



UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

“TALLER DE SERVICIOS MECANICOS SELVA CENTRAL”
SAN RAMON - CHANCHAMAYO

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL
TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTADO POR

Bach. RAMOS CALDERON, JUAN JOSE
<https://orcid.org/0000-0003-4977-9417>

ASESOR

Dr. CASTILLO PALACIOS, FREDDY WILLIAM
<https://orcid.org/0000-0001-5815-6559>

CHANCHAMAYO – PERÚ

2023

RAMOS CALDERON

INFORME DE ORIGINALIDAD

10%

INDICE DE SIMILITUD

9%

FUENTES DE INTERNET

0%

PUBLICACIONES

5%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante	1%
2	www.fao.org Fuente de Internet	1%
3	www.coursehero.com Fuente de Internet	1%
4	slideplayer.es Fuente de Internet	1%
5	content-preview.asana.com Fuente de Internet	<1%
6	www.studocu.com Fuente de Internet	<1%
7	doku.pub Fuente de Internet	<1%
8	blogs.imf-formacion.com Fuente de Internet	<1%
9	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1%

10	baixardoc.com Fuente de Internet	<1 %
11	www.proviasdes.gob.pe Fuente de Internet	<1 %
12	amp.zonaeconomica.com Fuente de Internet	<1 %
13	core.ac.uk Fuente de Internet	<1 %
14	Submitted to Universidad Europea de Madrid Trabajo del estudiante	<1 %
15	eclectic-atelier.com Fuente de Internet	<1 %
16	repository.unad.edu.co Fuente de Internet	<1 %
17	Submitted to Universidad La Gran Colombia Trabajo del estudiante	<1 %
18	Submitted to Fundacion Universidad de America Trabajo del estudiante	<1 %
19	Submitted to Consorcio CIXUG Trabajo del estudiante	<1 %
20	Submitted to Instituto Superior de Artes, Ciencias y Comunicación IACC Trabajo del estudiante	<1 %

21	es.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
22	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
23	www.cmmx.com.mx Fuente de Internet	<1 %
24	Submitted to Universidad Tecnológica Centroamericana UNITEC Trabajo del estudiante	<1 %
25	dspace.udla.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
26	prezi.com Fuente de Internet	<1 %
27	vdocuments.es Fuente de Internet	<1 %
28	www.crecenegocios.com Fuente de Internet	<1 %
29	tesis.ipn.mx Fuente de Internet	<1 %
30	Submitted to Corporación Universitaria Minuto de Dios, UNIMINUTO Trabajo del estudiante	<1 %
31	hdl.handle.net Fuente de Internet	<1 %

32	heruibxg.com Fuente de Internet	<1 %
33	massieltorres.udem.edu.ni Fuente de Internet	<1 %
34	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
35	www.scribd.com Fuente de Internet	<1 %
36	Submitted to Aliat Universidades Trabajo del estudiante	<1 %
37	N. G. Bilalis. "The flexible manufacturing systems (FMS) in metal removal processing: An overview", Journal of Applied Metalworking, 01/1985 Publicación	<1 %
38	Submitted to ADEN University Trabajo del estudiante	<1 %
39	repositorio.unp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
40	Submitted to Universidad Internacional de la Rioja Trabajo del estudiante	<1 %
41	elpais.com Fuente de Internet	<1 %

andeanexclusivetours.com

42

Fuente de Internet

<1 %

43

moam.info

Fuente de Internet

<1 %

44

Miguel Crespo Celda. "Análisis de las estrategias de innovación de federaciones deportivas internacionales y de federaciones de tenis nacionales", Universitat Politecnica de Valencia, 2022

Publicación

<1 %

45

docenciaeinvestigacionmanuel SanchezSerrano.files.wordpress.com

Fuente de Internet

<1 %

46

knoema.es

Fuente de Internet

<1 %

47

pt.slideshare.net

Fuente de Internet

<1 %

48

revcom.us

Fuente de Internet

<1 %

49

riie.com.pe

Fuente de Internet

<1 %

50

www.authorstream.com

Fuente de Internet

<1 %

51

www.buenosairesport.com.ar

Fuente de Internet

<1 %

www.clubensayos.com

52

Fuente de Internet

<1 %

53

www.corrientesnews.com.ar

Fuente de Internet

<1 %

54

www.elektroprofesional.com

Fuente de Internet

<1 %

55

www.hotelsantabarbarareal.com

Fuente de Internet

<1 %

56

www.laguarderia.com.ar

Fuente de Internet

<1 %

57

www.sadei.es

Fuente de Internet

<1 %

58

childrenofthepromise.org

Fuente de Internet

<1 %

59

de.slideshare.net

Fuente de Internet

<1 %

60

doaj.org

Fuente de Internet

<1 %

61

paginas.tol.itesm.mx

Fuente de Internet

<1 %

62

qdoc.tips

Fuente de Internet

<1 %

63

repositorio.uchile.cl

Fuente de Internet

<1 %

64	repositorio.uis.edu.co Fuente de Internet	<1 %
65	repositorio.utp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
66	riunet.upv.es Fuente de Internet	<1 %
67	www.ccb.edu.co Fuente de Internet	<1 %
68	www.kingston.com Fuente de Internet	<1 %
69	www.portafolio.co Fuente de Internet	<1 %
70	zaguan.unizar.es Fuente de Internet	<1 %
71	repositorio.upagu.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
72	www.asfi.gob.bo Fuente de Internet	<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Activo

CAPITULO I

PLANEAMIENTO ESTRATEGICO

1.1. Formulación de idea de negocio

En la provincia de Chanchamayo se encuentra el distrito de San Ramón que, hace una década atrás no tenía mucho movimiento comercial. Los pobladores solo se dedicaban a la agricultura y a la venta de sus productos.

En el distrito de Vitoc que pertenece a Chanchamayo se encuentra la minera San Ignacio de Morococha SIMSA. Esta era la única empresa grande que laboraba por la zona. Hasta el día de hoy es la empresa que da más empleo al lugar.

En esos años esta empresa contaba con un grupo de trabajadores que daban el mantenimiento a sus equipos y no existía los trabajos de terceros. Todo el

mantenimiento y las reparaciones se realizaban en la misma unidad, y los trabajos de reconstrucción de componentes lo enviaban a la ciudad de Lima.

Hace tres años la empresa inicio cambios en el área de mantenimiento. Ya no daba prioridad a la compra de equipos nuevos para la extracción del mineral y poco a poco tercerizo esta área. A razón de este cambio en la actualidad existen varias contratas o prestadoras de servicio que alquilan sus equipos y dan en alquiler a la mina. Los equipos de las contratas con frecuencia requieren un mantenimiento periódico o programado. Las reparaciones mayores lo realizan en la ciudad de Lima, pero los trabajos o mantenimientos menores lo realizan por la zona. Estas reparaciones se ejecutan con mucha frecuencia y por esta razón se ha identificado un nicho de mercado.

A continuación, mencionare los motivos o vacíos que se presenta y como consecuencia nos ha dado la suficiente razón para proponer la idea de negocio y crear el taller de Servicios Mecánicos Selva Central.

Por la zona hay mecánicas dedicadas a la rama automotriz, pero no hay un taller de equipo pesado, que se dedique a la reparación de estas máquinas como: cargadores frontales, motoniveladoras, retro excavadoras, tractores de oruga y rodillos. En cuanto a equipos de minería: cargador de bajo perfil, camiones de bajo perfil, jumbos y utilitarios. Viendo este vacío a nosotros nos impulsa a crear un taller mecánico de maquinaria pesada.

Por la configuración de estas maquinarias no hay especialistas que tengan la suficiente capacidad de solucionar los problemas o las fallas que se presentan. Sus motores, transmisiones y sistemas hidráulicos tienen componentes electrónicos que los hace más complicado para un mecánico automotriz. Mas de una vez los talleres no incursionan en realizar estos trabajos por la falta de conocimientos en esta rama. Nuestro taller contará con el personal calificado para ejecutar estos trabajos y así solucionarían los problemas de los clientes.

Estas máquinas tienen brazos y partes de articulación, estos componentes sufren desgastes que luego de un tiempo requieren trabajos de maquinado y reconstrucción. Para hacer estos trabajos no hay un taller especializado, tampoco los equipos para hacer las reconstrucciones. El taller de servicios mecánicos contará con los equipos y el personal con los conocimientos para hacer las reparaciones.

Por último, está la parte eléctrica y electrónica. Los equipos de última generación tienen tarjetas electrónicas y computadoras, para poder obtener información de estos componentes es necesario tener un scanner y los talleres del lugar no cuentan con estos instrumentos, por este motivo no dan un diagnóstico exacto de las fallas. Nuestro taller contará con estos instrumentos para cubrir el vacío existente.

Hasta el momento todo el nicho de mercado se ha centralizado en la minera. Pero también en la provincia de Chanchamayo existen distritos que en su mayoría cuentan con los equipos de fuerza o trackless.

Los distritos que se presentan como potenciales clientes también son: San Ramón, La Merced, Perene, Monobamba, Uchubamba, Vitoc, Pichanaqui y sectores aledaños a la Selva Central.

Cada municipalidad tiene un pool de maquinarias. Todos estos equipos están siendo atendidos por personal contratados por los municipios. Estos colaboradores realizan trabajos básicos como los mantenimientos preventivos o programados pero las reparaciones de mayor envergadura están siendo desatendidas. Aquí es donde el taller quiere tomar protagonismo para la ejecución de los trabajos mayores. Las reparaciones de los motores, transmisiones, sistemas hidráulicos y estructurales los trasladan para otras provincias. Esta fuga de oportunidades los quiere tomar el taller de servicios mecánicos, para de esta manera crear desarrollo para la localidad.

Por último, estos equipos demandan una gran cantidad de repuestos, estos repuestos hoy en día lo trasladan desde la ciudad de Lima. Este requerimiento toma tiempo y ocasiona dificultades para los municipios porque tarda mucho en llegar. El taller de servicio mecánico estaría superando esta dificultad teniendo a la venta los repuestos de mayor circulación o de uso continuo. Para facilitar más las cosas estos pedidos solo lo realizarían por medio de herramientas tecnológicas y redes sociales (WhatsApp, Facebook, Email, etc.), de este modo disminuiría el tiempo de pedido y de llegada de los repuestos.

1.2. Descripción de la empresa

El taller de Servicios de Mecánica Selva Central contará con un equipo humano que tendrá el compromiso y la consigna de servir al cliente, a si también ser el soporte técnico para toda las empresas y municipalidades que cuenten con estos equipos trackless.

Esta empresa contara con un taller amplio y estará distribuido por áreas de trabajo para ejecutar las diversas reparaciones que requieran las máquinas. El taller cumplirá los más exigentes estándares de seguridad para proteger a los colaboradores y a si prevenir cualquier tipo de accidente.

Las áreas de trabajo que tendrá esta empresa o el taller serian:

1.2.1. Área de recepción del equipo o componente

Esta zona contará con un técnico que hará la evaluación y la inspección para saber el estado y la condición de la llegada del equipo o componente.

1.2.2. Área de lavado y pintura

En algunos casos las máquinas o componentes por las labores propias que realizan llegan con mucha suciedad, entonces es necesario un lugar para hacer la limpieza para proseguir con los trabajos.

Todo componente para que tenga un buen acabado final debe tener un toque de pintura, esto resalta el trabajo final.

1.2.3. Estación de reparación de motores y el sistema de transmisión

Es el área donde los especialistas en estos componentes evaluarán, diagnosticarán y ejecutarán las reparaciones completas o parciales.

1.2.4. Área de evaluación y reparación de componentes hidráulicos

En esta zona se ejecutarán todas las reparaciones de los componentes y circuitos hidráulicos, es una zona que requiere mucha prevención para evitar la contaminación de los lubricantes.

1.2.5. Zona de soldadura y maquinados

Es la zona donde se realizarán todos los trabajos que requieran soldadura, como también aquí se ejecutarán trabajos de maquinado y reconstrucción de componentes o partes, esta área contará con un torno y un taladro de columna.

Esta área es especial porque requiere mucha ventilación para que los gases que emanan de la soldadura no recirculen.

1.2.6. Área de componentes eléctricos

Los equipos trackless tienen componentes eléctricos; tales como alternadores, arrancadores, tableros eléctricos y baterías. Este taller contara con los servicios para ejecutar el mantenimiento y reparación de estas partes.

1.2.7. Oficina administrativa, recepción y almacén

Para la parte administrativa contaremos con un ambiente donde se hará la recepción de los clientes, lugar donde se ejecutará los contratos y la ejecución de los presupuestos, aquí se elaborará el listado de todos los pedidos de repuestos y suministros. También servirá como un pequeño almacén.

La empresa tendrá todo lo básico, para que en sus inicios no tenga muchos activos. Cabe señalar que por ser una empresa que está en inicios no deberá tener mucha carga laboral o gastos sin sustento.

1.3. Perfil de la empresa

Taller de Servicios Mecánicos Selva Central. Empresa dedicada a la reparación de maquinarias pesadas de construcción civil y de minería subterránea. Compra y venta de todo tipo de repuestos para equipos trackless.

Taller ubicado en la Avenida Herminio Valdizan Mz. 30 Lt. 02. A la altura de la universidad Juan Santos Atahualpa. San Ramón – Chanchamayo.

Sociedad de tipo Anónima cerrada.

Régimen tributario Mype.

Numero de colaboradores, en total 5 incluido el propietario.

Numero de contacto de celular: 988621855

Correo electrónico: jjramosc2@hotmail.com

Horario de atención. Mañanas: 7 a 12 Tardes 1:30 a 4:30 de lunes a sábado.

Medios de pagos. Por transferencias, Yape y Plin.

Empresa que cuenta con un mano de obra calificada, técnicos especialistas con experiencia de más de 20 años en el rubro del mantenimiento y reparaciones, colaboradores que conocen a perfección el funcionamiento de los equipos pesados de superficie y de minería subterránea.

Contamos con una gran información y catálogos para la solicitud de repuestos originales y alternativos. Utilizamos las herramientas tecnológicas para encargar los pedidos.

Este grupo humano tiene conocimientos para trabajar con los mejores estándares de seguridad, también tiene el compromiso para la conservación del medio ambiente.

1.4. Misión

Nuestra misión es brindar el mejor servicio a los clientes, brindar la total garantía, compromiso y sostenibilidad con el medio ambiente, al ejecutar nuestro trabajo, cumpliendo con los estándares de seguridad.

1.5. Visión

Al término del primer año de funcionamiento nuestra visión es ser una de las empresas más reconocidas de la zona, ser líderes en el área de servicio y mantenimiento de los equipos trackless. Brindar el soporte técnico y logístico para que sus maquinarias conserven una alta disponibilidad.

Otra de las visiones de la empresa es que en aproximadamente tres años abarque otras provincias y distritos de la Selva Central. La ambición de la empresa es llegar hasta la selva de Ucayali, Satipo, Mazamari, Oxapampa etc.

