UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA

FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA:

TEMA:

Plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026.

TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTOR:

Jordan Alexander Carrera Castillo

LA LIBERTAD – ECUADOR

2026

Aprobación del profesor tutor

En mi calidad de Profesor Tutor del trabajo de titulación, **"Plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026"**, elaborado por la **Sr. Jordan alexander Carrera Castillo,** egresada de la Carrera de Administración de Empresas, Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de **Licenciado en Administración de Empresas**, declaro que luego de haber asesorado científica y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente

Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
JOSE FABIAN VILLAO VITERI

Ing. José Villao Viteri; MBA.

Profesor tutor

Autoría del trabajo

El presente Trabajo de Titulación denominado **"Plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026"**, constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, **Jordan Alexander Carrera Castillo** con cédula de identidad número **2100672563** declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.



Carrera Castillo Jordan Alexander

C.C. No.: 2100672563

Dedicatoria

A mis padres Ercilla Castillo y Pablo Carrera, mis hermanos y mi sobrino, quienes son las personas más importantes en mi vida, pilares fundamentales para seguir adelante.

A mis familiares cercanos por estar presente con palabras de ánimo y el apoyo en esta etapa de formación.

A mis amigos y compañeros de la universidad por motivarme y recordarme que no estaba solo en este proceso.

Y a quienes, directa o indirectamente, aportaron tiempo, recursos, conocimiento o ánimo, este logro también es de ustedes.

Jordan Carrera

Agradecimiento

Agradezco a Dios, por la fortaleza, la salud y la oportunidad de culminar esta etapa de mi vida académica.

A mis padres por el ánimo y el apoyo constante incluso al estar lejos de casa, su amor incondicional y su confianza en mi han sido la inspiración para llegar hasta aquí.

A mis amigos por compartir conmigo cada avance de cada logro, sido este camino universitario más llevadero

A la institución y sus docentes, por los conocimientos brindados para la formación profesional, a mi tutor por el tiempo y paciencia para guiarme y enseñarme en todo mi proceso universitario.

Jordan Carrera

TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN

Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
JOSE XAVIER TOMALA URIBE

……..

Lic. José Xavier Tomalá Uribe, MSc.

DIRECTOR DE LA CARRERA

Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
ALVARO HUMBERTO MEJIA FREIRE

……..

Ing. Álvaro Mejía Freire, MSc

PROFESOR ESPECIALISTA

Validar Únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
JOSE FABIAN VILLAO VITERI

……..

Ing. José Fabian Villao Viteri, MBA.

PROFESOR TUTOR

Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
RENZO ENRIQUE GUTIERREZ CONTRERAS

……

Ing. Renzo Gutiérrez Contreras, MBA.

PROFESOR GUÍA DE LA UIC

Validar únicamente en FirmaEC.
Firmado electrónicamente por:
JULISSA ANGIE GONZALEZ GONZALEZ

……

Lcda. Julissa González González, Mgt

ASISTENTE ADMINISTRATIVA

Índice

Introducción 14
Planteamiento del problema 15
Formulación del problema 16
Sistematización del problema 16
Objetivo general 17
Objetivos específicos 17
Justificación teórica 17
Justificación practica 18
Mapeo 19
Capítulo I 20
Marco Referencial 20
Revisión de literatura 20
Desarrollo de teorías y conceptos 22
Plan de negocio 22
Estudio de mercado 22
Oferta 22
Demanda 22
Competencia 23
Canales de distribución 23
Estudio técnico 23
Localización 23
Tamaño del proyecto 24
Maquinaria y equipo 24
Estudio financiero 24
Inversión inicial 24
Flujo de caja 25
VAN 25
TIR 25
Estudio legal 25
Requisitos legales 26
Permisos de funcionamiento 26
Creación de empresa 26
Factibilidad comercial 26
Aceptación del mercado 27

Intención de compra 27
Factibilidad financiera 27
Rentabilidad 27
Periodo de recuperación de inversión 28
Fundamentos legales 28
Capítulo II. 30
Metodología 30
Diseño de la Investigación 30
Enfoque de la investigación 30
Métodos de la Investigación 30
Población y muestra 31
Fórmula para el calcula de la muestra 32
Recolección y procesamiento de datos 32
Técnicas de investigación 32
Ficha de observación 32
Entrevista 32
Encuestas 33
Capítulo III. 34
Resultados y Discusión 34
Análisis de Ficha de observación 34
Análisis de datos entrevistas 35
Análisis de datos encuestas 40
Discusión 53
Propuestas 55
Descripción de la empresa 55
Justificación de la propuesta 55
Nombre y Logo 55
Eslogan 56
Análisis FODA 56
Canales de distribución 57
Competencia 58
Competencia 59
Localización 59
Estudio legal 60
Proceso de legalización para constitución de una empresa 62

Estudio Financiero 64
Inversión inicial 64
Mobiliario y equipos de oficina 64
Equipos de Computo 64
Suministro de oficina 65
Suministro de limpieza 66
Inventario 66
Capital de trabajo 69
Financiamiento 69
Flujo de caja 71
VAN 72
TIR 72
PRI 72
Bibliografías 75
Apéndice 80
Apéndice 1. Matriz de consistencia 80
Apéndice 2. Informe de validación de instrumento – Entrevistas 81
Apéndice 3. Informe de validación de instrumento – Encuestas 82
Apéndice 4. Certificado Validación de Instrumentos 83
Apéndice 5: Entrevista dirigida a propietarios y jefes de talleres mecánicos. 84
Apéndice 6: Encuesta a los habitantes del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos 86
Apéndice 7: Cronogramas de actividades 89
Apéndice 8: Procesamiento de dato SPSS 90

Tabla

Tabla 1. Ficha de observación 34
Tabla 2. Edad 40
Tabla 3. Genero 41
Tabla 4. Uso principal de vehículo 42
Tabla 5. Frecuencia de compra 43
Tabla 6. Lugar de oferta 44

