



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“VIABILIDAD PARA LA AMPLIACIÓN DE UN SERVICIO DE MAESTRANZA PARA LA EMPRESA VIGCAL E.I.R.L, EN LA CIUDAD DE PIURA – 2014. ”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

BACH. ALAMO VIGNOLO, KEWYND AMADO.

ASESOR:

ECON. MBA CARMEN MILENA NOBLECILLA SAAVEDRA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

PLANIFICACIÓN.

PIURA – PERÚ

2014

Sres. Jurados

.....
Dr. Adm. Freddy William Castillo Palacios

Presidente

.....
Econ. MBA Carmen Milena Noblecilla Saavedra

Secretario

.....
Econ. Lidia Olaya Guerrero

Vocal

Dedicatoria

A mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, a mis amigos que con su ayuda en los momentos difíciles me dieron fuerzas para seguir adelante, y así poder convertirme en un profesional.

Dedicó la presente investigación, en primer lugar, a mi hijo Roberto Sebastián, quien es la razón de todas las decisiones importantes en mi vida.

A mis padres Eulogio Alamo y Rosarella Vignolo, por creer y confiar en mí, apoyándome en todas las decisiones que he tomado a lo largo de mi vida durante toda mi vida universitaria.

Y a mi pareja Estefanía Bolaños, por acompañarme en este largo camino que es la vida universitaria.

Agradecimiento

Agradezco infinitamente a mis padres y toda mi familia por todo el apoyo brindado y por la oportunidad de estudiar la carrera profesional que amo y así alcanzar una de las metas.

También agradezco a mi pareja, Estefanía Bolaños, por acompañarme en esta larga travesía de mi vida universitaria.

De igual manera agradezco a mis profesores Mg. Milena Noblecilla, el Dr. Freddy Castillo y el Mg. Renée Mejía por sus orientaciones y apoyo incondicional en éste triunfo alcanzado.

A todos mis amigos de la universidad, que me acompañaron y me ayudaron.

Declaratoria de autenticidad.

Yo KEWYND AMADO ALAMO VIGNOLO con DNI N° 46745284, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional De Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Piura, 28 de diciembre de 2014.

Kewynd Amado Alamo Vignolo

Presentación

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “Viabilidad para la ampliación de un servicio de maestranza para la empresa VIGCAL E.I.R.L, en la ciudad de Piura – 2014” la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Administración.

El autor.

INDICE

	Página
Página del jurado calificador	II
Dedicatoria	III
Agradecimiento	IV
Dedicatoria de autenticidad	V
Presentación	VI
Índice	VII
Índice de tablas	VIII
Índice de cuadros	IX
Resumen	X
Abstract	XI
I. INTRODUCCIÓN.	1
1.1. Formulación del problema.	18
1.1.1. Pregunta general	18
1.1.2. Preguntas específicas	18
1.2. Objetivos.	19
1.2.1. Objetivo general.	19
1.2.2. Objetivos específicos.	19
II. MARCO METODOLÓGICO.	20
2.1. Variable de viabilidad	20
2.2. Operacionalización de variables.	21
2.3. Metodología.	22
2.4. Tipo de estudio.	22
2.5. Diseño.	22
2.6. Población, muestra y muestreo	23
2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.	23
2.8. Métodos de análisis de datos.	24
2.9. Aspectos éticos.	24
III. RESULTADOS.	25
IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	53
V. CONCLUSIONES	58
VI. RECOMENDACIONES	59
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	60
ANEXOS.	65

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 01: Utilizan el servicio de maestranza	26
TABLA N° 02: Posibilidad que los representantes de las empresas exportadoras utilicen los servicios de la empresa propuesta	27
TABLA N° 03: Aspecto que los encuestados valoran más al momento de contratar servicios de maestranza	28
TABLA N° 04: Frecuencia anual con la que las empresas exportadoras requieren los siguientes servicios	29
TABLA N° 05: Valor agregado que los encuestados consideran debería brindar la nueva empresa	30
TABLA N° 06: Opinión de los encuestados sobre la posibilidad de que exista una empresa que no solo se dedique a la venta de repuestos y servicios industriales, sino que también brinde servicios de maestranza de calidad y bajo costo	31
TABLA N° 07: Cumplimiento con los plazos establecidos por parte de las empresas de maestranza	34
TABLA N° 08: Calificación de los servicios de maestranza.....	35
TABLA N° 09: Servicios que más utilizan las empresas exportadoras	36
TABLA N° 10: Precios actuales y precios que los encuestados estarían dispuestos a pagar por el servicio de maestranza	37
TABLA N° 11: Empresas que brinden servicios de maestranza a empresas exportadoras de Piura	38
TABLA N° 12: Ubicación de las empresas de maestranza	39
TABLA N° 13: Cantidad de maquinaria que utilizan las empresas exportadoras	41