1.6. Valores

La empresa reflejará lo que el grupo humano irradia a sus clientes, en conjunto la empresa tendrá los valores que se definen como:

- Honestidad: para la mejor relación entre el cliente y la empresa debe preponderar la honestidad.
- Transparencia: todos los trabajos que se ejecuten en el taller se deberán desarrollar con total transparencia.
- Pasión: por naturaleza el ser humano es apasionado, este valor se entregará al ejecutar cualquier trabajo o actividad.
- Diferencia: nuestra empresa tiene sus colaboradores con experiencia, se encuentran capacitados y son especialistas en las labores de mecánica de equipos pesados.
- Orientación al cliente: El cliente siempre tiene la razón, a ellos se les debe la prosperidad del negocio. En todo momento nos adaptaremos a sus necesidades.
- Calidad: Cada trabajo que se ejecute deberá tener una alta calidad para que el cliente quede satisfecho.
- Responsabilidad social y ambiental: Este valor es tal vez el que genera más miedo en una organización. Algunas empresas se mantienen neutrales entre las discusiones sociales y ambientales y pocas son las que las defienden. El taller de selva central será una de las empresas que tendrá el firme compromiso con el medioambiente y la sociedad. Estará muy comprometido con la prevención de la contaminación.

1.7. El producto

El producto que ofrece el taller de Servicios Mecánicos Selva Central. Es un trabajo de calidad, puntualidad, y con alto grado de eficiencia. La empresa ofrecerá la compra y venta de repuestos originales y alternativos para maquinaria pesada o equipos trackless.

Los servicios que brindara el taller serán:

- Reparación de motores de la marca Deutz, Cummins, Caterpillar y otros

Figura 1

Motores Cummins y Caterpillar



Nota. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. En la imagen se muestra dos tipos de motores. El de la izquierda pertenecen a un cargador de bajo perfil para minería subterránea y el siguiente a un cargador frontal de superficie.

- Reparación de cajas de transmisión power shift

Figura 2

Cajas de transmisión Funk y Caterpillar.



Nota. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. Muestra de cajas de transmisión. Lado izquierdo de un cargador para minería subterránea y el otro de un cargador de superficie.

- Reparación de ejes diferenciales como de la marca Caterpillar rod tulls

Figura 3

Eje diferencial Caterpillar.



Nota. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. Se muestra ejes diferenciales, son componentes para cargadores, encargados de generar la tracción en los equipos.

- Reparación de componentes hidráulicos como: bombas, válvulas y cilindros hidráulicos.

Figura 4

Componentes Hidráulicos.



Nota. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. Para ejecutar las maniobras de los equipos necesita estos componentes hidráulicos como son bombas, válvulas y cilindros.

- Reconstrucción y reparación de todo tipo de chasis, cucharas de cargador, tolvas de camiones y cilindros hidráulicos.

Figura 5

Estructuras de chasis y cucharas de equipos trackless.



Nota. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. Estos componentes son, prácticamente el esqueleto de una máquina y es el chasis en donde se ubicará todos los componentes del equipo. A lado derecho se muestra una cuchara de un cargador para minería subterránea.

- Servicio de torno, para la fabricación y recuperación de piezas metálicas.

Figura 6

Torno Horizontal.



Nota. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. Se muestra un torno horizontal. Con esta maquinaria se hará trabajos para crear repuestos o piezas para los equipos que se tiene que reparar.

- Por último, son los servicios y trabajos eléctricos. Que también tendrán que ver con la reparación de: alternadores, arrancadores, tableros eléctricos y circuitos eléctricos en generales.
- Ofreceremos la compra y venta de repuestos originales y alternativos para maquinarias pesadas o equipos trackless.

Figura 7

Repuestos para maquinarias pesadas o equipos trackless.



Nota. Figuras extraídas del Google (2023)

Comentario. Uno de nuestros objetivos es tomar el liderazgo en la venta de repuestos para todo tipo de maquinarias trackless, aquí mostramos la infinidad de repuestos que se pretende vender.

1.8. Matriz de FODA

Se presenta el análisis de la matriz teniendo en cuenta que es una empresa que recién se va formar, como va pasando los días el análisis experimentará cambios y se ceñirá al escenario del presente. Gracias al grupo de trabajadores, la empresa tendrá el respaldo y la capacidad de enfrentar los retos que se presentan.

La figura 8 es relacionado al análisis FODA del taller de servicios Mecánicos Selva Central.

Figura 8

Análisis FODA del taller de Servicios Mecánicos Selva Central.

<p>TALLER DE SERVICIOS MECANICOS SELVA CENTRAL</p>	<p>FORTALEZAS-F</p>	<p>DEBILIDADES-D</p>
<p>OPORTUNIDADES-O</p> <p>O1 Cada vez hay más maquinarias por la zona. O2 Poco conocimiento en sistemas hidráulicos. O3 No hay talleres por la zona. O4 Falta personal capacitado. O5 No cuentan con la infraestructura adecuada. O6 No ejecutan reparaciones de componentes como: motor, transmisión. Etc. O7 No tienen el servicio de torno. O8 Los repuestos son escasos.</p>	<p>F1 Personal capacitado. F2 Personal comprometido con ofrecer servicio de calidad. F3 Herramientas adecuadas para brindar el mejor servicio. F4 Buena distribución de las áreas de trabajo. F5 Cuenta con servicio de torno. F6 Servicio competitivo y especializado. F7 Compromiso con el medio ambiente. F8 Continua capacitación del trabajador.</p> <p>FO 1 Expandir los servicios a otras zonas y provincias (F6 y O3). FO 2 Brindar el servicio de torneado a otros talleres (F5 y O7). FO 3 Ejecutar trabajos de reparación de componentes a otros talleres (Fi y O4).</p>	<p>D1 El local por el momento es reducido. D2 Créditos en dólares que se tiene con el banco D3 Falta instalar un extractor de humo de soldadura. D4 Bajo número de proveedores de repuestos. D5 Por el momento no se cuenta con la trampa de aceite. D6 Culminar la loza de cemento. D7 Mejorar la iluminación en el taller. D8 Incrementar una laptop.</p> <p>DO 1 Adquirir otro local para incrementar los servicios (D1 y O1). DO 2 Obtener más contactos con proveedores para empezar a distribuir repuestos en la zona (D4 y O8) DO3 Construir la trampa de aceite para mantener el compromiso con el medio ambiente.</p>
<p>AMENAZAS-A</p> <p>A1 incremento del precio del dólar. A2 Poco conocimiento del público de la creación del taller. A3 Aparición de equipos con nueva tecnología A4 Aparición de otros talleres. A5 los vecinos se incomoden por el ruido de las máquinas. A6 Demora en el traslado de los repuestos y materiales de Lima. A7 Toma de tiempo en el pago por las reparaciones. A8 Inspección del ministerio de ambiente.</p>	<p>ESTRATEGIAS FA</p> <p>FA 1 Hacer publicidad para difundir la creación del taller y que cuenta con personal calificado (F1 y A2). FA2 Mantener al personal capacitado para enfrentar a la amenaza de la nueva tecnología (F8 Y A3). FA3 Concientizar al trabajador para que se mantenga comprometido con su trabajo para mantener nuestro liderazgo ante la aparición de otros talleres (F2 y A4)</p>	<p>ESTRATEGIAS DO</p> <p>DA 1 Pagar los créditos del banco para no tener el efecto del incremento de precio del dólar. (D2 y A1). DA 2 Construir la trampa de aceite antes de que llegue el ministerio del ambiente (D5 y A8). DA 3 tomar acuerdos con los proveedores para que el despacho de los repuestos sea al más corto tiempo (D4 y A6).</p>

1.9. Objetivos estratégicos generales

El taller de mecánica selva central tiene proyectado alcanzar grandes objetivos. Estos objetivos serán posibles gracias al esfuerzo de todo el equipo humano que consecuentemente estará comprometido.

- a) En la parte operativa la empresa tiene dos objetivos que se irá cumpliendo progresivamente. El proyecto de la organización que tomaría un año, es de ser un distribuidor de repuestos para la gran cantidad de equipos que existe en la zona de la selva central. Otro de los objetivos de la empresa y que tiene un plazo de dos años, es la adquisición de un equipo de barrenado. Esta máquina tiene la función de reconstruir los alojamientos de los pines y bocinas, piezas fundamentales en las articulaciones de los equipos trackless.
- b) El objetivo financiero que la empresa se está proponiendo es que en un plazo de cinco años se inicie la construcción del nuevo taller. En la actualidad la empresa no cuenta con el capital suficiente. Cuando las operaciones se encuentren en marcha se tendrá el panorama claro de la solvencia que tendrá la empresa. Iniciado las operaciones se propondrá la creación de un fondo de contingencia, con este fondo y el pedido de un crédito bancario se hará la compra de un terreno y ahí se edificará el nuevo taller con todo el equipamiento que exige las normas de seguridad.
- c) La empresa tiene como objetivo en marketing que en el primer año se deba fidelizar al 40% de los nuevos clientes para que realicen una segunda

reparación de sus máquinas o la compra de los repuestos en un plazo inferior a los 60 días.

1.10. Modelo de negocios CANVAS

El modelo CANVAS, también conocido como Business Model Canvas o BMC es una herramienta estratégica de negocios que permite construir de forma muy visual un modelo de negocios competitivo e innovador. Es utilizado en creación de nuevas empresas o también en empresas que ya tienen su modelo de negocio, pero quieren actualizarlo e innovar. El fin del modelo Canvas es transformar las ideas de negocio en acciones innovadoras. El taller de Servicios Mecánico Selva Central usará la herramienta para construir y visualizar el negocio que se quiere emprender.

Presento el modelo de negocio del taller de Servicios Mecánicos Selva Central.

Figura 9
Modelo CANVAS



Nota. Figuras extraídas del Google (2023)

CAPITULO II

DIAGNOSTICO DEL PLAN DE NEGOCIOS

2.1. Análisis del microentorno

La ciudad de San Ramón es un distrito que aparentemente tiene un nivel bajo de comercialización. Los lugareños se dedican al negocio de productos agrícolas, el mayor negocio se centraliza en la compra y venta de productos de primera necesidad y en la comercialización de vehículos livianos como: motos lineales, moto taxis, motos de carga para productos agrícolas o materiales de construcción. Existe otro grupo de movimiento económico que es el de transporte de personal y de carga. Dentro de esto está la Minera SIMSA que alquila camionetas, combis, buses y camiones semi tráiler para el traslado de mineral.

Para abastecer de vehículos livianos y repuestos, existen tiendas que ponen a la venta movilidades livianas y las partes o repuestos que son primordiales por el desgaste.

Con esta pequeña información quiero indicar que el movimiento económico está concentrado en el comercio de productos básicos de primera necesidad y también dirigido a los equipos livianos de transporte.

El microentorno de competencia del taller de Servicio Mecánico Selva Central es reducido, en el presente no existe un taller que tenga un nivel de competencia como en la ciudad de Lima. Solo se encuentra talleres que de forma eventual ejecutan trabajos a los equipos trackless, los especialistas en mecánica están dedicados a los equipos livianos como son: camiones, buses, camionetas, automóviles, mototaxis, moto de carga y motos lineales. Tomando como referencia el presente entorno se procederá a analizar el microentorno del taller de Servicios Mecánicos Selva Central.

Para ejecutar el análisis del microentorno de la empresa vamos a tomar la herramienta estratégica de las cinco fuerzas de Porter. Este instrumento nos ayudara a evaluar y analizar el nivel de competencia entre la empresa y su entorno.

2.1.1 Rivalidad entre los competidores existentes

La provincia de Chanchamayo, cuenta con una población de 167,385 según el último censo realizado por el INEI, la misma que se encuentra dividida entre sus 6 distritos.

La población en un 60% se dedica a la agricultura. Como es el sembrío de frutales y principalmente café, la otra actividad importante es la comercialización de productos de primera necesidad, así como un grupo de la población que se dedica al transporte público, de carga y minería.

El nicho económico que he encontrado en esta provincia es que, existen talleres dedicados a la reparación de vehículos automotores livianos y menores, pero no existe un taller especializado en mantenimiento y venta de repuestos para maquinaria pesada, los propietarios para acceder a estos servicios, tienen que recurrir a otras ciudades distantes como Lima o Huancayo.

El taller de Servicios Mecánicos Selva Central, busca cubrir esa necesidad desasistida dando un servicio de primera calidad, primero a la Minera SIMSA luego a los Municipios de toda la provincia. Con esta asistencia el mercado no tendría que recurrir a las grandes ciudades.

Como conclusión podemos definir que, nuestra empresa tiene un entorno de competidores de nivel menor.

2.1.2 Poder de negociación de los clientes

Los clientes en potencia del taller de Servicios Mecánicos Selva Central serian: los servicios de terceros o contratistas de la minera SIMSA, seguido por los municipios de los distritos de la provincia de Chanchamayo y por último ciudadanos propietarios de los equipos de carguío.

En cuanto a las contratistas, mientras que no exista un taller especializado por la zona le sale más costoso trasladar sus equipos a la ciudad de Lima. La desventaja que tiene el cliente nosotros lo queremos aprovechar, planteándole alternativas para

que reduzca sus costos de reparación, como descuentos, entrega inmediata del repuesto Etc. De esta manera disminuiríamos el poder de negociación de clientes.

Otra oportunidad que queremos aprovechar es: En el traslado el principal riesgo es que el vehículo con el que traslada sufra una volcadura, la consecuencia sería el siniestro del equipo. Si llegamos a un acuerdo con el propietario este riesgo desaparecería y como resultado tendremos la preferencia del cliente y el control de la negociación.

El siguiente grupo de clientes son los municipios de los distritos de la provincia de Chanchamayo. Las municipalidades no contratan a técnicos especialistas para la reparación y mantenimiento de sus maquinarias, casi la mayoría de ellos tienen a trabajadores que hacen trabajos básicos como es: El mantenimiento programado, el engrase y algunos ajustes que requiere el equipo. Para hacer trabajos más complejos toman los servicios de las empresas de Lima. Estos contratistas ponen precios adicionales para que se trasladen desde las grandes ciudades. Para que sea atractivo nuestros servicios les ofreceremos descuentos y además no tendrían que pagar por el traslado de estas personas.

Se tiene en cuenta que el desembolso del presupuesto toma su tiempo y para que cumpla con los pagos por las reparaciones tendrá una demora. Nuestra empresa debe tener la capacidad de soportar esa demora o retraso de los pagos, con esta fortaleza queremos dar la tranquilidad a los municipios y sería otra oportunidad para negociar con el cliente.

Otro grupo de clientes son los ciudadanos que son propietarios de equipos de carga. Con este grupo la capacidad de negociación sería muy diferente, estos clientes son de baja solvencia, sus ganancias son para el día a día y cuando se trata de una reparación solo piden que sea lo más superficial o puntuales. A estos clientes no se les puede elevar en los costos de reparación. Pensando en este grupo el taller contara con un torno, con esta máquina se fabrican diversas piezas, se puede reconstruir componentes para prolongar su vida útil. En cuanto a los repuestos, se mencionó que se vendería repuestos alternativos, de esa forma les daremos un alivio para que puedan hacer reparar sus máquinas y por nuestra parte tener el dominio de la negociación con el cliente.