Tabla 7. Disponibilidad 45
Tabla 8. Variedad 46
Tabla 9. Frecuencia de trasladado 47
Tabla 10. Precio 48
Tabla 11. Canal de distribución 49
Tabla 12. Atención y servicio 50
Tabla 13. Nuevo local 51
Tabla 14. Canales digitales 52
Tabla 15. Estrategia del FO – FA – DO – DA 57
Tabla 16. Matriz de selección por criterio del lugar 59
Tabla 17. Proceso para constituir empresa 62
Tabla 18. Cuerpo de Bomberos, La Libertad 62
Tabla 19. Servicio de Rentas Internas (SRI) 62
Tabla 20. Cámara de Comercio, Santa Elena 63
Tabla 21. Municipio de La Libertad (GADMCLL) 63
Tabla 22. Superintendencia De Compañías 63
Tabla 23. Inversión de la remodelación de espacio. 64
Tabla 24. Mobiliario y equipos de oficina. 64
Tabla 25. Mobiliario y equipos de oficina. 64
Tabla 26. Software de gestión. 65
Tabla 27. Transporte. 65
Tabla 28. Suministro de oficina. 65
Tabla 29. Suministro de limpieza. 66
Tabla 30. Inventario 67
Tabla 31. Gastos rol del personal. 68
Tabla 32. Costos de constitución. 68
Tabla 33. Gastos por arriendo local. 68
Tabla 34. Capital de trabajo 69
Tabla 35. Inversión total 69
Tabla 36. Financiamiento 69
Tabla 37. Depreciación 70
Tabla 38. Estado de pérdidas y ganancias 70
Tabla 39. Estado de pérdidas y ganancias 71
Tabla 40. Flujo de caja 71
Tabla 41. Tabla de indicadores financieros 72

Figuras

Figura 1 40
Figura 2 41
Figura 3 42
Figura 4 43
Figura 5 44
Figura 6 45
Figura 7 46
Figura 8 47
Figura 9 48
Figura 10 49
Figura 11 50
Figura 12 51
Figura 13 52
Figura 14 55
Figura 15 56

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTOS AUTOMOTRICES PARA VEHÍCULOS LIVIANOS EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, AÑO 2026

Autor:

Jordan Alexander Carrera Castillo

Tutor:

Ing. José Villao Viteri, MBA.

Resumen

La presente investigación analiza la factibilidad de un plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón la libertad, año 2026. El problema que se aborda es la limitada disponibilidad de repuestos dentro del cantón, lo que provoca demoras en la reparación y trasladar a propietario a adquirir repuestos en otras ciudades. El objetivo general consiste en laborar un plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026. El estudio tiene un enfoque mixto y un alcance descriptivo y exploratoria, sustentando en la aplicación de entrevistas y encuestas a una muestra de 361 personas que disponga vehículos livianos. Los resultados evidenciaron que existe una demanda insatisfecha por repuesto para vehículos de origen chino, debido a la falta de stock y producto alternos para su sustitución. Se concluyo con un plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón la libertad, año 2026.

Palabras clave: Plan de negocio; comercialización; repuestos; vehículos livianos; disponibilidad; factibilidad

BUSINESS PLAN FOR THE ESTABLISHMENT OF A COMPANY SPECIALIZING IN THE SALE OF AUTOMOTIVE PARTS FOR LIGHT VEHICLES IN THE CANTON OF LA LIBERTAD, YEAR 2026

Author:

Jordan Alexander Carrera Castillo

Tutor:

Ing. José Villao Viteri, MBA.

Abstract:

This research analyzes the feasibility of a business plan for the creation of a company that sells automotive parts for light-duty vehicles in the canton of La Libertad in the year 2026. The problem addressed is the limited availability of parts within the canton, which causes delays in repairs and forces vehicle owners to purchase parts in other cities. The overall objective is to develop a business plan for the creation of a company specializing in the sale of automotive parts for light vehicles in the canton of La Libertad in the year 2026. The study employs a mixed-methods approach with a descriptive and exploratory scope, based on interviews and surveys of a sample of 361 individuals who own light vehicles. The results showed that there is an unmet demand for replacement parts for Chinese-made vehicles due to a lack of inventory and alternative products for substitution. The study concluded with a business plan for the creation of a company specializing in the sale of automotive replacement parts for light vehicles in the canton of La Libertad by the year 2026.

Keywords: Business plan; marketing; replacement parts; light-duty vehicles; availability; feasibility

Introducción

Comúnmente el término plan de negocio se lo asocia con un documento requerido que elaboramos para acceder a un financiamiento e iniciar nuestra idea de negocio. Para Gaytán Cortés (2020), es una herramienta que permite a las organizaciones trazar una ruta por medio de la cual alcanzará todos y cada uno de sus objetivos y metas propuestas. Tener un documento donde exista información clave de los objetivos y una dirección clara hacia donde ir, permite que nuestra organización permita evaluar la viabilidad del proyecto.

A nivel mundial es un requisito para poder acceder a un financiamiento de proyecto de inversión. El World Bank (2023), exige que los proyectos demuestren solidez técnica y económica antes de ser financiados, fundamentados en los estudios de viabilidad. Evaluar previamente un plan de negocio estructurado, en donde integre un análisis de mercado, técnico y proyecciones financieras, ayuda a demostrar la viabilidad del negocio y la dirección que busca.

En Latino América, el plan de negocio se estableció como el instrumento que permite estructurar modelos de negocios sostenibles a las PYMES, al recopilar en un solo documento un estudio de mercado, técnico y financiero que respalde la viabilidad del proyecto. La CAF (2014), impulsa programas que combina financiamiento y una asistencia técnica para que las pymes de países como Chile, Ecuador, Panamá y Perú puedan invertir en sectores estratégicos, mediante proyectos que integren modelos de negocio sostenible y mejoras en su gestión.

