



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INSTITUTO DE POSTGRADO

TÍTULO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN ALMACÉN
DE REPUESTOS AUTOMOTRICES PARA VEHÍCULOS LIVIANOS, EN
LA PARROQUIA COTOGCHOA, AÑO 2024.**

AUTORA

Proaño Reimundo Grace Elizabeth

**TRABAJO DE TITULACIÓN EN MODALIDAD: DE INFORME DE
INVESTIGACIÓN**

Para la obtención del grado académico en:

**MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN
GESTIÓN DE LAS PYMES**

TUTOR

PhD. Cevallos Uve Gabriel Estuardo

LA LIBERTAD – ECUADOR

2025



UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INSTITUTO DE POSTGRADO

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Mgr. María Daniela García García
COORDINADORA DEL
PROGRAMA

PhD. Gabriel Cevallos Uve
TUTOR

PhD. Santiago Illescas Correa
DOCENTE ESPECIALISTA 1

PhD. Lorena Reyes Tomalá
DOCENTE ESPECIALISTA 2

Abg. María Rivera González, Mgr.
SECRETARIA GENERAL
UPSE



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INSTITUTO DE POSTGRADO**

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de tutor del trabajo de INVESTIGACIÓN “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN ALMACÉN DE REPUESTOS AUTOMOTRICES PARA VEHÍCULOS LIVIANOS, EN LA PARROQUIA COTOGCHOA, AÑO 2024”, bajo la modalidad de titulación Informe de Investigación, elaborado por la maestranda Ing. GRACE ELIZABETH PROAÑO REIMUNDO, de la **Maestría en Administración de Empresas mención Gestión de las PYMES**, de la Universidad Estatal Península de Santa Elena previo a la obtención del Título de Magíster en Administración de Empresas, me permito declarar que luego de haber orientado, dirigido científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual lo apruebo en todas sus partes.

TUTOR

PhD. Gabriel Estuardo Cevallos Uve

15 días del mes de julio del año 2025



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INSTITUTO DE POSTGRADO**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, Grace Elizabeth Proaño Reimundo

DECLARO QUE:

El trabajo de Titulación, ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN ALMACÉN DE REPUESTOS AUTOMOTRICES PARA VEHÍCULOS LIVIANOS, EN LA PARROQUIA COTOGCHOA, AÑO 2024. Previo a la obtención del título en Magíster en Administración de Empresas, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

LA AUTORA

Ing. Grace Elizabeth Proaño Reimundo

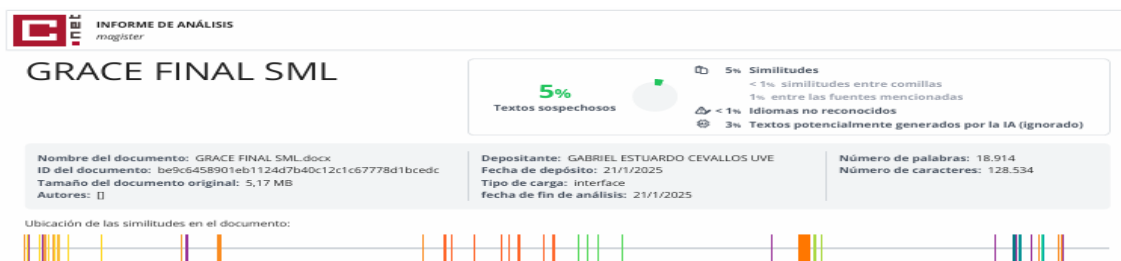
15 días del mes de julio del año 2025



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INSTITUTO DE POSTGRADO**

CERTIFICADO SISTEMA ANTI PLAGIO

Certifico que después de revisar el documento final del trabajo de titulación denominado “Estudio de factibilidad para la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos, en la Parroquia Cotogchoa, año 2024”, presentado por el estudiante, Ing. Grace Elizabeth Proaño Reimundo, de la MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS MENCIÓN GESTIÓN DE LAS PYMES fue enviado al Sistema Antiplagio COMPILATIO, presentando un porcentaje de similitud correspondiente al 5%, por lo que se aprueba el trabajo para que continúe con el proceso de titulación.



TUTOR

PhD. Gabriel Estuardo Cevallos Uve



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INSTITUTO DE POSTGRADO**

AUTORIZACIÓN

Yo, Grace Elizabeth Proaño Reimundo

DERECHOS DEL AUTOR

Autorizo a la Universidad Estatal Península de Santa Elena, para que haga de este trabajo de titulación o parte de él, un documento disponible para su lectura consulta y procesos de investigación, según las normas de la Institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales del Informe de investigación con fines de difusión pública, además apruebo la reproducción de esta investigación dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mis derechos de autor.

LA AUTORA

Ing. Grace Elizabeth Proaño Reimundo

15 días del mes de julio del año 2025

Agradecimientos

Agradezco a Dios por abrirme las puertas para emprender un gran camino de conocimiento a nivel profesional y personal. Extiendo mi más sincera gratitud a mis padres, familia y amigos quienes me han brindado su apoyo moral y ánimo constante a lo largo de este proceso.

A mis docentes, cuya orientación, experiencia y dedicación han sido esenciales en mi formación académica durante esta maestría.

Grace Elizabeth Proaño Reimundo

Dedicatoria

A mis padres Regina y José Luis, por ser un pilar fundamental con su apoyo incondicional, sacrificios y enseñanzas quienes siempre han creído en mí y me han impulsado a alcanzar mis metas.

A Dios, por concederme salud, sabiduría y la fuerza necesaria para lograr este objetivo, que representa uno de los muchos sueños que anhelo cumplir en mi vida.

Grace Elizabeth Proaño Reimundo

ÍNDICE

TÍTULO DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	I
TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN.....	II
CERTIFICACIÓN.....	III
DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD	IV
CERTIFICADO SISTEMA ANTI PLAGIO	V
AUTORIZACIÓN	VI
Agradecimientos.....	VII
Dedicatoria.....	VIII
Introducción.....	1
Marco teórico.....	6
Antecedentes investigativos	6
Bases conceptuales y teóricas.....	8
Fundamentación Legal	15
Capítulo II.....	18
Marco metodológico.....	18
Diseño y alcance de la investigación.....	18
Enfoque de la investigación.....	18
Métodos de investigación	19
Población y muestra	19
Población	19
Muestra.....	19
Técnicas e instrumentos de recolección de información	20
Entrevista.....	20
Encuesta.....	21
Capítulo III	22
Resultados y discusión	22
Análisis de datos.....	22
Discusión	49
Capítulo IV	51
Estudio de factibilidad.....	51
Prefactibilidad del proyecto.....	51
Estudio de mercado	53

Estudio técnico	59
Estudio administrativo.....	67
Estudio Financiero.....	71
Conclusiones.....	82
Recomendaciones	83
Referencias	84
Anexos.....	89
Anexo 1	89
Anexo 2	90
Anexo 3	91
Anexo 4	92
Anexo 5	93

Índice de tablas

Tabla 1 <i>Fórmula de muestro aleatorio simple</i>	19
Tabla 2 <i>Edad</i>	24
Tabla 3 <i>Género</i>	25
Tabla 4 <i>Ingresos</i>	26
Tabla 5 <i>Oferta de repuestos automotrices</i>	27
Tabla 6 <i>Viabilidad</i>	28
Tabla 7 <i>Frecuencia de compra</i>	29
Tabla 8 <i>Preferencia de repuestos</i>	30
Tabla 9 <i>Adquisición de repuestos</i>	31
Tabla 10 <i>Satisfacción de compra</i>	32
Tabla 11 <i>Importancia de servicio técnico</i>	33
Tabla 12 <i>Importancia de nuevas formas de pago</i>	34
Tabla 13 <i>Compra al por mayor</i>	35
Tabla 14 <i>Almacén pequeño o mediano</i>	36
Tabla 15 <i>Zona de localización</i>	37
Tabla 16 <i>Localización</i>	38
Tabla 17 <i>Seguridad en el marco legal</i>	39
Tabla 18 <i>Cumplimiento de las normativas</i>	40
Tabla 19 <i>Servicio al cliente</i>	41
Tabla 20 <i>Opinión de clientes</i>	41
Tabla 21 <i>Precios altos</i>	42
Tabla 22 <i>Promociones frecuentes</i>	44
Tabla 23 <i>Gasto en repuestos automotrices</i>	45
Tabla 24 <i>Precios competitivos</i>	46
Tabla 25 <i>Impacto en los costos</i>	47
Tabla 26 <i>Optimización de costos</i>	48
Tabla 27 <i>Análisis FODA</i>	51
Tabla 28 <i>Análisis VRIO</i>	52

Tabla 29 <i>Características de los consumidores</i>	54
Tabla 30 <i>Canales de distribución</i>	56
Tabla 31 <i>Responsabilidades</i>	70
Tabla 32 <i>Inversiones de remodelación de espacio</i>	71
Tabla 33 <i>Inversiones en maquinarias y equipos.</i>	71
Tabla 34 <i>Costos de constitución</i>	71
Tabla 35 <i>Activos corrientes</i>	72
Tabla 36 <i>Volumen de compra de los productos de “Repuestos automotrices GP”</i>	72
Tabla 37 <i>Costos de materiales</i>	73
Tabla 38 <i>Costos operacionales</i>	73
Tabla 39 <i>Precio de venta de productos</i>	74
Tabla 40 <i>Cálculo de Ingresos</i>	74
Tabla 41 <i>Perdidas/ganancias iniciales en el primer año</i>	74
Tabla 42 <i>Necesidad del capital y plan de financiamiento</i>	75
Tabla 43 <i>Depreciación</i>	76
Tabla 44 <i>Estado de Pérdidas y ganancias</i>	77
Tabla 45 <i>Estado de Pérdidas y ganancias</i>	78
Tabla 46 <i>Evaluación de Riesgos y estrategias de mitigación</i>	80

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Edad</i>	24
Figura 2 <i>Género</i>	25
Figura 3 <i>Ingresos</i>	26
Figura 4 <i>Oferta de repuestos automotrices</i>	27
Figura 5 <i>Viabilidad</i>	28
Figura 6 <i>Frecuencia de compra</i>	29
Figura 7 <i>Preferencia de repuestos</i>	30
Figura 8 <i>Adquisición de repuestos</i>	31
Figura 9 <i>Satisfacción de compra</i>	32
Figura 10 <i>Importancia de servicio técnico</i>	33
Figura 11 <i>Importancia de nuevas formas de pago</i>	34
Figura 12 <i>Compra al por mayor</i>	35
Figura 13 <i>Almacén pequeño o mediano</i>	36
Figura 14 <i>Zona de localización</i>	37
Figura 15 <i>Localización</i>	38
Figura 16 <i>Seguridad en el marco legal</i>	39
Figura 17 <i>Cumplimiento de las normativas</i>	40
Figura 18 <i>Servicio al cliente</i>	41
Figura 19 <i>Opinión de clientes</i>	42
Figura 20 <i>Precios altos</i>	43
Figura 21 <i>Promociones frecuentes</i>	44
Figura 22 <i>Gasto en repuestos automotrices</i>	45
Figura 23 <i>Precios competitivos</i>	46
Figura 24 <i>Impacto en los costos</i>	47
Figura 25 <i>Optimización de costos</i>	48
Figura 26 <i>Logo</i>	53
Figura 27 <i>Oferta de Repuestos Automotrices GP</i>	56
Figura 28 <i>Local Repuestos Pichincha</i>	57

Figura 29 <i>Local NRA</i>	58
Figura 30 <i>Local Almacenes de Repuestos MANSUERA</i>	59
Figura 31 <i>Macro localización del almacén</i>	60
Figura 32 <i>Micro localización del almacén</i>	60
Figura 33 <i>Instalaciones</i>	61
Figura 34 <i>Proceso de Ventas en Repuestos Automotrices GR.</i>	62
Figura 35 <i>Proceso de Gestión de Inventario y suministro de Repuestos Automotrices GR</i> 63	
Figura 36 <i>Proceso de Marketing y publicidad de Repuestos Automotrices GR</i>	64
Figura 37 <i>Layout del Almacén Repuestos Automotrices GR 2D</i>	65
Figura 38 <i>Layout del Almacén Repuestos Automotrices GR 3D</i>	66
Figura 39 <i>Organigrama</i>	69



ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN ALMACÉN DE REPUESTOS AUTOMOTRICES PARA VEHÍCULOS LIVIANOS, EN LA PARROQUIA COTOGCHOA, AÑO 2024.

AUTORA

Ing. Grace Elizabeth Proaño Reimundo

TUTOR

PhD. Gabriel Estuardo Cevallos Uve

Resumen

El presente trabajo tuvo como objetivo general Evaluar la viabilidad comercial mediante un estudio de factibilidad para el establecimiento de un almacén de repuestos automotrices especializado en vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa, con la finalidad de incursionar en este segmento de mercado. Actualmente, se evidencia la insatisfacción por parte de los habitantes sobre los negocios que existen en los alrededores de este sector. La metodología se compuso de un alcance descriptivo el mismo que determinó la viabilidad de la investigación, se empleó el enfoque mixto con la finalidad de obtener una perspectiva amplia sobre el problema de la investigación. La población se compuso de 4.384 habitantes de la Parroquia Cotogchoa, con muestra de 353 habitantes a quienes se aplicó un cuestionario de 25 preguntas para comprender la demanda existente de repuestos automotrices en la Parroquia. Se estableció que el almacén tendrá como nombre “Repuestos Automotrices G.P”, la población objetiva son los hombres de entre 30 hasta 50 años que sean propietarios de vehículos livianos. Se estimó la demanda en \$ 126.200 al año, la misma que se pretende cubrir mediante el abastecimiento con la variedad de repuestos automotrices. La evaluación financiera dio como resultado una Tasa Interno de Retorno de 47,52% y un Valor Actual Neto de \$ 12.275,02, los cuales sustentan la rentabilidad del proyecto. En conclusión, el almacén podrá abastecer a los habitantes de la localidad y sus alrededores, además beneficiará de manera económica y social, con aporte a la economía local y las plazas de empleo.

Palabras claves: factibilidad, creación, repuestos automotrices, mercado, evaluación.



**FEASIBILITY STUDY FOR THE CREATION OF A WAREHOUSE OF
AUTOMOTIVE SPARE PARTS FOR LIGHT VEHICLES, IN THE COTOGCHOA
PARISH, YEAR 2024.**

AUTHOR

Ing. Grace Elizabeth Proaño Reimundo

TUTOR

PhD. Gabriel Estuardo Cevallos Uve

Abstract

The general objective of this work was to evaluate the commercial viability through a feasibility study for the establishment of an automotive spare parts warehouse specialized in light vehicles in the parish of Cotogchoa, in order to venture into this market segment. Currently, the dissatisfaction of the inhabitants about the businesses that exist in the surroundings of this sector is evident. The methodology was composed of a descriptive scope that determined the viability of the research, the mixed approach was used in order to obtain a broad perspective on the research problem. The population was composed of 4,384 inhabitants of the Cotogchoa Parish, with a sample of 353 inhabitants to whom a questionnaire of 25 questions was applied to understand the existing demand for automotive spare parts in the Parish. It was established that the warehouse will be called "Automotive spare parts G.P", the target population is men between 30 and 50 years old who are owners of light vehicles. The demand was estimated at \$ 126,200 per year, the same that is intended to be covered by supplying the variety of automotive spare parts. The financial evaluation resulted in an Internal Rate of Return of 47.52% and a Net Present Value of \$12,275.02, which underpin the profitability of the project. In conclusion, the warehouse will be able to supply the inhabitants of the town and its surroundings, it will also benefit economically and socially, with a contribution to the local economy and jobs.

Keywords: feasibility, creation, automotive spare parts, market, evaluation.

Introducción

La investigación consiste en un estudio de factibilidad para la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos, el cual posee un adecuado nivel de relevancia debido a su impacto dentro del desarrollo económico de la localidad y en la accesibilidad de servicios que beneficia a los diversos propietarios de vehículos livianos en la Parroquia de Cotogchoa. En la actualidad, la movilidad y el transporte son de vital importancia para las tareas de la vida cotidiana y poseen un gran peso en las actividades económicas del sector. Es por este motivo que la ausencia de establecimientos especializados ha limitado de forma significativa a los usuarios, quienes se ven en la necesidad de buscar soluciones en localidades externas, lo que genera un impacto en el incremento de costos y tiempos.

Ejecutar este análisis es fundamental, dado que permite una evaluación objetiva sobre las condiciones en que se encuentra actualmente el mercado de la venta de repuestos automotrices, los recursos disponibles y la capacidad operativa que posee el proyecto con a finalidad de generar un negocio sostenible y rentable con el paso de los años, a la vez de generar valor para la comunidad, contribuyendo de forma directa en el dinamismo económico de la localidad, promoción del empleo y desarrollo local. El estudio facilita la identificación de posibles riesgos y oportunidades, permitiendo la elaboración de estrategias de mitigación y aprovechamiento.

A nivel mundial, el sector automotriz se ha convertido en uno de los más importantes a causa de su impacto económico en los países, debido a que incide en la creación de empleos, fomenta la tecnología e innovación. De esta forma, las empresas del sector automotriz aportan al Producto Interno Bruto (PIB) de los países. La pandemia por COVID-19 generó un decrecimiento económico global que perjudicó al sector automotriz en la importación y exportación de vehículos. Las restricciones de movilidad afectaron la comercialización de repuestos automotrices a nivel mundial, lo que provocó el desabastecimiento en los inventarios y un aumento en los precios en los establecimientos comerciales.

Dada la crisis, el proceso de elaboración y compra de materias primas para los repuestos automotrices también fue afectado y como consecuencia hubo un aumento en los costos. A causa de este acontecimiento algunos propietarios cerraron sus establecimientos

comerciales. Sin embargo, otros optaron por realizar cambios radicales, implementando canales digitales para la venta de repuestos automotrices, con el propósito de reducir costos y estabilizar su economía. No obstante, hay personas que siguen prefiriendo los puntos de ventas físicos para comprobar la calidad del producto que están adquiriendo.

En Ecuador, el sector automotriz es fundamental para la economía. Hoyas (2022), menciona que en ese año el mercado de importación de repuestos en el país llegó a los USD 40 millones, una cifra que superior en comparación con el 2021. Entre los repuestos y autopartes con mayor índice de importación se encuentra los neumáticos, rastreo satelital, sistemas de suspensión, batería y frenos. Además, expresa que este sector genera aproximadamente 155.943 plazas de empleo, del cual 33.143 puestos comprenden a las actividades comerciales del sector de repuestos y autopartes. De esta manera, se brinda empleo al 1,8% de la Población Económicamente Activa (PEA).

En un estudio realizado en la provincia del Azuay, se manifiesta que los lugares rurales cuentan con menos acceso a los productos del sector automotriz, esto incide en la decisión de los consumidores a buscar en ciudades cercanas donde hay más oferta de estos productos. Además, se planteó que la venta de repuestos automotrices en una localidad, beneficia de manera positiva a los talleres automotrices que se encuentran alrededor del mismo. No obstante, se enfatiza que se debe buscar un punto de venta físico en un lugar estratégico para que así, los consumidores puedan acceder a los productos de una manera más rápida (Morocho & Quizhpi, 2022).

En cuanto a la **situación problemática**, es importante conocer que Cotogchoa es una parroquia rural del cantón Rumiñahui, de la provincia Pichincha. Esta parroquia se encuentra en la región interandina del Ecuador y su principal actividad económica se centra en comercio. Sin embargo, la presencia de establecimientos comerciales de repuestos automotrices para vehículos livianos es limitada. Por esta razón, los habitantes de este lugar deben movilizarse a otras parroquias aledañas para conseguir los repuestos para sus vehículos. Cabe recalcar que existen personas que les gusta ver la calidad de los repuestos, con la finalidad de que se extienda la vida útil de su vehículo y no le llegue a presentar problemas de manera constante.

El sector de repuestos automotrices se encuentra constituido por dos grupos: los repuestos originales y los genéricos. En primer lugar, los repuestos originales son fabricados y distribuidos por las marcas fabricantes de los vehículos. Mientras que, los repuestos

genéricos son fabricados por entidades independientes. Las preferencias de las personas varían de acuerdo a las posibilidades, hay quienes que prefieren invertir en repuestos originales porque aseguran un periodo de vida más extenso a su vehículo; sin embargo, hay personas que no cuentan con el capital suficiente para comprar repuestos originales y escogen los genéricos que son más económicos y que cumplen con la misma función, con la diferencia de que duran menos que los originales.

En base a la información expuesta anteriormente, **la formulación del problema** se sintetiza en la siguiente pregunta: *¿Cómo un estudio de factibilidad puede evaluar la viabilidad comercial para establecer un almacén de repuestos automotrices especializados en vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa?*

A partir de aquello, en la **sistematización del problema** se exponen las siguientes interrogantes:

- ¿Cuál es la situación actual de los almacenes de repuestos automotrices especializado en vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa?
- ¿Cuál es la oferta y demanda de repuestos automotrices en la parroquia Cotogchoa, en relación con las necesidades y preferencias de los consumidores locales?
- ¿Qué fundamenta la creación de un almacén de repuestos automotrices especializados en vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa?

La investigación se sustenta en la **justificación teórica**, donde se manifiestan las contribuciones de distintos autores sobre el estudio de factibilidad en un proyecto. Núñez Jiménez (1997) expone que para cualquier proyecto que requiera de inversión se necesita de la elaboración de un estudio de factibilidad, donde se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos: estudio de mercado, aspectos técnicos, aspectos administrativos, aspectos financieros, evaluación socioeconómica y resumen del estudio. La importancia de un estudio de factibilidad antes de realizar una inversión, permite al empresario mostrar la confiabilidad de un proyecto antes los futuros inversionistas o socios.

Por su parte, Sanmartin Razo (2023) menciona que la factibilidad es muy importante dentro de un proyecto, puesto que permite evaluar y analizar la viabilidad técnica, financiera, legal y operativa del mismo. Por medio de la evaluación, el empresario desarrolla la idea de negocio, realiza proyecciones y examina los posibles desafíos a los que se puede enfrentar. Luego de un análisis de todos los aspectos se toma la decisión de ejecutar el proyecto,

realizar cambios o desistir de la idea. Además, se van desarrollando puntos importantes que luego se plantean en el plan de negocios.

Morocho y Quizhpi (2022) en su estudio de factibilidad mencionó que la venta y distribución de repuestos automotrices ha ido creciendo a nivel nacional, debido al incremento del parque automotor. Es por esta razón que se lo considera un negocio rentable, ya que, a pesar de necesitar una alta inversión, la recuperación es rápida en comparación a otros sectores.

Los estudios de factibilidad permiten anticipar los posibles acontecimientos positivos o negativos a los que deberá enfrentarse el negocio. De esta manera, se pueden buscar alternativas para reducir, controlar o evitar el impacto de estos sucesos. Aquello permitirá tomar una decisión objetiva con respecto a la ejecución del proyecto. Caso contrario, al ejecutar una idea de negocio sin realizar un estudio de factibilidad se estaría arriesgando los recursos invertidos (Gonzalez, 2019).

De igual forma, en la **justificación práctica** se ha manifestado que la limitada presencia de almacenes dedicados a la venta de repuestos automotrices para vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa, está asociada a los altos costos operativos y problemas para acceder a financiamiento. Este problema se encuentra presente con mayor frecuencia en las zonas rurales, donde la economía se centra en el sector primario dedicado a la agricultura y el ganado.

A nivel nacional, este estudio puede impulsar a los ecuatorianos a invertir en la creación de almacenes de repuestos automotrices para vehículos livianos en zonas rurales, donde existe una escasa participación del sector comercial. De esta forma, se proyectan nuevos sectores que pueden beneficiar a la economía del país.

Los resultados de este estudio enriquecerán el conocimiento de las personas que habitan en las zonas rurales, puesto que se realiza una indagación de los conceptos teóricos que comprenden este tema de investigación. Mediante la presentación de datos financieros sobre la viabilidad que pueden tener los almacenes de repuestos automotrices, se pueden realizar proyecciones de acuerdo a los factores de su entorno.

La comunidad de Cotogchoa puede utilizar los datos que se muestran en este estudio para impulsar la inversión en el sector automotriz y así beneficiar a la economía nacional y local. La creación de un almacén de repuestos automotrices busca satisfacer las necesidades

de los habitantes de la parroquia Cotogchoa, con la intención de evitar que tengan que movilizarse a otras zonas para adquirir algún repuesto. Cabe mencionar, que este propósito favorecerá al desarrollo socioeconómico de la parroquia, dado que contribuirá en ofrecer empleos, mejorando el nivel de vida de los habitantes.

El **objetivo general** de la investigación es “Evaluar la viabilidad comercial mediante un estudio de factibilidad para el establecimiento de un almacén de repuestos automotrices especializados en vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa”.

Con el propósito de cumplir con el objetivo planteado con anterioridad, se establecen los siguientes **objetivos específicos**:

- Diagnosticar la situación actual de los almacenes de repuestos automotrices especializados en vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa, apoyados en la revisión bibliográfica que permita la identificación de sus características, funcionamiento y entorno competitivo.
- Aplicar la metodología de análisis de mercado para identificar la oferta y demanda de repuestos automotrices en la parroquia Cotogchoa, evaluando las necesidades y preferencias de los consumidores locales.
- Diseñar una propuesta de estudio de mercado que permita fundamentar la creación de un almacén de repuestos automotrices especializados en vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa.

Planteamiento hipotético

El estudio de factibilidad aportará en la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos aportará en la viabilidad en la parroquia Cotogchoa.

En base al planteamiento hipotético, se plantean las siguientes **hipótesis**:

Hipótesis nula: El estudio de factibilidad no tendrá un aporte significativo en la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa.

Hipótesis alternativa: El estudio de factibilidad tendrá un aporte significativo en la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa.

Capítulo I

Marco teórico

Antecedentes investigativos

Luego de una exhaustiva revisión de investigaciones del posgrado y de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, se ha identificado documentación relevante vinculada con el estudio en desarrollo. A continuación, se presentan trabajos previos que aportan una amplia perspectiva amplia sobre estudios de factibilidad en distintos sectores. De igual forma, se dispone de una extensa bibliografía de investigaciones realizadas a nivel internacional y nacional por diversos académicos e investigadores de universidades y escuelas politécnicas, destacándose que:

El estudio de Vásquez (2018) titulado “Estudio de mercado para la implementación de un taller automotriz multimarca en Servimotor” realizado en 2018, tuvo como objetivo medir el nivel de servicio de los talleres automotrices en Piura. La metodología implementada conlleva en ajustar datos secundarios de fuentes como el Compendio Estadístico de Piura 2013, SUNARP y medios nacionales, asimismo desarrollaron entrevistas y encuestas al público objetivo. Los resultados muestran que las personas se quejan por las demoras en la importación o por errores en la categorización de repuestos, generando atrasos de 4 días, siendo un problema, además, otros talleres realizan descuentos para compensar dichos errores o llegan a facilitar un móvil si la reparación de un vehículo se pasa de los 15 días, por otra parte, el 85% de los encuestados tiene un auto en la ciudad y las marcas corresponden a “Toyota”, “Kía”, “Nissan y Hyundai” (64%), no obstante, el 77.97% adquirió vehículo nuevo y utiliza la garantía para mantenimiento, aunque el 67% tiene un taller preferido, por último, el 74% opta por el servicio técnico autorizado de su marca. En conclusión, existe insatisfacción en los talleres automotrices en Piura, haciendo factible implementar un taller multimarca que mejore la calidad percibida.