2.1.3 Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores con los que se comercializara básicamente serían los de venta de repuestos para los equipos trackless. Todos ellos serian de la capital, existen muchos que se dedican a la venta de los repuestos para los equipos trackless.

En su mayoría todas estas fábricas o empresas que se dedican a la venta de estos repuestos toman como valor monetario al dólar. Las empresas internacionales como Caterpillar, Komatsu, John Deere, Sandvik, Epiroc ya tienen establecidos sus precios un cliente no tiene mucho poder de negociación. Ante estas empresas solo se llegaría a solicitar algún tipo de descuento si es que lo tuviese y esto dependiendo de la cantidad o el valor de la compra.

Como un alivio ante el poder de estas empresas transnacionales se toma la otra opción que son los repuestos alternativos. Estos repuestos están fabricados para un grupo de clientes que no tiene el poder adquisitivo como las grandes empresas, pero se deberá tomar en cuenta que no se conseguirá la misma vida útil que un repuesto original. Los proveedores de estos repuestos alternativos te dan a un precio menor que el de los originales y también se tiene un cierto margen de negociación para conseguir el descuento esperado.

Para un taller de servicio otro de los proveedores sería el de la venta de herramientas y de instrumentos de precisión y de medición. La compra de estas herramientas no será de forma continua, serán en inicios y cada vez que sea necesario o cuando la tecnología lo requiera. Teniendo en cuenta esta idea el poder de negociación de los proveedores de estos productos no determinaran el normal desempeño de la empresa.

Proveedores de los materiales de limpieza. Para todo el desarrollo de las reparaciones es necesario la utilización de una cantidad de materiales de limpieza. Por lo general estos materiales están sumados al costo de reparación y como consecuencia quienes asumen estos costos son los propietarios de las máquinas.

2.1.4 Amenazas de nuevos competidores entrantes

Como en todo negocio existe esta amenaza, algunas agresivas y otras indefensas. En el mercado donde se creará el Taller de Servicio Mecánico Selva

Central, existen talleres de nivel medio para menos, estos talleres hacen trabajos eventuales a maquinaria pesada, son trabajos digamos de emergencia que llegan al establecimiento porque no tienen otro lugar donde ejecutar los trabajos. Ahora por el lado de la mecánica no están lo suficientemente capacitados para hacer los trabajos de reparación.

La empresa que se pretende crear será una que, estará especializada en estos tipos de maquinarias, su rubro será la reparación exclusiva de los equipos trackless, el personal especializado tiene conocimientos amplios en estas maquinarias, además el taller cuenta con la tecnología en cuanto a instrumentos para detectar la fallas que presentan los equipos.

En el futuro se espera la aparición de nuevos competidores u otros talleres. Para seguir en el liderazgo la empresa se mantendrá en una constante actualización consiguiendo nueva información acerca de los equipos modernos que llegara al mercado, hará la adquisición de nuevos instrumentos que le facilite a los trabajadores ejecutar su trabajo. Con forme se va estabilizando y teniendo un control del mercado se hará nueva compra de maquinarias para mejorar las reparaciones.

En relación a la venta de repuestos, la empresa adquirirá un software que mejore el control logístico de los repuestos e insumos. Con la compra de esta tecnología la empresa pretende mantenerse un paso adelante de los competidores.

2.1.5 Amenazas de servicios sustitutos

En nuestro entorno los servicios sustitutos será la amenaza constante. En el presente existen alrededor de 10 talleres automotrices y ningunos se dedican a trabajos exclusivos de la mecánica pesada. Existe un taller que realiza trabajos de reparación a maquinaria pesada de superficie. Pero no hay ningún taller integral donde se realice los trabajos de reparación de maquinaria pesada de superficie, de minería subterránea, venta de repuestos para equipos pesados y por último servicio de torno más soldadura.

Con estas fortalezas la empresa pretende posicionarse en un lugar para que las amenazas de los sustitutos no la perjudiquen. Para fortalecer y enfrentar a esta amenaza se pretende mejorar los canales de venta de los repuestos para las maquinarias. De todas maneras, ante este tipo de amenazas se incrementaría en la inversión del marketing. Otra estrategia ante los sustitutos sería, mejorar la calidad de los servicios, dar atractivos descuentos por las reparaciones y por la compra de los repuestos. Por último, tendríamos que diversificar los servicios hacia algunos servicios sustitutos.

2.2. Análisis del macroentorno

En esta oportunidad para analizar el macroentorno del Taller de Servicios Mecánicos Selva Central se tomará el modelo P.E.S.T. El objetivo del análisis es

identificar las variables del ambiente externo de la empresa que afectan a la estrategia en el futuro, la posición potencial y dirección del negocio.

El análisis P.E.S.T. es el estudio de los factores político, económico, sociocultural y tecnológico que influyen en una determinada organización. Este análisis nos permite identificar las amenazas y las oportunidades que ejercen el entorno sobre la empresa y así poder tomar la estrategia más adecuada.

2.2.1 Factor político legal

Nuestro país viene atravesando una crisis política que afecta a la economía y al normal desarrollo de las empresas. Las empresas transnacionales toman sus precauciones y modifican sus estrategias para proteger sus inversiones, nuestro taller se vería afectado con la subida de los precios de repuestos. Los dueños de las maquinarias no estarían con la capacidad de invertir en la compra, esto sería a causa de la inestabilidad política que viene atravesando nuestro país.

Otro problema político que afecta a nuestra empresa es el cambio frecuente de los ministros, el Taller de Servicios Selva Central tiene como clientes potenciales a los municipios de la zona, cada municipalidad tiene una partida o cuenta con un plan de mantenimiento para sus maquinarias. Al tener estos cambios en el gobierno afecta el normal desenvolvimiento de las planificaciones para los mantenimientos de las máquinas, se pone en espera los desembolsos para los municipios.

2.2.2 Factores económicos

En la parte económica nuestro país y el mundo entero está pasando por una fuerte crisis a consecuencia de la guerra que se está sucediendo en Ucrania, el petróleo ha presentado variaciones asombrosas. En el presente año el hidrocarburo registra un incremento de un 17,5%, tanto nacional como importado. A sí también, el gasoil en sus distintos octanajes tuvo una subida de 16,8%. Igualmente, el petróleo industrial.

Los expertos consideran que se mantendría o incluso subiría el barril de petróleo. El incremento prolongaría la actual crisis energética global y su impacto en la inflación. En la figura 10 se aprecia las variaciones que tuvo el barril de petróleo y el gas natural en los meses del 2021 y parte del 2022.

Figura 10

Variación del precio del barril de petróleo en el presente año.



Nota. Gráfico extraído del Google (2023)

Comentario. La figura muestra la variación, el incremento que tuvo el barril de petróleo por consecuencia del conflicto bélico que se produce en Ucrania.

Estas alzas afectan a nuestra empresa. El incremento afecta de forma directa a las personas que son propietarias de las maquinarias.

La maquinaria pesada utiliza como combustible el petróleo y los lubricantes para hacer los movimientos. El propietario incrementa sus gastos en estos fluidos y disminuye la ganancia para ejecutar los trabajos de reparación y mantenimiento de los equipos.

Otro factor económico que influye directamente en el rubro de las maquinarias pesadas es la cotización del dólar. Para el presente año la moneda norteamericana tubo un incremento de un 7 a 7,25 % según el BCRP.

Para tener una mejor visión en la figura 11 se muestra datos estadísticos. Estos valores muestran las variaciones que tuvo la moneda norteamericana en el 2021 y 2022.

Figura 11

Tipo de cambio del dólar para año 2022.



Nota. Aporte del Banco Central de Reserva del Perú (2023)

Comentario. Por la inestabilidad económica que pasa nuestro país por causas internas y externas. El dólar ha experimentado incrementos considerados que afectan a nuestra economía.

La compra de equipos y repuestos están valorizados en dólares. Por otro lado, si el propietario opta por comprar los repuestos alternativos, el proveedor toma como referencia el precio del dólar. Entonces, de una u otra manera el propietario es afectado por el incremento del precio del dólar.

En la provincia de Chanchamayo todos los contratos de alquiler se ejecutan con la moneda nacional. Los propietarios de los equipos hacen el alquiler de sus máquinas en soles, pero la compra de los repuestos lo realiza en dólares. He aquí la pérdida para los propietarios.

La repercusión que tenemos para nuestra empresa es la siguiente. Primero, para cada mantenimiento el propietario debe adquirir los repuestos como: filtros y los lubricantes. Con el incremento del dólar, los propietarios no tendrán la suficiente liquidez y entonces irán posponiendo los mantenimientos programados. Esta actitud perjudica al propietario y a nuestra empresa.

2.2.3 Factor sociocultural

Con el siguiente factor analizaremos a los grupos de personas que pueden ser las amenazas o también podrían ser la oportunidad para la empresa. El macroentorno de la empresa está marcado por dos grupos socioculturales, un grupo sería la minería el otro grupo social sería la construcción civil.

Relacionado al grupo de la minería. El Perú es el segundo productor de plata, cobre y zinc a nivel mundial. Asimismo, es el primer productor de oro, zinc, estaño, plomo y molibdeno en América Latina.

Teniendo referencia estos datos La CIA. Minera SIMSA es una de las empresas que aporta el Zinc y Plomo en esta producción.

Para nuestro beneficio La CIA. SIMSA es la minera que se encuentra en la provincia de Chanchamayo. Esta empresa tiene un gran número de contratistas que brindan servicios de transporte y carguío de mineral. Este grupo es nuestro nicho de mercado a quienes se les pretende dar los servicios de mecánica.

De esta manera el Taller de Servicio Selva Central se beneficiará del grupo sociocultural que sería la minería.

En la figura 12 se muestra el empleo minero según el empleador. Se aprecia que el 71,6% pertenece o los contratistas. Con esta información se hace evidente que en la actualidad existe un número mayor de contratistas. El taller de Servicio Mecánico Selva Central estará dispuesto, capacitado y dirigido a este grupo de clientes que en la actualidad protagoniza en la minería.

Figura 12

Información del empleo minero del Perú.

<i>Empleo minero según tipo de empleador (N° de trabajadores)</i>							
Empleador	Enero				Promedio Anual		
	2021	2022	Var. %	Part. %	2021	Var. % 2022 / 2021	Part. %
Compañía	62,393	64,821	3.9%	27.7%	64,504	0.5%	28.4%
Contratistas	141,459	169,089	19.5%	72.3%	162,902	3.8%	71.6%
TOTAL	203,852	233,910	14.7%	100.0%	227,407	2.9%	100.0%

Nota. Fuente de dirección de gestión minera. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. En el país el grupo laboral de los contratistas se incrementan cada año y esto brinda oportunidad de trabajo.

Otro grupo social que influye en el macroentorno de la empresa es el rubro de la construcción civil. En la figura 13 se aprecia una maquinaria que viene realizando la nivelación para luego hacer la pavimentación. Para la empresa es importante que exista obras de esta magnitud porque de esta manera aparecen las posibilidades de tener un mercado para ofrecer nuestro servicio.

Figura 13

Actividad de la construcción civil que se toma como grupo social.



Nota. Figura extraída del Facebook (2023)

Comentario. El rubro de la construcción civil es un movimiento económico fuerte que da oportunidad a todo tipo de empresas para generar un negocio. Para nuestra empresa no será indiferente.

2.2.4 Factor tecnológico

El entorno tecnológico tendrá una fuerte influencia en nuestra empresa. En la figura 14, se aprecia un Cargador Frontal de última generación, es una maquina con una tecnología resiente. Este equipo de última generación influye a nuestra empresa para tener una actualización para conseguir los conocimientos suficientes para conocer a la máquina, esta tecnología nos obliga a tener nuevos softwares para poder ingresar a las tarjetas electrónicas para configurar y escanear los códigos de errores que se presenten.

Un ejemplo que se muestra para tener presente que el entorno tecnológico influye en la empresa, se ve en la figura 14.

Figura 14

Cargador Frontal 962H



Nota. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. Cargador frontal de última generación. una evidencia de la influencia de la tecnología, tiene integrado computadoras que monitorizan y detectan las fallas que presenta el equipo.

Otro factor tecnológico de influencia para la empresa sería. En la figura 15 se muestra modelos de instrumentos de medición. Son herramientas modernas que se utiliza para analizar y diagnosticar los errores y defectos que presentan las maquinas modernas.

Figura 15

Instrumentos de medición



Nota. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. En la imagen se muestra instrumentos y herramientas que con el pasar de los años han sido influenciados por la tecnología. El resultado son instrumentos con alta precisión para facilitar y mejorar las labores mecánicas.

Lo tecnológico será una influencia constante en toda empresa, gracias a ella las actividades tendrá un mejor resultado. Adicional a estos equipos tecnológicos podríamos mencionar también las computadoras, los teléfonos celulares. Son equipos que facilitan el buen desarrollo de una organización.

Gracias al factor tecnológico una empresa puede estar al frente en un liderazgo reconocido y con la posibilidad de competir en el mercado. El entorno competitivo en el que se mueven las empresas obliga a renovarse continuamente e invertir en nuevas tecnologías. Incorporar la nueva tecnología en la empresa marca la diferencia con el modelo tradicional. En plena revolución digital las empresas que no cuentan con las modernas herramientas digitales están perdiendo posición en el mercado empresarial.

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.3 Oferta

El lado de la oferta tiene que ver con los términos en los que las empresas desean producir y vender sus productos. Ofrecer es tener la intención o estar dispuesto a vender o dar un servicio, mientras que vender y dar servicios es hacerlo realmente. Otra idea de la oferta también sería, que es el conjunto de bienes o mercancías que se presentan en el mercado con un precio concreto y en un momento determinado.

Las necesidades y los deseos de los consumidores se satisfacen mediante una oferta de mercado. Las ofertas de mercado no están limitadas a productos físicos, también incluyen servicios, que son actividades o beneficios ofrecidos por su venta y son básicamente intangibles y no tienen como resultado la propiedad de algo. Como

ejemplo se pueden citar los servicios de los bancos, líneas aéreas, talleres mecánicos, hoteles, entre otros.

Con la Figura 16 trato de ilustrar de como hace efecto la oferta y cómo influye en la toma de decisiones del mercado. Trasladando esta idea a nuestra empresa, nuestra oferta seria: Brindar un servicio de calidad, confiable, con garantía y a un bajo costo.

Figura 16

Ejemplo o idea del comportamiento de la oferta.



Nota. Figura extraída de slideplayer.es (2023)

Comentario. Con la imagen se quiere dar la idea de cómo se manifiesta la oferta. En el mercado se presentan muchos negocios, y que con mucha habilidad y marketing demuestran la oferta para concretar una venta.

Para analizar la oferta que en el futuro tendría nuestros servicios mecánicos seguiremos las siguientes variables.