Estas políticas se pueden evidenciar en la aprobación de USD 150 millones para Banco Pichincha, designados para financiar MiPymes. CAF (2024), aprobó USD 400 millones para pequeñas empresas y empleo juvenil en Ecuador. En este contexto contar con un plan de negocio solido resulta fundamental para que las MiPymes puedan estructurar propuestas de inversión viables.

En la provincia de Santa Elena de acuerdo con el INEC (2025), sobre el registro Estadístico de Empresas realizado en el año 2023, evidencia que existe 14.000 empresas, lo indica un entorno empresarial en crecimiento. En el cantón La Libertad, los repuestos para vehículos livianos es un sector que va creciendo con mayor demanda. El parque automotor se encuentra en constante aumento, la necesidad por los repuestos y servicios relacionados ha crecido notablemente, sin que exista una oferta suficiente en la localidad para satisfacer la demanda.

En este escenario se genera una oportunidad significativa para establecer la constitución de una empresa de venta de repuestos dentro de la provincia de Santa Elena. Un plan de negocio con una estructura sólida puede no solo identificar necesidades del mercado, sino además trazar estrategias claras de gestión de inventario, marketing y distribución del producto. A sí mismo, planificaciones financieras, canales de distribución, estudio de mercado (analizando la competencia) serán puntos clave y esenciales para asegurar el éxito de la empresa en un mercado emergente.

Planteamiento del problema

El mercado de partes y piezas de autos ha sufrido notables incrementos a escala mundial, vinculados con el aumento del parque vehicular y la necesidad del público objetivo de servicios de mantenimiento preventivo y correctivo. Con base en estimaciones de Hedges & Company, se calcula que en el mundo hay alrededor de 1.4 millones de vehículos en circulación, lo que equivale casi un automóvil por cada seis habitantes (Autocosmos, 2023). Esta tendencia se debe al progresivo aumento en el número de automóviles en circulación, lo que trae consigo la necesidad de su mantenimiento para su óptimo funcionamiento.

El tamaño del mercado minorista global de autopartes se valoró en 525 mil millones de dólares en 2024 y se proyecta que alcance 1 billón de dólares en 2034 (Global Market Insights, 2025). Este aumento de la demanda ha ocasionado una alta competencia, lo que ha favorecido la concentración de proveedores en polos industriales consolidados, originado así desequilibrio en la distribución externa como en regiones con una menor capacidad productiva, que depende esencialmente de la importación y distribución externa.

Las dinámicas globales presentan desafíos, en América Latina, el acceso a repuesto automotrices, mientras que, en algunas ciudades como San Paulo, Ciudad de México o Bogotá, lideran los centros de distribución y comercialización de este, lo que ciudades intermedios o rurales suelen enfrentar limitaciones para acceder a productos de calidad y precios competitivos. El Banco Interamericano de Desarrollo (2025), advierte que, cuanto unos pocos intermediarios controlan la compra y distribución en un sector, se genera cuellos de botella que permiten un escenario con mayor competencia.

El mercado de los repuestos automotrices en Ecuador se concentra en ciudades como Quito, Guayaquil y Cuenca, lugar donde se encuentra los principales importadoras, distribuidores y talleres especializados. De acuerdo con un estudio de la Universidad Técnica de Ambato, alrededor de 67% del mercado de comercialización de vehículos en el país se

concentra en las ciudades de quito y Guayaquil (UTA ,2023) Este contraste refleja los retos que enfrentan las provincias para obtener repuestos de calidad y a precios competitivos, por consecuencia provoca migración comercial a grandes ciudades.

Actualmente la demanda de repuestos dentro de la provincia de Santa Elena en el cantón la Libertad presenta deficiencias en el cumplimiento de la disponibilidad de stock, esto se evidencia en inestabilidad del abastecimiento de algunas auto partes de vehículos. Esta problemática constituye un aspecto notorio, que ocasiona que gran parte de la población opte por desplazarse a ciudades como Guayaquil para realizar sus compras, por la ausencia de diversidad de repuesto. Lo que provoca directamente al desarrollo económico de la provincia, lo que limita el crecimiento de negocios locales y una dependencia externa para el abastecimiento de repuestos.

Formulación del problema

¿De qué manera un plan de negocio aporta a la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026?

Sistematización del problema

¿Cuál es la situación actual de la oferta y demanda de repuestos automotrices en el cantón La Libertad?

¿Qué factores influyen en la comercialización y disponibilidad de repuestos automotrices en la zona?

¿Cuál es la factibilidad técnica y financiera para la creación de una empresa comercializadora de repuestos automotrices en el cantón La Libertad?

Objetivo general

Elaborar un plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026.

Objetivos específicos

- Determinar la oferta, demanda y canales de distribución de repuestos automotrices en el cantón La Libertad.
- Identificar los factores que inciden en la comercialización y disponibilidad de repuestos automotrices en la zona.
- Analizar la factibilidad de técnica y financiera para la creación de una empresa comercializadora de repuestos automotrices en el cantón la libertad.

Justificación teórica

La investigación presenta su justificación teórica de acuerdo con Scarborough y Zimmerer (2020), indican que un plan de negocio permite analizar un entorno empresarial, donde se identifican oportunidades, establecen objetivos y se anticipan posibles riesgos.

En este sentido, la creación de una empresa dedicada a la venta de repuestos automotrices en el cantón La Libertad se justifica teóricamente por la importancia de contar con una estructura planificada que oriente la toma de decisiones y contribuya al éxito y sostenibilidad del negocio. Además, al centrarse en repuestos para vehículos livianos, la investigación aportara al conocimiento sobre el mercado local poco estudiado dentro del sector automotriz. Logrando recaudar información de la situación actual del sector de comercialización de repuestos automotrices.