Dentro de la investigación de Cortes y Díaz (2020) “Estudio de factibilidad para la creación de un almacén de repuestos para motos autorizado por AUTEKO en Girardot” en 2020 evaluó la viabilidad de establecer una empresa enfocada en la venta de repuestos avalados por AUTEKO. Se utilizó investigación exploratoria, descriptiva y correlacional para analizar el mercado, demanda y precios. Los resultados mostraron que las motocicletas son comunes en sectores de menores ingresos, pero con un poder adquisitivo creciente. La encuesta del estudio demostró que los propietarios de los talleres suelen tener 21 y 40 años,

además llegan a pertenecer a estratos de 3 y 4, no obstante, los clientes pueden tener estratos de 1 y 2. Después de la información de la encuesta llegaron a realizar un plan de marketing, el cual se centró en clientes de 18 a 50 años por medio de las redes sociales con el propósito de fidelizar futuros proyectos. Cabe mencionar que existe competencia directa con otros almacenes y para evitar pérdidas por el escaso de inventario serán colaboradores. Se concluyó que, el proyecto es financieramente viable, con un VAN positivo y una TIR superior a la TIO, asegurando recuperación de la inversión en cinco años, además el marketing se centrará en plataformas digitales para atraer clientes, dar seguimiento y asegurar su fidelización.

La investigación de Zea et al., (2021) con el tema “Estudio de mercado del sector automotriz como herramienta para la toma de decisiones empresariales” (2020) analizó la factibilidad de implementar una empresa distribuidora de repuestos para vehículos diésel en la provincia del Azuay. En la metodología se desarrolló la investigación descriptiva, con la muestra no probabilística de 78 propietarios de almacenes automotriz, en la encuesta el 96% consideran esencial la garantía de un producto, para prevenir algún problema, además el 73% valora el servicio postventa, aunque el 68% menciona que la calidad del servicio es lo esencial, por otro lado, el 51% adquiere repuestos de vehículos dos veces al año, pero el 45% de las personas gasta 250 a 500\$. “la mayoría de los habitantes prefieren que el almacén automotriz se encuentre en cuenca”. Se concluye que el mercado es “viable” por su crecimiento y escasa competencia en la distribución de repuestos. Al conocer las expectativas del cliente y las estrategias de la competencia, los inversores pueden posicionarse mejor.

El trabajo de Zhingre et al. (2020) “Plan de negocios para evaluar la viabilidad en el sector microempresarial de repuestos de vehículos” tiene como objetivo la creación de una empresa para comercializar repuestos en el parque automotor del cantón Gualaceo. La metodología empleada consiste en una investigación descriptiva con un enfoque mixto y la aplicación del método deductivo-inductivo. Los resultados del estudio correspondieron en la identificación de los competidores, tipos de vehículos, de igual forma, en averiguar la insatisfacción de los clientes, esto permitió el desarrollo de un plan de negocios que facilitó la creación de empresas, el cual, incluye el análisis “técnico, organizacional y financiero” para la obtención del valor neto del “24,297.86\$” y tasa interna del 13%. En conclusión, el sector de Gualaceo dio la oportunidad de la “distribución de repuestos” para mayor productividad y crecimiento en el parque automotor, por lo general, esto ayuda a los

emprendedores a obtener grandes ganancias, contribuyendo de forma efectiva en la economía local, esto llega a demostrar viabilidad en el negocio facilitando la “creación de una empresa de repuestos”.

Bases conceptuales y teóricas

Estudio de factibilidad

El estudio de factibilidad es un análisis que se realiza para determinar la viabilidad de un proyecto, es decir las posibilidades que tiene para ejecutarse. De esta manera se recopilan datos y posteriormente se evalúa la rentabilidad económica y social, con el propósito de conocer si el proyecto es rentable o no. Este estudio permite a los emprendedores o empresarios, tomar la decisión de invertir en una idea de negocio (Pauta & Cárdenas, 2023).

Dentro de un estudio de factibilidad se integran distintos elementos, entre ellos se encuentran el estudio de mercado y los aspectos técnicos, económicos, operativos, administrativos y legales. Se detallan los aspectos de cada elemento y luego se realiza un análisis que aporta la información necesaria para determinar el nivel de viabilidad del proyecto. De esta forma se toma la decisión de continuar, aplazar, modificar o rechazar el proyecto propuesto (Méndez, 2020).

Estudio de mercado. El estudio de mercado busca identificar la demanda insatisfecha mediante el análisis comparativo entre la oferta y la demanda de un producto o servicio. Su objetivo es demostrar que la demanda supera a la oferta, revelando así una oportunidad en el mercado. Además, permite comprender el perfil de los futuros clientes, evaluar a la competencia, determinar los precios tanto del producto como de los competidores, y definir las estrategias de marketing más adecuadas para capturar y fidelizar a los consumidores (Cevallos et al., 2022).

De acuerdo con Sapag et al. (2014), el estudio de mercado puede enfocarse en determinar el precio que los clientes estarían dispuestos a pagar por un producto, aunque su propósito es en “confirmar la viabilidad de un producto o servicio”, “identificación de canales de comercialización”, “tamaño de la demanda”, “análisis de composición y “localización”.

Oferta. La oferta representa la cantidad de bienes o servicios que los vendedores están dispuestos a proporcionar en función del precio del mercado. A mayores precios, más productores ingresan al mercado, ya que se vuelve rentable; mientras que, a precios bajos,

la oferta tiende a disminuir. El comportamiento de la oferta también responde a la escasez del bien y a los incentivos económicos que reciben los productores (Rivera, 2017).

La oferta hace referencia a todos los productos o servicios que se encuentran disponibles en el mercado para cubrir las necesidades de los clientes. Es importante que toda empresa determine la cantidad de bienes o servicios que desea ofrecer al mercado de acuerdo a la demanda existente, ya que si se ofrece más de lo demandado existiría un exceso de oferta (Méndez, 2020).

Demanda. Es la cantidad de bienes o servicios que una comunidad necesita o desea adquirir a un precio determinado, ya sea a nivel local, regional, nacional o internacional. Su cálculo combina el análisis de datos estadísticos con información primaria del mercado objetivo. La demanda refleja una intención de consumo, no limitada por la oferta, a excepción en contextos de equilibrio competitivo. Además, está influenciada por factores como la capacidad adquisitiva, el precio, los productos sustitutos y el impacto de la publicidad (Méndez, 2020).

La demanda de un bien o servicio está relacionada con su precio. De acuerdo a la ley de la demanda, cuando existe una elevación en el precio, la demanda disminuye; mientras que, cuando disminuye el precio, la demanda aumenta. Es decir que, para cada precio existe una cantidad demandada y viceversa. Un factor fundamental en la demanda son los ingresos del cliente, ya que de esto depende su capacidad de compra (Serrano, 2020).

Mercado. El mercado es un espacio social, físico o virtual que facilita el intercambio comercial. En este entorno, productores o vendedores, como oferentes, y consumidores o compradores, como demandantes, interactúan para llevar a cabo transacciones de compra y venta de bienes o servicios (Villaorduña y Oscanoa, 2022).

En un proyecto de inversión, el mercado se define como el espacio geográfico donde se desarrollan las actividades comerciales de una empresa. Para que un proyecto sea rentable, se debe delimitar el mercado al que va dirigido el bien o servicio o donde se desea comercializar, de esta manera plantean acciones para lograr el objetivo deseado (Cevallos et al., 2022).

Estudio técnico. Comprende el análisis de tres aspectos básicos: el tamaño, la localización y la ingeniería del negocio, los cuales varían de acuerdo al tipo de proyecto y a la información recolectada. El estudio del tamaño consiste en determinar el nivel de producción de la empresa que cubra la demanda; la localización, hace referencia a encontrar

el mejor lugar donde ubicar la unidad de producción y, la ingeniería, se centra en los procesos de producción, la distribución y las obras civiles (Méndez, 2020).

En este estudio se establece la inversión que requiere el proceso productivo, donde se incluyen los insumos, procesos y productos. Además, está estrechamente relacionado con el estudio de mercado, por lo que busca responder a sus necesidades y de esta forma, contribuir con datos importantes para la elaboración y análisis del estudio económico y financiero que verifican la rentabilidad del proyecto (Cevallos et al., 2022).

Ingeniería. La ingeniería se centra en analizar los datos obtenidos del estudio de mercado, centrándose en la oferta y demanda del bien o servicio que se desea producir, de esta manera se establece un proceso productivo que sea óptimo. De este modo, se busca ingresar en el mercado, satisfacer las necesidades de los clientes y obtener rentabilidad (Baca, 2013).

Hace referencia a la optimización que se debe emplear en el diseño de las instalaciones de una empresa, analizando las necesidades de los consumidores. En este apartado se determina el proceso que debe cumplir cada actividad para producir el bien o servicio final, de esta manera se puede decidir el tamaño y localización que tendrán las instalaciones de la empresa (Serrano, 2020).

Tamaño. El tamaño se da en función a la capacidad de las instalaciones para producir el bien o servicio. Por esta razón, es necesario conocer la capacidad instalada y así aprovechar los recursos para operar a la máxima capacidad. En los proyectos de inversión, se debe buscar el tamaño óptimo de las instalaciones para operar con los menores costos y obtener más rentabilidad (Méndez, 2020).

El tamaño que deben poseer las instalaciones se calcula de acuerdo la demanda estimada que se plantea en el estudio de mercado, es decir, que este factor depende de la cantidad de bienes o servicios que la empresa desea producir para poder satisfacer la demanda del mercado. Para aquello, se consideran todos los activos a emplearse en el proceso de producción (Serrano, 2020).

Localización. Hace mención a que las empresas deben definir con exactitud el mejor lugar para ubicar las instalaciones de la empresa, para que el lugar sea óptimo y se puedan aprovechar todos los recursos que se desea invertir y generar beneficios. Existen dos

alternativas de localización: cerca de las materia prima e insumos, o cerca del mercado al que se le va a vender en producto (Cevallos et al., 2022).

Para establecer la localización se debe realizar un estudio previo para poder analizar que las condiciones del lugar sean las mejores. Uno de los factores a tomar en cuenta son las restricciones, ya que varían según el lugar donde se establezcan. Además, se debe investigar donde está ubicada la competencia, haciendo referencia a las empresas que brindan un producto o servicio similar o sustituto (Serrano, 2020).

Estudio Administrativo. El estudio administrativo establece la organización necesaria de recursos humanos para lograr sus objetivos, definiendo una estructura clara que incluye los cargos, puestos y funciones del equipo. Este análisis detalla las responsabilidades de cada posición y determina la remuneración, manteniendo un enfoque específico y austero en la asignación de recursos, con el fin de optimizar costos y eficiencia en la gestión del talento humano (Carrillo et al., 2019).

En el estudio administrativo se define una estructura organizacional que facilita la coordinación efectiva entre recursos humanos, materiales y financieros, necesaria para cumplir con los objetivos propuestos. Esta estructura busca garantizar la eficiencia operativa desde el inicio y adecuarse a las necesidades específicas del proyecto, asegurando una organización optimizada para su funcionamiento (Cevallos et al., 2022).

Estudio legal. Un estudio legal en un proyecto de inversión implica prever todos los aspectos legales y administrativos conforme al marco jurídico vigente del país, asegurando su cumplimiento en cada etapa. Al iniciar una empresa y constituir la, se crea una persona jurídica independiente de sus fundadores, con una identidad propia para fines legales y representación, bajo sus propios principios. Esto asegura que la empresa funcione de manera autónoma en lo jurídico y administrativo (Cevallos et al., 2022).

El estudio legal examina el marco jurídico que regula tanto al gobierno, instituciones, y ciudadanos, comenzando por la constitución y abarcando diversos códigos como los fiscales, sanitarios, civiles y penales y reglamentos locales o regionales que afectan la actividad empresarial. Este análisis considera que un proyecto, antes de su implementación, debe alinearse con las disposiciones legales vigentes, asegurando que todas sus operaciones se ajusten a las normativas establecidas (Baca, 2013).

Estudio organizacional. Un estudio organizacional define una estructura formal destinada a alcanzar metas específicas, principalmente relacionadas con la producción y

venta de productos o servicios derivados del proyecto. Esta organización implica estructurar las funciones en grupos de actividades necesarias para cumplir los objetivos, asignando a cada grupo un administrador con autoridad para supervisarlos, además, establece mecanismos para coordinar de forma eficiente tanto horizontal como verticalmente (Morales y Morales, 2009).

Según argumenta el autor Gonzales (2017), menciona que el estudio organizacional se basa en “analizar y estructurar” de forma técnica, por ende, se orienta en la eficiencia y productividad de las organizaciones, además de poseer un enfoque prescriptivo que permite resolver los problemas bajo criterios de optimización. De acuerdo con esta información, en las organizaciones se crea un isomorfismo, el cual convierte la eficiencia en una efe primordial, en que los métodos, técnicas y herramientas dominan y en ocasiones limitan la inclusión empresarial.

Estudio económico. Hace referencia a la rentabilidad económica y financiera que debe poseer el proyecto. En este apartado se detallan las inversiones, el financiamiento, el presupuesto de ingresos, costos y gastos. Además, se aplican indicadores de rentabilidad, entre los más conocidos se encuentran el (VAN) y (TIR). Según el análisis de estos datos, se determina si los inversionistas deberían invertir o no en el proyecto (Cevallos et al., 2022).

Se analizan los ingresos y egresos del proyecto donde se desea invertir. Para establecer la rentabilidad del mismo, se realiza el análisis en tres etapas: formulación, preparación y evaluación del proyecto de inversión. En la formulación, se asigna la inversión inicial y el capital de trabajo inicial; en la preparación, se proyectan los flujos de efectivo y, en la evaluación, se verifica la rentabilidad con ayuda de las métricas financieras (Serrano, 2020).

Inversión. La inversión es utilizada en una empresa o emprendimiento para incrementar valor en los recursos económicos, este aspecto de inversión permite mejorar un negocio y a la vez aumentar la rentabilidad, cabe mencionar que las propuestas de inversión ayudan al rendimiento económico. Habitualmente, el “propósito de una inversión rápida” contribuye a optimizar el uso de recursos para producir ganancias sostenibles (Fajardo y Soto, 2018).

Comúnmente los egresos simbolizan una inversión total significativa, el cual se distribuyen por la adquisición de “activos” y el “capital de trabajo”, usualmente el capital influye en resguardar los recursos para iniciar la operación conveniente, esto incluye la

“materia prima” y la “mano de obra”, es crucial resaltar que los recursos deben situarse aplicables para llegar de comenzar las actividades sin inconvenientes (Díaz et al., 2022).

Ingresos. Un ingreso se reconoce en el estado de resultados cuando hay un aumento en los beneficios económicos futuros, debido a un incremento de los activos o una disminución de los pasivos, y siempre que el valor del ingreso pueda medirse de forma fiable. En otras palabras, el reconocimiento de ingresos coincide con el reconocimiento de estos cambios en activos o pasivos (Fuentes et al., 2020).

Representan los recursos obtenidos por un negocio al vender un producto o servicio, ya sea en efectivo o a crédito, lo que genera una cuenta por cobrar cuando el pago no es inmediato. Estos ingresos se contabilizan en el momento de la prestación del servicio o la venta, independientemente de cuándo se reciba el efectivo. Los ingresos aumentan el capital de la empresa e incluyen tanto las ventas de productos como los honorarios por servicios como limpieza, seguridad o atención hospitalaria (Guajardo y Andrade, 2008).

Costos. Hacen referencia a todos los gastos que son necesarios para que se ejecute el proceso productivo del proyecto. Los costos en un proyecto de inversión se clasifican en costos directo y costos indirectos de fabricación. Cabe recalcar que, se deben verificar las cifras que se detallan en los costos, los cuales deben corresponder a la inversión estimada (Virreira, 2020).

Los costos incluyen todas las actividades indispensables que se deben tomar en cuenta una empresa para el proceso de producción para transformar un bien o servicio en un producto terminado para la comercialización. A diferencia de los gastos, los costos son recuperables cuando el producto terminado ingresa al inventario y se vende. Es por esta razón que los costos se dividen en mano de obra directa, materiales directos y costos indirectos de fabricación (Cevallos & Arellano, 2020).

Viabilidad comercial. La viabilidad comercial en un estudio de factibilidad se constituye por la fase de planificación de proyectos, permitiendo evaluar el potencial de lo que se desea desarrollar, en el mercado se estudia la demanda, la competencia y sobre todo el público objetivo, en cuanto el estudio financiero se proyecta los costos, ingresos y rentabilidad para una mejor viabilidad, es esencial los aspectos legales, requisitos y restricciones para resultados positivos (Vélez et al., 2024).

Por ende, la viabilidad comercial en un negocio se basa en identificar si un producto o servicio llega a ser aceptado en el mercado, de igual forma facilita evaluar aspectos técnicos y económicos con la intención de determinar el éxito. Cabe mencionar que en el estudio de factibilidad se averigua las características demográficas y el poder adquisitivo de la comunidad.

Almacén de repuestos automotrices. Los almacenes de repuestos son tiendas que se caracterizan por poseer almacenamiento y una amplia variedad de productos de reparación y mantenimiento (equipo y maquinaria), por ende, los almacenes garantizan la continuidad operativa de los vehículos (Acacia Technologies, 2019).

Los almacenes de repuestos automotrices de vehículos livianos son lugares que se encargan de vender piezas para reemplazar o reparar daños de los vehículos de mal estado, cabe mencionar que los productos pueden ser originales o genéricos (económica). En general, los repuestos se clasifican en consumibles y no consumibles.

Fundamentación Legal

Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones

De acuerdo con el Art. 53 del Código Orgánico De La Producción, Comercio e Inversiones, COPCI (2010), se detalla que “la Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código.”

Por lo tanto, dentro del artículo se destaca de forma fundamental la importancia de categorizar a las empresas, como es el caso del almacén de repuestos automotrices en donde se debe definir con claridad los límites en funciones del número de trabajadores y ventas anuales. Es decir, dentro del enfoque es necesario diferenciar las necesidades y características de las organizaciones, en donde, se facilite la implementación de diversas políticas y reglamentos adaptados con la realidad del mercado.

De los Órganos de Regulación de las MIPYMES

En relación con el Art. 54. denominado Institucionalidad y Competencias del Código Orgánico De La Producción, Comercio e Inversiones, COPCI (2010), se precisa que “el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes: a. Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales (...); c. Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES, centros de investigación y desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas; d. Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional”.

Cabe resaltar que dentro del artículo se establece que las organizaciones se desempeñaran en relación con el marco constitucional y competencias claves que son fundamentales y directamente relevantes dentro del presente estudio de factibilidad, en donde el COPCI, mediante su intervención será el encargado de supervisar la infraestructura especializada, por tal razón, el almacén se alinea con las necesidades y oportunidades

dentro del mercado y maximizando el impacto dentro del desarrollo económico de la Parroquia Cotogchoa.

Constitución De La República Del Ecuador

Según lo establecido en el Art. 336. de la Constitución De La República Del Ecuador (2008) “el Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad. El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley”.

En definitiva, el artículo 336 se encarga de resaltar el compromiso por parte del Estado ecuatoriano en relación con la promoción de un comercio justo, el mismo, que se encuentra enfocado en la calidad, transparencia, pero sobre todo con la sustentabilidad, dichos elementos son fundamentales y cruciales a la vez para el desarrollo económico equilibrado. Desde una perspectiva del estudio de factibilidad, el presente artículo subraya la importancia de establecer diversos procesos y políticas comerciales que fomenten la competitividad equitativa.

Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización

El Art. 54 del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización (2010). titulado *Funciones* manifiesta que “son funciones del gobierno autónomo descentralizado municipal: a) Promover el desarrollo sustentable de su circunscripción territorial cantonal, para garantizar la realización del buen vivir a través de la implementación de políticas públicas cantonales (...), b) Diseñar e implementar políticas de promoción y construcción de equidad e inclusión en su territorio, en el marco de sus competencias constitucionales y legales; h) Promover los procesos de desarrollo económico local en su jurisdicción, poniendo una atención especial en el sector de la economía social y solidaria, para lo cual coordinará con los otros niveles de gobierno”.

Como se afirma dentro del presente artículo, al llevar a cabo la creación de un almacén de repuestos automotrices dentro de la Parroquia Cotogchoa es esencial subrayar la importancia de alinear dichas iniciativas con las políticas públicas locales, en donde, se promueva un ambiente de equidad, inclusión, pero sobre todo sostenibilidad. A su vez, se

destaca la necesidad de no solo crear proyectos que generen un beneficio económico, sino que contribuyan al desarrollo integral en la comunidad.

Ley Orgánica De Emprendimiento E Innovación

Desde una perspectiva clara del Art. 20 de la Ley Orgánica De Emprendimiento E Innovación (2020) en relación con la Educación Comunitaria Emprendedora “os Gobiernos Autónomos Descentralizados promoverán la creación de programas de desarrollo de competencias emprendedoras e innovadoras, en todos los niveles de desarrollo productivo y comunitario”.

De igual manera, en relación con las fuentes de financiamiento e inversión, se precisa en el artículo 24 de Ley Orgánica De Emprendimiento E Innovación (2020) “quienes consten en el Registro Nacional de Emprendimiento tendrán acceso inmediato a los servicios financieros y a los fondos de inversión públicos que se generen a partir de la aplicación de esta ley”.

Desde la perspectiva de ambos artículos, se fomenta competencias emprendedoras e innovadoras con la intención de crear un ecosistema local que se encuentre en la capacidad de respaldar proyectos como es el caso del almacén de repuestos automotrices dentro de la Parroquia de Cotogchoa. De la misma manera, se abre oportunidades para acceder a financiamientos que faciliten y garanticen una adecuada viabilidad económica.

Capítulo II

Marco metodológico

Diseño y alcance de la investigación

El estudio cuenta con el diseño no experimental, dado que no se manipula las variables del estudio sobre la factibilidad para la creación de un almacén, por lo general, este elemento facilita observar y recolectar información, evaluando las condiciones del mercado y factores sin alterarlos.

El alcance descriptivo se basa en indagar elementos importantes que ayuden alcanzar el objetivo principal de un estudio, para ello busca estudios relacionados al fenómeno, de igual forma, este nivel permite testiguar si el estudio es viable (UNEMI, 2020).

Según argumenta el autor Ramos (2020), el alcance exploratorio es utilizado en caso de que no se conozca dicho fenómeno, o por lo que no es muy estudiado. Esto conlleva a descubrir elementos esenciales que aporten al estudio, en general, este semblante, permite que los expertos definan preguntas para profundizar las ideas que cooperaran a futuros estudios.

El estudio estuvo enfocado en el alcance descriptivo - exploratorio, puesto que facilita obtener una comprensión profunda de las características y oportunidades del mercado, por ende, permite identificar, analizar tendencias, necesidades y comportamiento del público objetivo, de igual forma en llegar a evaluar los factores externos ya que podrían influir en la competencia. Sin embargo, ayuda a explorar las posibles demandas y preferencias de consumidor.

Enfoque de la investigación

En la opinión de Piña (2023), la investigación cualitativa se enfoca en explorar significados y, acciones individuales, además permite explicar fenómenos sociales desde la perspectiva de los involucrados, priorizando la interpretación de las experiencias y motivaciones, asimismo busca capturar contextos, estudios sin llegar a modificar ni imponer conceptos externos.

Como argumenta Sánchez (2019), la investigación cuantitativa es fundamental en un estudio, dado a que permite medir y presentarse numéricamente, realizando un análisis estructurado y preciso sobre los datos. Cabe mencionar que este aspecto se destaca por la

descripción objetiva de las variables, por ende, se enfoca en explicar y controlar los fenómenos a partir de un estudio apropiado.

El estudio de investigación estuvo orientada al enfoque mixto dado que es esencial y aporta diferentes perspectivas para una buena evaluación, este caso un análisis para la creación de un almacén de repuestos automotrices, por ende, el enfoque cuantitativo facilita medir y analizar datos, mientras tanto, la cualitativa profundiza en las preferencias de los clientes y la percepción del mercado. Estos enfoques ayudan a poseer una mejor visión para comprobar la viabilidad y éxito del almacén.

Métodos de investigación

La investigación se orientó en el método deductivo ya que ayudo a estudiar aspectos relacionados al estudio, indagando las dimensiones e indicadores para relacionarse con la problemática. De igual forma, este método permite alcanzar el objetivo propuesto y comprobar la hipótesis planteada de manera lógica para llegar a conclusiones precisas.

Así también, se usó el método analítico puesto que se basa en análisis teóricos que complementan al estudio investigado, a partir de este método se analiza los datos que se obtiene por medio de entrevistas y encuestas establecidas. En general, permite descomponer y examinar cada componente clave, por ejemplo, las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que llegarían afectar a la creación de un almacén de repuestos automotrices.

Población y muestra

Población

De acuerdo con la información del Censo Ecuador (2022) en la parroquia Cotogchoa cuenta con 4.384 habitantes, entre hombres y mujeres. Con los datos previamente mencionados, se calculó la muestra, utilizando una fórmula adecuada.

Muestra

Para la muestra se utilizó la técnica probabilística que corresponde al muestro de aleatoria simple, el cual se menciona en la siguiente tabla.

Tabla 1

Fórmula de muestro aleatorio simple

FÓRMULA		
Población	N	4.384
Coefficiente de confianza	Z	1,96
Probabilidad de éxito	P	0,5
Probabilidad de fracaso	Q	0,5
Error de estimación	E	5 %
Tamaño de la muestra	N	¿?

Tamaño de la muestra

$$n = \frac{(p \times q) \times Z^2 \times N}{(E)^2 (N - 1) + (p \times q) Z^2}$$

$$n = \frac{(0,5 \times 0,5) \times 1,96^2 \times 4.384}{(0,05)^2 (4.384 - 1) + (0,5 \times 0,5) 1,96^2}$$

$$n = \frac{(0,25) \times (3,8416) \times 4.384}{(0,0025) \times (4.383) + (0,25) \times (3,8416)}$$

$$n = \frac{4.210,3936}{10,9575 + 0,9604}$$

$$n = \frac{4.210,3936}{11,9179}$$

$$n = 353,2$$

$$\mathbf{n = 353}$$

Luego de la aplicación del muestro aleatorio simple, se obtuvo un total de 353 habitantes de la parroquia Cotogchoa.

Técnicas e instrumentos de recolección de información

Entrevista

La entrevista fue realizado a la Ing. Deisy Angela Vilaña Topón, presidente del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial de Cotogchoa, con la finalidad de conocer su versión sobre el tema de la creación de un almacén de repuestos automotrices. De esta

forma, se indaga si existe el apoyo ejecución de este proyecto. La guía de entrevista estuvo compuesta por 10 preguntas.

Encuesta

Para la recolección de datos se utilizó la encuesta que fue dirigida a los habitantes de la parroquia Cotogchoa. Este instrumento fue diseñado con 25 preguntas orientadas a las dimensiones e indicadores del estudio de investigación, siendo clave para la creación de un almacén de repuestos automotrices, por lo general, los resultados encontrados proporcionan un mejor análisis para la factibilidad del proyecto.

Capítulo III

Resultados y discusión

Análisis de datos

Análisis e interpretación de los resultados de la entrevista

La entrevista estuvo dirigida la Ing. Deisy Angela Vilaña Topón, presidente saliente del Gobierno Autónomo Descentralizado Parroquial Cotogchoa, quien brindó su opinión a través de las siguientes respuestas.