3.3.1 Precio del bien o servicio

La variable indica que, cantidad ofertada y precio se mueven en la misma dirección. Haciendo un análisis con nuestra empresa se plantearía de la siguiente manera: si hay un incremento en los costos por los servicios o la subida de los precios de repuestos existe la probabilidad de que otras empresas aumenten sus ofertas.

En la zona de Chanchamayo por el momento no hay ofertas de servicios por la reparación de las maquinarias pesadas. Las ofertas que se tiene son en la rama automotriz porque existen alrededor de 20 talleres.

La empresa tiene como estrategia para mantener la oferta. realizar un trabajo de mejora continua, mantener capacitados al personal para que sepan resolver cualquier falla que se presente por más complicada que sea al menor tiempo. De esta forma se mantendrá los precios y nuestra demanda sería constante.

En lo que respecta a los repuestos. Por este lado también estaremos un paso adelante; en la zona no existe una tienda de repuestos para estas maquinarias, entonces no se tiene mayores ofertas, todas las tiendas de repuestos solo venden partes para el transporte liviano y los camiones, entonces todo dependerá de la demanda para establecer el precio adecuado.

3.3.2 Precio de los factores

Se refiere a los recursos utilizados en un proceso de fabricación. La empresa que se formará es de servicio por lo tanto el poder de negociación de los proveedores tendrá menor implicancia. Por otro lado, se podría considerar como un factor a los suministros o útiles de limpieza para el trabajo, estos útiles de limpieza están incluido en el costo por reparación, entonces este costo lo asume el propietario de los equipos.

En lo que respecta a la venta de los repuestos. El negocio estará supeditado a la posición o valor del dólar, esto sería por el poder de negociación que tienen las grandes empresas transnacionales. En ese sentido la empresa le pondría un margen de ganancia del 10 al 15% dependiendo del entorno y del repuesto hasta podría ser menor o mayor.

Para mantener nuestra oferta y que los clientes nos den su preferencia, se recurriría a la fabricación en el torno. Con esta adquisición nuestro taller mantendría una oferta.

3.3.3 La tecnología

Si bien es cierto la tecnología disminuye los costos, mejora la producción de un determinado bien y da como resultado una mayor rentabilidad del producto. Para nuestro propósito la tecnología nos beneficiaría de la siguiente manera.

Si contamos con la mayor cantidad de instrumentos tecnológicos y también con herramientas. Esto hará más fácil el desarrollo y ejecución de nuestro trabajo. Con la rapidez de la ejecución del trabajo se ganará tiempo, esto quiere decir que a menor tiempo mayor número de trabajos serán entregados a los clientes y como resultado tendremos una mayor rentabilidad. Adicional al resultado nuestro taller mantendría la oferta por que los trabajos saldrían con un 100% de calidad.

Nuevamente relacionando con la venta de los repuestos. La empresa se beneficiaría de la tecnología para mantener la oferta de la siguiente manera. Se hará la compra de un software para llevar la logística de los repuestos, de esta manera se tendrá controlado el ingreso, las ventas y el stock de los repuestos. Gracias a esta tecnología se tendrá un número menor de trabajadores y esto se reflejará en los bajos costo de personal. Como resultado final nuestra oferta será la mejor y con un precio rentable para la empresa y accesible para los clientes.

3.3.4 Las expectativas

Generalmente estas variable juega un papel importante en los grandes supermercados como: tiendas uno, plasa vea y otros. En ese entorno la expectativa es en absoluto porque esta al pendiente la poblacion de toda las edades.

A manera de ejemplo. hace unos años atrás se estaba culminando la construccion de la primera "Tienda Uno" en la zona, la expectativa era grande, la poblacion estaba a la expectativa para saber de la fecha de la inauguracion, existia una

gran emoción por ser uno de los primeros en hacer sus compras en la tienda. Casi por dos semanas la población hacía su cola para poder ingresar a la tienda para hacer sus compras, a la población casi no le preocupaba los precios de los productos más era la curiosidad por saber cómo era la gran tienda. He aquí creo, un claro ejemplo de cómo se presenta la variable de la expectativa.

Relacionando la expectativa con nuestra empresa creo que no tendría tal magnitud al inicio de nuestras actividades. Pero con el avance del tiempo la presentación de nuestros trabajos dará la garantía y la seguridad para que los clientes se queden complacidos y conformes con las reparaciones de sus maquinarias.

Otra forma de cubrir las expectativas del cliente sería, cuando están en búsqueda de algún repuesto que no lo encuentra hace mucho tiempo. Pero nosotros encontraríamos la forma de solucionar su problema. A continuación describimos la forma.

Se menciona que se contará con servicio de torno y soldadura, con esta máquina estamos en la capacidad de preparar piezas o recuperarlas, de este modo el cliente estaría satisfecho y al final nuestra oferta de servicios sería cada vez mayor y estaremos cubriendo sus expectativas.

3.4 Demanda

Con la figura 17 la intencion es informar de como la demanda se presenta en un negocio o servicio. Si contamos con un producto o servicio, tendra variacione en la demanda si se ofrece de mejor calidad, tambien si en el mercado hay una escases del servicio y por ultimo influye el precio con el que ofrece un vendedor. Estas variables dan como resultado a que un producto o servicio tenga una gran Demanda.

Figura 17

Consumidores que estan dispuestos a comprar un producto.



Nota. Figura extraida del google (2023)

Comentario. Cundo un producto es bueno, bonito y varato.como resultado existira una gran demanda por el bien. Es lo que se trata de mostrar con la imagen.

El Punto de partida para evaluar un proyecto debe ser la identificación de la demanda y de los posibles beneficios. El entendimiento de estos factores es clave,

porque esto determina si la inversión va ser justificada o tendrá un camino al fracaso de la empresa.

El estudio de la demanda y las características del mercado aplicado a servicios, presenta problemáticas completamente distintas a las del estudio realizado para productos. Los servicios se caracterizan, sobre todo, por la naturaleza transitoria de su oferta. Ejemplo. Un hotel que únicamente consigue huéspedes para 60 personas de sus 100 habitaciones en una noche, no puede recuperar sus pérdidas a la noche siguiente ofreciendo 140 habitaciones.

De acuerdo a la idea anterior, para nuestra empresa debe ser importante la ejecución de los trabajos, gracias al resultado positivo del trabajo nuestros clientes nos darán la preferencia y como resultado nuestro servicio tendrá una mayor demanda.

Debemos de tener en cuenta que, cada vez que se ofrece un servicio y no existe un comprador, este servicio se pierde para siempre. Esto, no obstante, no se aplica a los costos. Normalmente una compañía de servicios generará gastos, ya sea que tenga clientes o no.

En el caso de nuestra empresa para disminuir este efecto negativo se diversificará las ofertas, porque aparte de ofrecer los servicios de mecánica también existirá otros servicios como son: el de electricidad, torno y por último el de la venta de repuestos. De este modo la empresa estará cubriendo otras demandas de mercado.

3.4.1 Variable del precio del bien

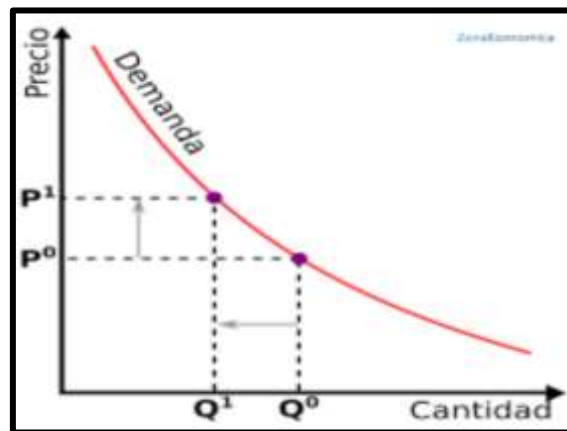
La cantidad que demande en bienes o servicios una población dependerá fundamentalmente del precio. Si nuestro taller brinda precios accesibles, con descuento y con una facilidad de pago, mayor será la demanda de los servicios.

De similar forma sucederá con la venta de repuestos. La empresa para adquirir los repuestos deberá conseguir notables descuentos, visitar a proveedores alternativos, menorar en los gastos de envío y simplificar la logística de los productos. De esta forma tendremos los precios exactos con la utilidad necesaria para obtener una mayor demanda.

En la figura 18 se ilustra, como la demanda recibe la influencia del precio. haciendo una comparación con nuestra empresa, para tener una demanda aceptable de nuestros servicios, primero los trabajos deben ser de calidad y seguido los precios deben ser al alcance de los presupuestos del cliente para que de esta manera se mantenga el equilibrio.

Figura 18

Gráfico de la demanda.



Nota. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. El precio tiene una influencia directa en la demanda de un bien o servicio y eso es lo que representa la imagen.

3.4.2 La variable de la Renta

Si aumenta el nivel de ingreso de los consumidores, usualmente la curva de la demanda se traslada hacia arriba, porque los consumidores estarán dispuestos a pagar más por cada nivel de cantidad del bien.

Con un ejemplo explicaremos cómo influye la renta de los consumidores en el incremento de la demanda. Hacemos la suposición que tenemos una curva de demanda inicial para un determinado tipo de automóvil. Ahora imaginemos que la economía se expande de una manera que incrementa los ingresos de mucha gente, lo cual hace que los automóviles se vuelvan más asequibles. Por lo general la gente

ve los automóviles como algo que desea tener, y esto hará que la curva de demanda se desplace.

En el caso de la empresa de Servicios Mecánicos Selva Central. Para que exista el incremento de la demanda por nuestros servicios, deben aumentar la rentabilidad en nuestros clientes. En el grupo de la minería, se espera que las contratas permanezcan con el incremento de los equipos en alquiler.

El mercado de los municipios debe mantener los recursos del estado y que cuenten con el presupuesto suficiente para que ejecuten las reparaciones de los equipos. Por parte de nuestros servicios debe de ser el más confiable y eficiente.

Analizando el mercado de los ciudadanos propietarios de maquinaria pesada. Viendo el tema del incremento de la demanda del servicio, está en nosotros brindar las facilidades y recursos para que las reparaciones resulten dentro del presupuesto que cuente el cliente. En ese sentido se debe reutilizar las piezas que todavía sirvan y otras reconstruirlas.

Con estas estrategias que se menciona fortaleceremos la demanda de nuestro servicio.

3.4.3 Variable de los precios de los bienes relacionados

La demanda de un producto o servicio también puede verse afectada por cambios en los precios de los bienes relacionados. Para un mejor estudio del tema se verá dos bienes relacionados, Sustituto y complementarios.

a. Bienes o servicios sustitutos

Como en todo negocio existe la probabilidad de tener los bienes y servicios sustitutos, a una empresa lo que le toca es identificar y encontrar la forma de controlar. En la tabla 1 se ha tomado como muestra a tres mecánicas que hacen trabajos similares a los que ofrecerá nuestro taller, se analizó como posibles sustitutos que elegirían los clientes. En el cuadro comparativo también se ubicó a nuestro taller para diferenciar de la cantidad de labores que realizara a comparación de otros talleres.

Si se ve como una competencia de servicios sustitutos. El taller muestra un valor elevado de competitividad. Ante este resultado nuestra empresa no sería afectado por los servicios sustitutos.

Tabla 1*Bienes o servicios sustitutos.*

Establecimientos Sustitutos	Servicios que Brinda	Nivel de sustituto
Taller de mecánica Charapa.	<ul style="list-style-type: none"> - Rama automotriz dirigido a toda la población en general. - Planchado y pintura. - Mantenimiento de frenos. - Mantenimiento de motor. - Trabajos específicos de electricidad para automóviles. 	0
Taller de Servicios Mecánicos Edu.	<ul style="list-style-type: none"> - Rama automotriz dirigido a toda la población en general. - Mantenimiento de frenos. - Mantenimiento de motor. - Alineamiento y Balanceo. - Reparación de motor y transmisión. - Servicios de electricista. - Servicios de escáner de vehículos livianos. 	2
Taller de servicios Mecánicos para Maquinaria Pesada. MAQUICEN	<ul style="list-style-type: none"> - Brinda servicios exclusivos a sus máquinas. - Mantenimiento de motor, transmisión y sistemas Hyd. - Reparaciones de motor, transmisión y sistemas Hyd. - Trabajos de soldadura en cualquier parte de la máquina. - Servicios de electricista. 	5
Taller de Servicios Mecánicos Selva Central.	<ul style="list-style-type: none"> - Taller que dará servicios a toda la provincia de Chanchamayo. - Overhaules de maquinaria pesada - Mantenimiento y reparaciones de motores, transmisiones y sistemas Hidráulicos. - Reparación y mantenimiento de la parte estructural de los equipos. - Reconstrucción de cucharones, chasis, botellas hyd. Aguilones y brazos de articulación. - Trabajos de soldadura en cualquier parte de la máquina. - Servicio de torno. - Venta de repuestos en general. - Servicio de escáner. - Servicios eléctricos en general. 	10

Comentario. En la tabla se muestra tres talleres de mecánica que estarían a cierto nivel para que represente un servicio sustituto. En comparación con el taller que pretendemos crear por la zona estos no representan una amenaza.

Para determinar que, si el taller tendría servicios sustitutos y el grado o números de los sustitutos, se ejecutó una encuesta la misma que se encuentra contenida en el anexo 1

El resultado de la encuesta dio un numero menor. De 100 encuestados solo 2 personas dieron el resultado que tienen un establecimiento que les brinda servicios de cierta calidad.

b. Bienes o servicios complementarios

Son bienes que satisfacen conjuntamente una misma necesidad y hacen que su demanda fluctúe a la par, ya que dependen uno del otro.

Para nuestra empresa un repuesto o servicio complementario seria: En el caso que los precios de una reparación serían muy caros, los clientes no tendrían el presupuesto suficiente para comprar los repuestos que necesitan. Por lo tanto, bajaría la demanda de nuestros productos.

CAPITULO IV

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

4.1 Mercado

Se sabe que es un lugar teórico, donde se encuentra la oferta y la demanda de productos y servicios y es determinado por los precios.

La empresa de Servicios Mecánicos Selva Central. Está dirigido a los siguientes mercados: Empresas especializadas en servicios tercerizados de la CIA Minera SIMSA. las municipalidades de la provincia de Chanchamayo y los ciudadanos propietarios de equipos trackless comunes de la zona.

Para tener identificados los modelos de las máquinas y la cantidad, se hizo un análisis estadístico por toda la provincia de Chanchamayo. Con el resultado se determinó el número global de las maquinarias que se tiene en el mercado.

Se inicia con los contratistas que brindan servicio en la minera, seguido por las municipalidades y por último los ciudadanos propietarios de equipos trackless.

Tabla 2

Contratista Jaidor SAC.

Marca del equipo	Modelo del equipo o maquinaria	Cantidad
Caterpillar	Cargador frontal 966h	01
Caterpillar	Motoniveladora UG20K	01
Caterpillar	Retroexcavadora 420F2	01
Total, de maquinarias		03

Comentario. Equipos de superficie que alquila la empresa contratista Jaidor.