Justificación practica

En la justificación práctica, el plan de negocio se plantea como una herramienta para responder a la situación actual del cantón La Libertad, donde la oferta de mayor peso de repuestos automotrices es limitada y una parte importante de la comercialización se concentran en ciudades como Quito y Guayaquil (UTA, 2023). Esta situación genera costos adicionales, pérdida de tiempo y una dependencia comercial hacia otras provincias. Dado a esto, la implementación de una empresa local que comercialice repuestos automotrices se presenta como una alternativa viable, sostenible y necesaria para atender la demanda del mercado, mejorar el acceso a estos bienes y fortalecer la economía provincial.

Asimismo, el desarrollo de este plan de negocio contribuirá a la generación de empleo directo e indirecto, impulsando el dinamismo económico en la zona y promoviendo el emprendimiento local. La empresa propuesta busca ofrecer un servicio ágil, confiable y orientado al cliente, posicionando a Santa Elena como una provincia emergente dentro del sector automotriz del país. En consecuencia, este proyecto no solo aporta al ámbito académico y empresarial, sino que también constituye un instrumento estratégico que fomenta la innovación, la competitividad y el desarrollo territorial sostenible.

Mapeo

El presente trabajo de investigación se estructura en tres capítulos que son orientados al lector a lo largo del desarrollo del estudio. En la introducción se contextualiza la problemática del acceso a repuestos en el cantón, se expones la importación de contar con una oferta y se presenta la elaboración de un plan de negocio que permita evaluara la factibilidad de la nueva empresa

El Capítulo I, corresponde al marco referencial, donde reúne la revisión literatura nacional e internacional sobre el sector automotriz, de igual manera como los conceptos teóricos relacionados con planes de negocio, estudio de mercado, estudio técnico, incluyendo los fundamentos legales para la creación de la empresa comerciales en el ámbito automotriz.

El Capitulo II desarrolla la metodología, describiendo el diseño no experimental, el enfoque misto, los métodos utilizados, la población y la muestra, los instrumentos de recolección de datos (encuestas y entrevistas) alineados con la matriz de consistencia.

El Capitulo III, presenta los resultados y discusión, seguido de la propuesta de plan de negocio para la empresa de repuestos, y la conclusión y recomendación, así como los respectivos anexos en el Apéndice.

Capítulo I

Marco Referencial

Revisión de literatura

En la actualidad los temas vinculados con plan de negocio y la comercialización de repuestos automotriz ha motivado a diversas investigaciones al análisis de la gestión de inventarios, la rentabilidad y el diseño del negocio especializado en el campo.

Bianchetti García, g. b. (2022), en su investigación que tiene como título “plan de negocios para la venta de repuestos y accesorios en formato b2c mediante canales digitales para Derco”, estudio se realizado en la Universidad de Chile cuyo objetivo es evaluara un plan de negocio que permita a Derco realizar la venta de repuestos mediante canales digitales de forma rentable.

Se trata de un trabajo para el desarrollo de un plan de negocio que permita una venta B2C, en donde se determina el segmento de mercado a satisfacer y el producto que se debe vender.

Los resultados que se obtuvieron fue una evidencia de oportunidad de negocio digital, y determino el segmento a clientes que se desea satisfacer y además un análisis de potenciales competidores, donde existe una baja presencia de actores en canales digitales.

En el artículo de investigación de Cristancho Triana et al. (2021), aborda el tema “Aspectos clave del plan de negocios para emprender en el contexto colombiano” realizado en la Universidad ECCI (Escuela Colombiana de Carreras Industriales) que tenía como objetivo determinar los componentes más relevantes que debe tener un modelo de plan de negocios. Todo esto con el fin de favorecer los planteamientos de los emprendimientos nacientes.

Se Realizo un estudio descriptivo con alcance correlacional, no experimental, transversal y con enfoque cuantitativo, el estudio conto con 440 encuestas aplicadas.

Los resultados indican que el componente legal es el más relevante, por el contexto jurídico, frente a la creación de empresa. Le sigue el módulo financiero, debido a las implicaciones en la protección de los accionistas, y a los posibles riesgos y obligaciones. Se destaca que, para los académicos, el componente logístico resulta más relevante. En contraste, los profesionales consideran al componente estratégico, de venta y de mercadeo, los más significativos.

En el artículo de investigación de Correa García et al. (2010), con el tema "La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial" realizado en la Universidad Antioquia, Colombia. El artículo tiene como objetivo identificar la importancia estratégica de la planeación financiera para la creación de empresas sostenibles en el tiempo.

Para lograr lo anterior, se realizó una revisión bibliográfica de diversos temas relacionados con la elaboración de planes de negocio y la continuidad de las empresas, y se complementó a través de la experiencia en la evaluación de dichos planes.

Los resultados muestran que la falta de formulación de un plan de negocio dificulta la puesta en marcha, por lo que su supervivencia, crecimiento y desarrollo se ven afectados. Es importante realizar una evaluación previa, a fin de conocer las condiciones y situaciones en la que esta y estar sujeta la empresa.

En la investigación de Enrique y Novilos (2024), aborda el tema "Plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de repuestos automotrices express para los talleres en el norte de quito", estudio realizado por la Universidad de las Américas. Tuvo como objetivo elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de repuestos automotrices exprés. Se realizó una investigación cualitativa mediante entrevistas, al propietario de un taller automotriz, y a un usuario final propietario de vehículo. La investigación cuantitativa se la realizo por el método de muestreo no probabilístico por conveniencia, a propietarios de vehículos que residan en el norte del Distrito Metropolitano de Quito, desde 18 años, de todo género, con un estilo de vida ajetreado, y un nivel socio económico medio.

Los resultados que se obtuvieron que el diseño de modelo de negocios se fundamenta en un análisis detallado utilizado herramientas de gestión, como el análisis poter y pestel, además las importaciones de autopartes que ingresan al país principalmente son de neumáticos, seguido por frenos y suspensión por lo que se puede contar con un stock para cubrir la demanda del mercado objetivo.

