	Un combo	Unidad	1	45,00	45,00
<b>Suma Total</b>					<b>2.474,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22  
Muebles y Enseres

**Muebles y Enseres**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario (Bs.)</b>	<b>Costo Total (Bs.)</b>
	Escritorio	Unidad	1	1.500,00	1.500,00
	Sillas de madera	Unidad	4	100,00	400,00
	Estantes de madera	Unidad	2	1.500,00	3.000,00
	Mostrador	Unidad	1	1.500,00	1.500,00
<b>Suma Total</b>					<b>6.400,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23  
Equipo de Computación

**Equipo de Computación**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario (Bs.)</b>	<b>Costo Total (Bs.)</b>
1	Computadora Portátil	Unidad	1	3.500,00	3.500,00
2	Impresora Multifuncional	Unidad	1	2.500,00	2.500,00
<b>Suma Total</b>					<b>6.000,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24  
Inversión Inicial de Activos

**Inversión Inicial de Activos**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Inversión (Bs.)</b>
1	Equipo de Compresor	5.000,00
2	Herramientas	2.474,00
3	Muebles y Enseres	6.400,00
4	Equipo de Computación	6.000,00
<b>Suma Total</b>		<b>19.874,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25  
Depreciación

**Depreciación**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Costo (Bs.)</b>	<b>Vida Útil (Años)</b>	<b>Depreciacion Anual (1-5)</b>	<b>Valor en Libro (Bs.)</b>
1	Equipo de Compresor	5.000,00	4	1.250,00	
2	Herramientas	2.474,00	3	824,67	
3	Muebles y Enseres	6.400,00	7	914,29	1.828,57
4	Equipo de Computacion	6.000,00	4	1.500,00	
<b>Suma Total</b>		<b>19.874,00</b>		<b>4.488,95</b>	

Fuente: Elaboración propia

## 7.6.2.- Gastos Administrativos

Tabla 26  
Sueldo y Salario

### Sueldos y Salarios

N°	Detalle	Cantidad	Sueldo Mensual (Bs.)	Meses	Sueldo Anual	Aguinaldo	Aporte Patronal y Social 16,71%	Beneficio Total	Costo Total (Bs.)
1	Gerente Propietario	1	2.300,00	12	27.600,00	2.300,00	4.611,96	6.911,96	34.511,96
2	Mecánico.	1	2.180,00	12	26.160,00	2.180,00	4.371,34	6.551,34	32.711,34
<b>Suma Total</b>			<b>4.480,00</b>		<b>53.760,00</b>	<b>4.480,00</b>	<b>8.983,30</b>	<b>13.463,3</b>	<b>67.223,30</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27  
Material de Escritorio

**Material de Escritorio**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario (Bs.)</b>	<b>Costo Total (Bs)</b>
1	Boligrafo	Paquete	1	30,00	30,00
2	Papel Bom	Resma	2	45,00	90,00
3	Lapiz	Paquete	1	25,00	25,00
4	Engranpadora	Unidad	1	30,00	30,00
5	Saca Grapas	Unidad	1	8,00	8,00
6	Perforadora	Unidad	1	15,00	15,00
7	Clips	Paquete	1	20,00	20,00
<b>Suma Total</b>					<b>218,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28  
Material de Limpieza

**Material de Limpieza**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario (Bs.)</b>	<b>Costo Total (Bs)</b>
1	Balde de Plástico	Unidad	2	20,00	40,00
2	Escoba	Unidad	2	20,00	40,00
3	Recogedor de Basura	Unidad	2	10,00	20,00
4	Cesto de Basura	Unidad	2	20,00	40,00
5	Trapeador	Unidad	5	3,00	15,00
6	Goma para Trapear	Unidad	2	20,00	40,00
7	Clorito	Litros	5	7,00	35,00
8	Ace	Bolsas	5	10,00	50,00
<b>Suma Total</b>					<b>280,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29  
Transporte

**Transporte**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario (Bs.)</b>	<b>Costo Total Anual (Bs)</b>
1	Transporte	Servicio	1	2.000,00	2.000,00
<b>Suma Total</b>					<b>2.000,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 30  
Alquiler

**Alquiler**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario Mensual (Bs.)</b>	<b>Costo Total Anual (Bs)</b>
1	Alquiler de Ambiente	Servicio	1	900,00	10.800,00
<b>Suma Total</b>					<b>10.800,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31  
Publicidad

**Publicidad**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario Mensual (Bs.)</b>	<b>Costo Total Anual (Bs)</b>
1	Radio	Servicio	1	100,00	200,00
2	Redes Social	Servicio	1	170,00	340,00
<b>Suma Total</b>					<b>540,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32  
Consumo de Energía Eléctrica