Tabla 3

Contratista Maquicen SAC.

Marca del equipo	Modelo del equipo o maquinaria	Cantidad
Caterpillar	Cargador de bajo perfil R1600H	05
Caterpillar	Cargador de bajo perfil R1300	02
Total, de maquinarias		07

Comentario. Cargadores de bajo perfil utilizados para la mina subterránea.

Tabla 4*Ankos Contratistas Generales SAC.*

Marca del equipo	Modelo del equipo o maquinaria	Cantidad
Atlas coopco	Boomer 281	02
Epiroc	Boomer S1	03
	Total, de maquinarias	05

Comentario. Equipos de perforación utilizados para hacer los túneles en interior mina.

Tabla 5*Contratista Rivera SAC.*

Marca del equipo	Modelo del equipo o maquinaria	Cantidad
Atlas coopco	Cargador de bajo perfil ST7	01
Atlas coopco	Cargador de bajo perfil 1030	01
	Total, de maquinarias	02

Comentario. Equipos de traslado de mineral, cargadores de bajo perfil para mina subterránea.

Tabla 6*Resefer Mining & construction S.A.*

Marca del equipo	Modelo del equipo o maquinaria	Cantidad
Caterpillar	Cargador de bajo perfil R 1300	02
	Total, de maquinarias	02

Comentario. Cargadores para minería subterránea. Cargadores de bajo perfil propiedad de la empresa Resefer.

Según el dato estadístico la suma de los equipos daría un total de: 19 unidades. Esta cantidad representa el mercado de las empresas de terceros que operan en la CIA. Minera SIMSA.

La tabla número 7 es la estadística de las valorizaciones que presentan las empresas de servicios especiales cada mes. Estas empresas por el alquiler de sus equipos perciben una valorización aproximada de 398,400 dólares. En moneda nacional equivaldría a 1,525,872 soles. Para el propósito de la empresa es una cifra que nos indica que el mercado de las empresas de terceros son lo suficientemente solventes.

Tabla 7

Valorización mensual de las empresas de servicios de terceros.

Empresa Contratistas	Numero de equipos alquilados	Valorización mensual
Contratista Jaidor S.A.C.	03	32,400 \$
Contratista Maquicen S.A.C.	07	168,700 \$
Ankos Contratistas Generales S.A.C.	05	108,000 \$
Contratista Rivera S.A.C.	02	41,300 \$
Resefer Mining & construction S.A.	02	48,000 \$
Total, de Valorización Mensual		398,400 \$

Comentario. La tabla muestra los ingresos mensuales que percibe cada contratista de la minera SIMSA. Este valor está en dólares, para la nuestra empresa es beneficio porque la moneda tiene una estabilidad e incluso es creciente.

Otro grupo de mercado son las municipalidades de la provincia de Chanchamayo. La provincia tiene 6 distritos y se menciona: La Merced, Vitoc, San Luis de Shuaro, Perene, San Ramón y Pichanaqui.

Tabla 8*Equipos del municipio de la Merced.*

Marca del equipo	Modelo del equipo o maquinaria	Cantidad
Caterpillar	Cargador frontal 950	03
Caterpillar	Retroexcavadoras 42F2	02
komatsu	Excavadora PC300LC-8	03
Caterpillar	Tractor de oruga D5K	02
Caterpillar	Motoniveladora 120H	03
Caterpillar	Rodillo vibratorio en tándem	02
Total, de maquinarias		15

Comentario. Pull de maquinarias que están destinadas a trabajos de mejoramiento de carreteras, nivelado de pistas y limpiezas de las cuencas de los ríos.

Tabla 9*Municipalidad de Vitoc.*

Marca del equipo	Modelo del equipo o maquinaria	Cantidad
John Deere	Cargador con ruedas 524K-11	01
John Deere	Motoniveladora 620GP	01
Caterpillar	Compactador de suelo vibratorio CS44B	01
John Deere	Tractor topador 450J	01
Total, de maquinarias		04

Comentario. cantidad y modelos de maquinarias que posee la municipalidad de Vitoc para el mantenimiento de todas las vías de accesos a los anexos y caseríos de la zona.

Tabla 10*Municipalidad de San Luis de Shuaro.*

Marca del equipo	Modelo del equipo o maquinaria	Cantidad
Caterpillar	Cargador frontal 950	02
John Deere	Retroexcavadoras 42F2	02
Komatsu	Excavadora PC300LC-8	02
Caterpillar	Tractor de oruga D5K	02
John Deere	Motoniveladora 620GP	02
Caterpillar	Rodillo vibratorio en tándem	01
Total, de maquinarias		11

Comentario. Cantidad y modelos de maquinarias que posee la municipalidad, de igual forma son utilizados para el mejoramiento de las vías de Axeso a los diferentes anexos.

Tabla 11*Municipalidad de Perene.*

Marca del equipo	Modelo del equipo o maquinaria	Cantidad
Caterpillar	Cargador frontal 950	02
Caterpillar	Cargador frontal 966h	02
Caterpillar	Retroexcavadoras 42F2	02
Caterpillar	Excavadora grande 350	02
John Deere	Excavadora 210G LC	02
Caterpillar	Tractor de oruga D5K	02
Caterpillar	Tractor de oruga D6GC	02
Caterpillar	Motoniveladora 120H	02
John Deere	Motoniveladora 620GP	02
Caterpillar	Compactador de suelo vibratorio CS44B	02
Caterpillar	Rodillo vibratorio en tándem	02
Total, de maquinarias		22

Comentario. Es el municipio que cuenta con la mayor cantidad de maquinarias, este municipio se encuentra en una zona que tiene la congruencia de 3 ríos, es motivo de constantes huaycos e inundaciones.

Tabla 12

Municipalidad de San Ramón.

Marca del equipo	Modelo del equipo o maquinaria	Cantidad
Caterpillar	Cargador frontal 966H	02
Caterpillar	Retroexcavadoras 42F2	02
Caterpillar	Excavadora grande 350	02
Caterpillar	Tractor de oruga D6GC	02
Caterpillar	Motoniveladora 120H	02
Caterpillar	Compactador de suelo vibratorio CS44B	02
Caterpillar	Rodillo vibratorio en tándem	01
Total, de maquinarias		13

Comentario. Son las maquinarias del municipio donde se creará el taller de Servicios Mecánicos Selva Central.

Tabla 13

Municipalidad de Pichanaqui.

Marca del equipo	Modelo del equipo o maquinaria	Cantidad
John Deere	Cargador con ruedas 544K-II	02
Caterpillar	Cargador frontal 950	01
Caterpillar	Retroexcavadoras 42F2	02
John Deere	Excavadora 350G LC	03
Caterpillar	Tractor de oruga D5K	02
John Deere	Tractor topador 750J-II	02
John Deere	Motoniveladora 620GP	02

Caterpillar	Motoniveladora 120H	02
Caterpillar	Compactador de suelo vibratorio CS44B	02
Caterpillar	Rodillo vibratorio en tándem	02
Total, de maquinarias		20

Comentario. Estas maquinarias pertenecen al municipio que tiene el mayor territorio y tiene un futuro prometedor.

Según el análisis estadístico tenemos un resultado de 85 equipos. Este número representa al mercado de la provincia de Chanchamayo.

En la tabla número 14 se menciona los presupuestos aproximados que recibe cada distrito para sus gastos anuales. Dentro de estos montos están incluidos los gastos que tendrán para dar el mantenimiento a todo los Pulls de maquinarias que están a su disposición.

Con esta referencia de los presupuestos anuales que recibe los distritos a nuestra empresa le da un mercado atractivo para iniciar un negocio.

Tabla 14

Presupuesto aproximado para la provincia de Chanchamayo.

Distritos de Chanchamayo	Numero de Equipos por Distrito	Presupuesto Anual Para Cada distrito.
Distrito de la Merced	15	11,348,288
Distrito de Vitoc	04	2,549,458
D. San Luis de shuaro.	11	4,723.654
Distrito de Perene	22	12,123,321

D. de San Ramón	13	3,879,476
Distrito de Pichanaqui.	20	6,647,293
Presupuestos aproximados para los 6 distritos		41,271,490

Comentario. Del total del presupuesto derivan una cantidad para el mantenimiento del pull de maquinarias que tiene cada municipalidad.

Por último, ejecutaremos la estadística de los equipos de los ciudadanos propietarios de maquinarias trackless. Como el número de propietarios de estos equipos es menor; los identificaremos por el nombre de la empresa el número o cantidad de las maquinas que posee.

Tabla 15

Personas jurídicas propietarios de equipos trackless.

Empresa Constructora	Tipo de maquinaria	Cantidad
Materiales de construcción Rimari	Cargador frontal 924K CAT	01
	Cargador con ruedas 444 G-Tier JD	01
Fuerza Austral SAC.	Cargador frontal Case 821E	01
	Rodillo vibratorio Case 450DX	01
Servicios Generales Crisóstomo SAC.	Cargador Frontal Hyundai SL 730	01
	Tractor topador John Deere 450J LGP	01
Constructora Alhuay SAC:	Retroexcavadora Hyundai H940C	01
	Retroexcavadora Case 580N	01
	Cargador de ruedas John Deere 524K-II	01

Constructora Selva SAC.	Retroexcavadora Komatsu WB 93R	01
	Rodillo compactador Case 1102D	01
Constructora Paredes SAC.	Tractor topador Komatsu D39EX-22	01
	Rodillo compactador Case DV36	01
Venta de Agregados SAC.	Retroexcavadora 310J	01
	Tractor topador John Deere 650K	01
Total, de maquinarias		15

Comentario. grupo de maquinarias que pertenece a ciudadanos del distrito de la merced y San Ramón. Son independientes y dan en alquiler a pobladores de la zona.

El número de maquinarias de las empresas que se dedican a la construcción civil del distrito de San Ramos dieron como resultado 15 equipos. Esta cifra representa a un mercado cercano al taller de Servicio Mecánico Selva central.

El costo del alquiler por hora de estos equipos varía entre 150 a 200 soles dependiendo del tipo de maquinaria. Cada maquinaria en promedio tiene el alquiler de 3 horas diarias. Este resultado multiplicado por un mes daría como resultado 90 horas. Tomando el costo de 150 soles la hora de alquiler, se tiene un ingreso promedio de 13,500 soles y multiplicado por las 15 máquinas se tiene un monto de 202,500 soles mensuales.

Si tomamos el costo de 200 soles el alquiler hora, el resultado será 570,000 soles mensuales.

Según un cálculo promedio de ingreso que tienen los propietarios de los quipos sería de 772,500 soles mensuales. Tomando en cuenta este ingreso que existe en el mercado, a nuestra empresa le da una visión de cubrir los vacíos existentes.

4.2 Marketing Mix

Es un análisis de la estrategia interna desarrollada comúnmente por las empresas. El marketing mix tiene como objetivo analizar el comportamiento de los mercados y de los consumidores. Actualmente el marketing mix tiene un enfoque que replantea preguntas sobre el mercado y el consumidor tales como:

¿Qué necesidades tienen mis clientes?

¿Cuál es el coste de satisfacción de nuestros clientes y qué retorno me dará dicha satisfacción?

¿Qué canales de distribución son más convenientes?

¿Cómo y en qué medios lo comunico?

¿Qué necesidades tienen mis clientes? La empresa de Servicios Mecánicos Selva Central ha detectado las necesidades del mercado de la provincia de Chanchamayo. El mercado tiene la ausencia de un servicio técnico especializado y altamente calificado para los equipos trackless. También podemos mencionar que está en la necesidad de repuestos o partes para los diversos tipos de maquinarias.

Otra pregunta es, ¿Cuál es el coste de satisfacción de nuestros clientes y qué retorno me dará dicha satisfacción? En la actualidad los costos por los servicios no

están de acuerdo con la calidad del trabajo o servicio. El mercado está insatisfecho a razón de que no recibe la solución adecuada a sus problemas. Los trabajos de las reparaciones no están teniendo los resultados positivos. Nuestra empresa está en la capacidad de afrontar estos retos, las necesidades que viene atravesando la provincia. Al final el retorno que espera la empresa es tener clientes satisfechos.

¿Qué canales de distribución son más convenientes? Nuestra empresa se valdrá de la tecnología de la información, su distribución será personalizada no habrá intermediarios.

Por último ¿Cómo y en qué medios se dará la comunicación? Básicamente las informaciones y la publicidad se presentará por los medios digitales. En principio se creará una página web, en este sitio se publicará el perfil de la empresa, la misión y visión de la organización, dirección del establecimiento, números de teléfonos, imágenes de los productos que ofrece y por último los medios de pago. Otro de los medios que se utilizará para la publicidad de la empresa será el Facebook, por este medio se mandará información de todo los acontecimientos que ocurre con la empresa, también se pondrá al tanto de las reparaciones que se vienen ejecutando.

Nuestra empresa para promocionar y entrar en servicios seguirá las técnicas de las 4 "P". De acuerdo con la teoría del marketing mix, estas estrategias son los componentes básicos de cualquier campaña de marketing de éxito. Las 4 "P" representan el producto, el precio, el punto de venta o plaza y la promoción, con el análisis de estas técnicas esperamos diseñar una estrategia de campaña.

4.2.1 Producto

El producto del taller de Servicio Mecanico Selva Central es brindar la atención especializada a las reparaciones de los equipos trackless. Es un producto tangible que brindara satisfaccion a los propietarios de las maquinarias de construccion y la mineria.

En la figura 19 Se muestra un taller de mecánica. La imagen representa la proyeccion que se tiene para la ejecucion de las reparaciones de gran magnitud y a gran escala.

El taller es un componente que representa al producto. Con una distribución y una planificación correcta la empresa ofresera los servicios de primera calidad. Ademas esta infraestructura aporta para que el clinte desida elegir donde estaria dispuesto a que realicen las reparaciones de sus equipos.

Para la ejecucion de los trabajos contamos con un gran equipamiento en cuanto a herramientas e instrumentos de medicion y pruebas. Es necesario señalar que el equipamiento tambien esparte de nuestro producto a ofrecer.

Figura 19

Propuesta para la implementación y distribución del taller.



Nota. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. La imagen es un modelo de la implementación que se pretende hacer al taller de servicio. El lugar estará dividido en secciones de trabajo con su respectiva delineación que exige las normas de seguridad

4.2.2 El precio

En relación al precio. En la zona no existe un taller que se coja como referencia para establecer el costo por una reparación. Se ha tomado valores existentes en el mercado de la capital, de acuerdo a esos precios se logró establecer los costos de reparación o del servicio. Estos precios están con una rebaja del 10% en relación a los precios que existen en la ciudad de Lima.

En la tabla 16 se muestra el valor de los costos de reparación, es en moneda nacional. Al final de la lista figura el costo de la mano de obra por el servicio.

Tabla 16

Costos por servicios y reparación

Tabla de costos de reparación de componentes y la mano obra por servicio.