1. *¿Cómo considera que se encuentra la situación económica de los habitantes de la Parroquia Cotogchoa?*

Vilaña comentó que debido a la crisis energética por la que está pasando el país, la situación económica de los habitantes se ha visto perjudicada, sus ingresos han disminuido porque trabajan de acuerdo con las horas en las que haya energía. Sin embargo, confían en que la situación mejorará pronto.

2. *¿Cómo evalúa la situación económica de los emprendimientos en la Parroquia Cotogchoa?*

De igual forma expresa que los emprendimientos se han visto perjudicados por la crisis energética. No obstante, los emprendedores han buscado la forma de continuar con sus actividades económicas normales, algunos se abastecieron con focos recargables, formas de pago a través de transferencia o adquirieron un datáfono recargable. También, hubo emprendimientos que optaron por comprar generadores eléctricos.

3. *¿Cuán importante considera la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos en la Parroquia Cotogchoa?*

Se comentó que es muy importante la creación de un almacén de repuestos automotrices, ya que, en la actualidad, en la Parroquia Cotogchoa no existe un almacén que cubra con todas las necesidades de los habitantes.

4. *¿Considera que la creación de un almacén de repuestos automotrices beneficiará a los habitantes de la Parroquia Cotogchoa?*

Vilaña expuso que evidentemente la creación de un almacén de repuestos traerá muchos beneficios para los habitantes de la parroquia, puesto que ya no tendrán que movilizarse a otras parroquias aledañas para conseguir los repuestos de sus vehículos.

5. *¿Qué impacto tendrá en los habitantes de la Parroquia Cotogchoa la creación de un almacén de repuestos automotrices?*

Se manifestó que habrá un impacto positivo, ya que los habitantes ahorrarán tiempo y dinero, dado a que no tendrán que ir hacia otros lugares para adquirir los repuestos de sus vehículos. Además, esto atraerá a los habitantes de otras parroquias que tengan la misma necesidad.

6. *¿Considera que tendrá una buena aceptación por parte de los habitantes de la Parroquia Cotogchoa la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos?*

Se indicó que, si el almacén se abastece de una diversidad de productos y vende a precios accesibles, tendrá una buena aceptación por parte de los habitantes de Cotogchoa. En el tema de precios hay quienes optan por repuestos genéricos porque son más económicos; sin embargo, también hay personas que les gusta invertir un poco más y comprar repuestos originales.

7. *¿Cuáles considera que serán las oportunidades socioeconómicas que brindará esta idea de negocio en la Parroquia Cotogchoa?*

En el ámbito socioeconómico, de tener una buena aceptación, el almacén puede expandirse y brindar plazas de trabajo. De esta forma, estarían contribuyendo a la economía de las familias de la parroquia.

8. *¿Cuáles considera que serían los posibles riesgos a enfrentar en esta idea de negocio?*

La Ing. Deysi Vilaña expuso que uno de los riesgos sería que ubicaran otro almacén de repuestos si se dan cuenta que el negocio es rentable, lo que incrementaría la competencia. Así mismo, se da el riesgo a que las empresas o negocios de los sectores aledaños ya tengan fidelizados a sus clientes.

Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta a habitantes

Pregunta 1. Edad

Tabla 2

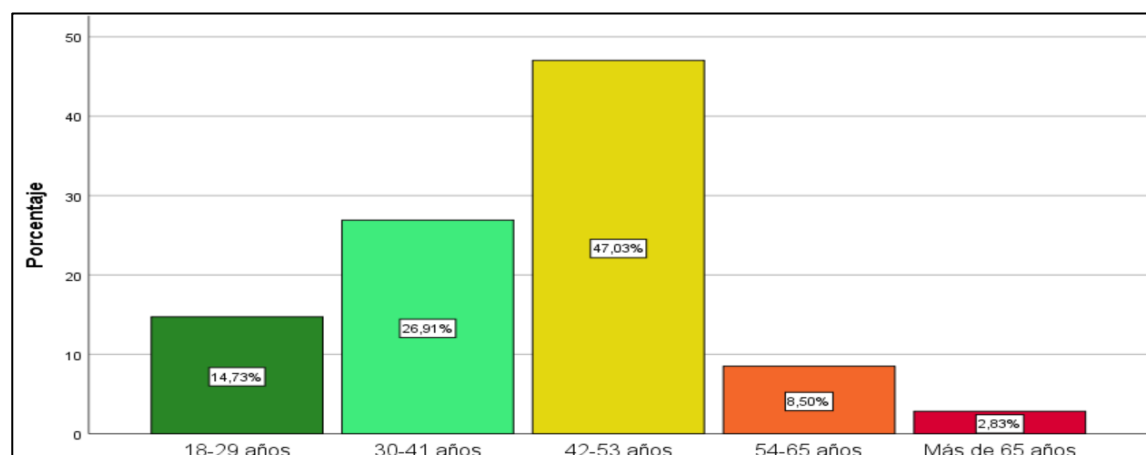
Edad

	Frecuencia	Porcentaje
18-29 años	52	14,7%
30-41 años	95	26,9%
42-53 años	166	47,0%
54-65 años	30	8,5%
Más de 65 años	10	2,8%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 1

Edad



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Con respecto a la Tabla 2 y Figura 1, se puede observar que la mayor parte de los habitantes de la parroquia Cotogchoa son de 42-53 años (47%), así mismo 30-41 años con el 26,9%, de igual forma los de 18-29 años del 14,7%, mientras tanto, el menor porcentaje de los habitantes corresponde al rango 54-65 años (8,5%) y más de 65 años (2,8%). En conclusión, en la parroquia Cotogchoa habitan 353 personas, el cual han dado respuesta sobre la creación de un almacén de repuestos automotrices.

Pregunta 2. Género

Tabla 3

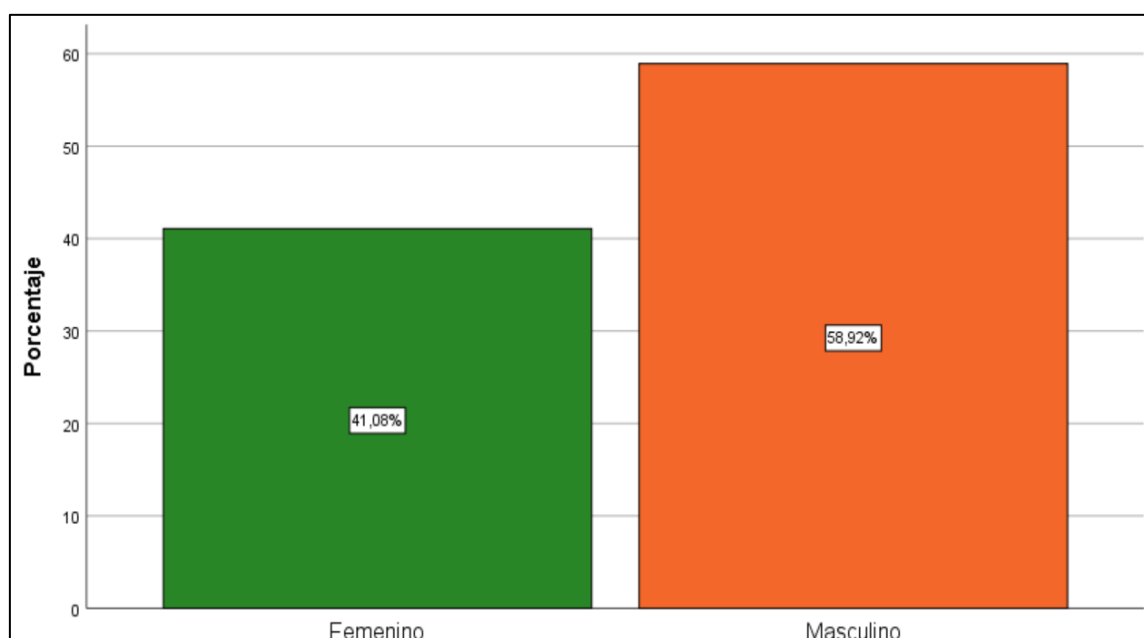
Género

	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	145	41,1%
Masculino	208	58,9%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 2

Género



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

De acuerdo a la Tabla 3 y Figura 2, en la parroquia de Cotogchoa son más hombres que mujeres, dado que del género masculino tiene el mayor porcentaje del 58,9%, mientras que el menor porcentaje son de las mujeres del 41,1%. En conclusión, en la parroquia la mayor parte son hombres. Tabla 2

Pregunta 3. ¿Cuáles son sus ingresos mínimos mensuales?

Tabla 4

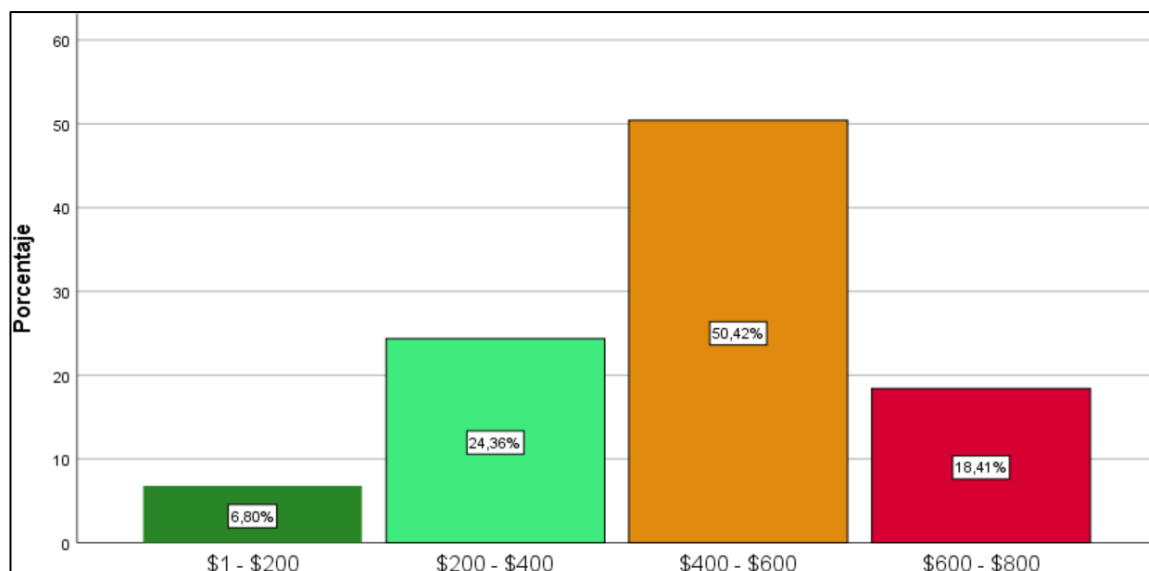
Ingresos

	Frecuencia	Porcentaje
\$1 - \$200	24	6,8%
\$200 - \$400	86	24,4%
\$400 - \$600	178	50,4%
\$600 - \$800	65	18,4%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 3

Ingresos



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Según los datos de la Tabla 4 y Figura 3, los ingresos más altos de los habitantes son del 50,4% que corresponde a \$400-600, y el 18,4% de \$600-800 siendo así que su poder adquisitivo les permite sobrellevar a sus actividades diarias. Mientras aquellos que presentan menores ingresos, como de \$1-200 (6,8%) y \$200-400 del 24,4% probablemente no se encuentren en un trabajo fijo y no puedan adquirir productos de alto valor y de calidad como los repuestos para sus vehículos.

Pregunta 4. ¿Qué tan de acuerdo está en que actualmente no hay suficiente oferta de repuestos automotrices en la parroquia Cotogchoa?

Tabla 5

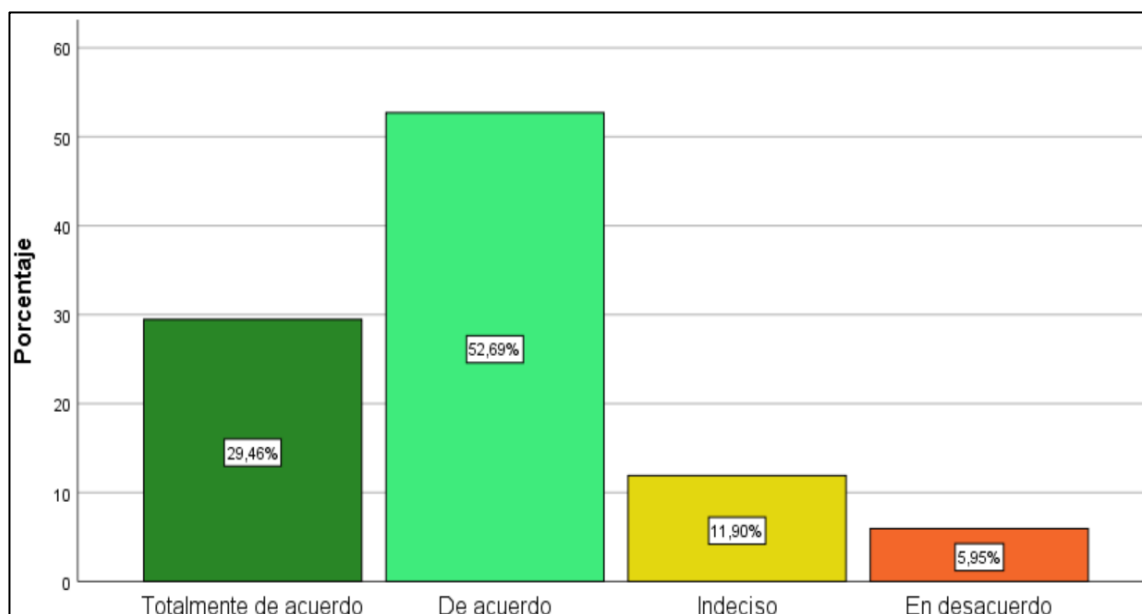
Oferta de repuestos automotrices

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	104	29,5%
De acuerdo	186	52,7%
Indeciso	42	11,9%
En desacuerdo	21	5,9%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 4

Oferta de repuestos automotrices



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

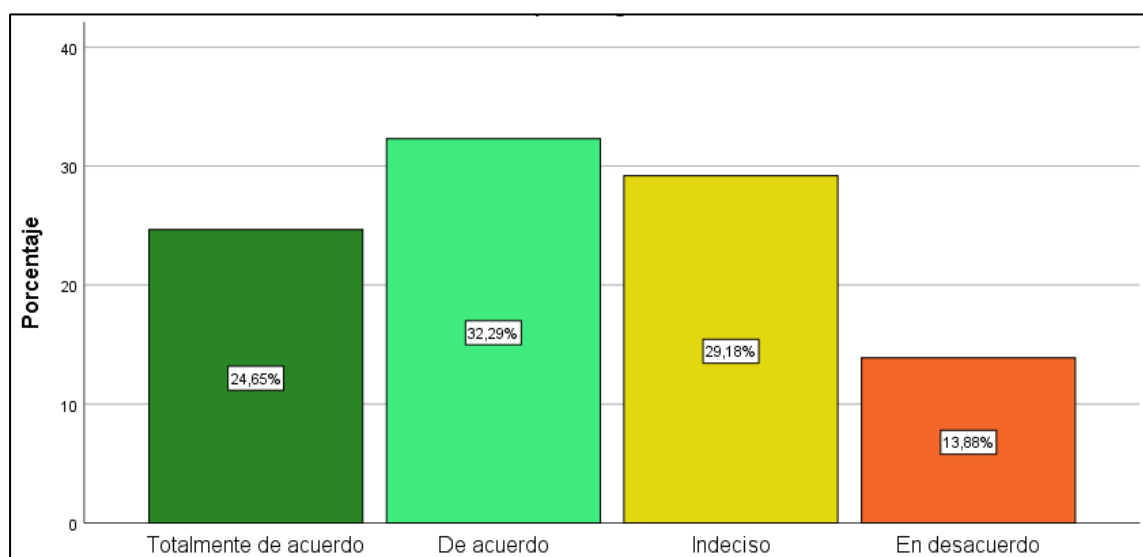
Con respecto a la Tabla 5 y Figura 4, la mayoría de los habitantes del 52,7% están de acuerdo en que en la actualidad no hay suficientes ofertas de los productos automotriz, por ende, existe una escasez de variedad de productos que son necesarios para sus vehículos, de igual forma el 29,5% está totalmente de acuerdo de acuerdo. Por otro lado, el menor porcentaje 5,9% están en desacuerdo e indecisos del 11,9%.

Pregunta 5. ¿Considera que es viable la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos en la Parroquia Cotogchoa?

Tabla 6*Viabilidad*

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	87	24,6%
De acuerdo	114	32,3%
Indeciso	103	29,2%
En desacuerdo	49	13,9%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 5*Viabilidad*

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

De acuerdo con la Tabla 6 y Figura 5, los habitantes de la parroquia Cotogchoa si están de acuerdo con el 32,3% que se establezca un almacén de repuestos automotrices, dado a que ya no tendrían que viajar a otras partes para conseguir los productos, de igual forma el 24,6% están totalmente de acuerdo. Por otro lado, existe un porcentaje de 29,9 es que los habitantes se sientes indecisos de la creación, no obstante, el 13,9% están de desacuerdo en que se establezca el almacén de repuestos. En general, la mayor parte de los habitantes lo consideran oportuno y viable.

Pregunta 6. ¿Con qué frecuencia compra repuestos automotrices para su vehículo?

Tabla 7

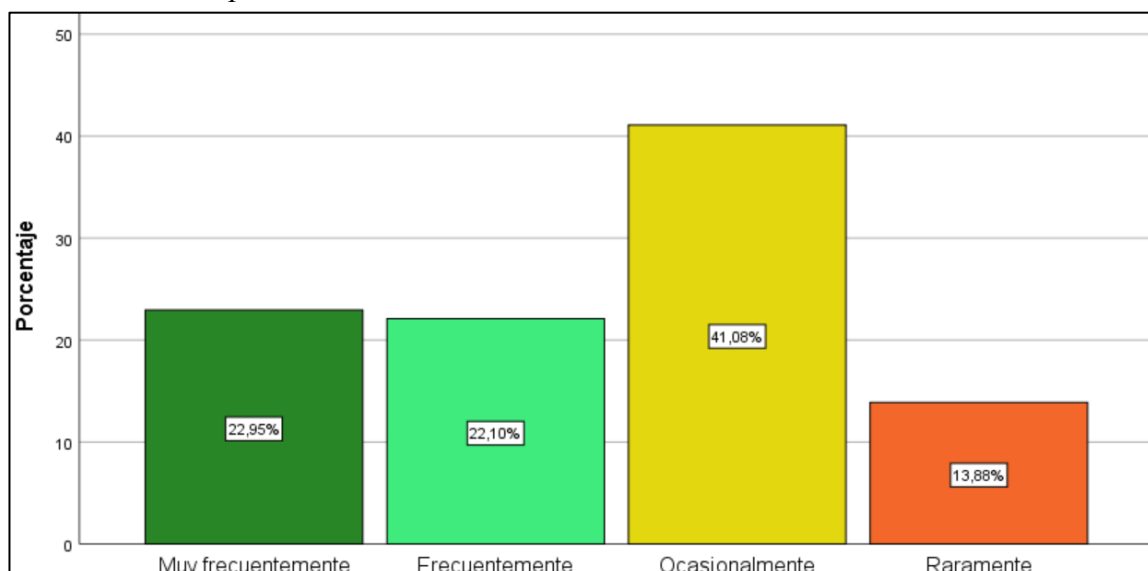
Frecuencia de compra

	Frecuencia	Porcentaje
Muy frecuentemente	81	22,9%
Frecuentemente	78	22,1%
Ocasionalmente	145	41,1%
Raramente	49	13,9%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 6

Frecuencia de compra



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Según la información de la Tabla 7 y Figura 6 la mayoría de los habitantes 41,1% solo compran ocasionalmente los productos automotrices, esto se da al momento que ocurre algún imprevisto y necesitan un producto para poder laboral, o para cualquier actividad. Sin embargo, el 22,9% y 22,1% compran frecuentemente estos productos, dado que los vehículos llegan a presentar fallas muy seguidos, no obstante, el menor porcentaje 13,9% es raramente que buscan comprar dichos repuestos. En conclusión, los habitantes deberían comprar productos de calidad para no presentar problemas muy seguidos.

Pregunta 7. ¿Qué tipo de productos relacionados con repuestos automotrices le gustaría encontrar en un almacén en Cotogchoa?

Tabla 8

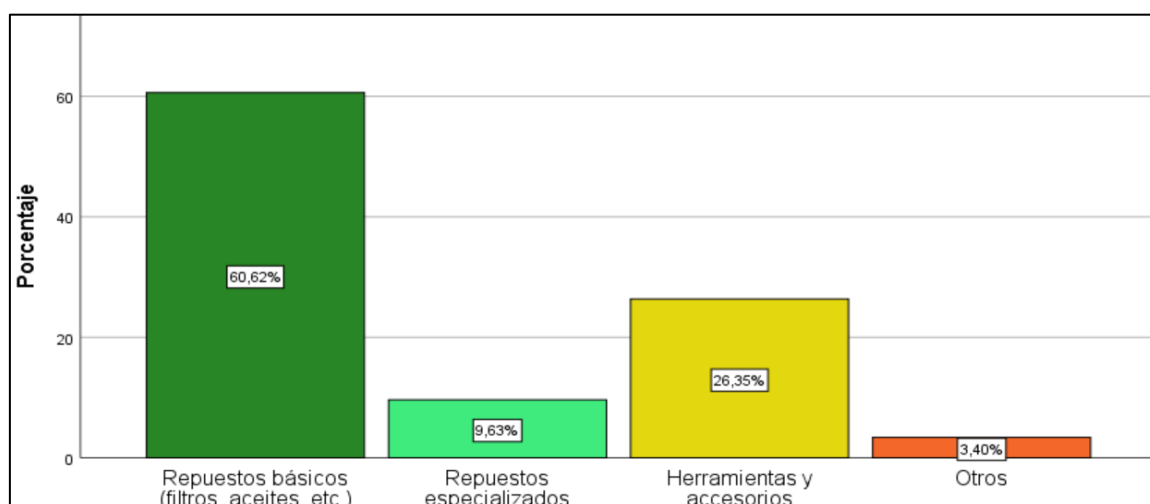
Preferencia de repuestos

	Frecuencia	Porcentaje
Repuestos básicos (filtros, aceites, etc.)	214	60,6%
Repuestos especializados	34	9,6%
Herramientas y accesorios	93	26,3%
Otros	12	3,4%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 7

Preferencia de repuestos



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

De acuerdo con la información de la Tabla 8 y Figura 7, la mayoría de los habitantes del 60,6% les gustaría encontrar variedad de productos básicos como filtros de aceites, filtro de combustible y entre otros, aunque el 26,3% buscarían las herramientas y accesorios, además el 9,6% prefieren los repuestos especializados, además el menor porcentaje del 3,4% prefieren otros productos. En conclusión, los habitantes de la parroquia Cotogchoa estarían más interesados en los repuestos básicos y herramientas por ser de uso principal para que un vehículo funcione correctamente sin fallos.

Pregunta 8. ¿Dónde suele adquirir los repuestos automotrices actualmente?

Tabla 9

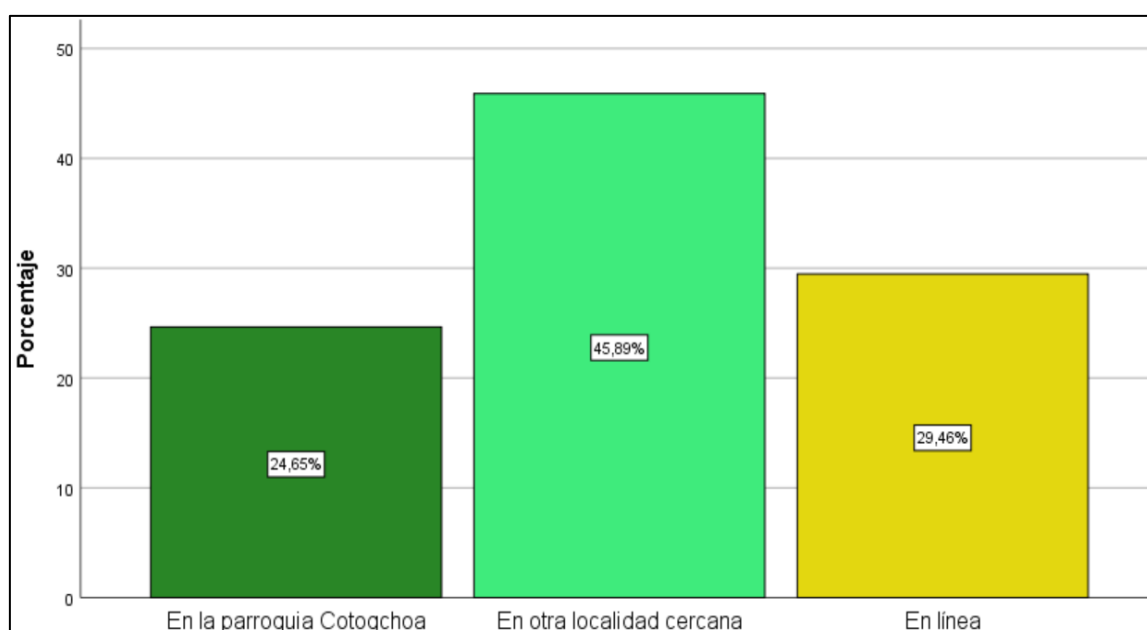
Adquisición de repuestos

	Frecuencia	Porcentaje
En la parroquia Cotogchoa	87	24,6%
En otra localidad cercana	162	45,9%
En línea	104	29,5%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 8

Adquisición de repuestos



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Conforme los resultados de la Tabla 9 y Figura 8, el 24,6% de las personas actualmente buscan adquirir productos en la parroquia Cotogchoa, además el 45,9% en localidades cercanas a la parroquia. Por otro lado, el 29,5% buscan productos en línea, dado que no encuentran todos los repuestos cerca del hogar. En general, los habitantes repuestos en otras localidades o en línea ya que no encuentran todo lo necesario cerca de la parroquia Cotogchoa.

Pregunta 9. ¿Qué tan satisfecho está con el servicio que recibe al comprar repuestos en el mercado actual?

Tabla 10

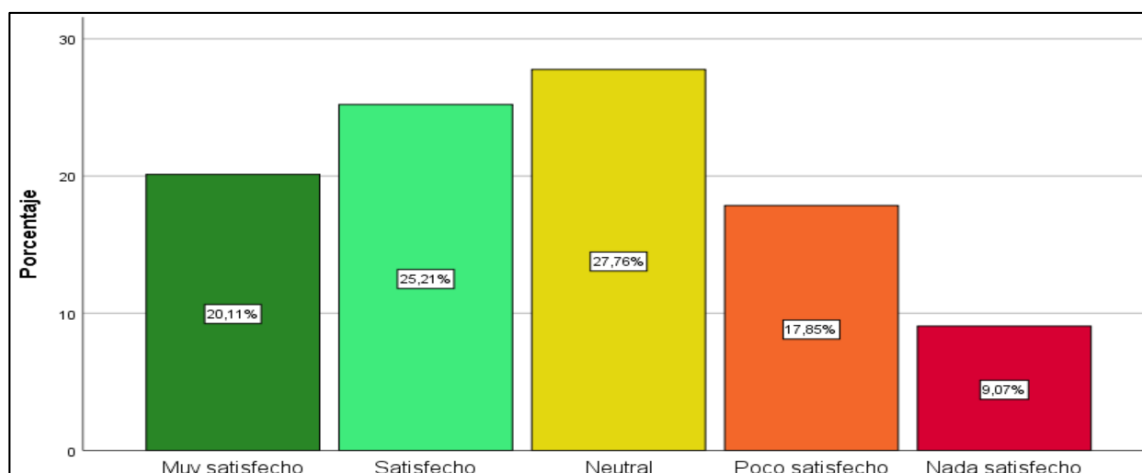
Satisfacción de compra

	Frecuencia	Porcentaje
Muy satisfecho	71	20,1%
Satisfecho	89	25,2%
Neutral	98	27,8%
Poco satisfecho	63	17,8%
Nada satisfecho	32	9,1%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 9

Satisfacción de compra



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

De acuerdo con la información de la Tabla 10 y Figura 9, la mayoría de los encuestados del 27,8% han respondido neutral, dado a que en ocasiones llegan a encontrar los productos, aunque el 25,2% y 20,1% si se sienten satisfechos porque han encontrado todo lo necesario, no obstante el 17,8% y 9,1% no están nada satisfechos, ya sea porque los productos no son de calidad, por inconvenientes al momento de utilizarlo. etc. En conclusión, el estudio se basa en la creación de un almacén de repuestos y con ello satisfacer a los clientes en sus compras.