**Consumo de Energía Eléctrica**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario (Bs.)</b>	<b>Costo Mensual (Bs.)</b>	<b>Costo Anual (Bs.)</b>
Energía eléctrica	Kw./h	140	1,25	175	2.100,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33  
Licencia de Funcionamiento

**Licencia de Funcionamiento**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario (Bs.)</b>	<b>Costo Total (Bs.)</b>
1	Permiso de Funcionamiento	Tramite	1	700,00	700,00
2	Gasto de Constitución	Tramite	1	300,00	300,00
<b>Suma Total</b>					<b>1.000,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34  
Gasto Administrativo

**Gasto Administrativo**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Mensual (Bs.)</b>	<b>Anual (Bs.)</b>
1	Sueldos y Salarios	4.480,00	53.760,00
2	Material de Escritorio	218,00	218,00
3	Material de Limpieza	280,00	280,00
4	Licencia de Funcionamiento	1.000,00	1.000,00
5	Transporte	2.000,00	2.000,00
6	Alquiler	900,00	10.800,00
7	Publicidad	540,00	540,00
8	Consumo de Energía Eléctrica	175,00	2.100,00
<b>Suma Total</b>		<b>5.978,00</b>	<b>70.698,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 35  
Requerimiento de Mercadería

**Requerimiento de Mercadería**

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Total</b>
1	Repuestos	Por Mayor	25.000,00
2	Accesorios	Por Mayor	10.000,00
<b>Suma Total</b>			<b>35.000,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 36  
Determinación de Ingresos

<b>Detalle</b>	<b>Inversión</b>	<b>Ventas en 1 Año 80%</b>	<b>Ingreso de Utilidad 80%</b>
Repuestos de Motocicletas	25.000,00	10.000,00	20.000,00
		80%	80%
Accesorios	10.000,00	4.000,00	8.000,00
<b>Suma Total</b>			<b>28.000,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 37  
Proyección de Ingresos

<b>Años</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Ingresos Totales</b>
<b>1</b>	<b>0%</b>	<b>28.000,00</b>
<b>2</b>	<b>68%</b>	<b>47.040,00</b>
<b>3</b>	<b>76%</b>	<b>49.280,00</b>
<b>4</b>	<b>80%</b>	<b>50.400,00</b>
<b>5</b>	<b>80%</b>	<b>50.400,00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 7.6.3.- Capital de Trabajo

El activo líquido, circulante o activo corriente corresponde a un activo que se puede vender rápidamente (Menos de un año) a un precio predecible, con poco costo o modestia. Lo constituyen aquellos grupos de cuentas que representan bienes y derechos, fácil de convertirse en dinero o de consumirse en el próximo ciclo normal de operaciones de las empresas. Como ejemplo: Caja, banco, moneda extranjera, inversiones temporales en acciones, cuentas por cobrar, inventario de mercancía, existencias.

Tabla 38  
Capital de Trabajo

#### Capital de Trabajo

<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Anual (Bs.)</b>	<b>Mensual (Bs.)</b>	<b>Periodo</b>	<b>Total (Bs.)</b>
1	Sueldos y Salarios	53.760,00	4.480,00	2,00	8.960,00
2	Licencia de Funcionamiento	12.000,00	1.000,00	2,00	2.000,00
4	Publicidad	2.100,00	175,00	2,00	350,00
<b>Suma Total</b>		<b>67.860,00</b>	<b>5.655,00</b>		<b>11.310,00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla 39  
Flujo de Caja

Flujo de Caja						
Descripción	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
<b>1.- Ingresos</b>		<b>81.000,00</b>	<b>103.040,00</b>	<b>109.280,00</b>	<b>112.400,00</b>	<b>120.400,00</b>
Ventas		28.000,00	47.040,00	49.280,00	50.400,00	50.400,00
Servicio Técnico		53.000,00	56.000,00	60.000,00	62.000,00	70.000,00
<b>2.- Costos</b>		<b>110.186,95</b>	<b>93.248,95</b>	<b>93.248,95</b>	<b>93.248,95</b>	<b>93.248,95</b>
Gasto Administrativo		70.698,00	53.760,00	53.760,00	53.760,00	53.760,00
Requerimiento de Mercadería		35.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00	35.000,00
Depreciación		4.488,95	4.488,95	4.488,95	4.488,95	4.488,95
<b>3.- Utilidad Gravable (1-2)</b>		<b>29.186,95</b>	<b>9.791,05</b>	<b>16.031,05</b>	<b>19.151,05</b>	<b>27.151,05</b>
<b>4.- Impuesto (14,70% de 3)</b>		4.290,48	1.439,28	2.356,56	2.815,20	3.991,20
<b>Utilidad Neta (3-4)</b>		24.896,47	8.351,76	13.674,48	16.335,84	23.159,84
Depreciaciones (+)		4.488,95	4.488,95	4.488,95	4.488,95	4.488,95
Recup. Capital de Trabajo (+)						11.310,00
Inversión ACTIVOS (-)	19.874,00					
Capital de Trabajo (-)	11.310,00					
<b>Flujo Neto</b>	31.184,00	20.407,52	12.840,72	18.163,44	20.824,80	38.958,80