Reparación de motor de combustión	9,625
Reparación de caja de transmisión	6,930
Reparación de eje diferencial	1,700
Costo de la mano de obra promedio por hora	18.00

Comentario. En la tabla se muestra los valores de los precios que nuestra empresa tiene prebisto.

4.2.3 La promoción

Para el marketing mix relacionado con la promoción. Por el tiempo de apertura del taller de servicios se dará la siguiente oferta: Por inicio de operaciones, a los 100 primeros clientes se les dará un descuento del 20 % por la reparación de un componente mayor.

Otra oferta que se ofrecería: Después de una reparación de un motor se otorgara el mantenimiento preventivo de las primeras 50 horas, totalmente gratis.

Otra de las ofertas también sería: por apertura del taller se estaría realizando el escaneo del equipo totalmente gratis.

Como en todo taller de servicio. Las reparaciones de componentes o de equipo tendrán una garantía de las 1000 horas de operación.

4.2.4 Plaza o distribución

Nuestra empresa hara el uso de los medios de comunicacion o las herramientas de las redes sociales. Para inicios de nuestras operaciones se ha crado una cuenta de facebook y se muestra en las figuras 17, 18, 19

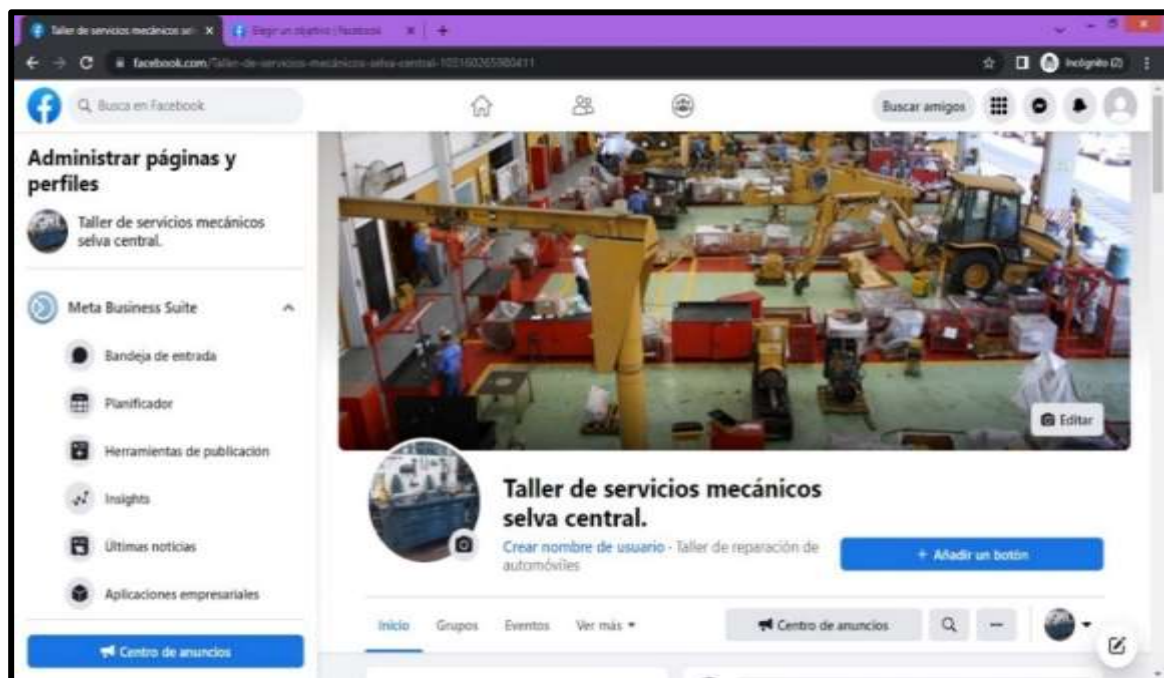
Por intermedio de esta cuenta se estara lanzando aviso sobre la apertura del taller. Asi tambien se informara de todo los trabajos que se va arealizar. Por este

medio se hará saber sobre la ubicación del local, el horario de atención y las imágenes de toda la infraestructura del local.

Cada vez que se presente la ocasión se pondrán videos donde se aprecie el proceso de las reparaciones que se ejecuta a los equipos.

Figura 20

Portada del taller de servicios mecánicos en el Facebook

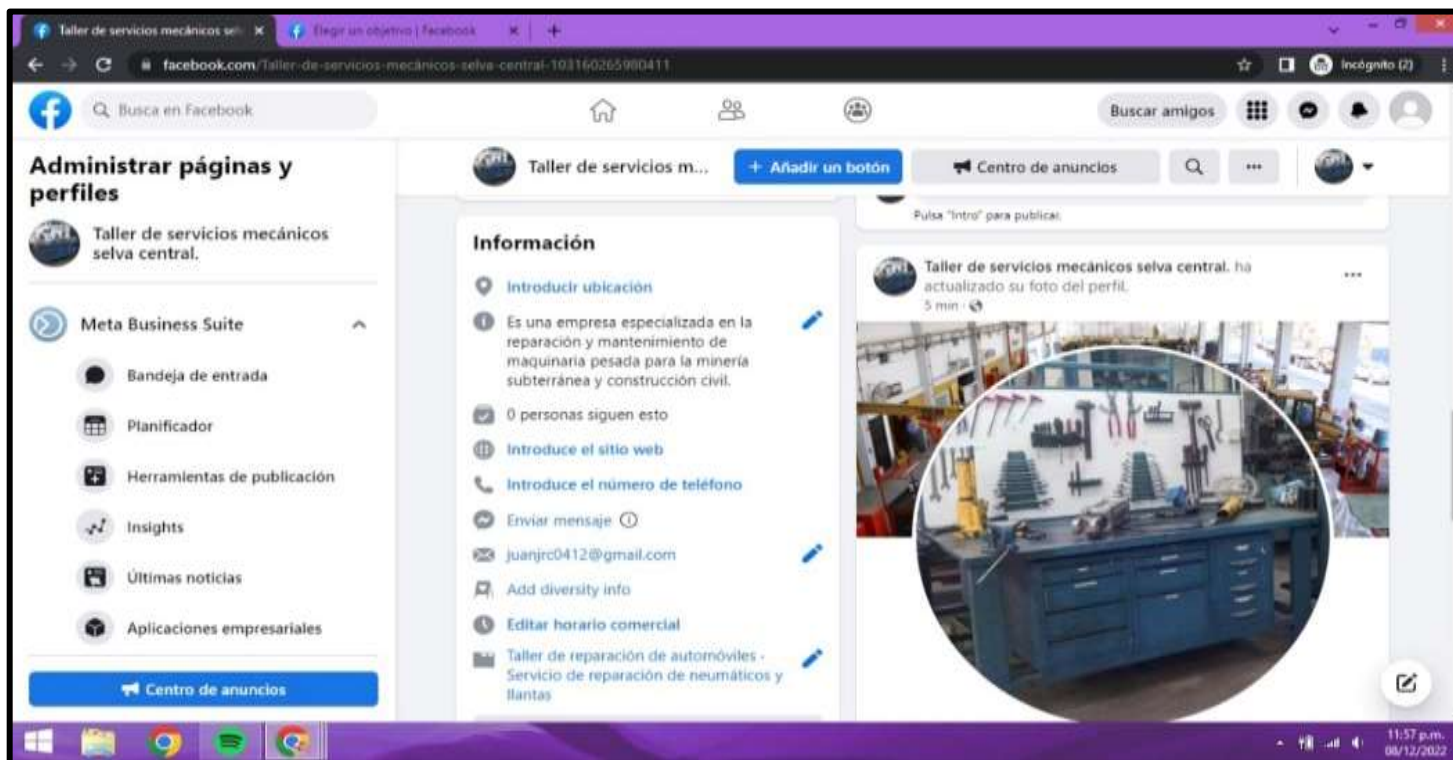


Nota. imagen extraída del Facebook (2023)

Comentario. Para la parte de la plaza de distribución, se creó la cuenta en el Facebook. En la imagen se ve la portada del taller. Propaganda para hacer conocer al público en general.

Figura 21

Perfil del Facebook de la empresa y su rubro.

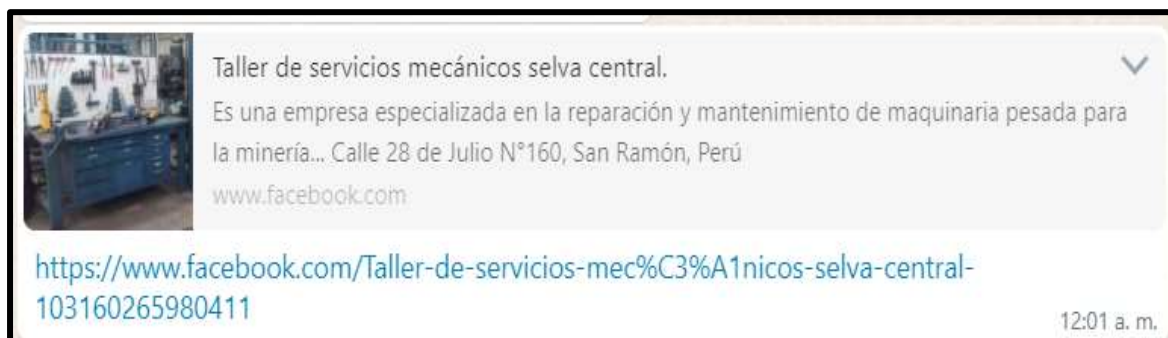


Nota. imagen extraída del Facebook (2023)

Comentario. Imagen del perfil. Se muestra todos los datos importantes de la empresa. También fue creado para utilizarlo como plaza de distribución.

Figura 22

Enlace del taller de Servicio Mecánico Selva Central.



Nota. imagen extraída del Facebook. (2023)

Comentario. Otro dato importante para la publicidad, el enlace de la cuenta.

Para la recomendación en la plaza de distribución o publicidad.

Otra forma de hacer la publicidad de nuestra empresa será el letrero, estará ubicado en el frontis del local. En el anexo número 2 se muestra el letrero de publicidad del taller.

Adicional a esta propaganda se mandará a preparar tarjetas de presentación que será distribuido a cada cliente y a la gente conocida. En el anexo 3 se muestra los modelos de las tarjetas de presentación.

CAPITULO V

PLAN TÉCNICO

5.1 Localización de la empresa

El taller se encuentra ubicado en: El departamento de Junín, provincia de Chanchamayo, distrito de San Ramón. Urbanización el Amauta. Avenida Herminio Valdizan Mz. 30 Lt. 02. A la altura de la universidad Juan Santos Atahualpa.

Figura 23

Ubicación del Taller de Servicios Mecánicos Selva Central.



Nota. Figura extraída del Google (2023)

Comentario. En la imagen se muestra la ubicación exacta del taller. Se encuentra ubicado en una zona industrial y que es aparente para la creación del taller.

5.2 Tamaño del local

El terreno cercado es de 600 metros cuadrados, tiene una loza de concreto de 400 metros cuadrados, toda el área de concreto tiene un techo de calamina para proteger del sol y la lluvia. Cuenta con dos ambientes a lado de la loza, de 100 metros cuadrados con vista al exterior, esta área estará destinado para la oficina y el almacén para los repuestos y materiales. Por último, cuenta con una zona que es destinado para los camerinos de los trabajadores en donde también está ubicado los servicios higiénicos.

5.3 Necesidades

Para el inicio de las operaciones del taller se ha considerado las necesidades básicas y las más importantes, la finalidad es tener el menor costo de inversión para que la deuda con el banco no sea elevada. Con el taller puesto en marcha se estará implementando de la mejor manera, para eso la empresa ya estará obteniendo sus propias ganancias.

Tabla 17*Lista de necesidades de la empresa.*

Necesidades para el local	Necesidades para el taller
Trámites para el permiso de funcionamiento. Terreno alquilado de 600 metros cuadrados. 02 laptop. 08 sillas. 02 escritorios. 04 anaqueles. 02 estantes. 03 cámaras de seguridad. Instalación telefónica. 01 teléfono fijo. 01 teléfono móvil. Instalaciones eléctricas	2 juegos de Herramientas. Compra de un torno. Fabricación de un puente grúa. Tecla de 1 tonelada. Gata de 3 toneladas. Instrumentos de medición. Pirómetro. Vernier. Micrómetro de 1 a 6 pulgadas. Compresímetro. Escáner. Dos andamios. Una compresora. Máquina de soldar. Equipo de oxicorte. Esmeril de banco. Amoladora chica. Taladro. Destornillador.

Comentario. En la lista se menciona las necesidades de la empresa. Está dividido en dos listas. Una requerida para el local más la oficina y la otra relacionado a las necesidades del taller.

5.4 Costos

La empresa se está iniciando de cero, no cuenta con ningún activo. Por el momento el propietario cuenta con un capital de 17,400 soles. Para cubrir todo el costo de inversión se tendrá un financiamiento por el banco.

En la tabla 18, 19 y 20 se mostrará todos los costos de inversión.

Tabla 18

Costos de inversión y activo fijo.

ACTIVO FIJO	Cantidad	Costo Unitario S/	Costo Total S/
Local	1	1,500.00	1,500.00
Maquinarias			
Torno	1	70,300.00	70,300.00
Equipo de Oxicorte	1	4,250.00	4,250.00
Compresor	1	600.00	600.00
Taladro manual	1	399.00	399.00
Esmeril	1	350.00	350.00
Amoladora	1	270.00	270.00
Máquina de soldar	1	4,500.00	4,500.00
Hidro lavadora	1	800.00	800.00
Herramientas e instrumentos de medición			
Juego de herramientas	2	189.05	378.10
Escáner	1	2,500.00	2,500.00
Micrómetro de 1 a 6 pulgadas	1	325.00	325.00
Reloj comparador	1	269.00	269.00
Vernier	1	141.55	141.55
Torquímetro	1	527.48	527.48
Tecla de 5 toneladas	1	599.90	599.90
Gata de 20 toneladas	1	153.90	153.90
Pirómetro	1	114.99	114.99
Multímetro	1	59.99	59.99
Muebles			
Sillas	8	59.00	472.00
Escritorio	2	350.00	700.00
Anaqueles	4	99.00	396.00

Procesamiento de Datos			
Computadoras	2	2,599.00	5,198.00
Estantes	2	899.00	1,798.00
Cámaras de seguridad	3	179.00	537.00
Inv. Fija Intangible			
Capacitaciones	2	2,000.00	4,000.00
Gastos por constitución de empresa	1	9,000.00	9,000.00
Propagandas en medios locales	1	8,000.00	8,000.00

Comentario. La presente tabla contiene los valores de los activos y las necesidades para la inversión y la compra.

Tabla 19

Total de activos de la empresa.

Activos	Total de activos
Alquiler del terreno	1,500.00
Maquinarias	81,469.00
Herramientas e Instrumentos	5,069.91
Muebles	1,568.00
Procesamiento de datos	7,533.00
Inv. Fija intangible	21,000.00
Total	118,139.91

Comentario. El resultado es el monto total que el taller va a invertir para lo que seria los activos fijos de la empresa.