Pulgar Salazar y Arias Insuasti (2020), en su tesis de maestría con el tema "Plan de negocio para la creación de una empresa de Gestión Digital de Servicios Mecánicos de mantenimiento preventivo de vehículos en la Ciudad de Quito en el año 2020". Estudio fue realizado en la Universidad Internacional SEK, se analizó el entorno del sector automotriz, con lo referente al comercio y talleres mecánicos, una investigación de mercado usando encuestas.

Desarrollan un plan de negocio ofreciendo un servicio automotriz mediante plataforma digitales, brindando soluciones efectivas a sus diferentes clientes.

Desarrollo de teorías y conceptos

Plan de negocio

Para Lanza (2006), Es un documento que reúne toda la información necesaria para evaluar un negocio y ponerlo en marcha.

Es un documento escrito y estructurado donde se describe la idea de la empresa, objetivos, estrategias, proyecciones económicas y financieras.

Estudio de mercado

Según Monroy (2019), este tipo de estudio busca comprender las condicionantes en que se prevé instaurar el nuevo producto o servicio, para ello su principal finalidad se basa en recolectar información importante sobre los consumidores, competidores y proveedores.

La segmentación de mercado constituye un proceso vital que agrupa los posibles clientes en diferentes categorías.

Oferta

Gaitán (2020), lo menciona como cantidad disponible de bienes y servicios producidos por los comerciantes con destino al mercado competitivo que tienen el objetivo de generar un beneficio económico

Es la cantidad de productos que los vendedores están dispuestos y son capaces de poner a la venta en el mercado.

Demanda

Ramírez et al (2018), definida como la cantidad de bienes y servicios que el consumidor estaría dispuesto a comprar o adquirir un servicio en diferentes precios establecidos dentro del mercado.

Cantidad de bienes o servicio que las personas desean adquirir a los precios del mercado, como en este caso seria los repuestos automotrices.

Competencia

Mutatio (2021), menciona que la competencia es una parte fundamental de las organizaciones para impulsar la innovación y la mejora del mercado, permitiendo una compresión más profunda del entorno para identificar oportunidades y posteriormente el desarrollo de estrategia efectivas para alcanzar el éxito empresarial.

La competencia se refiere al grupo de negocios que frecuentan en el mismo entorno y ofrecen el mismo bien o servicio para los consumidores, de forma que ocasiona una rivalidad empresarial teniendo un cambio de perspectiva, al tener que desarrollar ciertas capacidades que permita tomar mejores decisiones.

Canales de distribución

Armstrong, G. (2013), señala que los canales de distribución son un conjunto de organizaciones interdependientes que ayudan a que un producto o servicio esté disponible para uso o consumo por el consumidor o el usuario.

Los canales de distribución tienen la finalidad de desplazar un producto a su lugar de comercialización, formado por organizaciones que ayudan al consumidor conseguir un producto o servicio.

Estudio técnico

El estudio técnico se orienta a la función operativa del negocio, se destaca la producción, la infraestructura, el sistema de logística y los recursos útiles para concluir el proyecto de una forma efectiva (López, 2023).

Esto nos ayuda a describir los requerimientos físicos del negocio y su funcionamiento su objetivo es mostrar cómo serán las operaciones diarias del negocio (Alvarez, 2015).

Localización

Uribe (2008), indica que el estudio de localización comprende la identificación de zonas geográficas, que van desde un concepto amplio, conocido como macro localización, hasta identificar una zona urbana o rural más pequeña, conocida como micro localización, para finalmente determinar un sitio preciso o ubicación del proyecto.

Tener bien claro la localización es de suma importancia ya que prácticamente se define la macro localización y la micro localización para el funcionamiento de la empresa.

Tamaño del proyecto

Sapan Chain et al. (2008), señala la importación de definir el tamaño que tendrá el proyecto, esto se manifiesta en su incidencia sobre le nivel de las inversiones y el costo que se calculen y la estimación de la rentabilidad.

El tamaño del proyecto responde a un análisis de algunas variables del proyecto, pero la cantidad de demanda proyectada a futuro es el factor más importante del tamaño.

Maquinaria y equipo

Según Reyes Santos Perea (2023), las máquinas y equipos juegan un papel muy importante en las organizaciones, dado que facilitan algunas actividades que pueden ser tediosas dentro de la empresa es por aquello que cuando se emplea las maquinarias correctas puede suponer un gran ahorro de tiempo y dinero.

Para una organización la maquinar y equipo puede definirse como una herramienta fundamental para trabajar, el uso adecuado de los equipos ayuda a producir bienes de una forma más eficiente y eficaz. Generando una ventaja competitiva frente a la competencia.

Estudio financiero

El estudio financiero está integrado por elementos informativo cuantitativo que permite decidir y observar la viabilidad de un plan de negocio (Navarro et al., 2008).

Por lo que el estudio financiero se llaga a basar en el cálculo de los indicadores que permita evidencias la eficiencia, rendimiento, liquidez, etc. Mismo que nos ayuda a tomar decisiones correctas para el desarrollo de la organización.

Inversión inicial

Baca Urbina (2013), señala la inversión inicial como la suma de activos fijo y diferidos; equipo de producción, equipo de oficinas y ventas, terreno y obra civil, activo diferido, más un porcentaje de imprevistos.

Inversión inicial es el dinero que el propietario necesita para iniciar un proyecto y cubrir costos iniciales de activos y personal.

Flujo de caja

Para Estupiñán (2009) define la cantidad de fondos monetarios necesarios para validar que existe una adecuada liquidez que permita llevar a cabo las responsabilidades financieras internas y externas.

El flujo de caja funciona como un indicador de liquides de la empresa, que emite la información acerca de ingreso y salida de caja

VAN

Isique Huaroma (2016), señala que es un indicador de rentabilidad que permite medir la diferencia del valor actual de los flujos de ingresos y egresos futuros, incluyendo las inversiones que se realizarán durante la vida útil de un proyecto y utiliza una tasa de descuento que representa el costo de oportunidad del capital, que es el rendimiento exigido por los inversionistas.