Pregunta 10. ¿Qué tan importante es para usted que el almacén ofrezca servicio técnico para instalación de repuestos?

Tabla 11

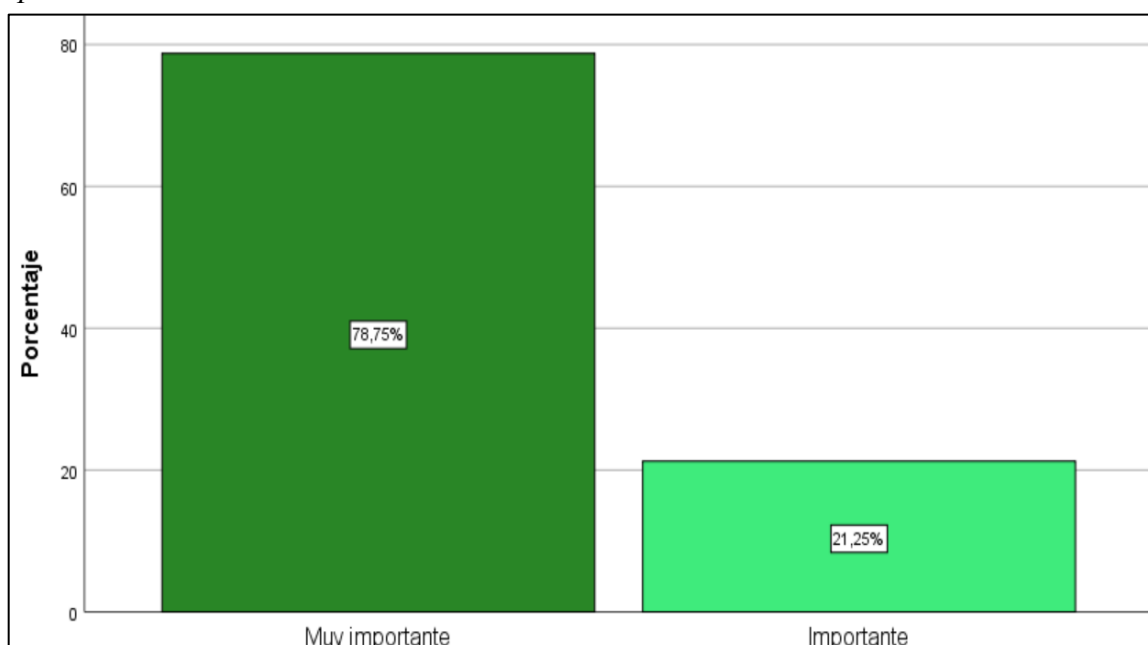
Importancia de servicio técnico

	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	278	78,8%
Importante	75	21,2%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 10

Importancia de servicio técnico



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Según la información de la Tabla 11 y Figura 10, el 78,8% de las personas consideran muy importante que un almacén de repuestos llegue a ofrecer servicio técnico para una buena instalación de repuestos, de igual forma el 21,2% mencionan que es importante. En conclusión, el servicio técnico es esencial, dado que ayuda a mejorar la experiencia del cliente, además se encargaría mantener y reparar los productos para que funcionen correctamente.

Pregunta 11. ¿Qué tan importante es para usted que se implementen nuevas formas de pago online o digitales?

Tabla 12

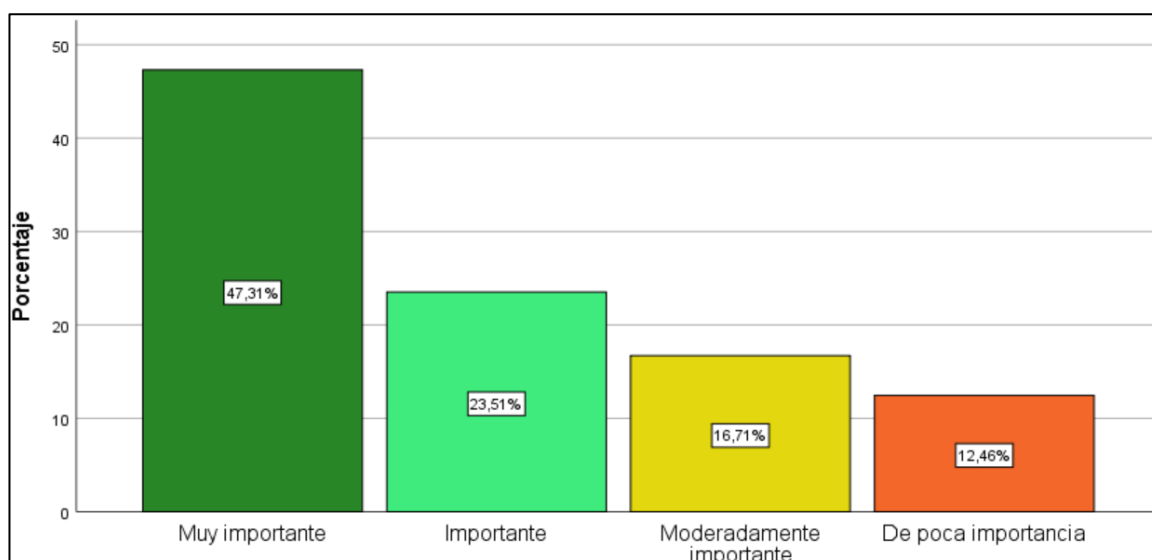
Importancia de nuevas formas de pago

	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	167	47,3%
Importante	83	23,5%
Moderadamente importante	59	16,7%
De poca importancia	44	12,5%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 11

Importancia de nuevas formas de pago



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Los resultados de la Tabla 12 y Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 11, el 47,3% de los encuestados, resaltaron que es muy importante que se implementen pagos online o digitales dado que ofrecen capas de seguridad para proteger transacciones, además son rápidos y prácticos, por ende, se reduciría la necesidad de llevar dinero en efectivo. Además, el 23,5% mencionan que es importante. Por otro lado, es moderadamente importante 16,7% y de poca importancia 12,5%. En conclusión, las personas estarían de acuerdo en las nuevas formas de pago.

Pregunta 12. ¿Considera que las empresas de repuestos automotrices deben trabajar con venta al por mayor para adquirir más ganancias a menores costos?

Tabla 13

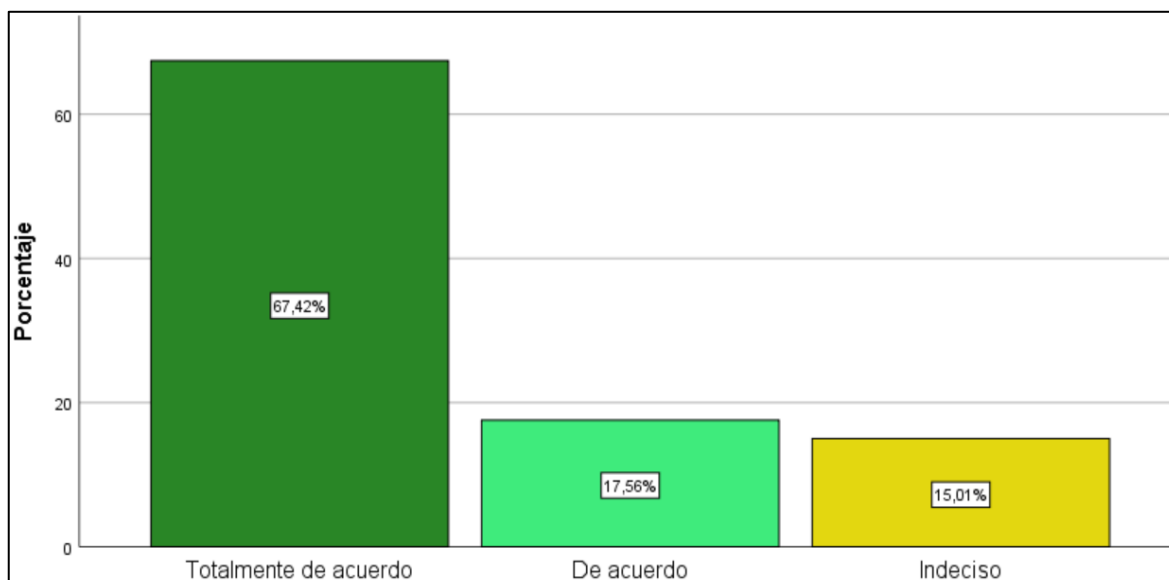
Compra al por mayor

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	238	67,4%
De acuerdo	62	17,6%
Indeciso	53	15,0%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 12

Compra al por mayor



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Conforme los resultados de la Tabla 13 y Figura 12, la mayoría de los encuestados del 67,4% de la parroquia Cotogchoa están totalmente de acuerdo que las empresas de repuestos automotrices trabajen con venta al por mayor con la intención de obtengan más ganancias, de igual forma el 17,6% están de acuerdo. Por otro lado, el 15% están indeciso porque tienen escasos conocimientos sobre los beneficios. Por lo general, al trabajar con ventas al por mayor se mejoraría los márgenes de ganancias y se reduciría los costos de almacenamiento.

Pregunta 13. ¿Considera que un almacén pequeño sería suficiente para satisfacer las necesidades de repuestos automotrices en la parroquia?

Tabla 14

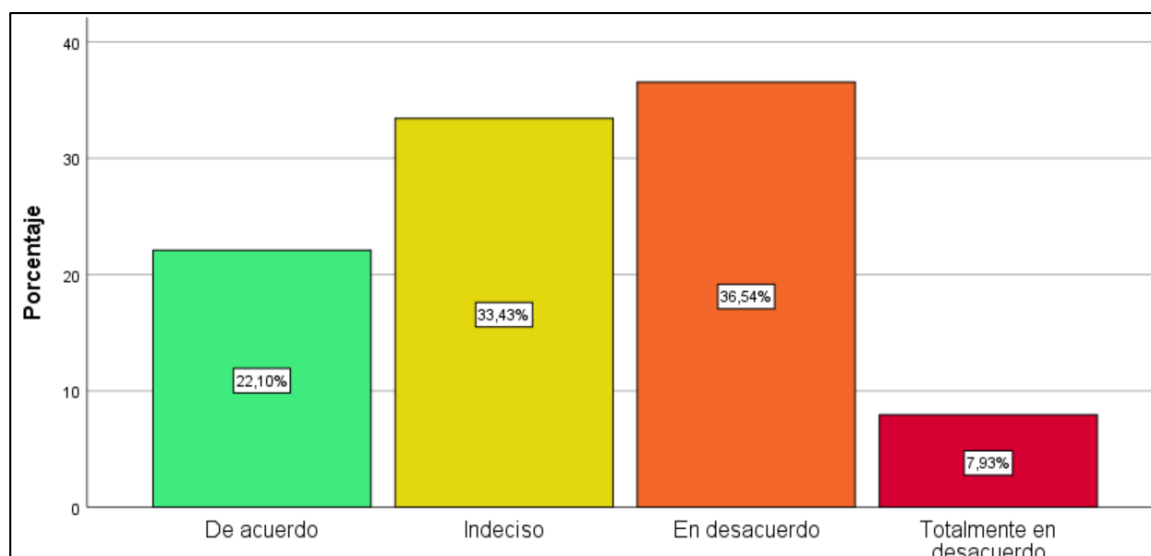
Almacén pequeño o mediano

	Frecuencia	Porcentaje
De acuerdo	78	22,1%
Indeciso	118	33,4%
En desacuerdo	129	36,5%
Totalmente en desacuerdo	28	7,9%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 13

Almacén pequeño o mediano



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

De acuerdo con la información de la Tabla 14 y Figura 13, la mayoría de los habitantes de la parroquia Cotogchoa, respondieron el 36,5% que están en desacuerdo en que haya un almacén pequeño, dado que no es suficiente para satisfacer las necesidades de los clientes, aunque el 33,4% se encuentran indecisos. Mientras tanto el 22,1% están de acuerdo que un almacén pequeño sería ideal para la parroquia. En general, los habitantes prefieren un negocio mediano grande para encontrar variedades de productos para los vehículos.

Pregunta 14. ¿En qué zona de la parroquia Cotogchoa considera más conveniente establecer un almacén de repuestos automotrices?

Tabla 15

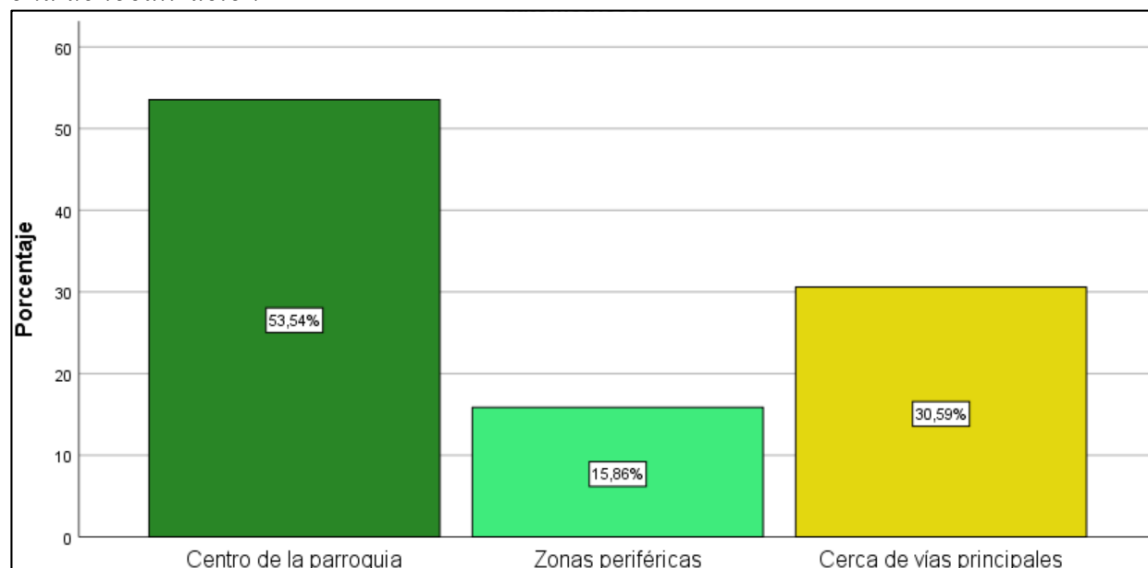
Zona de localización

	Frecuencia	Porcentaje
Centro de la parroquia	189	53,5%
Zonas periféricas	56	15,9%
Cerca de vías principales	108	30,6%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 14

Zona de localización



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Conforme los resultados de la Tabla 15 y Figura 14, la mayoría de los habitantes del 53,5% de la parroquia Cotogchoa, consideran oportuno que se establezca un almacén en el centro de la parroquia, dado que es un sector en que las personas acuden con mayor frecuencia, además el 30,6% mencionan que sería esencial cerca de vías principales, por lo que circulan la mayoría de los vehículos, por otro lado, el menor porcentaje corresponde el 15,9% para las zonas periféricas. En conclusión, sería esencial que el almacén se encuentre en el centro de la parroquia.

Pregunta 15. ¿Qué tan importante considera que es la localización para poder captar a más clientes?

Tabla 16

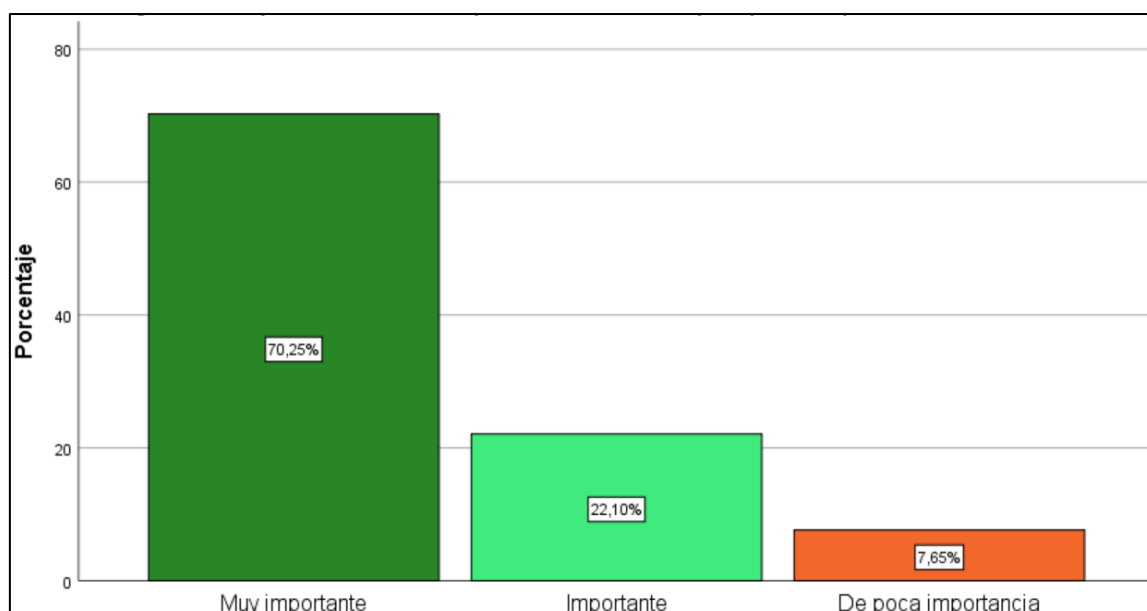
Localización

	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	248	70,3%
Importante	78	22,1%
De poca importancia	27	7,6%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 15

Localización



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

De acuerdo con la información de la Tabla 16 y Figura 15, el 70,3% y 22,1% de los habitantes de la parroquia Cotogchoa, consideran muy importante la “localización” de un almacén de repuestos, dado que una ubicación adecuada ayuda a las personas encontrar el negocio con facilidad, de igual forma por la accesibilidad de llegar al lugar, usando transporte público, bicicleta o caminando. En conclusión, la localización es esencial por la cercanía al mercado el cual podría ayudar a conseguir ventajas competitivas.

Pregunta 16. ¿Qué tan de acuerdo está en que las empresas del sector automotriz deben asegurarse de actuar dentro del marco legal cuando se realizan importaciones de productos?

Tabla 17

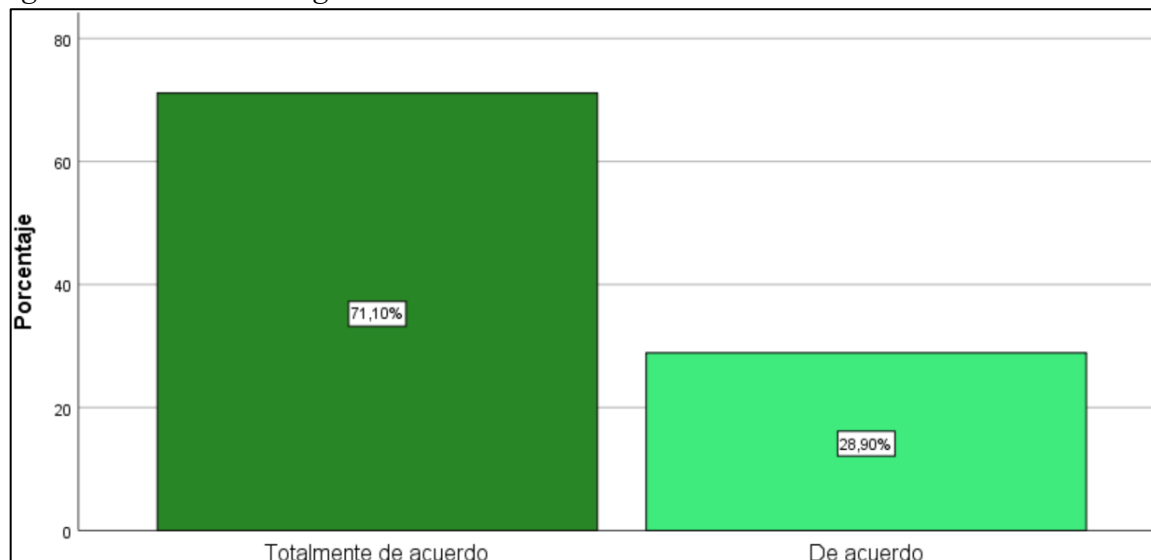
Seguridad en el marco legal

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	251	71,1%
De acuerdo	102	28,9%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 16

Seguridad en el marco legal



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Conforme los resultados de la Tabla 17 y Figura 16, la mayor parte de las personas están totalmente de acuerdo 71,1% y el 28,9% de acuerdo en que las empresas del sector automotriz deban asegurarse de actuar bajo el marco legal cuando se realizan importaciones de productos, ya se para evitar sanciones que podrían afectar la reputación de la empresa. En conclusión, cumplir con lo que la ley menciona se proyectaría una imagen responsable y confiable.

Pregunta 17. ¿Qué tan relevante es para usted que el almacén cumpla con todas las normativas legales vigentes?

Tabla 18

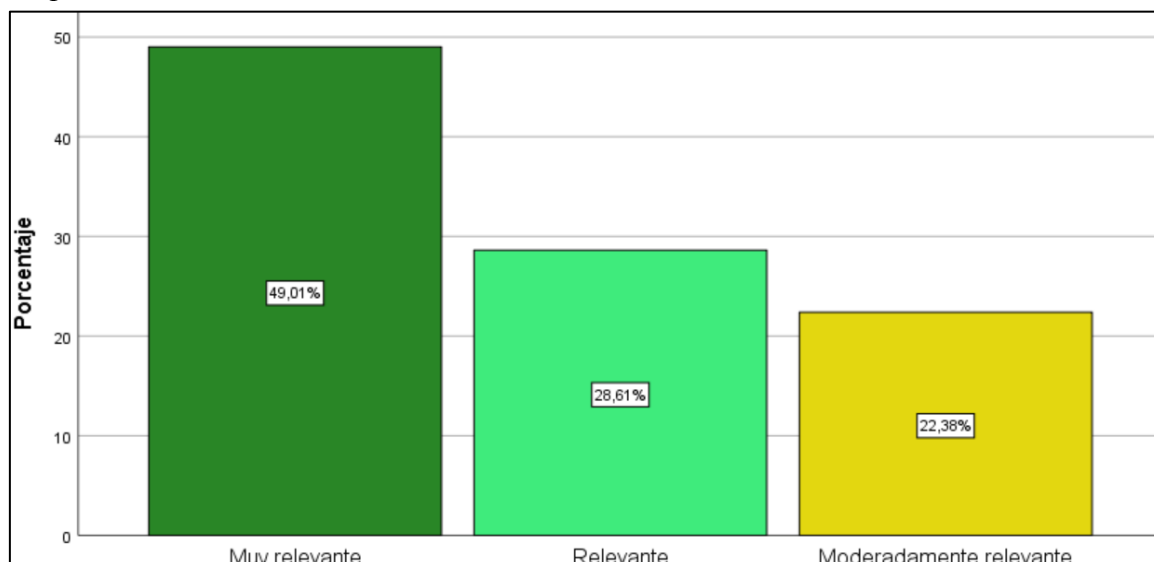
Cumplimiento de las normativas

	Frecuencia	Porcentaje
Muy relevante	173	49,0%
Relevante	101	28,6%
Moderadamente relevante	79	22,4%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 17

Cumplimiento de las normativas



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

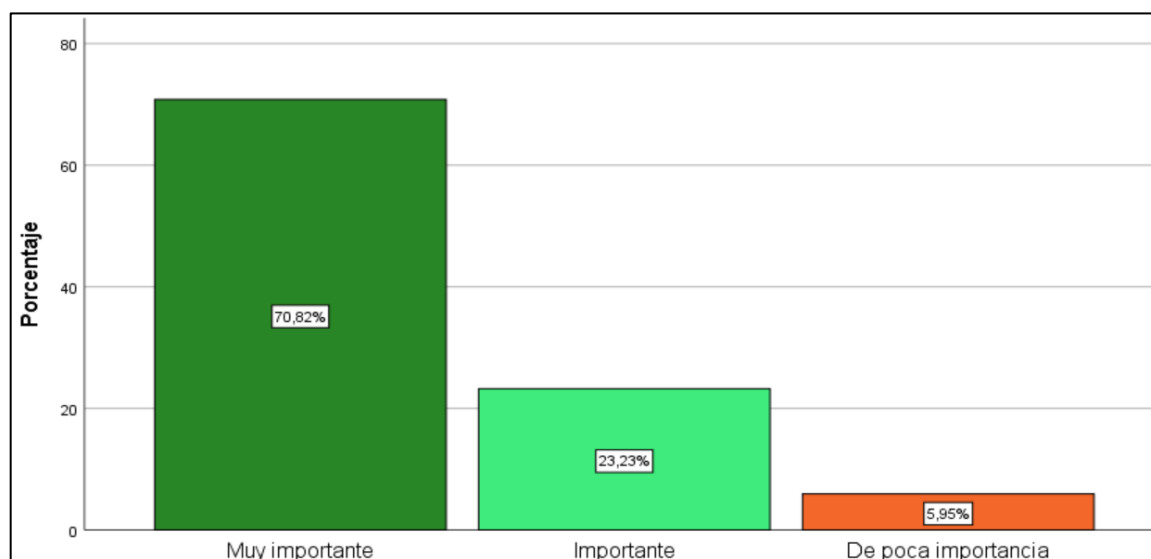
Según la información de la Tabla 18 y Figura 17, el 49% de las personas resaltan que es muy relevante que un almacén llegue a cumplir con las normativas para proteger a los trabajadores tanto en la seguridad e higiene, con el fin de evitar accidentes y daños materiales, y entre otras, además el 28,6% lo consideran relevante por la seguridad de bienes almacenados. Cabe mencionar que el 22,4% lo consideran moderadamente relevante, lo cual podría llevar consecuencias en las multas y daños a la reputación del almacén. En general, las normativas garantizan ética en las operaciones.

Pregunta 18. ¿Qué importancia le da al servicio al cliente al momento de comprar repuestos?

Tabla 19*Servicio al cliente*

	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	250	70,8%
Importante	82	23,2%
De poca importancia	21	5,9%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 18*Servicio al cliente*

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

De acuerdo con los resultados de la Tabla 19 y Figura 18, el 70,8% de los encuestados consideran muy importante que los trabajadores brinden un buen servicio a los clientes, para que se sientan satisfechos al comprar repuestos automotrices, por otro lado, el 23,2% resaltan la importancia de ser bien atendidos. Mientras tanto el mejor porcentaje de los habitantes corresponden al 5,9% ya que le dan poca importancia, al no conocer los productos. En general, es importante que los habitantes reciban un mejor servicio y explicación de los repuestos para no llevar inconvenientes.