Tabla 20*Costos indirectos y mano de obra.*

Costos indirectos de servicio		Mano de obra	
Local	1,500.00	Técnico Mecánico	3,000.00
Luz	300.00	Ayudante Mecánico	1,500.00
Agua	20.00	Tornero Soldador	2,800.00
Teléfono fijo con internet	110.00	Ayudante de Soldador	1,200.00
Línea Móvil	29.90	Electricista	2,800.00
Total	1,959.90	Total	11,300.00
Asistente Administrativo	2,000.00		

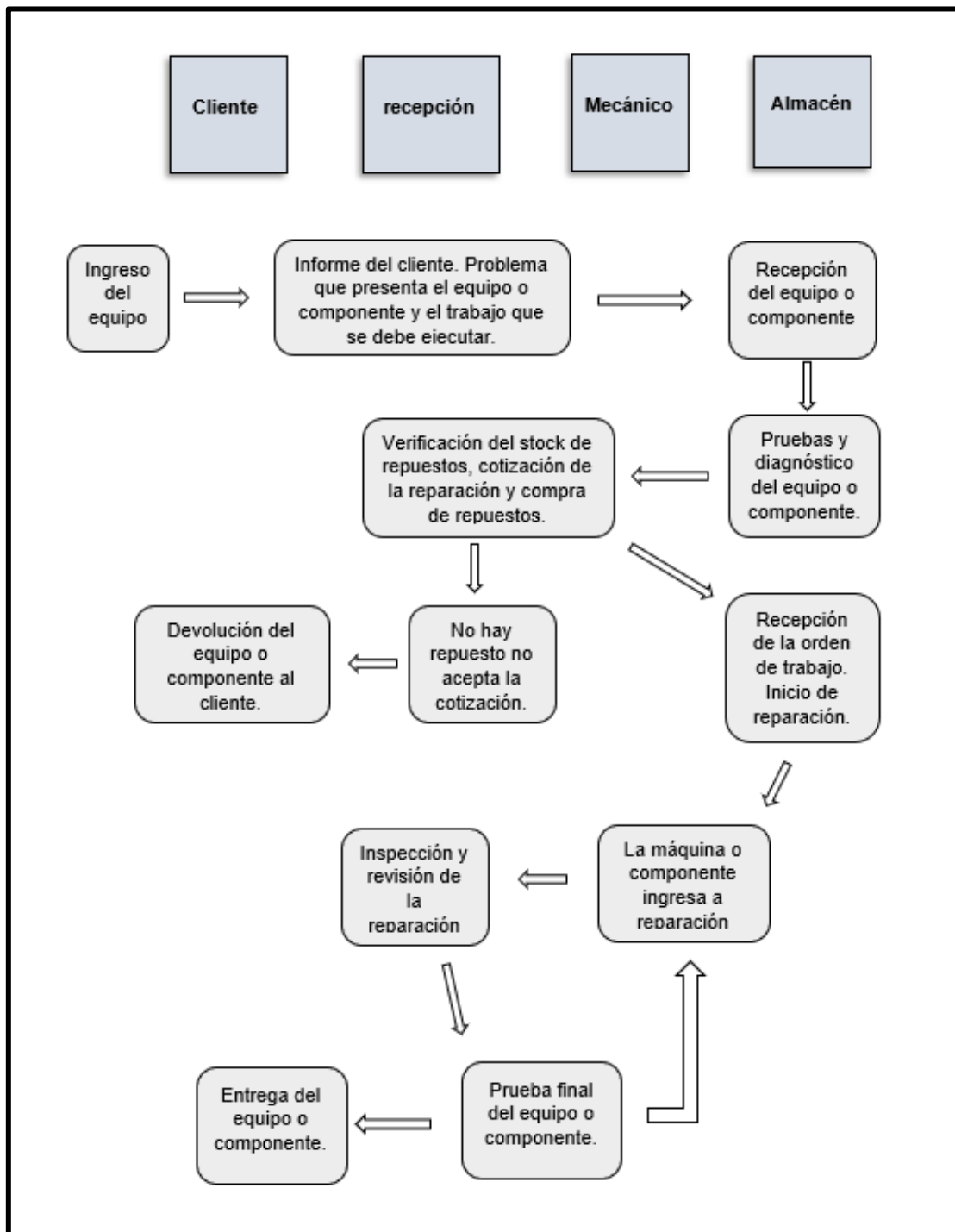
Comentario. La tabla representa los valores que se destinara para los costos indirectos y también para lo que es la mano de obra.

5.5 Procesos de producción u operación

Para la ejecución de las reparaciones de equipos y componentes el taller de Servicios Mecánicos Selva Central tendrá el siguiente flujograma de operaciones.

Figura 24

Flujograma del taller de Servicios Mecánico Selva Central.



Comentario. En la imagen se muestra el recorrido que tendrá el equipo o componente que ingrese al establecimiento para las reparaciones.

5.6 Certificaciones necesarias

La empresa para iniciar las operaciones obtendrá los permisos que exija la municipalidad de San Ramon. En lo que respecta a la certificación de nuestro taller, se iniciara el proceso a futuro porque se tiene en cuenta que es un sistema de gestión que garantiza optimización y la coherencia de los procesos, una mayor agilidad en el desarrollo de las reparaciones y todo con la finalidad de satisfacer a los clientes e impulsar un crecimiento sostenido.

Estas certificaciones ayudan a sentar las bases para un cambio de paradigma en cualquier empresa. una certificación de calidad transmite un mensaje de confianza a los clientes potenciales y es sin duda una ventaja en un mercado competitivo.

La empresa de Servicios Mecánicos Selva Central se enfocará en una gestión de calidad tales como:

- Tener la concentración en el cliente.
- Tendrá un Liderazgo en el entorno local.
- Implicancia de los trabajadores.
- Atención y concentración en los procesos.
- Enfoque sistémico de la gestión.
- Debe tener una mejora continua.

De esta manera nuestra empresa llegara a posicionarse como un taller líder y confiable por zona Chanchamayo.

5.7 Impacto en el medio ambiente

Un taller de mecánica tiene mucho impacto en el medio ambiente, por los residuos peligrosos que desecha es causante de mucha contaminación. Si estos desechos no tienen un debido control todo terminara en el medio ambiente.

La zona de Chanchamayo es un paraíso, hay vegetación por todas partes la naturaleza aquí predomina. Por la falta de cultura muchos talleres son potenciales contaminadores del medio ambiente, en la zona no existe un control estricto contra la contaminación, los desechos peligrosos como el aceite la grasa y materiales contaminados terminan en lugares de vegetación y esto es un problema.

Gracias a la experiencia que se tiene, en el taller de servicio se dará el debido control a los residuos peligrosos. Se tendrá especial cuidado con los derrames de lubricantes y petróleo, para esto se contará con bandejas y trapos absorbentes para evitar la contaminación. Otra medida de control será la clasificación de los desechos, se tendrá un tacho para cada tipo de residuo y se evitará la mezcla.

Figura 25

Imagen de código de colores para clasificación de residuos.



Comentario. Para tener un mejor control de los desechos se implantará la clasificación de los residuos sólidos.

Para hacer la limpieza de las piezas se debe adquirir desengrasantes ecológicos para disminuir el impacto. En el taller en todo momento se tendrá el orden y la limpieza, el orden será para prevenir y evitar los accidentes y la limpieza para prevenir las contaminaciones a nuestro planeta.

Figura 26

Desengrasante para la limpieza de piezas mecánicas.



Comentario. El uso de productos químicos que estén en armonía con el medio ambiente, será prioridad para la empresa Servicios Mecánicos Selva Central.

CAPITULO VI

PLANIFICACIÓN FINANCIERA

6.1 Inversiones

Como el taller se está iniciando de cero para cubrir la inversión el capital ingresará de dos fuentes la primera que será de un financiamiento y otra parte de un capital propio. En la tabla 21 se presenta la inversión que se ejecutara para la empresa.

Tabla 21*Inversión para el taller de Servicios Mecánicos Selva Central.*

RUBRO	Total
I. INVERSION FIJA	
INV. FIJA TANGIBLE	97,139.91
Alquiler de local	1,500.00
Maquinarias	81,469.00
Herramientas	5,069.91
Muebles	1,568.00
Procesamiento de datos	7,533.00
INV. FIJA INTANGIBLE	21,000.00
Capacitaciones Actualizaciones	4,000.00
Gastos de constitución de empresa	9,000.00
Propagandas en medios locales	8,000.00
II. MANO DE OBRA	13,300.00
Técnico Mecánico	3,000.00
Ayudante Mecánico	1,500.00
Tornero Soldador	2,800.00
Ayudante de Soldador	1,200.00
Electricista	2,800.00
Asistente Administrativo	2,000.00
III. Costos Indirectos de Servicio	1,959.90
Local	1,500.00
Luz	300.00
Agua	20.00
Teléfono fijo con internet	110.00
Línea Móvil	29.90
Imprevistos	14,000.00
TOTAL INVERSION	147,399.81

Comentario. El resultado representa el valor final de la inversión, el propietario deberá asumir este monto mediante una financiación para los inicios de las operaciones.

6.2 Ingresos y egresos

A continuación, presento los movimientos de ingreso de capital y la salida de dinero para pagos y adquisiciones de la empresa.

Podemos observar en la tabla 22 que la proyección de los ingresos a lo largo de los 5 años tiene un crecimiento positivo, observando que tiene un incremento constante de 5% al igual que sus costos. Esto puede indicar que a medida que la empresa crece en términos de ingresos, sus costos también están aumentando.

Tabla 22

Informe de ingreso y egresos del taller.

INGRESOS Y EGRESOS DEL TALLER DE SERVICIOS MECANICOS SELVA CENTRAL					
PROYECCION DE INGRESOS					
Detalle de Servicios	Cantidad	Horas	Costo	Ingreso Mensual	Ingreso Anual
Mantenimientos Programados	3	24	36.66	2,639.52	31,674.24
Reparación de componentes	2	96	36.66	7,038.72	84,464.64
Overhaul	1	192	103.16	9,806.72	39,613.44
Trabajos en el torno	24	4	68	6,528.00	78,336.00
Servicios Eléctricos	20	40	25	20,000.00	240,000.00
Otros	5	40	36.66	7,332.00	87,984.00
Total de ingresos				63,344.96	562,072.32
PROYECCION DE EGRESOS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	562,072.32	590,175.94	619,684.73	650,668.97	683,202.42
COSTOS DE SERVICIOS	176,750.04	185,587.54	194,866.92	204,610.27	214,840.78
UTILIDAD BRUTA	385,322.28	404,588.39	424,817.81	446,058.70	468,361.64
IMPUESTO A LA RENTA	73,546.42	86,389.81	93,496.05	101,105.62	109,270.33

Comentario. En la tabla se muestra los ingresos y egresos proyectados anualmente y esta prolongado por 5 años.

6.3 Deuda

Para el inicio de las operaciones, el taller de Servicio Mecánico Selva Central recurrirá a un financiamiento para la compra de los activos fijos y los costos de inversión. En la tabla 23 se muestra las condiciones del préstamo.

Tabla 23

Condiciones del préstamo o financiación.

PRESTAMO BANCARIO	
Entidad bancaria	Mi Banco
Importe del préstamo	130,000.00
Tasa de interés anual	18.00 %
Tasa de interés mensual	1.39 %
Numero de cuotas a pagar	60
Importe de la cuota	3,207.54

Comentario. En la tabla se muestra el cronograma de pagos. El monto del préstamo, el interés anual, el tiempo que se prolonga el préstamo y la cuota mensual. Este monto cada mes será el egreso de la empresa, a lado de otros rubros.

6.4 Flujo de caja

En la proyección de 5 años del flujo de caja, se observa que la empresa va generando flujos de caja cada vez mayores, lo cual es un buen indicio de que está yendo bien.

Tabla 24

Flujo de caja del taller de Servicios Mecánicos Selva Central.

FLUJO DE CAJA							
PERIODOS	0	1	2	3	4	5	TOTAL
SALDO DE CAJA	S/ 56,909	S/ 281,213	S/ 532,940	S/ 797,790	S/ 1,076,271	S/ 1,367,457	S/ 1,367,457
FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVOS							
INGRESOS							
Cobros por servicios al contado		S/ 562,072	S/ 590,176	S/ 619,685	S/ 650,669	S/ 683,202	S/ 3,105,804
Cobros por servicios a plazo fijo							S/ 0
Otros cobros							S/ 0
TOTAL INGRESO OPERATIVOS	S/ 0	S/ 562,072	S/ 590,176	S/ 619,685	S/ 650,669	S/ 683,202	S/ 3,105,804
EGRESOS							
Costo de producción							S/ 0
Pagos de sueldos		S/ 144,530	S/ 144,530	S/ 144,530	S/ 144,530	S/ 144,530	S/ 722,648
Pagos de aporte a la seguridad social		S/ 14,963	S/ 14,963	S/ 14,963	S/ 14,963	S/ 14,963	S/ 74,813
Pagos de retención tragadores		S/ 21,721	S/ 21,721	S/ 21,721	S/ 21,721	S/ 21,721	S/ 108,603
Pagos de alquileres		S/ 18,000	S/ 18,000	S/ 18,000	S/ 18,000	S/ 18,000	S/ 90,000
Pagos de servicios básicos		S/ 5,519	S/ 5,519	S/ 5,519	S/ 5,519	S/ 5,519	S/ 27,594
Pagos por capacitaciones actualizaciones		S/ 4,000					S/ 4,000
Pagos de propagandas en medios locales		S/ 8,000					S/ 8,000
Gastos de constitución de empresa		S/ 9,000					S/ 9,000
Pagos a cuenta renta		S/ 5,621	S/ 5,902	S/ 6,197	S/ 6,507	S/ 6,832	S/ 31,058
Pagos de renta regularizado		S/ 67,926	S/ 80,488	S/ 87,299	S/ 94,599	S/ 102,438	S/ 432,750
Otros costos			S/ 8,838	S/ 18,117	S/ 27,860	S/ 39,524	S/ 94,339
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	S/ 0	S/ 299,278	S/ 299,959	S/ 316,344	S/ 333,697	S/ 353,526	S/ 1,602,804
EGRESOS							
Pagos por compras de activo fijo	S/ 90,491						S/ 90,491

Otros activos financieros								S/ 0
TOTAL EGRESOS DE INVERSIÓN		S/ 90,491	S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 90,491
FLUJOS DE EFECTIVOS FINANCIEROS								
INGRESOS								
	Aporte de capital	S/ 17,400						S/ 17,400
	Préstamos bancarios	S/ 130,000						S/ 130,000
TOTAL, INGRESOS FINANCIEROS		S/ 147,400	S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 0	S/ 147,400
EGRESOS								
	Pagos de intereses		S/ 20,319	S/ 17,049	S/ 13,189	S/ 8,635	S/ 3,261	S/ 62,453
	Pagos de préstamos bancarios		S/ 18,171	S/ 21,442	S/ 25,301	S/ 29,856	S/ 35,230	S/ 130,000
	Pagos de dividendos							S/ 0
TOTAL EGRESOS FINANCIEROS		S/ 0	S/ 38,491	S/ 38,491	S/ 38,491	S/ 38,491	S/ 38,491	S/ 192,453

Comentario. El flujo de caja está de manera ascendente, es un resultado favorable para continuar con la mejora y las inversiones.