En consecuencia, es traer los valores calculado al presente de los flujos e inversiones que se realizaran con el proyecto, indicador que se aplica en el estudio financiero. Este proceso será esencial porque permite que los productos o servicios se adapten mejor a las necesidades de cada grupo (Jirón, 2020).

TIR

Para Uribe Flores (2010), la Tasa internar de retorno es llevar a valor presente, los valores obtenidos del (FFTN) utilizando una tasa que se llama costo de oportunidad del dinero, que es el porcentaje que se espera rinda la inversión en el plan de negocio y que sea atractivo de acuerdo con los rendimientos de papeles en el sistema financiero.

La TIR es la que permite tener conocimiento sobre el porcentaje que va a rendir la inversión del proyecto, será como un indicador del proyecto a desarrollar.

Estudio legal

Sapan Chain et al. (2008), indica el conocimiento de la legislación resulta fundamental para la preparación eficaz de los proyectos, conocer las disposiciones legales para incorporar los elementos administrativos, con sus costos, y posibilita el desarrollo del proyecto más fluido y oportunamente.

Estudio legal es la fase del proyecto donde se evalúa la viabilidad jurídica, la revisión de las leyes, normas y permisos necesario para el correcto funcionamiento del proyecto.

Requisitos legales

Según Ecogestor (2025), los requisitos legales son el conjunto de leyes, normativas, reglamentos y ordenadas que regulas las actividades de la organización.

Los requisitos legales son obligaciones fijadas por las leyes, normativas y reglamentos de un país, esto sirve para garantizar el orden y seguridad.

Permisos de funcionamiento

El Permiso de Funcionamiento es el documento que debe ser otorgado por la Autoridad Sanitaria Nacional a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento (Rubio García ,2016).

Creación de empresa

La empresa encuentra su justificación de existencia y su legitimidad como organización social en su posibilidad y capacidad de producir bienes o prestar servicios útiles para satisfacer necesidades humanas (Veciana, J. M, 2005).

Es un proceso de planificar, organizar y tener los recursos, detectar oportunidades de inversiones, desarrollando proyectos de negocio y consolidar empresas.

Factibilidad comercial

La factibilidad comercial o viabilidad comercia se constituye por la fase de planificación de proyectos, permitiendo evaluar el potencial de lo que se desea desarrollar, en el mercado se estudió la demanda, competencia y el público objetivo (Vélez et al., 2024).

La viabilidad comercial se basa en identificar si un bien o servicio llega a ser aceptado por el mercado, asimismo ayuda a evaluar aspectos técnicos y económicos con a la intención de determinar el éxito.

Aceptación del mercado

Según Emodi et al., (2021), la aceptación de mercado es el grado de aprobación que tiene el consumido a la hora de comprar y uso de un producto o servicio.

La aceptación de mercado es un proceso de análisis por el cual se comprueba la aprobación de los consumidores al reconocer, adoptar y apreciar un producto sobre su competencia.

Intención de compra

"Después de que el consumidor ha evaluado cada alternativa en el conjunto evocado, se forma una intención de comprar un producto o marca en particular. Sin embargo, la intención y el acto real de comprar son conceptos distintos." (Ferrell C. & Hartline D., 2012, p. 259)

La intención de compra es un acto de compra que el consumidor evalúa a partir del nombre o marca del producto, en otras palabras, determina su preferencia acerca del producto a vender.

Factibilidad financiera

Según Burneo-Valarezo, Delgado Víctore & Vérez (2016), el estudio de factibilidad es un instrumento que le permite a las empresas evaluar los proyectos en apoyo de los indicadores financieros se decide si se aprueba la inversión.

La factibilidad financiera evalúa si el proyecto dispone de recurso económicos necesarios para poder dar inicio, operar de forma sostenida y general valor, utilizando diferentes indicadores de evaluación de inversiones.

Rentabilidad

Según Solé (2023), la rentabilidad se evalúa en la eficiencia del negocio, el porcentaje de rentabilidad representa el riesgo que tomo al inicio de un proyecto.

Es un indicador que mide la eficiencia con la que el proyecto ha utilizado sus recursos financieros en un lapso.

Periodo de recuperación de inversión

Para Andrade Pinelo (2011), el periodo de recupera de inversión muestra el tiempo en el cual los flujos de caja netos cubren la totalidad de la inversión realizada.

Es una herramienta que indica el tiempo que un proyecto toma para recuperar la inversión inicial.

Fundamentos legales

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

CAPITULO II.- DERECHOS DEL BUEN VIVIR

SECCIÓN OCTAVA. TRABAJO Y SEGURIDAD SOCIAL

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado. (Ecuador, 2008)

Art. 66.- Se reconoce y garantizará a las personas:

15. El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental. (Ecuador, 2008)

LEY DE COMPAÑIAS DEL ECUADOR

Art. 1.- Las compañías se constituyen por contrato, entre dos o más personas naturales o jurídicas que unen sus capitales, trabajo o conocimiento para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades, o por acto unilateral, por una sola persona natural o jurídica que destina aportes de capital para emprender en operaciones mercantiles de manera individual y participar de sus utilidades. (LEY DE COMPAÑIAS, 2023)

CÓDIGO DE TRABAJO

TÍTULO 1. DEL CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO

CAPÍTULO 1. DE SU NATURALEZA Y ESPECIES

Art. 8.- Contrato individual. – Contrato individual de trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre. (CÓDIGO DE TRABAJO, 2020)

LEY DE DEFENSA CONTRA INCENDIO

CAPITULO V. DE LOS RECURSOS ECONÓMICOS

Art. 35.- Los primeros jefes de los cuerpos de bomberos del país, concederán permisos anuales, cobrarán tasas de servicio, ordenarán con los debidos fundamentos, clausuras de edificios, locales e inmuebles en general y, adoptarán todas las medidas necesarias para prevenir flagelos, dentro de su respectiva jurisdicción, conforme a lo previsto en esta ley y en su reglamento. (LEY DE DEFENSA CONTRA INCENDIOS , 2018)

REGLAMENTO DE PREVENCIÓN, MITIGACIÓN Y PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS

Art. 31.- Se colocará extintores de incendios de acuerdo con la tabla 2, esta exigencia es obligatoria para cualquier uso y para el cálculo de la cantidad de extintores a instalarse. No se tomará en cuenta aquellos que formen parte de las bocas de incendios equipadas (BIE). (REGLAMENTO DE PREVENCION, MITIGACION Y PROTECCION CONTRA INCENDIOS, 2009)

Capítulo II.