Pregunta 19. ¿Considera que las opiniones de los clientes son fundamentales para mejorar la cultura organizacional de una empresa?

Tabla 20

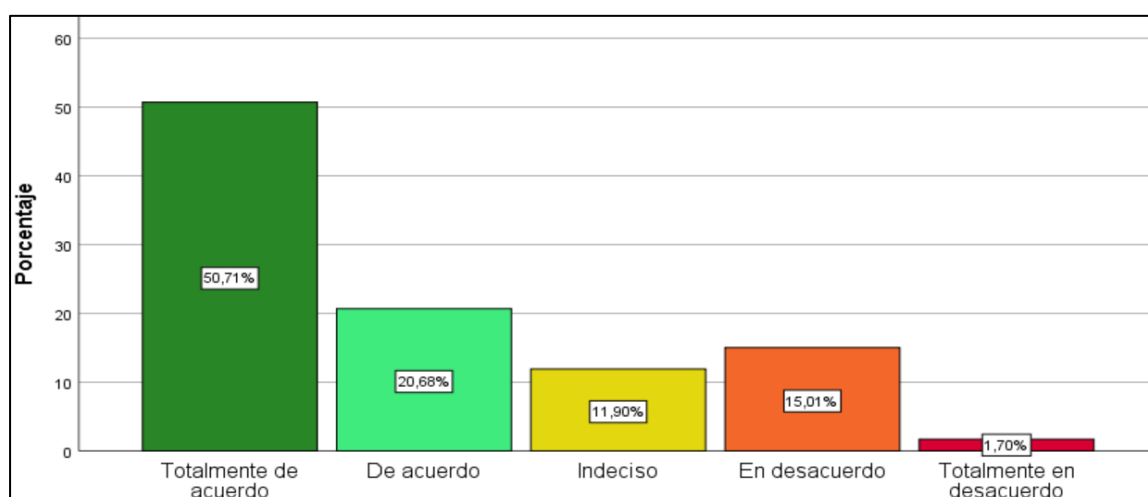
Opinión de clientes

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	179	50,7%
De acuerdo	73	20,7%
Indeciso	42	11,9%
En desacuerdo	53	15,0%
Totalmente en desacuerdo	6	1,7%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 19

Opinión de clientes



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Conforme los resultados de la Tabla 20 y Figura 19, el 50,7% de los habitantes de la parroquia Cotogchoa respondieron que están totalmente de acuerdo que las opiniones de ellos son esenciales para que una empresa mejore la cultura organizacional, de igual forma, el 20,7% están de acuerdo, por otra parte, el 11,9% se encuentran indecisos, sin embargo, el 15,0% en desacuerdo y 1,7% totalmente en desacuerdo. En conclusión, las opiniones son esenciales para que una empresa encuentre las áreas a corregir con la intención de mejorar las perspectivas de los clientes.

Pregunta 20. ¿Qué tan de acuerdo está en pagar un poco más por repuestos de alta calidad?

Tabla 21

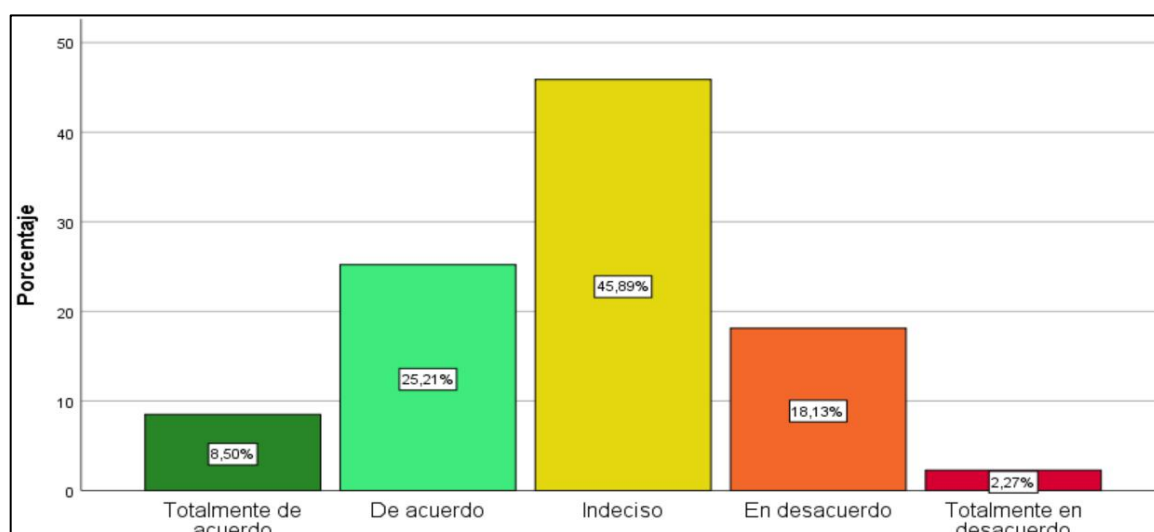
Precios altos

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	30	8,5%
De acuerdo	89	25,2%
Indeciso	162	45,9%
En desacuerdo	64	18,1%
Totalmente en desacuerdo	8	2,3%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 20

Precios altos



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Según la información de la Tabla 21 y Figura 20, la mayoría de los encuestados de la parroquia Cotogchoa el 45,9% se encuentran indecisos, dado que no sabrían si pagar un poco más caro los repuestos de calidad, aunque el 25,2% están en de acuerdo y totalmente de acuerdo el 8,5%. No obstante, el 18,1% y 2,3% respondieron totalmente en desacuerdo ya sea por no obtener mayor ingreso. En general, los habitantes prefieren comprar productos económicos por la crisis que está travesando el país.

Pregunta 21. ¿Considera que un almacén con promociones frecuentes atraería más clientes en la parroquia Cotogchoa?

Tabla 22

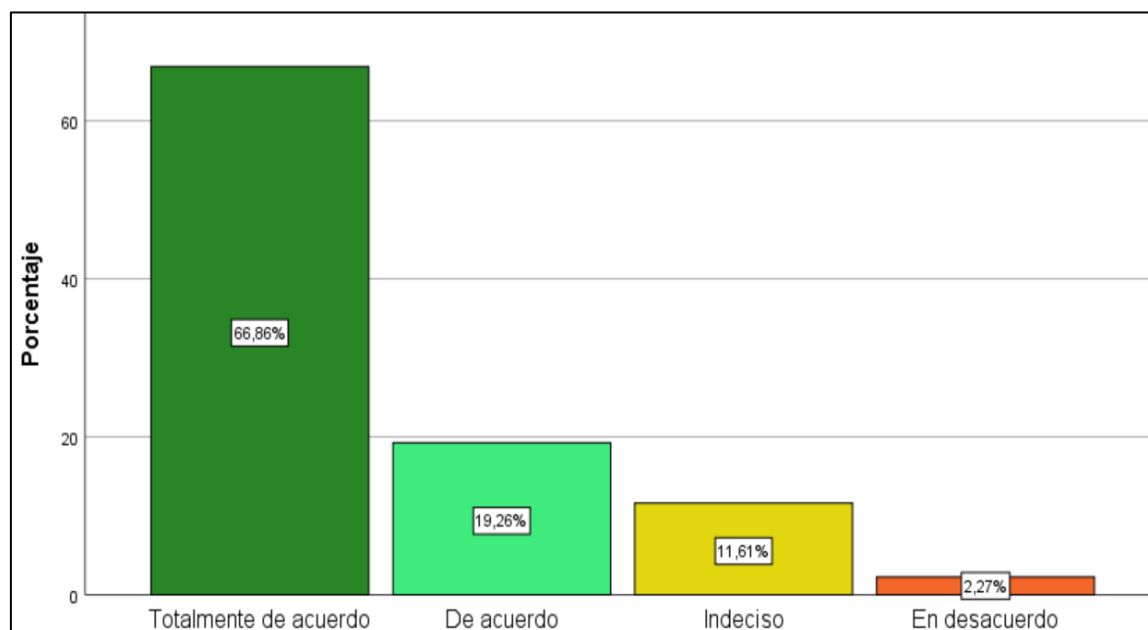
Promociones frecuentes

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	236	66,9%
De acuerdo	68	19,3%
Indeciso	41	11,6%
En desacuerdo	8	2,3%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 21

Promociones frecuentes



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

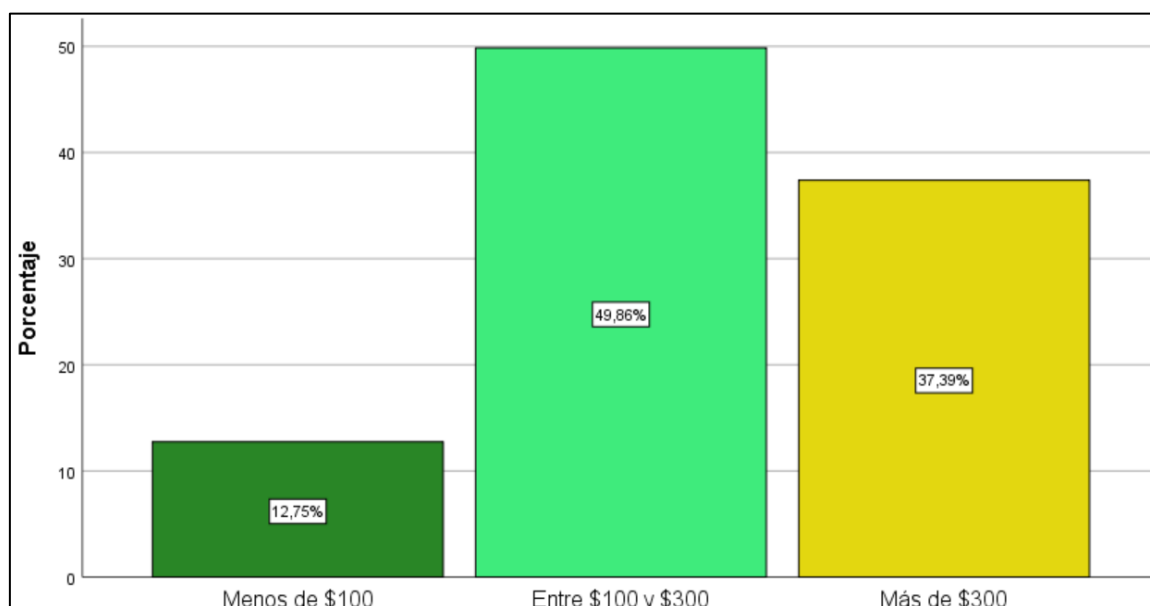
Conforme los resultados de la Tabla 22 y Figura 21, la mayor parte de los encuestados de la parroquia Cotogchoa respondieron el 66,9% que están totalmente de acuerdo en que las promociones en un almacén llegarían aumentar la lealtad de los clientes, de igual forma el 19,3% están de acuerdo. Sin embargo, el 11,6% se encuentra indecisos y el 2,3% en desacuerdo. En conclusión, las promociones son fundamental en cualquier negocio para llamar la atención de los clientes y sobre todo a los habitantes de la parroquia.

Pregunta 22. ¿Cuánto gasta aproximadamente en repuestos automotrices al año?

Tabla 23*Gasto en repuestos automotrices*

	Frecuencia	Porcentaje
Menos de \$100	45	12,7%
Entre \$100 y \$300	176	49,9%
Más de \$300	132	37,4%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 22*Gasto en repuestos automotrices*

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

De acuerdo con los resultados de la Tabla 23 y Figura 22, el 49,9% de los habitantes de la parroquia Cotogchoa, respondieron que gastan aproximadamente entre \$100 y \$300 al año, aunque el 37,4% gastan más de \$300, esto se debe a que los vehículos presentan fallas y necesitan repararlo para seguir con sus actividades diarias. El menor porcentaje del 12,7% solo gastan \$100 al año, debido a que sus fallas no son recurrentes. En general, los habitantes de la parroquia presentan gastos seguidos en los repuestos automotrices.

Pregunta 23. ¿Qué tan importante es para usted encontrar repuestos a precios competitivos?

Tabla 24

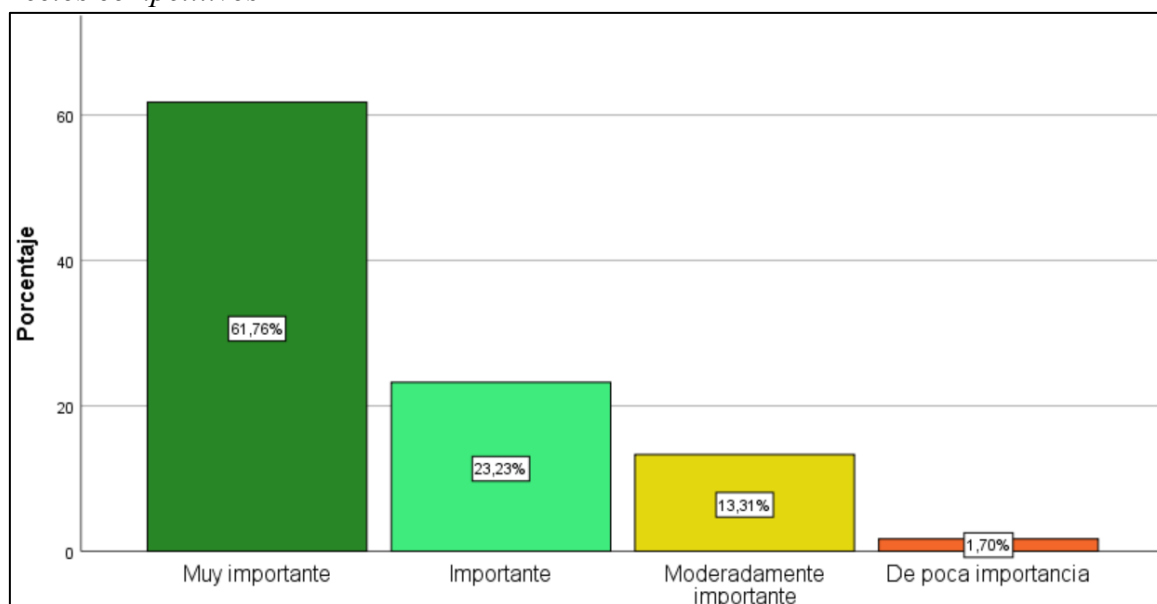
Precios competitivos

	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	218	61,8%
Importante	82	23,2%
Moderadamente importante	47	13,3%
De poca importancia	6	1,7%
Total	353	100%

Nota. Datos de los habitantes de la parroquia Cotogchoa

Figura 23

Precios competitivos



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Según la información de la Tabla 24 y Figura 23, la mayor parte de los habitantes del 61,8% respondieron que es muy importante y el 23,2% importante encontrar precios competitivos. Cabe mencionar que el 13,3% respondieron moderadamente importante y el 1,7% de poca importancia, puesto a que no tienen conocimiento de estos precios. En conclusión, es importante debido a que no solo es cuestión de ahorro, sino en una estrategia integral que puede impactar la economía personal, la seguridad vehicular y la eficiencia del mantenimiento automotriz.

Pregunta 24. ¿Qué aspectos considera que impactan más en los costos de los repuestos automotrices?

Tabla 25

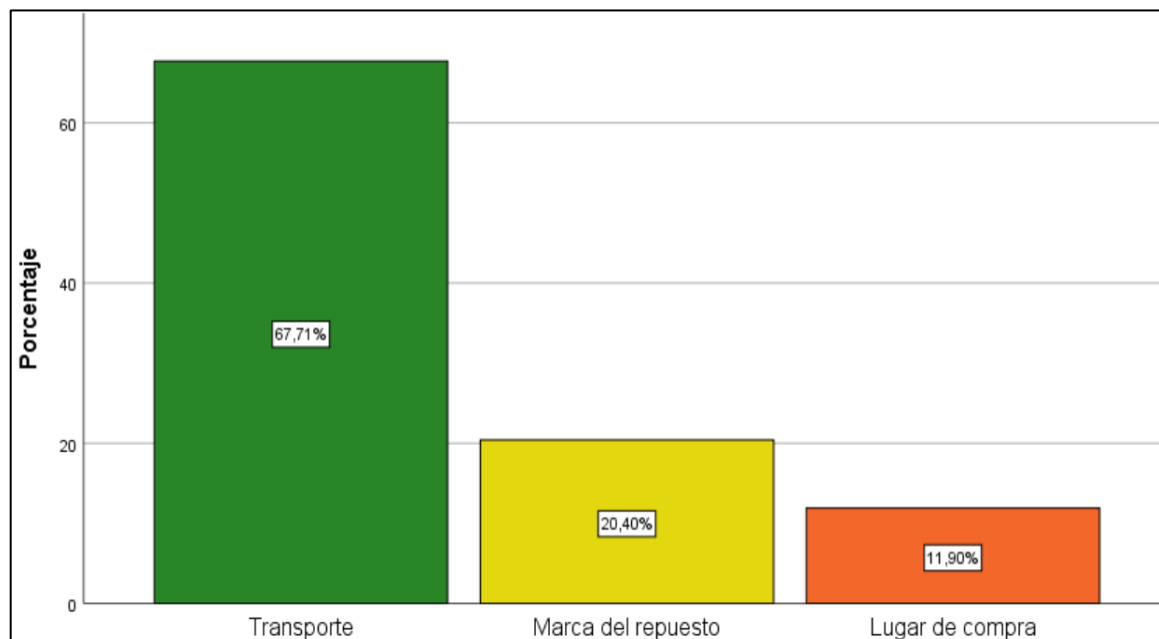
Impacto en los costos

	Frecuencia	Porcentaje
Transporte	239	67,7%
Marca del repuesto	72	20,4%
Lugar de compra	42	11,9%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 24

Impacto en los costos



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Conforme los resultados de la Tabla 25 y Figura 24, el 67,7% de los habitantes de la parroquia Cotogchoa, consideran que el aspecto que realmente impacta a los costos de los repuestos automotrices es el transporte, por otro lado, el 20,4% medita que son las marcas del repuesto, sin embargo, el 11,9% indican que es el lugar de compra. En conclusión, la mayor parte de los habitantes señalan que el transporte es el aspecto que más impacta en los costos.

Pregunta 25. ¿Consideras que el almacén de repuestos automotrices debería controlar los gastos generales para optimizar los costos de producción?

Tabla 26

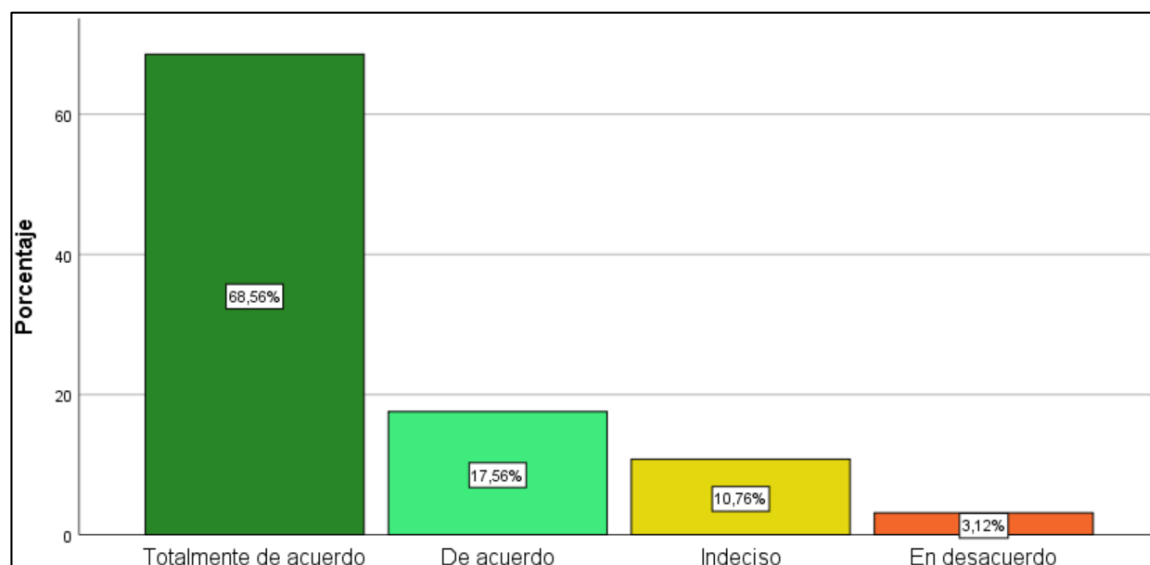
Optimización de costos

	Frecuencia	Porcentaje
Totalmente de acuerdo	242	68,6%
De acuerdo	62	17,6%
Indeciso	38	10,8%
En desacuerdo	11	3,1%
Total	353	100%

Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Figura 25

Optimización de costos



Nota. Información obtenida de la muestra representativa de la parroquia Cotogchoa

Según la información de la Tabla 26 y Figura 25, el 68,6% están totalmente de acuerdo, y el 17,6% de acuerdo, aunque el 10,8% se encuentra indeciso y el 3,1% en desacuerdo. En conclusión, la mayoría de los habitantes de la parroquia Cotogchoa está de acuerdo que en un almacén de repuestos automotriz debe controlar adecuadamente los gastos generales para que puedan optimizar los costos de producción y obtener mayor productividad.

Discusión

En el estudio del autor Vásquez (2018), se identificó demoras en la importación y codificación de repuestos como una queja frecuente de los consumidores, se encuentra similitud con los hallazgos de la presente investigación. Dado que en Cotogchoa, se evidencia una preocupación similar por la disponibilidad de repuestos, especialmente para marcas como Toyota y Kia las cuales tienen una demanda significativa en la parroquia.

Sin embargo, Vásquez subraya que reciben quejas por las demoras en entregar los repuestos de vehículos y para sobrellevar estos inconvenientes realizan compensaciones en cuestión de ofertas y descuentos, en Cotogchoa, los consumidores han expresado la necesidad de un almacén que garantice stock inmediato, lo que reafirma la viabilidad del proyecto para satisfacer este nicho insatisfecho.

La investigación de Cortes y Díaz (2020), se destaca la importancia de estrategias digitales para captar y fidelizar clientes, es coherente con la necesidad identificada en Cotogchoa de implementar marketing digital para llegar a propietarios de vehículos livianos. En ambos casos, el uso de redes sociales resulta esencial para promover servicios y producto de repuestos automotrices de calidad con la intención de promover la confianza, por ende, las plataformas permiten alcanzar un público amplio en donde los mecánicos buscan repuestos específicos para los vehículos.

Además, la competencia en Cotogchoa presenta características similares, ya que los distribuidores existentes no cubren completamente la demanda, lo que permitiría colaborar estratégicamente y evitar problemas de inventario, una lección valiosa del caso de Girardot. En general, los enfoques colaborativos fomentan las relaciones comerciales y ayuda a mantener la satisfacción de los clientes, también puede extenderse a las campañas promocionales para fortalecer la posición en el mercado,

El trabajo de Zea et al., (2021) señala que los consumidores valoran la garantía, el servicio postventa y la calidad, elementos que también surgieron como prioritarios en Cotogchoa. Aunque el estudio de Azuay se enfocó en repuestos para vehículos a diésel, los consumidores en Cotogchoa muestran un comportamiento de compra similar, con un gasto recurrente en repuestos y preferencia por productos y asesoría personalizados, de igual forma resaltan la importancia de ofrecer un servicio confiable y adaptado a las necesidades de las personas.

Esto refuerza la importancia de implementar políticas de garantía y un servicio postventa sólido en el almacén de repuestos propuesto, asegurando una experiencia de calidad para el cliente, fomentando la fidelidad a largo plazo, esto incluye la disponibilidad de productos, agilidad de entrega y atención de repuestos. Es esencial la comunicación con los clientes para indicar sus necesidades y expectativas.

La investigación de Zhingre et al. (2020) confirma que el crecimiento del parque automotor representa una oportunidad para el sector de repuestos, un factor también observado en Cotogchoa. En línea con los resultados de Gualaceo, el análisis financiero de Cotogchoa muestra indicadores positivos, como un VAN y TIR favorables, que sustentan la viabilidad del proyecto.

Cabe mencionar que el VAN y TIR son herramientas financieras que facilitan evaluar la rentabilidad y capacidad para generar valor en el tiempo, por ende, el VAN conlleva generar beneficios superiores y el TIR decreta la tasa de retorno. Además, al igual que en Gualaceo, el análisis técnico y organizacional se convierte en un pilar fundamental para la planificación del almacén, demostrando que la combinación de estrategias locales y técnicas globales puede consolidar el éxito del negocio en el mercado automotriz.

La entrevista fue realizada a la Ing. Deisy Angela Vilaña Topón, la cual considero que la situación económica de los habitantes y emprendedores de la parroquia Cotogchoa no es muy buena, dado a la crisis energética del país, esta situación ha provocado que las personas busquen otras maneras de continuar con sus actividades, además los emprendedores han optado por focos recargables y entre otras alternativas. Cabe mencionar que la creación de un almacén de repuestos automotriz es esencial para las personas ya que la parroquia no cuenta con un almacén que cubra todas sus necesidades. Asimismo, mencionó que la creación del almacén tendría un impacto positivo, debido que las personas no tendrían que viajar a otros lugares para conseguir los repuestos y por si el almacén se abastece de variedad de productos genéricos y originales.

Capítulo IV

Estudio de factibilidad

Prefactibilidad del proyecto

En este apartado se describen los factores involucrados en el proceso productivo para la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos que permita facilitar a los habitantes de la Parroquia Cotogchoa la compra de repuestos para sus vehículos.

Análisis FODA

Tabla 27

Análisis FODA

Fortalezas	Oportunidades
F1: Carencia de almacenes de repuestos automotrices	O1: Expansión hacia otras provincias
F2: Ubicación estratégica de punto de venta	O2: Incremento de nuevas tecnologías
F3: Personal capacitado	O3: Fidelización de clientes potenciales
Debilidades	Amenazas
D1: Limitaciones en la capacidad de inversión	A1: Inseguridad en la política
D2: Dificultad para conseguir préstamos bancarios	A2: Crisis energética en el país
D3: Nuevo taller en el mercado	A3: Incremento en los precios de los productos.

Análisis VRIO

El análisis VRIO es un instrumento estratégico que facilita al estudio de investigación a “diagnosticar, medir recursos y evaluar capacidades”, para poder determinar una ventaja competitiva.

El análisis conlleva características de a.- **Valor (V)**, b.- **Raro (R)**, c.- **Imitable (I)** y **organización (O)**.

Tabla 28*Análisis VRIO*

Recursos	V	R	I	O	Ventaja competitiva
Disponibilidad inmediata de recursos	Sí	No	No	Sí	Ventaja competitiva igualitaria
Garantía de productos y calidad	Sí	Sí	Sí	Sí	Ventaja competitiva sostenible
Servicio al cliente eficiente	Sí	No	Sí	Sí	Ventaja competitiva por explotar
Gestión eficiente de inventario y logística	Sí	Sí	No	Sí	Ventaja competitiva por explotar
Ubicación estratégica y accesible	Sí	Sí	No	Sí	Ventaja competitiva por explotar
Variedad de repuestos en marcas predominantes	Sí	No	Sí	Sí	Ventaja competitiva por explotar

De acuerdo con la información presentada en el análisis VRIO, se revela que el proyecto cuenta con recursos y capacidades claves que le permitirán posicionarse de forma estratégica dentro del mercado de repuestos automotrices. Sin embargo, cabe destacar que una adecuada organización permitirá que los recursos evolucionen a ventajas sostenibles y poder fortalecer la propuesta de valor.