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N° 01: Segmentación de mercado	32
CUADRO N° 02: Proyección de la demanda.....	33
CUADRO N° 03: Demanda a atender.....	33
CUADRO N° 04: Método de puntaje ponderado.....	40
CUADRO N° 05: Proyección de servicios solicitados por año	42
CUADRO N° 06: Maquinaria y equipo.....	43
CUADRO N° 07: Inversión fija tangible e intangible	44
CUADRO N° 08: Resumen de la inversión.....	45
CUADRO N° 09: Estructura del financiamiento	45
CUADRO N° 10: Servicio de la deuda	46
CUADRO N° 11: Estado de ganancias y pérdidas (s/.).....	49
CUADRO N° 12: flujo de caja económico y financiero (s/.).....	50
CUADRO N° 13: indicadores de rentabilidad económica.....	51
CUADRO N° 14: indicadores de rentabilidad financiera.....	52
CUADRO N° 15: Costo de maquinaria y equipo	67
CUADRO N° 16: Muebles y enseres	68
CUADRO N° 17: Vehículos.....	68
CUADRO N° 18: Equipos complementarios.....	68
CUADRO N° 19: Obras civiles.....	69
CUADRO N° 20: Gastos para el funcionamiento	69
CUADRO N° 21: Servicios.....	69
CUADRO N° 22: Caja y banco	70
CUADRO N° 23: Planilla (incluidos beneficios sociales).....	71
CUADRO N° 24: Materiales de limpieza.....	73
CUADRO N° 25: Materiales de oficina (almacén).....	73
CUADRO N° 26: Estructura de las fuentes de financiamientos	73
CUADRO N° 27: Presupuesto de ingreso (s/.).....	74
CUADRO N° 28: Presupuesto de egresos (s/.).....	75
CUADRO N° 29: Gastos administrativos (s/.).....	76
CUADRO N° 30: Gastos de ventas (s/.).....	76
CUADRO N° 31: Gastos de generales (S/.).....	76
CUADRO N° 32: Depreciación de maquinaria y equipo (S/.).....	77
CUADRO N° 33: Servicio de agua y luz (S/.).....	77
CUADRO N° 34: Proyección de costos (S/.).....	78
CUADRO N° 35: Flujo de caja proyectado	79

RESUMEN

El objetivo principal de la presente investigación fue determinar la viabilidad para la ampliación de un servicio de para la empresa VIGCAL E.I.R.L; en la ciudad de Piura – 2014., para lo cual se utilizó realizar una encuesta, donde se utilizaron 13 preguntas , donde se buscó determinar si es viable el proyecto para los cual fue necesario los indicadores de demanda, oferta, localización, tamaño y evaluación económica y financiera, se realizó un muestreo no probabilístico por conveniencia, por lo que el tamaño fue de 35 encuestados. Los resultados de la investigación determinaron que realizar la ampliación del servicio de maestranza es viable, debido a que seremos la única empresa local que venda repuestos industriales y al mismo tiempo servicio de maestranza propio. Con estos resultados se concluyó que la empresa debe considerar realizar la ampliación del servicio ya que le generaría rentabilidad.

Palabras claves: Rentabilidad, viabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research was to determine the feasibility of expanding service to the company VIGCAL EIRL; in the city of Piura - 2014, for which we used a survey, where 13 questions, which sought to determine the feasibility of the project for which it was necessary indicators of demand, supply, location, size and evaluation were used economic and financial, a non-probability sampling was done for convenience, so the size was 35 respondents. The results of the investigation determined that perform petty service expansion is feasible because we will be the only local company that sells industrial parts and service while own arsenal. With these results it was concluded that the company should consider making the expansion of the service and that would generate returns.

Keywords: profitability, viability.