Metodología

Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación se optó con un esquema no experimental en el que permitió realizar las respectivas observaciones, para Aarsman et al. (2024), indica que el diseño no experimental se caracteriza por no manipular deliberadamente las variables de estudio, sino se observa los fenómenos tal como ocurre en su contexto. A asimismo de eje transversal debido a que la investigación se realizó en el periodo de tiempo 2026 obteniendo información precisa del estado actual del mercado.

El presente estudio tiene un alcance descriptivo y exploratorio. Descriptivo por se detalla las características del mercado de repuesto en el cantón la libertad, donde se identifican patrones, tendencia y comportamiento del consumidor. Manhoney (2022), menciona que el alcance descriptivo se orienta a identificar resumir los patrones o comportamientos observados den los datos, limitándose a caracterizar el fenómeno sin indagar en sus causas. Exploratorio debido a que le tema requirió realizar un análisis de la situación actual para posterior dar una propuesta sobre el plan de negocio que surge como una herramienta de planificación para la creación del establecimiento de venta de repuestos automotrices.

Enfoque de la investigación

El enfoque mixto se utilizó en esta investigación debido a la utilización del enfoque cuantitativo y cualitativo, por medio del enfoque cuantitativo, realizo mediante encuestas a los usuarios del cantón la Libertad que tenga vehículos, y el enfoque cualitativo se aplicó con una entrevista a dueños de los talleres automotrices, para recopilar información adecuada para implementar un plan de negocio en la comercialización de repuestos automotrices.

Métodos de la Investigación

Para la investigación se empleó el método inductivo, según Valen Nuñez et al. (2025), este método parte de lo especifico a lo general, utilizado generalmente para realizar el análisis del fenómeno permitiendo la generación de teorías y leyes a partir de una observación directa o recolección da datos empíricos. En el contexto del estudio presente, se aplica al analizar las respuestas obtenidas en las encuestas y entrevistas, donde se logra identificar tendencia de la demanda de repuestos, problemas de abastecimiento, etc.

Por otra parte, el método deductivo para Espinoza Freire (2023), indica que este método favorece al aprendizaje activo puesto que se enfoca en ir desde una simple ideas abstracta o

teoría hasta legar a una conclusión mediante el razonamiento deductivo. La investigación opto por el método al empezar con la conceptualización de las variables, dimensiones e indicadores hasta ser relacionadas con la problemática del estudio, ayudando a una comprensión precisa y estructurada sobre el tema.

Población y muestra

Según Arispe Alburqueque et al. (2020), define a la población como el conjunto de individuos que mantiene una serie de características en común y están localizadas en un lugar en concreto.

La población de objeto de estudio es finita ya que se tomó en cuenta el censo de la Población y Vivienda 2022, el cantón la Libertad registra una población de 112.247 habitantes (INEC, 2022). Para el estudio se consideró el número de vehículos matriculados dentro de la provincia de Santa Elena, de acuerdo con el INEC (2025), indica que en el número de vehículos matriculados en Santa Elena son de 40.487 unidades.

La muestra seleccionada es de tipo no probabilístico por conveniencia, conformada por propietario de vehículos livianos del cantón la Libertad, las encuestas se aplicaron mediante Google Forms y de manera presencial en talleres y zonas de alta circulación vehicular, mientras que las entrevista se realizó a dueños y administradores de talleres mecánicos.

Parámetros

N= 40 487 población

Z= 1.96 Nivel de confianza 95%

e= 0.05 Margen de error 5%

p= 0.5, q=0.5 Máxima Variabilidad

Fórmula para el calcula de la muestra

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

$$n = \frac{40487 * 1.96^2 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (40487-1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{40487 * 3.8416 * 0.25}{0.0025 * 40487 + 3.8416 * 0.25}$$

$$n = \frac{40487 * 0.9604}{101.2175 + 0.9604}$$

$$n = \frac{38883.7148}{102.1779}$$

$$n = 380.549$$

$$n = 381$$

Al ser aplicado la fórmula de obtuvo el número de encuestados de 361 personas

Recolección y procesamiento de datos

Para la realización de recolección y procesamiento de dotas del trabajo de investigación, utilizaron Google forms y SPSS, para una adecuada recopilación de datos de manera ordenada, mediante la aplicación de gráficos para un análisis correcto.

Técnicas de investigación

Ficha de observación

La investigación se apoyó de una ficha de observación estructurada, aplicado una observación directa en el entorno del cantón la libertad. Este instrumento permitió analizar las marcas de vehículos que se encuentran en circulación dentro del cantón, logran identificar los posibles repuesto que se integren en el inventario.

Entrevista

Diaz Bravo et al. (2013), menciona que la entrevista se define como una conversación que se propone con un fin determinado distinto al simple hecho de conversar. Un instrumento técnico de recolección de datos de gran utilidad en la investigación cualitativa.

La entrevista se aplicó 2 entrevistas a propietarios y jefes de talleres mecánicos que se encuentra en el cantón la Libertad, con la finalidad de conocer la demanda y rotación de repuestos, dificultades de disponibilidad que enfrentan.

Encuestas

Para Romo López (2020), las encuestas reúnen características que se distinguen de los demás métodos de captación de información al brindar una forma más eficiente de recolección de datos.