Descripción de la idea de negocio

La creación del almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos en la “Parroquia Cotogchoa”, consentiría en satisfacer las necesidades de los habitantes (dado que en la parroquia no se encuentra locales de repuestos). Esta idea surgió puesto que las personas transitaban a otros lugares para adquirir los productos. Con la implementación de un almacén de repuestos, los habitantes de la parroquia ya no tendrán que trasladarse a otros lugares y surgirá nuevas oportunidades socioeconómicas para la población de Cotogchoa.

Nombre y logo de la empresa

El almacén tendrá como nombre “Repuestos automotrices GP”, ya que así brinda la información necesaria de la actividad comercial a la que se dedica la empresa y con esto, los clientes podrían reconocer y recordar el nombre con mayor facilidad. Como slogan está la frase “calidad y confianza”, que es lo que la empresa desea brindar a los clientes y de esta manera se promueva la calidad en los productos para que exista confianza en la marca.

Figura 26

Logo



Nota. Elaboración propia del logotipo de la empresa Repuestos automotrices GP

Análisis estratégico

Misión. Somos una empresa dedicada a la comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos, que busca la mejor experiencia de nuestros clientes mediante productos de alta calidad y confianza, con el propósito de asegurar el cuidado de sus vehículos.

Visión. Para el año 2030, Repuestos automotrices GP, será líder en el mercado de repuestos automotrices en el Ecuador y se convertirá en la mejor opción para sus clientes.

Estudio de mercado

Objetivo del estudio de mercado

El estudio plantea como objetivo analizar la demanda, oferta y preferencia de los consumidores dentro del mercado de repuestos automotrices para vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa, con la finalidad de identificar oportunidades que respalden la viabilidad de la creación de un almacén especializado.

Características de los consumidores

Mediante el análisis de las encuestas y entrevistas se ha identificado un perfil detallado de los consumidores en el mercado de repuesto automotrices. Es importante mencionar que estos consumidores comparten características específicas en relación con sus preferencias, hábitos de compra y necesidades, proporcionando una base sólida para el estudio de mercado.

Tabla 29

Características de los consumidores

-Perfil demográfico y ocupacional	Las clientelas son hombres de “30 y 50” años, los propietarios de vehículos corresponden a la marca de “Toyota, Kia, Nissan y Hyundai”. Los habitantes trababan en empleos formales, aunque otras personas tienen pequeños negocios (los vehículos es una herramienta indispensable para sus actividades).
-Hábitos de compra y frecuencia	Los habitantes adquieren repuestos 1 o 2 veces al año, además prefieren puntos de ventas ya que aseguran disponibilidad inmediata, no obstante, los clientes recurren a talleres autorizados o distribuidores.
-Factores claves de decisión	“Garantía del producto” y “calidad” son los factores claves en virtud de que los clientes buscan repuestos compatibles a sus vehículos, asimismo priorizan la confiabilidad del producto.
-Expectativas de servicio	Los habitantes requieren un servicio “eficaz” y “personalizado” con una adecuada orientación para adquirir repuestos de buena calidad, además evalúan la “atención al cliente”, por el hecho de que se fijan en como resuelven sus inconvenientes.
Nivel de fidelidad	Los clientes estarían dispuestos de cambiar sus talleres de confianza en otros segmentos en caso de que exista nuevas experiencias en términos de “servicio”, “calidad” y sobre todo “disponibilidad”.
Ubicación y accesibilidad	Los consumidores prefieren establecimientos estratégicamente ubicados y de fácil acceso, que reduzcan los tiempos de traslado y faciliten el proceso de compra.

Nota. Información obtenida de las encuestas y entrevistas

Estimación de la demanda

De acuerdo con los datos (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023) se da a conocer que por cada 1.000 habitantes existe un total de 160 vehículos, partiendo de esta información se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Número de vehículos} = \frac{\text{Población total} * \text{Vehículos por cada 1.000 habitantes}}{1000}$$

Aplicando los datos:

$$\text{Número de vehículos} = \frac{4384 * 160}{1000}$$

$$\text{Número de vehículos} = 701,44$$

$$\text{Número de vehículos} = 701$$

Para llevar a cabo la estimación de la demanda, es fundamental considerar los siguientes datos:

1. **Población objetiva:** 45% de los habitantes compra repuesto con mayor frecuencia.
2. **Rechazo al almacén pequeño:** El 36,5% considera que un almacén pequeño no es suficiente, lo que refleja que los consumidores valoran la variedad, por lo tanto, existe una oferta diversificada para captar a compradores recurrentes.
3. **Frecuencia de compra promedio:** 2 veces al año.
4. **Gasto promedio por compra:** \$ 200

A continuación, se presenta la demanda anual de "Repuestos Automotrices GP":

$$\text{Demanda anual: Número de vehículos} * \text{frecuencia de compra} \\ * \text{población objetiva} * \text{gasto promedio de compra}$$

$$\text{Demanda anual: } 701 * 2 = 1\ 402 \text{ compras al año}$$

$$\text{Demanda anual: } 1\ 402 * 0,45 = 631 \text{ compras}$$

$$\text{Demanda anual: } 631 * 200 = 126\ 200 \$ \text{ al año}$$

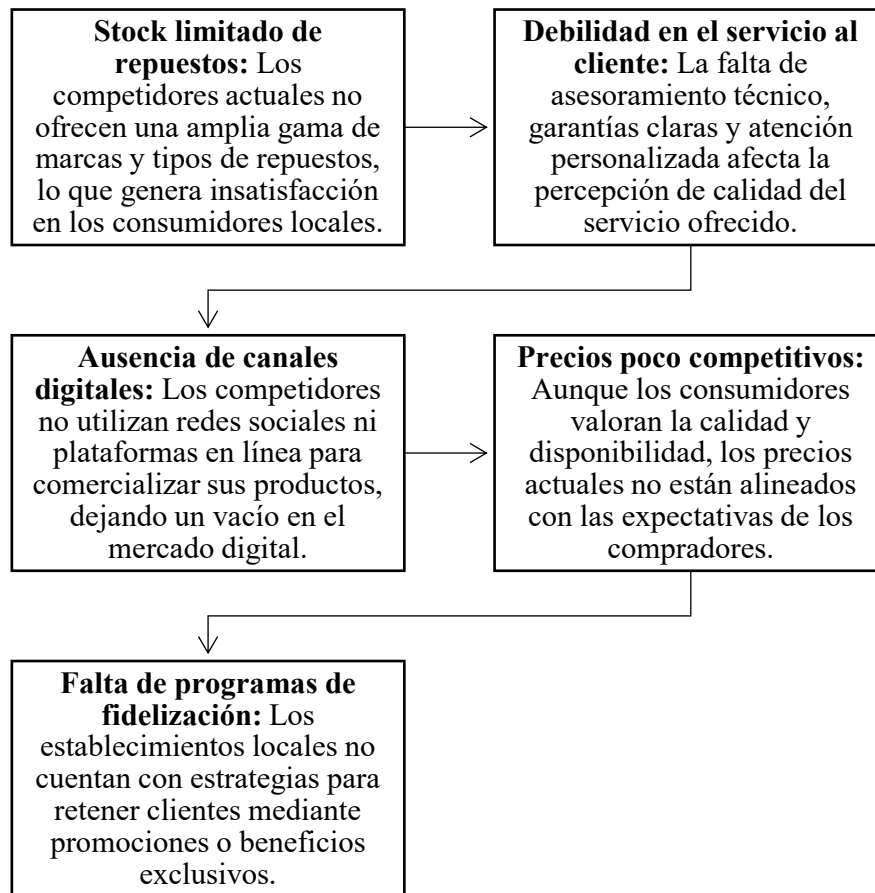
La estimación de la demanda para **Repuestos Automotrices GP** en la parroquia Cotogchoa es de **126 200 USD al año**. Este cálculo se basa en la cantidad de vehículos estimados en la zona, el porcentaje de compradores frecuentes de repuestos (45%), y el gasto promedio por compra (\$200), considerando una frecuencia de compra anual de dos veces por vehículo.

Análisis de la oferta

En relación con los datos obtenidos en la encuesta y entrevistas, la oferta de repuestos automotrices para vehículos livianos que brindan los otros almacenes presenta las siguientes características:

Figura 27

Oferta de Repuestos Automotrices GP



Canales de distribución

Para optimizar la distribución y llegar de forma eficiente a los clientes de Repuesto Automotrices GP, se debe emplear una combinación de canales directos e indirectos, los mismos que resultan esenciales para satisfacer las necesidades de los clientes. A continuación, se describe los principales canales:

Tabla 30

Canales de distribución

-Punto de venta directo.	Es el espacio donde se ofrecerá a los clientes la posibilidad de ver, tocar y comprar repuestos para vehículos livianos de manera directa, permitiendo un contacto personal y cercano con el cliente, lo cual es ideal para generar confianza y fidelidad, por otro lado, es esencial ofrecer una atención personalizada con la intención de resolver dudas de los productos en el mismo instante.
-Venta a talleres y mecánicos.	La distribución indirecta permitirá que los talleres y mecanismos vendan productos a los clientes para sus respectivos vehículos, cabe mencionar que este canal de distribución conlleva a relacionarse a otros comerciales, asegurando la venta al por mayor y así diversificar fuentes de ingresos. Por lo general, los talleres es parte fundamental en vista que fortalece la “red de distribución”.
-Redes sociales.	Las redes sociales como “Facebook”, “Instagram”, y “WhatsApp” facilita a los talleres de automotriz a proporcionar y vender repuestos para los vehículos en línea, asimismo, las redes sociales permiten interactuar con los clientes, resolver dudas, y fidelizarlos mediante promociones y contenido relevante que aumenta la visibilidad online.

Competencia

A continuación, se dan a conocer los principales establecimientos considerados como competencia directa.

Repuestos Pichincha

Repuestos Pichincha es un establecimiento especializado en la venta de repuestos y accesorios para vehículos livianos. Se destaca por su variedad de productos y su experiencia en el sector automotriz. Además, ofrece atención personalizada y asesoramiento técnico a sus clientes, lo que lo convierte en una opción confiable para quienes buscan repuestos de calidad.

Figura 28

Local Repuestos Pichincha



NRA Nissan Repuestos Automotrices

Este almacén se enfoca en la comercialización de repuestos originales y alternativos para vehículos de la marca Nissan. Su especialización le permite atender las necesidades específicas de los propietarios de estos automóviles, ofreciendo garantías y productos certificados. Su reputación en el mercado lo posiciona como una referencia clave dentro del sector de repuestos automotrices.

Figura 29

Local NRA Nissan Repuestos Automotrices



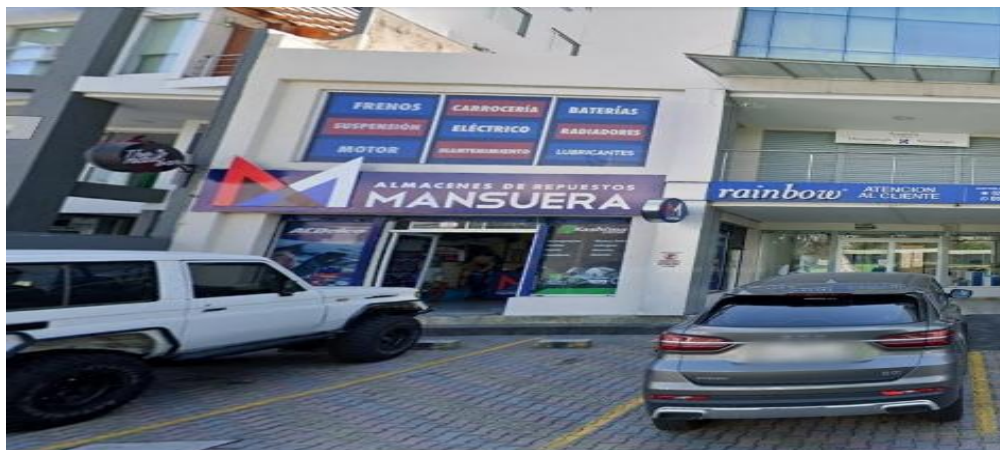
Almacenes de Repuestos MANSUERA

Almacenes de Repuestos MANSUERA es un negocio con una amplia trayectoria en la venta de autopartes y accesorios para vehículos livianos de diferentes marcas. Su catálogo

incluye piezas para motores, suspensión, frenos y más, lo que le permite atraer a una clientela diversa. Su ubicación estratégica y su enfoque en precios competitivos le han permitido consolidarse en el mercado.

Figura 30

Local Almacenes de Repuestos MANSUERA



Estos negocios representan la competencia más cercana para el almacén de repuestos automotrices en la Parroquia Cotogchoa. Sin embargo, la distancia juega un papel importante, ya que para llegar a estos establecimientos desde Cotogchoa se requiere aproximadamente 35 minutos en automóvil y casi una hora en transporte público. Esto representa una oportunidad para establecer una alternativa más accesible dentro de la localidad.

Estudio técnico

Tamaño

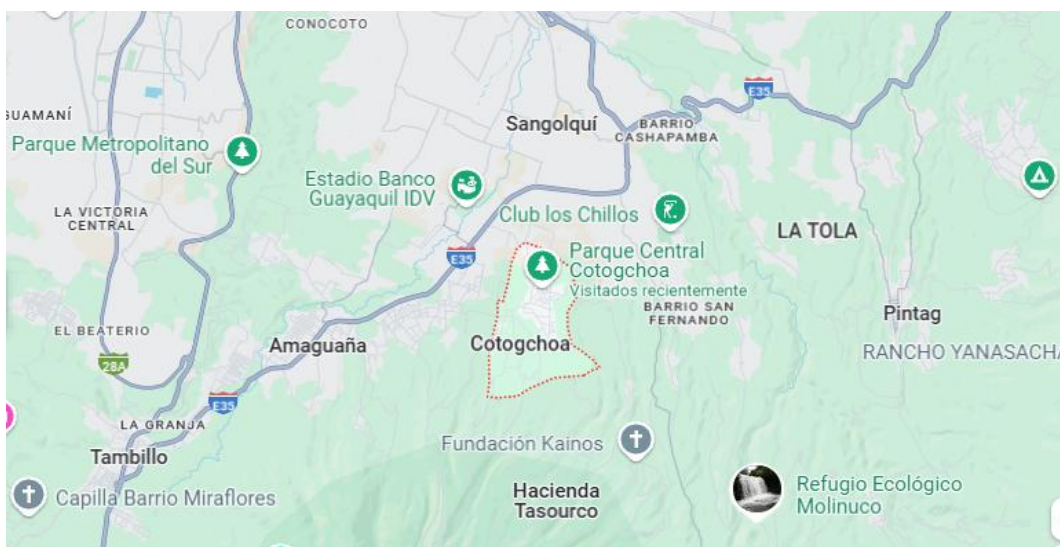
“Repuestos automotrices GP” se dedicará a la comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en la Parroquia Cotogchoa y se centrará en el 45,0% de los habitantes que con mayor frecuencia compran este tipo de productos. Debido a que en la encuesta el 36,5% de los habitantes mencionaron que estaban en desacuerdo en que un almacén pequeño sería suficiente para satisfacer sus necesidades, se optaría por alquilar dos locales juntos, con el propósito de tener mayor variedad de productos.

Localización

Macro localización. Al conocer la problemática existente en la Parroquia Cotogchoa y luego de un análisis interno y externo de factores, se determinó que el almacén “Repuestos automotrices GP” se encontrará ubicado en:

- **País:** Ecuador
- **Región:** Sierra
- **Provincia:** Pichincha
- **Cantón:** Rumiñahui
- **Parroquia:** Cotogchoa

Figura 31



Macro localización del almacén

Nota. Imagen extraída de Google Maps

Micro localización. El almacén se ubicará en la Provincia Pichincha, Cantón Rumiñahui, Parroquia Cotogchoa, en la Calle Pincho, frente al Parque Central Cotogchoa. Se buscó un lugar céntrico para que sea de fácil acceso para los proveedores y clientes, de esta forma se optimizaran los procesos productivos.

Este lugar es un punto estratégico para la comercialización de los repuestos automotrices, ya que se encuentra en el centro de la parroquia y posee vías de fácil acceso. Además, dispone de servicios básicos y las comodidades para lograr unificar los dos locales.

Figura 32

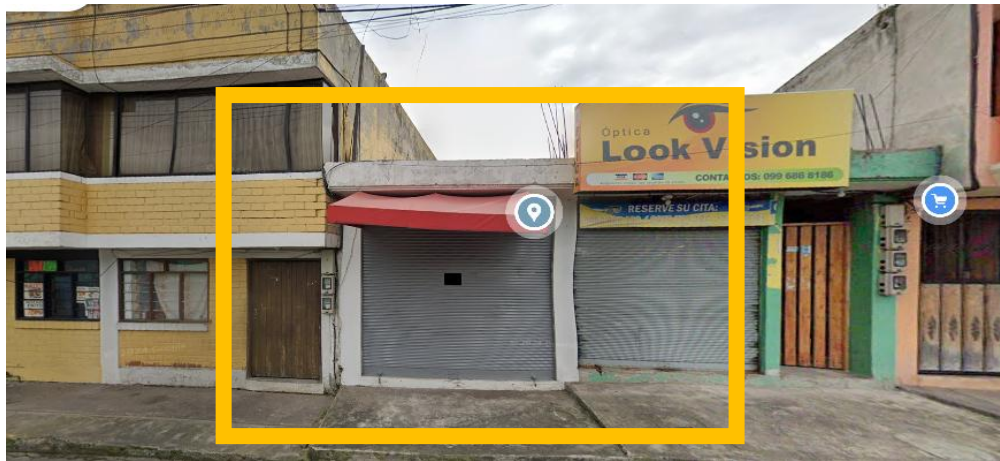
Micro localización del almacén



Nota. Imagen extraída de Google Maps

Figura 33

Instalaciones



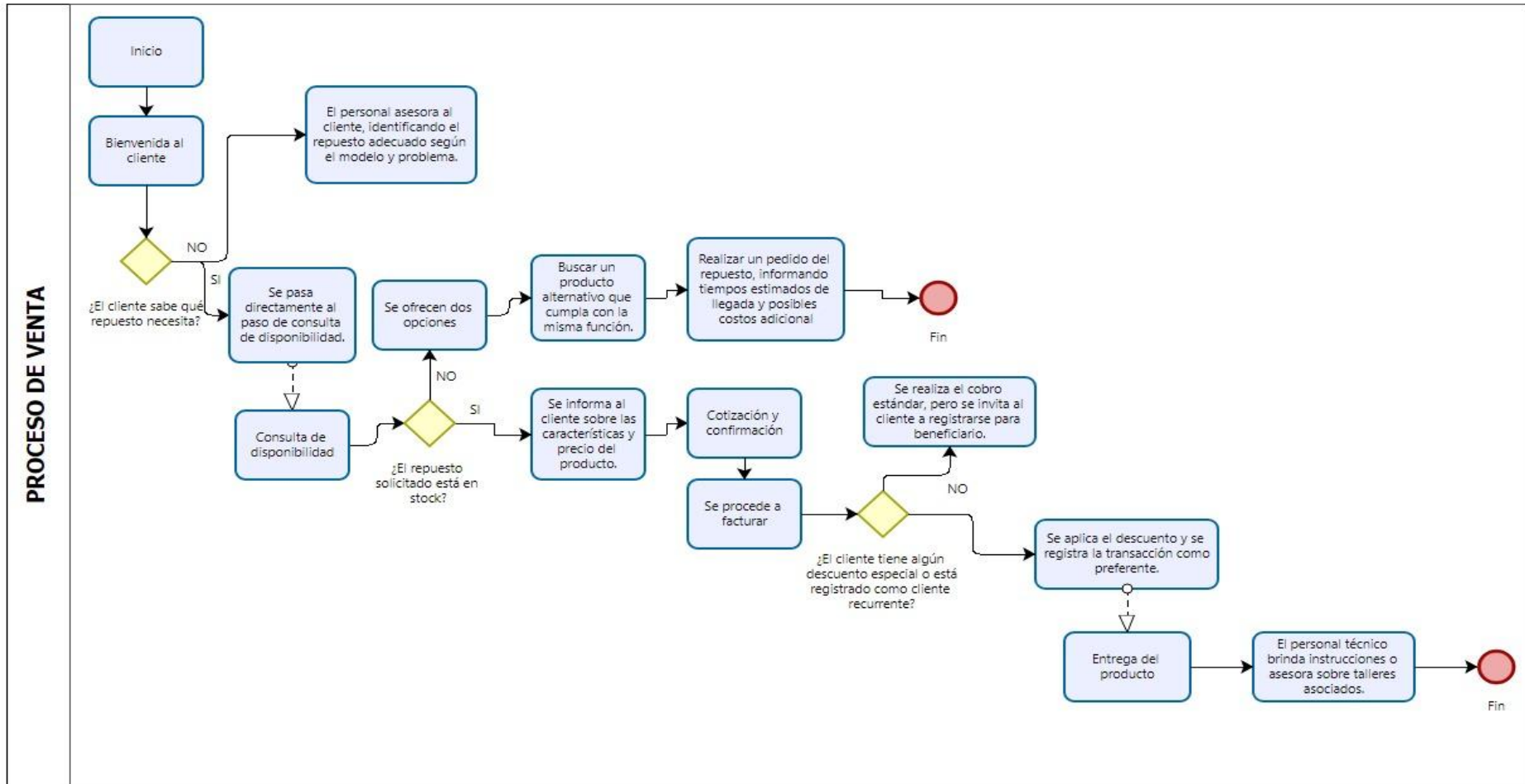
Nota. Imagen extraída de Google Maps

Ingeniería

En el presente documento se presentan los flujogramas correspondientes a los procesos clave del almacén Repuestos Automotrices GR, con el fin de proporcionar una visión clara y detallada de su operativa. Los flujogramas incluyen los procesos de venta, gestión de inventario y suministro, así como el proceso de marketing y publicidad. Estos diagramas permiten entender de manera visual y estructurada cómo se desarrollan estas actividades dentro del negocio. De igual forma, se adjunta el “LAYOUT” en dimensiones de 2D y 3D el cual ilustra la distribución de los espacios del almacén. La gráfica ofrece un enfoque precisa del negocio.

Figura 34

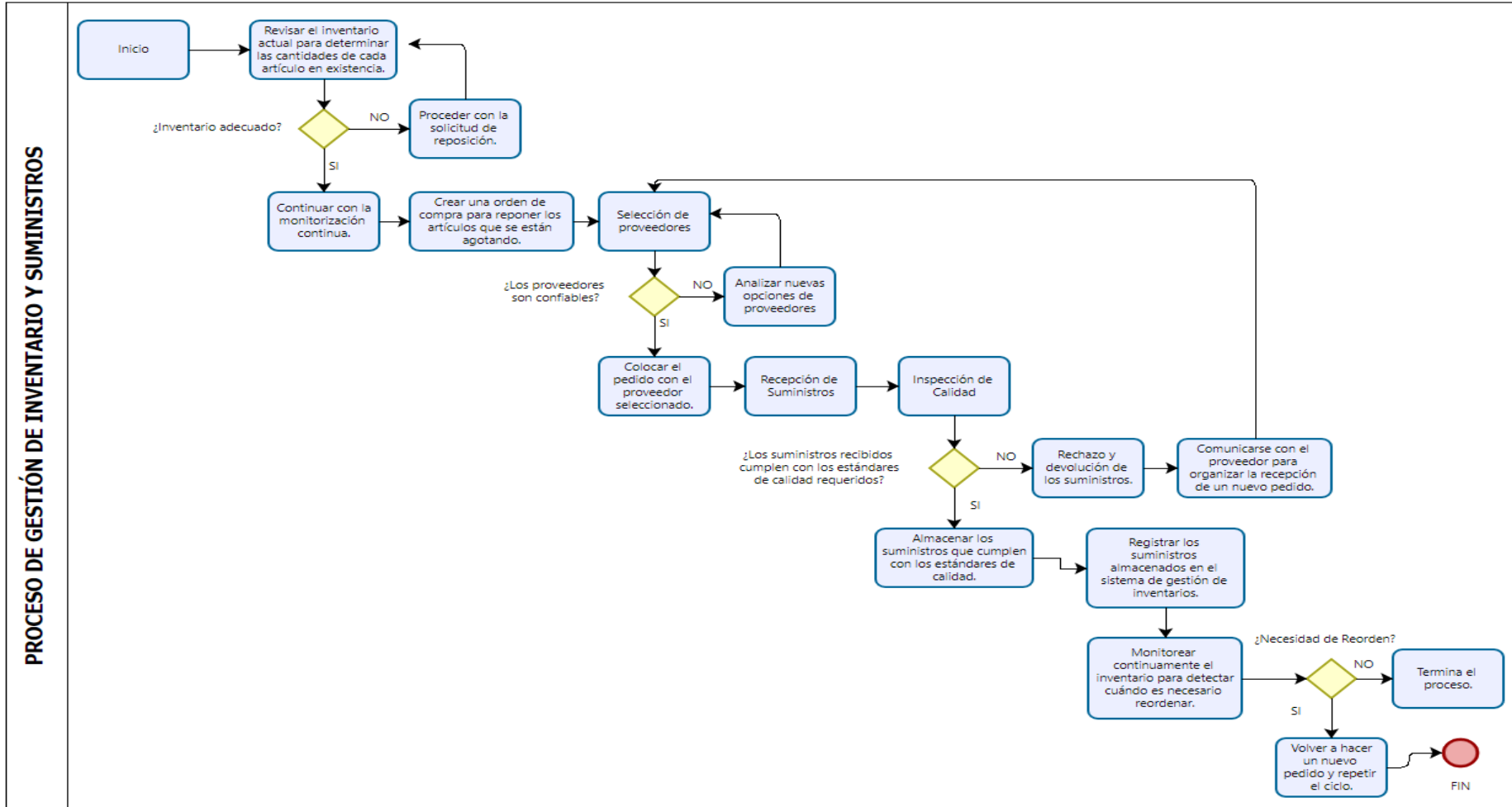
Proceso de Ventas en Repuestos Automotrices GP