6.5 Evaluación económica y financiera

6.5.1 Evaluación económica

Valor actual neto (VAN), es un indicador que mide la rentabilidad de un proyecto de inversión, Un VAN positivo indica que el proyecto es rentable y genera un retorno mayor al costo del capital, en este caso, el VAN de 850,448 indica que el proyecto genera un flujo de efectivo futuro esperado que supera el capital invertido en 850,448.

Tasa interna de retorno (TIR), es un indicador que mide la rentabilidad de un proyecto de inversión. Una TIR superior al costo de capital indica que el proyecto es rentable, la TIR de 185% indica que el proyecto es altamente rentable, ya que es una tasa de interés muy alta.

Beneficio/costo, es un indicador que mide la relación entre los beneficios y los costos de un proyecto. Una ratio superior a 1 indica que los beneficios esperados superan los costos, lo que significa que el proyecto es rentable, la ratio obtenida es de 5.77, lo que indica que el proyecto tiene un alto retorno sobre la inversión.

En resumen, en la tabla 25 se presentan los datos que indican que el proyecto es altamente rentable, con un VAN positivo, una TIR alto y una relación beneficio/costo favorable.

Tabla 25*Evaluación económica.*

Evaluación Económica						
WACC (CPCC)						
	Monto	Mezcla de K	Costo	Ponderado		
APORTE PROPIO	17,400	11.80%	25%	2.95%		
FINANCIAMIENTO	130,000	88.20%	13.42%	11.83%		
Total	S/ 147,400	100.00%		14.78%		
Flujo de caja económico	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta		224,844	255,538	272,520	290,706	310,218
Depreciación		17,631	17,631	17,631	17,631	16,197
Gastos financieros		20,319	17,049	13,189	8,635	3,261
Inversión						
Activo	(90,491)					
Capital trabajo	(56,909)					
Flujos Neto Económico	(147,400)	262,795	290,217	303,341	316,972	329,676
VAN	850,448					
TIR	185.25%					
BENEFICIO/COSTO	5.77					

comentario. La ratio obtenida es de 5.77, lo que indica que el proyecto tiene un alto retorno sobre la inversión.

6.5.2 Evaluación financiera

En esta evaluación, nos da un VAN de 678,043 indica que el proyecto genera un flujo de caja futuro esperado mayor al costo inicial, lo cual es positivo.

En este caso, una TIR de 1,329% indica que el proyecto es altamente rentable. Es importante mencionar que esta tasa es muy alta, y en algunos casos puede ser considerada como no realista, es importante verificar si esta tasa realmente se puede lograr con el proyecto.

El Beneficio/Costo en este caso, una ratio de 38.97 indica que el proyecto es altamente rentable.

En la tabla 26 se ilustra la evaluación financiera.

Tabla 26*Evaluación financiera.*

Evaluación Financiera						
Flujo de caja financiero	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo caja económica	(147,400)	262,795	290,217	303,341	316,972	329,676
Financiamiento						
Deuda	130,000					
Interés		(20,319)	(17,049)	(13,189)	(8,635)	(3,261)
Amortización		(18,171)	(21,442)	(25,301)	(29,856)	(35,230)
Escudo tributario		5,174	4,341	3,358	2,199	830
Flujo Neto Financiero	-17,400	229,478	256,068	268,208	280,680	292,016
VAN	678,043					
TIR	1329.89%					
BENEFICIO/COSTO	38.97					

Comentario. El Beneficio/Costo en este caso, una ratio de 38.97 indica que el proyecto es altamente rentable.

6.6 Estados financieros proyectados

6.6.1 Estado de situación financiera

El activo corriente se destaca por su mayor participación dentro de los activos, con un mayor peso porcentual, 91.32% de promedio, siendo esta la partida de efectivo con un promedio de 80.57% que resalta, este suceso puede obedecer a que la empresa está generando un flujo de efectivo positivo. Las demás cuentas se mantienen en porcentajes constantes en el tiempo.

La empresa presenta una solvencia constante, ya que su patrimonio neto aumenta en el transcurso de los años y su activo es mayor que el pasivo. Además, su Activo Corriente es mayor que el Pasivo Corriente, siendo esta de manera continua. Mostrando que la empresa tiene un gran nivel de liquidez y es capaz de cumplir sus obligaciones a corto plazo. Esto puede ser beneficioso para la empresa ya que le permite maniobrar con mayor flexibilidad y responder rápidamente a las necesidades del negocio.

Sin embargo, también puede ser un indicador de una estrategia de inversión conservadora o de una falta de oportunidades de inversión a largo plazo teniendo en cuenta que el rubro de efectivo que ocupa un 80.57% puede ser que la empresa no esté invirtiendo en otros activos o instrumentos financieros con rendimiento, o que prefiera mantener un gran monto de efectivo para asegurar su capacidad de responder a contingencias, pero esto

puede implicar una oportunidad costosa para la empresa en términos de rendimiento.

6.6.2 Estado de resultado

La empresa posee utilidades netas de 43.47% en promedio, los costos de servicio representan un 31.45% de promedio del total de ingresos, entonces se puede decir que la relación costo-utilidad está siendo positiva para la empresa, ya que la utilidad es mayor al costo, y está generando ganancias.

Para analizar el margen de utilidad de la empresa de servicio, se puede calcular el margen de utilidad bruta, el margen de utilidad operativa y el margen de utilidad neta, utilizando los datos de ingresos y costos de servicio proyectados.

El margen de utilidad bruta que es el porcentaje de cada sol de ingreso que queda después de deducir los costos directos de producción o servicio. Dándonos 68.55%, significa que, de cada sol de ingreso, 68 céntimos son beneficio antes de considerar los costos indirectos, los gastos financieros y los impuestos.

Margen de utilidad operativa, es el porcentaje de cada sol de ingreso que queda después de deducir todos los costos indirectos de operación,

incluidos los costos generales y administrativos. Dándonos 60.43% de promedio, cada sol de ingresos, 60 céntimos se utilizan para cubrir los costos operativos de la empresa (incluidos los costos directos e indirectos de los servicios). El 40% restante se considera utilidad operativa.

Margen de utilidad neta, es el porcentaje de cada dólar de ingreso que queda después de deducir todos los costos, incluidos los impuestos. Dándonos 43.47% en promedio, es decir, 43 céntimos de cada sol de ingresos se considera utilidad neta después de cubrir todos los costos y gastos.

En cuanto a la relación costo-utilidad, se puede calcular utilizando los porcentajes que mencionas, dividiendo el costo de servicio entre la utilidad:
 $31.45\% / 43.47\% = 0.7235$ lo cual significa que la empresa está generando una utilidad del 27.65% (100% - 72.35%) de su costo de servicio.

Tabla 27

Estados financieros proyectados.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA							
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
ACTIVO							
Activo Corriente							
Efectivo	S/ 56,909	S/ 281,213	S/ 532,940	S/ 797,790	S/ 1076,271	S/ 1367,457	
Cuentas por cobrar							
Inventario							
gastos pagado por anticipado							
Otros activos		S/ 73,546	S/ 86390	S/ 93,496	S/ 101,106	S/ 109,270	
Total Activo Corriente	S/ 56,909	S/ 354,760	S/ 619,330	S/ 891286	S/ 1177,377	S/ 1476,727	
Activo No Corriente							
inversiones a largo plazo							
Propiedad, planta y equipos	S/ 90,491	S/ 90,491	S/ 90,491	S/ 90,491	S/ 90,491	S/ 90,491	
(menos depreciación a cumulada)		S/ -17,631	S/ -35,262	S/ -52,894	S/ -70,525	S/ -86,722	
Otros activos	S/ 62,453	S/ 42,133	S/ 25,085	S/ 11,896	S/ 3,261		
Activos intangibles							
Total Activo No Corriente	S/ 152,943	S/ 114,993	S/ 80,313	S/ 49,493	S/ 23,227	S/ 3,768	
TOTAL DE ACTIVO	S/ 209,853	S/ 469,752	S/ 699,643	S/ 940,779	S/ 1200,604	S/ 1480,496	
PASIVO							
Pasivo Corriente							
Cuentas por pagar							
Préstamo a corto plazo							
Impuesto sobre la renta por pagar	S/ -	S/ 73,546	S/ 86,390	S/ 93,496	S/ 101,106	S/ 109,270	
salarios acumulados							
Deuda a corto plazo							
Total Pasivo Corriente	S/ -	S/ 73,546	S/ 86,390	S/ 93,496	S/ 101,106	S/ 109,270	

Pasivo No Corriente							
Deuda a largo plazo	S/ 192,453	S/ 153,962	S/ 115,472	S/ 76,981	S/ 38,491	S/	-
Otros							
Total Pasivo No Corriente	S/ 192,453	S/ 153,962	S/ 115,472	S/ 76,981	S/ 38,491	S/	-
TOTAL DE PASIVO	S/ 192,453	S/ 227,508	S/ 201,861	S/ 170,477	S/ 139,596	S/	109,270
PATRIMONIO							
Capital	S/ 17,400	S/ 17,400	S/ 17,400	S/ 17,400	S/ 17,400	S/	17,400
Utilidad/Perdida		S/ 224,877	S/ 255,538	S/ 272,520	S/ 290,706	S/	310,218
Resultados Acumulados			S/ 224,844	S/ 480,381	S/ 752,902	S/	1043,608
Total Patrimonio	S/ 17,400	S/ 242,244	S/ 497,781	S/ 770,302	S/ 1061,008	S/	1371,226
TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO	S/ 209,853	S/ 469,752	S/ 699,643	S/ 940,779	S/ 1200,604	S/	1480,496

Comentario. Según los estados financieros proyectados, la empresa tendría un crecimiento económico sostenible.

6.6.3 Resumen de los estados financieros proyectados

En primer lugar, podemos analizar el crecimiento de los ingresos de la empresa. A partir de los datos mostrados, podemos observar que los ingresos proyectados para los años 2 a 5 son mayores que el año 1, se observa que los ingresos están creciendo de manera constante, lo cual es una señal positiva.

En segundo lugar, el flujo de caja, se observa un crecimiento constante, lo cual es positivo, ya que significa que la empresa está generando ingresos suficientes para cubrir sus gastos.

En tercer lugar, como tenemos un flujo de caja positivo, se refleja en el balance. Donde el activo corriente en su rubro de efectivo representa mayor participación. Además, se posee solvencia y liquidez.

En cuarto lugar, se puede observar que los costos de servicio también están creciendo a lo largo de los 5 años, pero en un porcentaje menor al crecimiento de los ingresos, se puede observar que el margen de utilidad, es decir, la diferencia entre los ingresos y los costos de servicio, también está creciendo en un rango aceptable, es recomendable compararlo con el promedio del sector al que pertenece la empresa para tener una perspectiva más completa.

En quinto lugar, podemos observar que los costos indirectos son constantes en los años 2 a 5, los gastos financieros disminuyen y los impuestos

aumentan en cada año, lo cual es normal, ya que se espera que los impuestos aumenten con el crecimiento de los ingresos de la empresa.

En conclusión, la empresa de Servicio Mecánicos Selva Central está creciendo de manera sostenible, con un margen de utilidad creciente, un control adecuado de los costos indirectos y gastos financieros, y un flujo de caja positivo siendo recomendable invertir en proyectos de crecimiento: La empresa podría considerar invertir en proyectos de crecimiento, como expansión de negocios o adquisiciones, para aprovechar su flujo de caja positivo.

CAPITULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

Primero. Se ha realizado la formulación de la idea de negocio, teniendo en consideración cual será el perfil a desarrollar, incluyendo la visión y misión del mismo, así como, se ha definido la matriz FODA de acuerdo al resultado se plasmó los objetivos estratégicos que la empresa debería alcanzar

Segundo. La empresa en el primer año tendrá problemas por los cambios que sucedan en su micro y macroentorno, estará en constante riesgo a terminar en el fracaso. Muchas empresas en sus inicios no llegaron a prosperar y esto por el perjuicio del entorno laboral, la inestabilidad del país perjudica a toda empresa y es mayor cuando una empresa no encuentra las estrategias de mercado.

Tercero. Se llegó a la conclusión de que en la Provincia de Chanchamayo existe un nivel bajo de oferta para los servicios Mecánicos, las mecánicas no brindan el servicio de mejor calidad que la demanda lo exige.

La demanda es alta para los servicios de mecánica pesada, se tiene un mercado insatisfecho. Estas son oportunidades para que nuestra empresa saque el mejor provecho.

Cuarto. Se detectó que, por la zona, las empresas de servicio le dan poca importancia a lo que es el Marketing para sus negocios. Por lo general los talleres viven el día a día y están a la espera de la llegada del cliente obligado por el problema que presentan sus máquinas.

Quinto. El tamaño del taller no es el apropiado. Por la limitación de la inversión no está en la posibilidad de buscar un mejor ambiente. De acuerdo a como se desenvuelve la empresa y al incremento de los clientes deberá colocar dentro de las necesidades la compra de un nuevo local.

Sexto. De acuerdo a los resultados del flujo de caja de la empresa, el retorno del capital en el primer año será mayor a los gastos que tiene la empresa; para el segundo año las ganancias superan en un 80 %. El resultado indica que el plan de negocios es perfectamente viable.

7.2 Recomendaciones.

Primero. La empresa debe implementar una Política de Seguridad, Salud Ocupacional, Medio Ambiente y responsabilidad social. Esto a razón de que la vida y la salud de todo sus trabajadores y colaboradores es lo primordial.

Segundo. La mejora continua debe ser una de las prioridades de la empresa, con el fortalecimiento del vínculo empresa y cliente podrá hacer frente a las amenazas del micro y macroentorno.

Tercero. La empresa le debe prestar la atención a las capacitaciones y especializaciones que ofrecen los fabricantes de los equipos. De esta manera se mantendrá adelante manteniendo una mejor oferta para la gran demanda que existe en la zona.

Cuarto. La organización debe mejorar las promociones y los descuentos, seguir insistiendo con las propagandas y publicidades para que el servicio o producto sea captado o tengan mayor conocimiento la población de que por fin apareció un taller de alto nivel.

Quinto. Al más corto tiempo la empresa debe adquirir un mejor local para que su servicio sea de mejor calidad, en este ambiente la distribución de las áreas de trabajo serán las adecuadas y se estaría cumpliendo con todas las normas de seguridad que exige el Ministerio.

Sexto. La empresa debe crear alianzas con los proveedores de lima para los repuestos, debe encontrar establecimientos comerciales que ofrezcan repuestos de buena calidad y con un considerable descuento.