Fuente: Elaboración propia

<b>VAN</b>	<b>=</b>	<b>39.196,23</b>
<b>TIR</b>	<b>=</b>	<b>18%</b>
<b>RBC</b>	<b>=</b>	<b>2,26</b>

**PRI**      **5to.**      **Año**

#### 7.6.4.- Financiamiento

El presente proyecto de factibilidad inversión Para su aplicación se necesita un total de Bs. **31.184,00** el cual estará financiado con el 70% de capital propio mientras que la otra mitad del 30% será financiado mediante un socio.

Tabla 40  
Financiamiento

<b>Financiamiento</b>	<b>Monto (Bs.)</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital propio	21.828,8	70%
Socio	9.355,2	30%
<b>Suma Total</b>	<b>31.184,00</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

**CAPITULO V**

**INVERSION Y CRONOGRAMA DE**

**EJECUCION**

#### 4.1.- Presupuesto de Inversión de la Propuesta

Tabla 41  
Inversión

<b>Inversion Inicial de Activos</b>		
<b>Nro.</b>	<b>Datelle</b>	<b>Inversion (Bs.)</b>
1	Equipo de Compresor	5.000,00
2	Herramientas	2.474,00
3	Muebles y Enseres	6.400,00
4	Equipo de Computacion	6.000,00
<b>Suma Total</b>		<b>19.874,00</b>
<b>Capital de Trabajo</b>		
<b>Nro.</b>	<b>Detalle</b>	<b>Total (Bs.)</b>
1	Sueldos y Salarios	8.960,00
2	Licencia de Funcionamiento	2.000,00
3	Publicidad	350,00
<b>Suma Total</b>		<b>11.310,00</b>
<b>Total de Requerimiento</b>		<b>31.184,00</b>

Fuente: Elaboración propia

La inversión total para la implementación de una sucursal MOTO REPUESTOS Y SERVICIO TECNICO en la población de Sena, se necesita una inversión de Bs. 31.184,00, para entrar en competencia en el mercado.

## 4.2.- Cronograma de Ejecución de la Propuesta

Tabla 42  
Cronograma

ACTIVIDADES	GESTIÓN 2022																GESTION 2023							
	Julio				Agosto				Septiembre				Octubre				Abril				Mayo			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Defensa del perfil de investigación	■																							
Corrección de las observaciones del tribunal		■	■	■																				
Elaboración de los instrumentos de la investigación				■	■	■	■	■																
Trabajo de campo					■	■	■	■	■	■	■	■												
Análisis e interpretación de los resultados									■	■	■	■												
Redacción de los resultados													■	■	■	■								
Elaboración del documento final																	■	■	■	■				
Presentación del documento final																					■	■	■	■
Corrección de las observaciones del documento																								
Defensa del proyecto																								

Fuente: Elaboración propia

## CAPITULO VI

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## **6.1.- Conclusiones**

Al finalizar el estudio, he podido llegar a las siguientes conclusiones:

- Durante el desarrollo del presente trabajo, me he podido dar cuenta de la gran importancia que tiene la implementación de una nueva Sucursal de venta de repuesto y servicio técnico para motos en la población de Sena.
- Se debe brindar productos y servicios de manera eficaz y calidad, la buena atención a la población hace ganar clientes.
- Según el análisis financiero podemos observar que el proyecto es rentable, y debido al crecimiento constante que ha tenido en los últimos años la ampliación es viable y factible.

## **6.2.- Recomendaciones**

A continuación, las recomendaciones para la Sucursal MOTO REPUESTOS LAURA:

- Se debe realizar un monitoreo constante de los inventarios y una revisión del sistema dependiendo de las nuevas necesidades tenga la Sucursal.
- Se recomienda por problemas logísticos tener una bodega más cercana al almacén.
- Ser responsable con las deudas concebidas para mantener un buen estado crediticio.
- Debe hacerse una evaluación de la forma en que la Sucursal está desempeñando sus actividades, determinando la calidad de los servicios que presta, para saber en qué está fallando y mejorarlos.
- Se debe trazar una estrategia que les permita distinguirse de los demás, desarrollando la satisfacción del cliente.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aquino, R., Duarte, J., Garcia, O., Zambrano, L. (2000). Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-oferta-y-la-demanda/#:~:text=La%20demanda%20es%20la%20cantidad,dependiendo%20de%20su%20poder%20adquisitivo>.
- Arce, C. (2017). Obtenido de <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/983/2/2017-032T-EC01.pdf>
- doc\_num.php. (07 de 03 de 2019). Obtenido de [https://biblioteca.uajms.edu.bo/biblioteca/opac\\_css/doc\\_num.php?explnum\\_id=9696](https://biblioteca.uajms.edu.bo/biblioteca/opac_css/doc_num.php?explnum_id=9696)
- Duvergel, Y. & Argota, L. (14 de DICIEMBRE de 2017). *3C TECNOLOGIA*. Obtenido de <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2017/12/Art4-1.pdf>
- Duvergel, Y. & Argota, L. (14 de DICIEMBRE de 2017). *3C TECNOLOGIA*. Obtenido de <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2017/12/Art4-1.pdf>
- Espinoza, H. (2013). Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/5118/1/UPS-CT002703.pdf>
- Euroinnova. (2004). Obtenido de <https://www.euroinnova.bo/blog/que-son-los-estudios-de-factibilidad>
- Euroinnova. (2004). Obtenido de <https://www.euroinnova.bo/blog/que-son-los-estudios-de-factibilidad>
- financiera, c. (12 de marzo de 2018). Obtenido de <https://www.profima.co/blog/finanzas-corporativas/39-evaluacion-financiera-de-proyectos>
- historia\_y.pdf. (s.f.). Obtenido de [http://hendimotors.weebly.com/uploads/4/8/7/9/48793827/historia\\_y.pdf](http://hendimotors.weebly.com/uploads/4/8/7/9/48793827/historia_y.pdf)
- Luna, R. & Chaves, D. (MARZO de 2001). Obtenido de [https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-04/semana4/4Guia\\_Factibilidad\\_Proyectos\\_Ecoturisticos\\_CAPAS.pdf](https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-04/semana4/4Guia_Factibilidad_Proyectos_Ecoturisticos_CAPAS.pdf)
- Luna, R. & Chaves, D. (MARZO de 2001). Obtenido de [https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-04/semana4/4Guia\\_Factibilidad\\_Proyectos\\_Ecoturisticos\\_CAPAS.pdf](https://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-04/semana4/4Guia_Factibilidad_Proyectos_Ecoturisticos_CAPAS.pdf)
- Luna, R. & Chavez, D. (Marzo de 2001). *www.capas.org*. Obtenido de [https://pdf.usaid.gov/pdf\\_docs/Pnac1108.pdf](https://pdf.usaid.gov/pdf_docs/Pnac1108.pdf)
- Ochoa, I. (2012). Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/20008/TD->

3154.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pesantez, V. (enero de 2012). Obtenido de  
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3303/1/UPS-QT02932.pdf>

Pinto, E. (SEPTIEMBRE de 2015). Obtenido de  
<http://mediaoftransport.blogspot.com/p/motocicleta.html>

**ANEXOS**  
**CUESTIONARIO**

**CUESTIONARIO PARA LOS PROPIETARIOS DE LAS MOTOCICLETAS**

**1.- ¿Usted cuenta con una motocicleta?**

SI NO

**2.- ¿Qué marca es su moto?**

Suzuki b). Haojin c). Honda d). Yamaha e). Haojue f). otras

**3.- ¿Está conforme con el servicio que le dan actualmente en otros locales de venta de repuestos de motos?**

SI NO

**4.- ¿Con qué frecuencia le realiza un chequeo a su moto?**

a). 1 vez a la semana b). 1 o 2 veces al mes c). 1 vez cada dos meses  
d). 1 vez cada trimestre e). 1 vez cada semestre

**5.- ¿Cuál de los siguientes productos compra con frecuencia?**

a). Lubricantes b). Filtros c). Aceites d). Baterías e). Partes eléctricas f). Retenedores  
g). Amortiguadores h). Partes de embrague

**6.- En el siguiente orden califique el nivel de decisión de compra**

Muy importante b). Importante c). No importante

**7.- ¿Le gustaría a usted que se implemente un negocio que le brinde todo los repuestos y el servicio de taller en un mismo lugar?**

SI No

**8.- ¿La carencia de un negocio de repuesto de motos que ocasiona a los motociclistas?**

a). Pérdida tiempo b). Gasto transporte c). Comprar en un solo lugar

**9.- ¿Está conforme con la atención que le ofrecen las ventas de repuestos motocicletas?**

SI NO QUIZAS

**10.- ¿Si se implementara una Sucursal de repuestos de motos y el servicio de taller en un mismo lugar usted adquiriría el producto?**

SI

NO

**MEMORIA FOTOGRAFICAS**