Nota. Ilustración generada mediante el programa Bizagi Modeler

Figura 35

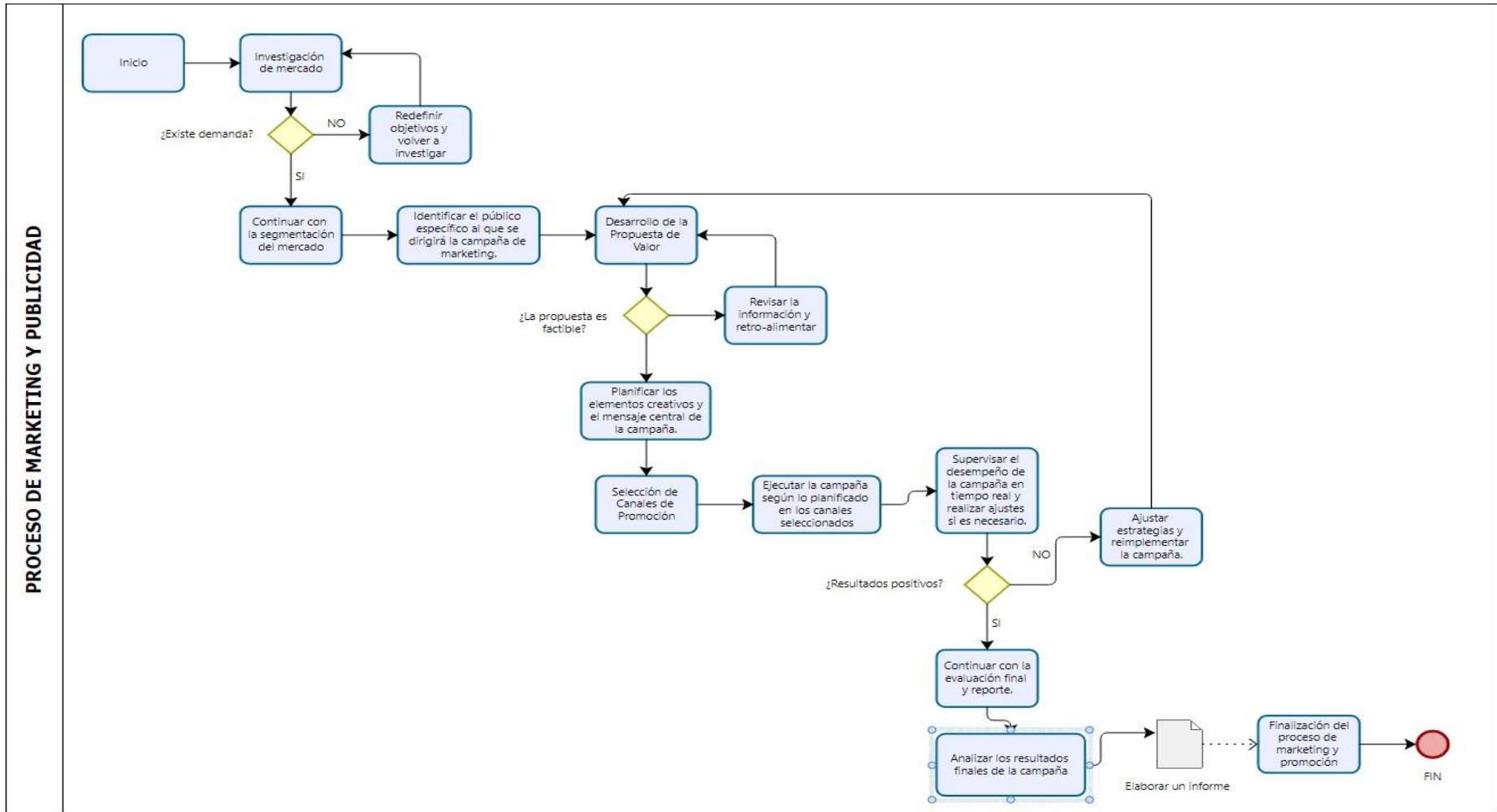
Proceso de Gestión de Inventario y suministro de Repuestos Automotrices GP



Nota. Ilustración generada mediante el programa Bizagi Modeler

Figura 36

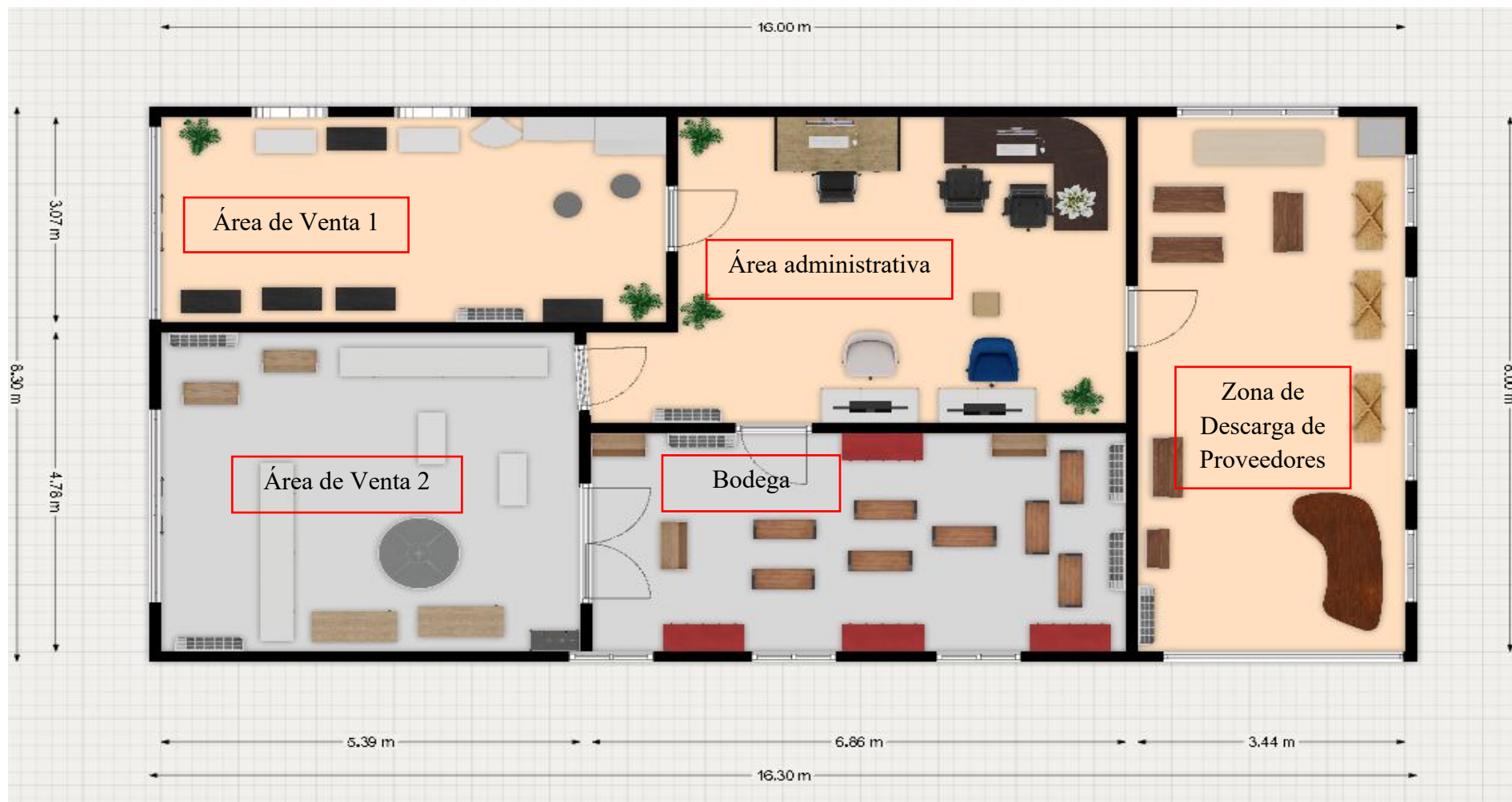
Proceso de Marketing y publicidad de Repuestos Automotrices GP



Nota. Ilustración generada mediante el programa Bizagi Modeler

Figura 37

Layout del Almacén Repuestos Automotrices GP 2D



Nota. Ilustración generada por el software Floorplanner

Figura 38

Layout del Almacén Repuestos Automotrices GP 3D



Nota. Ilustración generada por el software Floorplanner

Estudio administrativo

Estudio legal

Constitución de la Sociedad. El almacén será constituido según la normativa de las Sociedades Anónimas Simplificadas (S.A.S). De acuerdo a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, en el Reglamento de las Sociedades por Acciones Simplificadas se expone lo siguiente para la constitución de este tipo de sociedades:

Art. 1.- Personalidad jurídica independiente de la sociedad por acciones simplificada. - La sociedad por acciones simplificada, una vez constituida, tiene personalidad jurídica independiente de sus accionistas (Reglamento de las sociedades por acciones simplificadas, 2020).

Art. 2.- Responsabilidad limitada de los accionistas. - Los accionistas de una sociedad por acciones simplificada solamente serán responsables hasta por el monto de sus respectivos aportes (Reglamento de las sociedades por acciones simplificadas, 2020).

Art. 4.- Constitución de la sociedad por acciones simplificada. - Esta sociedad se constituirá por documento privado, mediante contrato o acto unilateral, que se inscribirá en el Registro de Sociedades de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, fecha desde la cual inicia la existencia de su vida jurídica. Sin embargo, en el caso de que los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse por escritura pública e inscribirse también en los registros correspondientes (Reglamento de las sociedades por acciones simplificadas, 2020).

Según la Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros (2020), en su Guía Constitución de Sociedades por Acciones Simplificadas, los requisitos para constituir una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S) son los siguientes:

1. Certificado electrónico del accionista (de acuerdo al caso)
2. Reserva de la denominación
3. Contrato privado o escritura
4. Nombramiento (s)
5. Petición de inscripción con la información necesaria para el registro del usuario en el sistema, esto es:
 - a. Tipo de solicitante

- b. Nombre completo
 - c. Número de identificación
 - d. Correo electrónico
 - e. Teléfono convencional y/o teléfono celular
 - f. Provincia
 - g. Ciudad
 - h. Dirección
6. Copia (s) de cédula o pasaporte

Generación del RUC. En el 2021 la directora general del Servicio de Rentas Internas, mediante boletín de prensa, comunicó que las Sociedades por Acciones Simplificadas (S.A.S) que se constituyan tanto de manera electrónica como física, obtendrán su Registro Único de Contribuyentes y su clave de acceso al portal SRI en línea, de manera automática y sin necesidad de acercarse a las agencias de la entidad (Boletín de Prensa, 2021).

A continuación, se muestran los pasos para la Inscripción automática de sociedades en el RUC:

1. Realice la constitución física o electrónica de la sociedad en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.
2. Actualice sus datos en la página de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, en el Portal de Trámites.
3. En el transcurso de la actualización de datos el sistema solicitará el número de RUC de la sociedad, en el caso de no contar aún con este registro, obtenga su RUC automáticamente de la siguiente manera:
 - a. En la sección F, responda a la pregunta sobre el número de RUC.
 - b. Si la compañía aún **NO posee número de RUC**, marque la opción **NO**. El sistema le preguntará si desea obtener el número de RUC de forma automática.

Permiso de bomberos. Los requisitos para que una empresa obtenga el permiso de bomberos son:

1. RUC
2. Hoja de inscripción

Patente municipal. Los documentos que se deben presentar para obtener la patente municipal son:

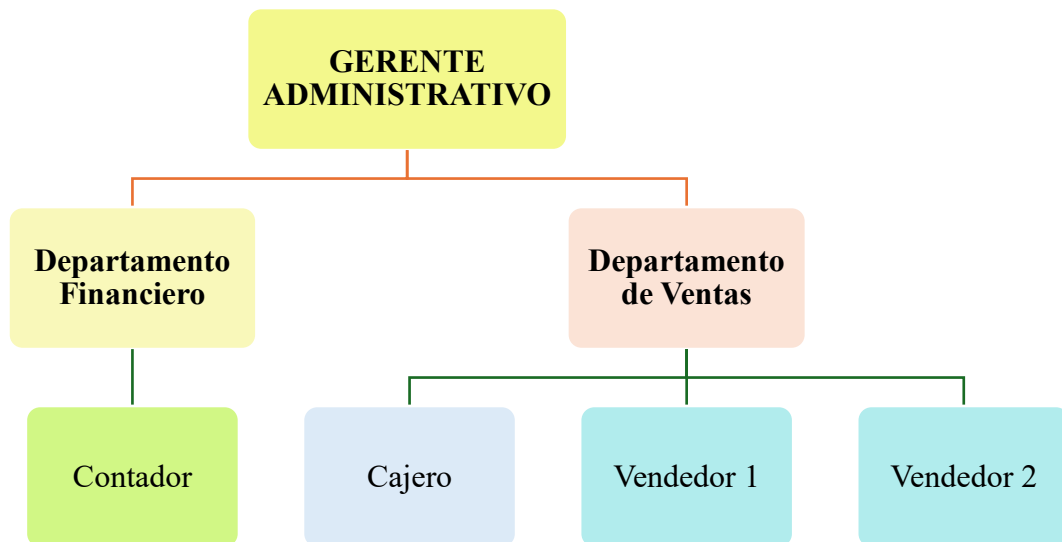
1. Copia de la cédula de ciudadanía
2. Copia del RUC
3. Copia de la declaración de Impuesto a la Renta (Formulario 101 si el contribuyente está obligado a llevar contabilidad)
4. Copia del contrato de arrendamiento
5. Formulario de patente (se adquiere en ventanilla 13)

Estudio organizacional

Estructura Organizacional. La Estructura Organizacional de la empresa estará conformada como se muestra a continuación en el organigrama. Se ha optado por empezar con una estructura sencilla debido a que recién se está ingresando al mercado. De acuerdo a la aceptación que tenga el almacén, se considerará por contratar a más personal y expandir el organigrama.

Figura 39

Organigrama



Nota. Elaborado por la autora

Responsabilidades. Se establecen responsabilidades para cada puesto que se muestra en el organigrama, con el propósito de que los futuros trabajadores tengan conocimientos de las actividades que deben cumplir, según el puesto en el que se encuentren. La importancia de la asignación de responsabilidades es que permite que el trabajo que se realiza dentro de la empresa sea eficiente y eficaz para los clientes.

Tabla 31

Responsabilidades

Rol	Responsabilidades
Gerente General	<ul style="list-style-type: none"> - Supervisar y coordinar las actividades de la empresa. - Establecer objetivos a corto y largo plazo. - Tomar decisiones estratégicas y operativas.
Contador	<ul style="list-style-type: none"> - Supervisar la contabilidad y finanzas. - Realizar reportes periódicos. - Verificar el cumplimiento de las obligaciones fiscales.
Cajero	<ul style="list-style-type: none"> - Emitir recibos y facturas. - Recibir los pagos en efectivo, transferencia o tarjetas de débito. - Clasificar y archivar los comprobantes de depósito, retiros y cheques.
Vendedor	<ul style="list-style-type: none"> - Atender al cliente y conocer sus necesidades. - Conocer la variedad de productos y sus características. - Verificar que el producto que está adquiriendo cumplan con las expectativas del cliente y se encuentre en buen estado.

Nota. Elaborado por la autora

Estudio Financiero

Inversiones

La inversión inicial para la creación del almacén de repuestos automotrices en Cotogchoa incluye aspectos fundamentales relacionados con la remodelación y adecuación del local. Este proceso contempla la adaptación del espacio físico para garantizar una distribución eficiente de las áreas operativas y de atención al cliente, así como la instalación de mobiliario funcional y elementos decorativos que refuercen la imagen del negocio.

Tabla 32.

Inversiones de remodelación de espacio

Descripción	Costo
Reparación del piso de concreto	\$150,00
Pintura de las paredes	\$125,00
Reparación del techo	\$60,00
Conexiones de electricidad	\$50,00
Reconstrucción de la oficina	\$50,00
Total	\$435,00

Tabla 33

Inversiones en maquinarias y equipos

Descripción	Costo	C. Totales	Tiempo de vida en años
<i>Maquinarias y equipo</i>		<i>\$4.250,00</i>	
Muebles y enseres	\$2.500,00		10
Herramientas	\$1.750,00		5
<i>Instalaciones e inventario</i>		<i>\$1.800,00</i>	
Equipo de computo	\$1.800,00		3
Total	\$7.350,00	\$6.050,00	

Costos

Tabla 34

Costos de constitución

COSTOS DE CONSTITUCIÓN	USD
RUC	\$5,00
Constitución de la empresa	\$200,00
Permiso de funcionamiento	\$40,00
Permiso de bomberos	\$30,00
Total	\$275,00

Los costos de constitución incluyen gastos relacionados con la formalización legal del negocio, como registros, permisos municipales, tasas notariales y la obtención de licencias necesarias para operar el almacén de repuestos automotrices en Cotogchoa.

Tabla 35

Activos corrientes

Activos corrientes	USD
Inventario inicial	\$1.350,00
Caja y bancos	\$2.000,00
Cuentas por cobrar	\$0,00
Total	\$3.350,00

Los activos corrientes de la empresa representan los recursos disponibles a corto plazo para su operación.

Costos operacionales. Los costos operacionales incluyen todos los gastos necesarios para el funcionamiento diario del almacén, como el pago de sueldos, servicios básicos (agua, luz, internet), arriendo del local, transporte y otros insumos relacionados con la comercialización de los productos. Los costos garantizan la persistencia de las actividades del negocio para brindar un servicio eficaz a los habitantes de la parroquia Cotogchoa.

Tabla 36

Volumen de compra de los productos de “Repuestos automotrices GP”

MES	AÑO 1											
DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
PRODUCTO 1	249	289	215	312	289	264	253	276	189	162	305	344
PRODUCTO 2	283	362	302	276	300	286	286	264	285	276	295	356
PRODUCTO 3	285	327	389	294	311	326	354	312	381	390	299	368
PRODUCTO 4	308	379	476	316	322	375	231	301	412	504	301	380

El volumen de compra manifiesta la cantidad total de unidades conseguidas en el transcurso de un periodo determinado, el cual facilita la identificación de patrones de “demanda”, y “necesidades de inventario”.

Tabla 37*Costos de materiales*

Mes	Costo por unidad	AÑO 1											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Producto 1	\$3,50	\$871,50	\$1.011,50	\$752,50	\$1.092,00	\$1.011,50	\$924,00	\$885,50	\$966,00	\$661,50	\$567,00	\$1.067,50	\$1.204,00
Producto 2	\$4,00	\$1.132,00	\$1.448,00	\$1.208,00	\$1.104,00	\$1.200,00	\$1.144,00	\$1.144,00	\$1.056,00	\$1.140,00	\$1.104,00	\$1.180,00	\$1.424,00
Producto 3	\$5,01	\$1.427,85	\$1.638,27	\$1.948,89	\$1.472,94	\$1.558,11	\$1.633,26	\$1.773,54	\$1.563,12	\$1.908,81	\$1.953,90	\$1.497,99	\$1.843,68
Producto 4	\$1,96	\$603,68	\$742,84	\$932,96	\$619,36	\$631,12	\$735,00	\$452,76	\$589,96	\$807,52	\$987,84	\$589,96	\$744,80
Total	\$7,50	\$4.035,03	\$4.840,61	\$4.842,35	\$4.288,30	\$4.400,73	\$4.436,26	\$4.255,80	\$4.175,08	\$4.517,83	\$4.612,74	\$4.335,45	\$5.216,48

Tabla 38*Costos operacionales*

MES	AÑO 1												
	DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Costos variables (material)		\$4.035,03	\$4.840,61	\$4.842,35	\$4.288,30	\$4.400,73	\$4.436,26	\$4.255,80	\$4.175,08	\$4.517,83	\$4.612,74	\$4.335,45	\$5.216,48
Personal		\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00
Administración/ventas		\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00	\$80,00
Servicios básicos		\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00	\$50,00
Otros		\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00	\$10,00
Total		\$5.675,03	\$6.480,61	\$6.482,35	\$5.928,30	\$6.040,73	\$6.076,26	\$5.895,80	\$5.815,08	\$6.157,83	\$6.252,74	\$5.975,45	\$6.856,48

Ingresos y pérdidas

Los ingresos y pérdidas reflejan el resultado económico de la operación de la empresa, determinando la rentabilidad mediante la comparación entre los ingresos generados por las ventas y los costos asociados a la actividad.

Tabla 39*Precio de venta de productos*

Producto 1	\$5,45
Producto 2	\$6,50
Producto 3	\$8,00
Producto 4	\$3,75
Imprevistos	3%

Tabla 40*Cálculo de Ingresos*

Mes	AÑO 1											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Producto 1	\$1.357,05	\$1.575,05	\$1.171,75	\$1.700,40	\$1.575,05	\$1.438,80	\$1.378,85	\$1.504,20	\$1.030,05	\$882,90	\$1.662,25	\$1.874,80
Producto 2	\$1.839,50	\$2.353,00	\$1.963,00	\$1.794,00	\$1.950,00	\$1.859,00	\$1.859,00	\$1.716,00	\$1.852,50	\$1.794,00	\$1.917,50	\$2.314,00
Producto 3	\$2.280,00	\$2.616,00	\$3.112,00	\$2.352,00	\$2.488,00	\$2.608,00	\$2.832,00	\$2.496,00	\$3.048,00	\$3.120,00	\$2.392,00	\$2.944,00
Producto 4	\$1.155,00	\$1.421,25	\$1.785,00	\$1.185,00	\$1.207,50	\$1.406,25	\$866,25	\$1.128,75	\$1.545,00	\$1.890,00	\$1.128,75	\$1.425,00
Subtotal	\$6.631,55	\$7.965,30	\$8.031,75	\$7.031,40	\$7.220,55	\$7.312,05	\$6.936,10	\$6.844,95	\$7.475,55	\$7.686,90	\$7.100,50	\$8.557,80
(-) Imprevistos 3%	\$198,95	\$238,96	\$240,95	\$210,94	\$216,62	\$219,36	\$208,08	\$205,35	\$224,27	\$230,61	\$213,02	\$256,73
Ingreso total	\$6.432,60	\$7.726,34	\$7.790,80	\$6.820,46	\$7.003,93	\$7.092,69	\$6.728,02	\$6.639,60	\$7.251,28	\$7.456,29	\$6.887,49	\$8.301,07

Tabla 41*Perdidas/ganancias iniciales en el primer año*

JEFE DE VENTAS	\$400,00
-----------------------	----------

Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ingresos	\$6.432,60	\$7.726,34	\$7.790,80	\$6.820,46	\$7.003,93	\$7.092,69	\$6.728,02	\$6.639,60	\$7.251,28	\$7.456,29	\$6.887,49	\$8.301,07
(-) Costos operacionales	\$5.675,03	\$6.480,61	\$6.482,35	\$5.928,30	\$6.040,73	\$6.076,26	\$5.895,80	\$5.815,08	\$6.157,83	\$6.252,74	\$5.975,45	\$6.856,48
(-) Salarios de gerencia	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00
(=) Utilidad /pérdida	\$357,57	\$845,73	\$908,45	\$492,16	\$563,20	\$616,43	\$432,22	\$424,52	\$693,45	\$803,55	\$512,04	\$1.044,59
Utilidad/P. Acumulada	\$357,57	\$1.203,30	\$2.111,75	\$2.603,91	\$3.167,11	\$3.783,54	\$4.215,76	\$4.640,28	\$5.333,73	\$6.137,29	\$6.649,32	\$7.693,91

Necesidades del capital y plan de financiamiento

Para cubrir las necesidades de capital identificadas en el presente proyecto, se ha decidido no optar por un préstamo bancario, sino por recurrir a los recursos propios, el cual se integran la contribución en especies o por un préstamo familiar, por lo general, esto permite reducir los costos financieros del proyecto, facilitando mantener una estructura flexible en el inicio del negocio “taller automotriz” en la parroquia Cotogchoa. Cabe mencionar que en periodos futuros será fundamental gestionar un préstamo para llevar a cabo los procesos de expansión del taller y así asegurar un “inicio sostenible”.

Tabla 42

Necesidad del capital y plan de financiamiento

Necesidades de capital		Plan de financiamiento	
	USD		USD
Adecuación del taller	\$435,00	Patrimonio	\$9.110,00
Contribución en especies	\$1.000,00	R. Personales(efectivo)	\$8.000,00
Maquinarias y equipo	\$6.050,00	Valor de las cont. Especies	\$1.110,00
Activos corrientes	\$3.350,00	Préstamo familiar	\$2.000,00
Costos de constitución	\$275,00		
Total	\$11.110,00	Total	\$11.110,00

Pérdidas y ganancias

Tabla 43

Depreciación

Descripción	USD	Tiempo de vida en años	Depreciación	Depreciación anual (año 1-3)	Depreciación anual (año 4-5)	Depreciación mensual año 1
Muebles y enseres	\$2.500,00	10	10%	\$750,00	\$500,00	\$20,83
Herramientas	\$1.750,00	5	20%	\$1.050,00	\$700,00	\$29,17
Equipo de computo	\$1.800,00	3	33%	\$1.799,82	\$1.199,88	\$50,00
TOTAL	\$6.050,00			\$3.599,82	\$2.399,88	\$100,00

Tabla 44.*Estado de Pérdidas y ganancias*

Descripción	AÑO 1												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Ingresos	\$6.432,60	\$7.726,34	\$7.790,80	\$6.820,46	\$7.003,93	\$7.092,69	\$6.728,02	\$6.639,60	\$7.251,28	\$7.456,29	\$6.887,49	\$8.301,07	\$86.130,57
(-) Costos variables	\$4.035,03	\$4.840,61	\$4.842,35	\$4.288,30	\$4.400,73	\$4.436,26	\$4.255,80	\$4.175,08	\$4.517,83	\$4.612,74	\$4.335,45	\$5.216,48	\$53.956,66
(-) Costos fijos	\$1.640,00	\$1.640,00	\$1.640,00	\$1.640,00	\$1.640,00	\$1.640,00	\$1.640,00	\$1.640,00	\$1.640,00	\$1.640,00	\$1.640,00	\$1.640,00	\$19.680,00
(-) Salarios gerentes	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$400,00	\$4.800,00
Utilidad bruta	\$357,57	\$845,73	\$908,45	\$492,16	\$563,20	\$616,43	\$432,22	\$424,52	\$693,45	\$803,55	\$512,04	\$1.044,59	\$7.693,91
(-) Costos de constitución	\$22,92	\$22,92	\$22,92	\$22,92	\$22,92	\$22,92	\$22,92	\$22,92	\$22,92	\$22,92	\$22,92	\$22,92	\$275,00
(-) Costos de adecuación de taller	\$36,25	\$36,25	\$36,25	\$36,25	\$36,25	\$36,25	\$36,25	\$36,25	\$36,25	\$36,25	\$36,25	\$36,25	\$435,00
(-) Interés por crédito privado	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(-) Interés por créditos del banco	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(-) Depreciaciones	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$100,00	\$1.199,94
Utilidad bruta antes de impuestos	\$198,41	\$686,57	\$749,29	\$333,00	\$404,04	\$457,27	\$273,06	\$265,36	\$534,29	\$644,39	\$352,87	\$885,42	\$5.783,97
Participación de trabajadores	\$29,76	\$102,99	\$112,39	\$49,95	\$60,61	\$68,59	\$40,96	\$39,80	\$80,14	\$96,66	\$52,93	\$132,81	\$867,60
Utilidades después de participación trabajadores	\$228,17	\$789,55	\$861,68	\$382,95	\$464,65	\$388,68	\$232,10	\$225,56	\$454,15	\$547,73	\$299,94	\$752,61	\$5.627,76
Impuesto a la renta	\$57,04	\$197,39	\$215,42	\$95,74	\$116,16	\$97,17	\$58,02	\$56,39	\$113,54	\$136,93	\$74,99	\$188,15	\$1.406,94
Utilidad neta	\$285,22	\$986,94	\$1.077,10	\$478,68	\$580,81	\$291,51	\$174,07	\$169,17	\$340,61	\$410,80	\$224,96	\$564,46	\$5.584,32

A continuación, se presenta un análisis detallado respecto a los ingresos, costos y utilidades proyectados para los primeros 5 años de operación del negocio, mediante estos datos se permite evaluar el rendimiento financiero.

Tabla 45

Estado de Pérdidas y ganancias

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DESCRIPCIÓN		5%	5,50%	6%	6,50%
Ingresos	\$86.130,57	\$90.437,10	\$95.411,14	\$101.135,80	\$107.709,63
(-) Costos variables	\$53.956,66	\$56.654,49	\$59.770,49	\$63.356,72	\$67.474,91
(-) Costos fijos	\$19.680,00	\$20.664,00	\$21.800,52	\$23.108,55	\$24.610,61
(-) Salarios gerentes	\$4.800,00	\$5.040,00	\$5.317,20	\$5.636,23	\$6.002,59
Utilidad bruta	\$7.693,91	\$8.078,60	\$8.522,93	\$9.034,30	\$9.621,53
(-) Costos de constitución	\$275,00	\$288,75	\$304,63	\$322,91	\$343,90
(-) Costos de adecuación de taller	\$435,00	\$456,75	\$481,87	\$510,78	\$543,98
(-) Interés por crédito privado	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(-) Interés por créditos del banco	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(-) Depreciaciones	\$1.199,94	\$1.259,94	\$1.329,23	\$1.408,99	\$1.500,57
Utilidad bruta antes de impuestos	\$5.783,97	\$6.073,17	\$6.407,19	\$6.791,62	\$7.233,08
Participación de trabajadores	\$867,60	\$910,97	\$961,08	\$1.018,74	\$1.084,96
Utilidades después de participación trabajadores	\$5.627,76	\$5.909,15	\$6.234,16	\$6.608,21	\$7.037,74
Impuesto a la renta	\$1.406,94	\$1.477,29	\$1.558,54	\$1.652,05	\$1.759,43
Utilidad neta	\$5.584,32	\$5.863,54	\$6.186,03	\$6.557,20	\$6.983,41

Evaluación financiera

1. Tasa Interna de Retorno

	PERIODO 0	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5
Inversión inicial	\$11.110,00					
Flujo de caja	-\$11.110,00	\$5.584,32	\$5.863,54	\$6.186,03	\$6.557,20	\$6.983,41

En relación con los datos que se han presenciado dentro de la tabla, se evidencia que el TIR es de 47,52%, este valor refleja que existe una alta rentabilidad potencial dentro del proyecto, este mismo es un aspecto positivo y a la vez significativo, dicho valor supera ampliamente las tasas de interés típicas de financiamiento y el costo de oportunidad, por lo tanto, el almacén se encuentra en la posibilidad de generar un margen amplio de ganancias. La inversión inicial corresponde a \$11.110,00, el cual será recuperado de forma rápida, lo cual llega a ser atractivo hacia los inversionistas. No obstante, es importante comprender que, al obtener un TIR elevado, existe la posibilidad de que se enfrenten riesgos como lo son las sobreestimaciones en relación con los flujos y costos, especialmente en escenarios en donde los datos económicos son totalmente variables, lo que generaría expectativas irreales.

2. Valor actual Neto

De acuerdo con los datos que se han proyectado , el VAN correspondería a \$12.275,02 el mismo que se calculó con una tasa de descuento del 10%, evidenciando que el proyecto poseerá un excedente significativo, el mismo que es un punto positivo dado que no solo se encarga de validar la rentabilidad del proyecto, sino que también se encarga de indicar que existe una sólida capacidad para llegar a cumplir y supera las expectativas con las que se encuentra ligada en relación con el retorno ajustado al riesgo. Es importante resaltar que al contar con un VAN positivo se justifica la viabilidad financiera, sin embargo, se debe considerar que este análisis dependerá de la precisión de las proyecciones de los flujos de efectivo. por lo tanto, al presentarse cambios dentro de los ingresos, costos o gastos, el VAN podría llegar a disminuir.

Para garantizar la viabilidad del proyecto y reducir la incertidumbre en la operación del almacén de repuestos automotrices “Repuestos Automotrices GP” en la parroquia Cotogchoa, se han identificado los siguientes riesgos junto con sus respectivas estrategias de mitigación:

Tabla 46

Evaluación de Riesgos y estrategias de mitigación

Categoría de Riesgo	Descripción del Riesgo	Impacto	Probabilidad	Estrategias de Mitigación
1. Abastecimiento y logística	Dependencia excesiva de proveedores específicos puede ocasionar retrasos en la entrega de repuestos, afectando la disponibilidad de productos y la satisfacción del cliente.	Alto	Medio	<ul style="list-style-type: none"> - Diversificar proveedores nacionales e internacionales. - Implementar un stock de seguridad con los productos más demandados. - Automatizar la gestión de inventarios con software especializado.
2. Baja demanda inicial	Dificultad para captar clientes en los primeros meses debido a la falta de reconocimiento de la marca y preferencia por almacenes ya establecidos.	Medio	Alto	<ul style="list-style-type: none"> - Campañas de marketing digital y tradicional enfocadas en la zona. - Ofrecer descuentos y promociones de lanzamiento. - Implementar estrategias de fidelización como tarjetas de descuento o membresías.
3. Competencia con almacenes establecidos	La existencia de negocios similares en zonas cercanas podría reducir la captación de clientes si no se ofrece una ventaja competitiva clara.	Alto	Alto	<ul style="list-style-type: none"> - Diferenciarse con repuestos exclusivos y servicio técnico especializado. - Desarrollar un programa de fidelización para retener clientes. - Analizar y ajustar precios para ser más competitivos.

4. Cambios en la normativa del sector	Modificaciones en regulaciones gubernamentales pueden afectar la importación y comercialización de repuestos, generando escasez o aumento de costos.	Alto	Bajo	<ul style="list-style-type: none"> - Mantenerse actualizado con las normativas nacionales e internacionales. - Participar en gremios comerciales para anticipar cambios. - Diseñar un plan financiero flexible para afrontar posibles regulaciones.
5. Falta de liquidez y financiamiento	Dificultad para cubrir costos operativos en los primeros meses debido a ventas bajas o retrasos en pagos de clientes.	Alto	Medio	<ul style="list-style-type: none"> - Planificar capital de trabajo para al menos 6 meses de operación. - Buscar financiamiento con bancos o inversionistas. - Implementar políticas de crédito y cobranza eficientes.
6. Fluctuaciones en la demanda	Variaciones en la compra de repuestos debido a estacionalidad, cambios en la economía o tendencias del sector automotriz.	Medio	Medio	<ul style="list-style-type: none"> - Ofrecer promociones en temporadas bajas. - Ampliar la gama de productos según la demanda del mercado. - Realizar estudios de tendencias para anticipar cambios.
7. Riesgo tecnológico y digital	Falta de adopción de plataformas digitales de venta o fallas en la infraestructura tecnológica pueden limitar el alcance del negocio.	Medio	Medio	<ul style="list-style-type: none"> - Implementar una tienda en línea para facilitar la compra. - Capacitar al personal en herramientas digitales. - Usar redes sociales y estrategias de marketing digital para atraer tráfico.
8. Problemas con la atención al cliente	Un mal servicio al cliente o falta de políticas claras de garantía y devolución pueden afectar la reputación del negocio.	Alto	Medio	<ul style="list-style-type: none"> - Capacitar constantemente al personal en atención al cliente. - Implementar encuestas de satisfacción y buzones de sugerencias. - Desarrollar un sistema de resolución rápida de quejas.

Conclusiones

En base con el diagnóstico realizado, se identificó dentro del proyecto que existen deficiencias específicas del abastecimiento de repuestos automotrices de la Parroquia de Cotogchoa, lo que generaba que los habitantes se transportaran a zonas aledañas donde pudiera adquirir los bienes que requerían. De igual manera, el análisis de mercado estimó una demanda insatisfecha de 126,200 USD anuales, por tal razón, se justifica la creación de un almacén de repuestos automotrices dentro de la parroquia, el mismo, que posee como público objetivo habitantes de entre 30 a 50 años, quienes son propietarios de vehículos como Toyota, Kia, Nissan y Hyundai.

La creación del almacén “Repuestos Automotrices GP” no solo cubrirá la demanda insatisfecha que mostró el estudio de mercado, sino que también, mejorará la economía local de la Parroquia Cotogchoa ya que reducirá la dependencia de otras zonas aledañas y ofrecerá un servicio competitivo.

Cabe mencionar que el presente estudio se limita al sector de la Parroquia Cotogchoa y sus 14 barrios que la conforman. Además, se basa en estimaciones de demanda que pueden variar según cambios en el mercado, los cuales pueden mostrarse como oportunidades o amenazas para el almacén.

Este proyecto traerá beneficios económicos y sociales que contribuirán al fortalecimiento del comercio local y al bienestar de los habitantes, mediante la generación de plazas de empleo, el desarrollo de una identidad comunitaria y la oferta de productos de alta calidad.

Recomendaciones

Para maximizar el impacto de este proyecto, se sugiere dar seguimiento para evaluar el desempeño del almacén una vez que se comiencen a ejecutar las actividades comerciales. Además, es fundamental que desde el inicio del proyecto se realice una planificación para la implementación de canales digitales y programas de fidelización al cliente.

Se recomienda a los propietarios de almacenes actuales de repuestos automotrices, que realicen análisis situacionales de manera constante para conocer cómo se encuentran sus empresas de manera interna y externa. De esta manera, se podría reaccionar de forma proactiva y eficiente ante algún cambio que se presente en el mercado.

Se sugiere al gobierno local, que brinde las facilidades a los emprendedores y empresarios en los procesos legales y administrativos para la apertura de nuevos negocios en la Parroquia Cotogchoa. Ya que así, se incentiva el crecimiento económico del sector y se genera empleo para los habitantes.

Referencias

- Acacia Technologies. (31 de Julio de 2019). *Cómo organizar un almacén de repuestos*. Acacia Technologies: <https://acaciatec.com/como-organizar-almacen-repuestos/>
- Asamblea Nacional. (2008). *Constitución De La República Del Ecuador*. https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2021/02/Constitucion-de-la-Republica-del-Ecuador_act_ene-2021.pdf
- Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico De La Producción, Comercio e Inversiones, COPCI*. <https://www.gobiernoelectronico.gob.ec/wp-content/uploads/2018/10/C%C3%B3digo-Org%C3%A1nico-de-la-Producci%C3%B3n-Comercio-e-Inversiones-Copci.pdf>
- Asamblea Nacional. (2010). *Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización*. https://www.defensa.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2016/01/dic15_CODIGO-ORGANICO-DE-ORGANIZACION-TERRITORIAL-COOTAD.pdf
- Asamblea Nacional. (2020). *Ley Orgánica De Emprendimiento E Innovación*. https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-03/Documento_LEY-ORGANICA-EMPREDIMIENTO-INNOVACION.pdf
- Asamblea Nacional. (2020). *Reglamento de las sociedades por acciones simplificadas*. <https://smsecuador.ec/wp-content/uploads/2020/11/Reglamento-de-las-Sociedades-por-acciones-simplificadas.pdf>
- Baca, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. Ther McGraw-Hill.
- Boletín de Prensa. (2021). *Inscripción de Sociedades por Acciones Simplificadas en el Ruc ya es Automática*. <https://www.sri.gob.ec/o/sri-portlet-biblioteca-alfresco-internet/descargar/5752a04e-3da9-4225-905b-41313504682f/BOLET%C3%8DN%20025%20-%20INSCRIPCI%C3%93N%20DE%20SOCIEDADES%20POR%20ACCIONES%20SIMPLIFICAD>
- Carrillo, D., Vega, V., & Navas, S. (2019). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión*. Editorial Jurídica del Ecuador.

file:///C:/Users/nesto/Downloads/LibroFormulacinyEvaluacindeProyectosdeInversio
n.pdf

Censo Ecuador. (2022). *Censo Ecuador*. Censo Ecuador: <https://www.censoecuador.gob.ec/>

Cevallos, A., & Arellano, M. (2020). *Contabilidad de costos: órdenes de producción*.
Universidad Técnica del Norte.

Cevallos, V., Esparza, F., Balseca, J., y Chafra, J. (2022). *Formulación y evaluación de
proyectos para financiamiento*. Editorial CIDE.

Cortes, A., & Díaz, C. (2020). *Estudio de factibilidad para la creación de un almacén de
repuestos para motos autorizado por AUTECA en Girardot, año 2020 (Proyecto
final para optar el título de Administrador de Empresas, Universidad de
Cundinamarca)*. Repositorio Institucional de Universidad de Cundinamarca,
Girardot.

file:///C:/Users/nesto/Downloads/ESTUDIO%20DE%20FACTIBILIDAD%20PAR
A%20LA%20CREACI%C3%93N%20DE%20UN%20ALMAC%C3%89N%20DE
%20REPUESTOS.pdf

Díaz, J., Vela, S., & Vidaurre, P. (2022). *Formulación y Evaluación de proyectos de
inversión*. <https://doi.org/10.51252/4175>

Fajardo, M., & Soto, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial*. Ediciones UTMACH.
[https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14356/1/Cap.4%20An%c3%a
lisis%20de%20estados%20financieros.pdf](https://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14356/1/Cap.4%20An%c3%a1lisis%20de%20estados%20financieros.pdf)

Fuentes, D., García, H., & Toscano, A. (2020). *Contabilidad General Un enfoque
administrativo y financiero*. Seccional Montería.

Gonzales, D. (2017). *Aproximaciones teóricas desde los estudios organizacionales*.
Editorial EAFIT.

Gonzalez, G. (2019). *Importancia del estudio de factibilidad para invertir: análisis de
indicadores financieros*. Repositorio UTMACH, Machala.

Guajardo, G., & Andrade, N. (2008). *Contabilidad Financiera*. The McGraw-Hill
Companies.

[https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/e23f70cddb8ebb07228b167f869c522d.
pdf](https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/e23f70cddb8ebb07228b167f869c522d.pdf)

- Hoyas, A. (2022). *El mercado de repuestos y autopartes en Ecuador*. ICEX España Exportación e Inversiones.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2023). *Anuario de Estadísticas de Transporte, 2022*. Boletín Técnico N° 01-2023-Transporte. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Economicas/Estadistica%20de%20Transporte/ESTRA_2022/2022_BOLETIN_ESTRA.pdf?form=MG0AV3
- Méndez, R. (2020). *Formulación y evaluación de proyectos: enfoque para emprendedores*. Ecoe Ediciones.
- Morales, A., & Morales, J. (2009). *Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación*. The McGraw-Hill Companies. https://www.cayso.com.mx/cursosenlinea/wp-content/uploads/2019/05/Proyectos-de-Inversi%C3%B3n-Arturo-Morales_compressed.pdf
- Morocho, B., & Quizhpi, D. (2022). *Análisis de factibilidad para la comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón Girón*. Repositorio Institucional de Universidad Politécnica Salesiana, Cuenca. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/23667>
- Núñez, E. (1997). *Guía para la Preparación de Proyectos de Servicios Públicos Municipales*. Instituto Nacional de Administración Pública, A.C.
- Pauta, C., & Cárdenas, I. (2023). *Estudio de factibilidad económica para la implementación del servicio de modificación de la cartografía del motor en vehículos livianos, para la empresa "Comercial Jiménez"*. Repositorio UPS, Cuenca. <http://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/24199>
- Piña, L. (2023). El enfoque cualitativo: Una alternativa compleja dentro del mundo de la investigación. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 8(15), 1-3. <https://doi.org/10.35381/r.k.v8i15.2440>
- Ramos, C. (2020). Los alcances de una investigación. *CienciAmérica*, 9(3), 1-5. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7746475>
- Rivera, I. (2017). *Principios de Macroeconomía: Un enfoque de sentido común*. Fondo Editorial. <https://files.pucp.education/departamento/economia/lde-2017-04.pdf>

- Sánchez, F. (2019). Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Consensos y Disensos. *Revista Digital de Investigación en Docencia Universitaria*, 13(1), 102-122. <https://doi.org/10.19083/ridu.2019.644>
- Sanmartin, A. (2023). *Estudio de factibilidad, comercial, técnica y financiera para determinar la viabilidad de la exportación de pitahaya hacia el mercado de Singapur*. Repositorio UTMACH, Machala. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/handle/48000/22138>
- Sapag, N., Sapag, R., & Sapag, J. (2014). *Preparación y evaluación de proyectos*. Mc Graw Hill educación. <http://repositorio.uasb.edu.bo/handle/20.500.14624/1243>
- Serrano, F. (2020). *Proyectos de inversión*. Grupo Editorial Patria, S.A.
- Superintendencia de Compañía, Valores y Seguros. (2020). *Guía Constitución de Sociedades Por Acciones Simplificadas*. PUDELECO.
- UNEMI. (2020). Compendio del Autor. *Universidad Estatal de Milagro Unemi, 1*, 1-17. https://sga.unemi.edu.ec/media/archivocompendio/2021/08/12/archivocompendio_202181223225.pdf
- Vásquez, F. (2018). *Estudio de mercado para la implementacion de un taller automotriz Multimarca en Servimotor [Trabajo de Suficiencia Profesional de licenciatura en Administración de Empresas, Universidad de PIRUA]*. Repositorio Institucional PIRHUA, Piura, Perú. <https://pirhua.udep.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/c69b8f02-f1fc-4b31-85eb-1e5a18c191e5/content>
- Vélez, D., Tapla, M., y Ramon, P. (2024). Estudio de viabilidad comercial de un local de Yogur Griego en Cuenca, Ecuador. *Runas Journal of Education and Culture*, 5(9), 1-37. <https://doi.org/10.4652/runasv5i9.188>
- Villaorduña, L., & Oscanoa, M. (2022). *Aproximaciones a la ciencia económica y microeconomía*. CIDE Editorial. <https://repositorio.cidecuador.org/bitstream/123456789/2337/1/Aproximaciones-a-la-Ciencia-Economica.pdf>
- Virreira, M. (2020). *Evaluación financiera de proyectos de inversión: métodos y aplicaciones*. UPSA.

Zea, F., Álvarez, J., & Andrade, G. (2021). Estudio de mercado del sector automotriz como herramienta para toma de decisiones empresariales. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología*, 2(12), 643-670. <https://doi.org/10.35381/cm.v7i12.444>

Zhingre, S., Erazo, J., Narváez, C., & Moreno, V. (2020). Plan de negocios para evaluar la viabilidad en el sector microempresarial de. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria KOINONIA*, 5(10), 370-396. <https://doi.org/10.35381/r.k.v5i10.699>

Anexos

Anexo 1

Cronograma del Trabajo de Investigación

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CUARTA COHORTE
MODALIDAD DE TITULACIÓN: INVESTIGACION
CRONOGRAMA DE TUTORÍAS

NOMBRE: GRACE ELIZABETH PROAÑO REIMUNDO

TEMA: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN ALMACÉN DE REPUESTOS AUTOMOTRICES PARA VEHÍCULOS LIVIANOS, EN LA PARROQUIA COTOGCHOA, AÑO 2024

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES														
ACTIVIDADES	OCTUBRE				NOVIEMBRE					DICIEMBRE				
	2024				2024					2024				
	Semanas				Semanas					Semanas				
	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
TEMA	X													
RESUMEN	X													
INTRODUCCIÓN	X													
DESARROLLO		X	X	X										
METODOLOGÍA				X	X	X	X	X						
RESULTADOS										X	X			
CONCLUSIONES											X			
RECOMENDACIONES											X			
Referencias												X		
Apéndice												X		
Entrega del ARTICULO													X	
Total, horas	3	1	1	2	1	1	1	1		2	3	4		

*El total de horas de tutorías es de 20 en contacto con el docente.

COMPROMISO:

Yo GRACE ELIZABETH PROAÑO REIMUNDO, me comprometo a cumplir responsablemente el presente cronograma de control de tutoría del componente practico de la modalidad de titulación **INFORME DE INVESTIGACION**.

Socializado previamente con el Docente Tutor, caso contrario será decisión del Docente con autorización del Consejo Postgrado, tomar las decisiones pertinentes.

Para constancia de lo actuado firman:



Comprobo, responsablemente por:
GABRIEL ESTUARDO
CEVALLOS UVE

PhD. Gabriel Cevallos
Tutor (a)



Comprobo, responsablemente por:
GRACE ELIZABETH
PROAÑO REIMUNDO

Ing. Proaño Grace
Autor (a)

Anexo 2

Matriz de consistencia

Formulación del problema	Objetivo general	Objetivos específicos	Variables	Metodología
¿De qué manera un estudio de factibilidad determinará la viabilidad comercial para la creación de un almacén de repuesto automotrices para vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa?	Determinar la viabilidad comercial para la creación de un almacén de repuesto automotrices para vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa, año 2024.	Diagnosticar la situación actual de los almacenes de repuestos automotrices para vehículos livianos en la parroquia Cotogchoa. Identificar la oferta y demanda de repuestos automotrices en la parroquia Cotogchoa. Elaborar un Plan de viabilidad para la creación de un almacén de repuestos automotrices.	Estudio de factibilidad	Tipo de investigación: <ul style="list-style-type: none">• Diseño no experimental• Alcance descriptivo – exploratorio• Enfoque mixto• Método deductivo y analítico Técnicas de recolección de información: <ul style="list-style-type: none">• Entrevista y encuesta

Anexo 3

Operacionalización de variables

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES				
Variables	Conceptualización	Dimensiones	Indicadores	Instrumentos
Estudio de factibilidad	Consiste en un análisis donde se evalúa distintos aspectos que determinan la rentabilidad de un proyecto de inversión.	Estudio de mercado	Oferta	Encuestas Preguntas de selección múltiple Preguntas con escala de Likert
			Demanda	
		Estudio técnico	Mercado	
			Ingeniería	
			Tamaño	
			Localización	
		Estudio administrativo	Estudio legal	
			Estudio organizacional	
		Estudio económico	Inversión	
			Ingresos	
Costos				

Anexo 4

Guía de entrevista



UNIVERSIDAD ESTADAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
INSTITUTO DE POSGRADO
PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
MENCIÓN GESTIÓN DE LAS PYMES

Entrevista dirigida a la presidente del GAD Parroquial Cotogchoa

Tema: Estudio de factibilidad para la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos, en la Parroquia Cotogchoa, año 2024.

Objetivo: Recopilar información necesaria sobre la percepción de autoridades importantes sobre la creación de un almacén de repuestos automotrices en la Parroquia Cotogchoa.

Instrucciones: Responda las siguientes preguntas según su criterio.

Nombres y Apellidos:

1. De manera general, ¿cómo considera que se encuentra la situación económica de los habitantes de la Parroquia Cotogchoa?
2. ¿Cómo evalúa la situación económica de los emprendimientos en la Parroquia Cotogchoa?
3. ¿Cuán importante considera la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos en la Parroquia Cotogchoa?
4. ¿Considera que la creación de un almacén de repuestos automotrices beneficiará a los habitantes de la Parroquia Cotogchoa?
5. ¿Qué impacto tendrá en los habitantes de la Parroquia Cotogchoa la creación de un almacén de repuestos automotrices?
6. ¿Cuáles considera que serán las oportunidades socioeconómicas que brindará esta idea de negocio en la Parroquia Cotogchoa?
7. ¿Considera que tendrá una buena aceptación por parte de los habitantes de la Parroquia Cotogchoa la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos?
8. ¿Cuáles considera que serían los posibles riesgos a enfrentar en esta idea de negocio?

Anexo 5

Cuestionario



UNIVERSIDAD ESTADAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

INSTITUTO DE POSGRADO

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MENCIÓN GESTIÓN DE LAS PYMES

Encuesta dirigida a los habitantes de la Parroquia Cotogchoa

Tema: Estudio de factibilidad para la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos, en la Parroquia Cotogchoa, año 2024.

Objetivo: Conocer la demanda existente de repuestos automotrices en la Parroquia Cotogchoa.

Instrucciones: Lea detenidamente cada una de las preguntas establecidas y escoja el ítem que considere según su criterio.

1. Edad

- 18 – 29 años
- 30 – 41 años
- 42 – 53 años
- 54 – 65 años
- Más de 65 años

2. Género

- Femenino
- Masculino

3. ¿Cuáles son sus ingresos mínimos mensuales?

- \$1 - \$200
- \$200 - \$400
- \$400 - \$600
- \$600 - \$800
- Más de \$800

Indicador: Oferta

4. **¿Qué tan de acuerdo está en que actualmente no hay suficiente oferta de repuestos automotrices en la parroquia Cotogchoa?**

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

5. **¿Considera que es viable la creación de un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos en la Parroquia Cotogchoa?**

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

Indicador: Demanda

6. **¿Con qué frecuencia compra repuestos automotrices para su vehículo?**

- Muy frecuentemente
- Frecuentemente
- Ocasionalmente
- Raramente
- Nunca

7. **¿Qué tipo de productos relacionados con repuestos automotrices le gustaría encontrar en un almacén en Cotogchoa?**

- Repuestos básicos (filtros, aceites, etc.)
- Repuestos especializados
- Herramientas y accesorios
- Otros

Indicador: Mercado

8. **¿Dónde suele adquirir los repuestos automotrices actualmente?**

- En la parroquia Cotogchoa
- En otra localidad cercana
- En línea
- Otros

9. **¿Qué tan satisfecho está con el servicio que recibe al comprar repuestos en el mercado actual?**

- Muy satisfecho
- Satisfecho
- Neutral
- Poco satisfecho
- Nada satisfecho

Indicador: Ingeniería

10. **¿Qué tan importante es para usted que el almacén ofrezca servicio técnico para instalación de repuestos?**

- Muy importante
- Importante
- Moderadamente importante
- De poca importancia
- Sin importancia

11. **¿Qué tan importante es para usted que se implementen nuevas formas de pago online o digitales?**

- Muy importante
- Importante
- Moderadamente importante
- De poca importancia
- Sin importancia

Indicador: Tamaño

12. **¿Considera que las empresas de repuestos automotrices deben trabajar con venta al por mayor para adquirir más ganancias a menores costos?**

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

13. **¿Considera que un almacén pequeño sería suficiente para satisfacer las necesidades de repuestos automotrices en la parroquia?**

- Totalmente de acuerdo

- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

Indicador: Localización

14. ¿En qué zona de la parroquia Cotogchoa considera más conveniente establecer un almacén de repuestos automotrices?

- Centro de la parroquia
- Zonas periféricas
- Cerca de vías principales
- Otros

15. ¿Qué tan importante considera que es la localización para poder captar a más clientes?

- Muy importante
- Importante
- Moderadamente importante
- De poca importancia
- Sin importancia

Indicador: Estudio legal

16. ¿Qué tan de acuerdo está en que las empresas del sector automotriz deben asegurarse de actuar dentro del marco legal cuando se realizan importaciones de productos?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

17. ¿Qué tan relevante es para usted que el almacén cumpla con todas las normativas legales vigentes?

- Muy relevante
- Relevante
- Moderadamente relevante
- Poco relevante

- Irrelevante

Indicador: Estudio organizacional

18. **¿Qué importancia le da al servicio al cliente al momento de comprar repuestos?**

- Muy importante
- Importante
- Moderadamente importante
- De poca importancia
- Sin importancia

19. **¿Considera que las opiniones de los clientes son fundamentales para mejorar la cultura organizacional de una empresa?**

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

Indicador: Inversión

20. **¿Qué tan de acuerdo está en pagar un poco más por repuestos de alta calidad?**

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

21. **¿Considera que un almacén con promociones frecuentes atraería más clientes en la parroquia Cotogchoa?**

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo

Indicador: Ingresos

22. **¿Cuánto gasta aproximadamente en repuestos automotrices al año?**

- Menos de \$100
- Entre \$100 y \$300

- Más de \$300

23. ¿Qué tan importante es para usted encontrar repuestos a precios competitivos?

- Muy importante
- Importante
- Moderadamente importante
- De poca importancia
- Sin importancia

Indicador: Costos

24. ¿Qué aspectos considera que impactan más en los costos de los repuestos automotrices?

- Transporte
- Marca del repuesto
- Lugar de compra
- Otros

25. ¿Consideras que el almacén de repuestos automotrices debería controlar los gastos generales para optimizar los costos de producción?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Indeciso
- En desacuerdo
- Totalmente en desacuerdo