La encuesta fue dirigida a los habitantes del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos, con el objetivo de conocer los hábitos de compra de repuestos automotrices, canales de adquisición, el nivel de satisfacción. La información obtenida proporciona datos cuantitativos que ayuda a describir la situación de la oferta y demanda de los repuestos automotrices en el cantón la Libertad.

Herramientas

Google Forms

El uso de la herramienta Google Forms facilitó la recolección de los datos dirigidos a habitantes del cantón la Libertad. El formulario fue creado para conocer los hábitos de compra de repuesto, nivel de satisfacción, la información recolectada por los participantes se transportó a una hoja Excel. Como afirman Abdurrahman y Muhammad (2024), los formularios con el estilo de Google sin duda son cada vez más indispensables para llevar la gestión de cualquier empresa o negocio.

Spss

La información recabada mediante el cuestionario fue exportada al programa Spss. Esto ayuda a la clasificación de las variables relacionadas con la experiencia y el conocimiento. Gracias a esta implementación, se pudieron encontrar un mercado insatisfecho. Como señala Mayorga et al. (2021), el SPSS permite calcular diversas operaciones aritméticas, algebraicas y trigonométricas, donde opera un gestor de datos que posibilita la información de manera dinámica, llevando a cabo los análisis estadísticos.

Capítulo III.

Resultados y Discusión

Análisis de Ficha de observación

La técnica de observación directa ya que se obtiene la información mediante la observación del fenómeno, que en este caso son los vehículos que circulen dentro del cantón la libertad. A partir de este levantamiento, se logró evidencia las marcas de vehículos que se encuentra con mayor volumen y menor, se considera una muestra de 381 para esta ficha de observación.

Tabla 1. *Ficha de observación*

Marcas	Frecencia	Porcentaje
Chevrolet	37	10%
Kia	32	8%
Hyundai	29	8%
Toyota	28	7%
Chery	23	6%
Jetour	22	6%
Renault	23	6%
Great wall	22	6%
Dong feng	19	5%
Nissan	19	5%
Foton	17	4%
Haval	17	4%
Mazda	15	4%
Suzuki	14	4%
JAC	14	4%
BYD	11	3%
Sinotruk	10	3%
Volkswagen	8	2%
DFSK	7	2%
Changan	6	2%
Isuzu	4	1%
Ford	3	1%
Citroen	1	0%
	381	100%



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

A partir de la ficha de observación aplicada en el cantón la libertad, se identificó una frecuencia de marcas que conforma el parque automotor observado. Chevrolet con 10 % y Kia 8 % mayor presencia, mientras a su vez se identificó una participación significativa de marcas de origen chino, como Chery, Jetour, Great Wall, Dong Feng, entre otras. Estos resultados ayudan a identificar el mercado objetivo para poder incorporar repuestos que conformaran el inventario inicial.

Análisis de datos entrevistas

Entrevistado: Ing. Danilo Rodríguez

1. **Desde su experiencia, ¿cómo diagnostica actualmente el mercado de repuestos automotrices en La Libertad en términos de disponibilidad, variedad de marcas y atención general?**

   Existe una deficiencia en el mercado para vehículos chinos, debido a su experiencia el parque automotor chino se está observando bastante en el sector y existe poca oferta en el mercado que pueda cubrir esa necesidad. Hay ciertos repuestos del carro chino que no se logra encontrar por la falta de disponibilidad en los locales del cantón la Libertad. Lo que provoca demora en la entrega del vehículo.

2. **¿Cuáles son las partes o piezas de vehículos livianos que más se solicitan y cambian en su taller (frenos, suspensión, motor, eléctricos, etc.)?**

   Algunas de las piezas que más se solicitan en el taller son:

   - Terminales
   - Rotulas
   - Cremallera
   - Bases de motor
   - Amortiguares
   - Pastillo
   - Freno
   - Zapatos
   - Disco

3. **¿En qué lugares o casas de repuestos adquiere habitualmente estas piezas?**

A la hora de adquirir una pieza se tomó en consideración el precio, la confianza, atención

- Repuestos Aquarius Rotulas
- Esquina de Pérez
- Repuestos Fercar

4. **¿Qué dificultades encuentra para conseguir repuestos en La Libertad y en qué tipos de productos se presentan con mayor frecuencia estas dificultades?**

   Existe una mínima dificultad para conseguir repuestos, pero en ocasiones se suele mandar a pedir a guayaquil. Los repuestos que con mayor frecuencia presenta esta dificulta son los repuestos de vehículos chinos que no se suelen encontrarse dentro del cantón.

5. **¿Con qué tipo de repuestos encuentra mayores problemas de stock o tardanza en La Libertad?**

   Los repuestos que presenta estos problemas de disponibilidad en el local son los repuestos para vehículos chino

6. **Cuando un repuesto no se encuentra en el cantón, ¿cómo afecta esto la operación de su taller y la relación con sus clientes? (Retrasos, pérdida de clientes, costos adicionales).**

   En guayaquil se encuentran en contacto con una casa comercial de repuestos automotriz. Pero lo más rápido y con stock completo es desplazarse a Guayaquil.

7. **¿Cómo valora los precios locales frente a los de otras ciudades como Guayaquil? ¿De qué manera esta diferencia de precios influye en si decide comprar localmente o pedir fuera?**

   No existe una brecha grande entre precio de otras ciudades como Guayaquil, pero hay ciertos repuestos que se encuentra más accesible en el cantón y otros repuestos que no. Averiguando bien los precios, lo que lo termina convenciendo en la calidad del repuesto y la atención. no es una variable para elegir un repuesto, la calidad y la atención e

8. **¿Qué opina sobre la apertura de una nueva comercializadora especializada en vehículos livianos dentro de La Libertad?**

   Excelente, el mercado da para todos. Entre más locales hay, más stock hay dentro d la península, siempre y cuando se tome un tiempo para cuál será su valor agregado

9. **Para que su taller adopte a este nuevo negocio como su proveedor habitual de repuestos, ¿qué condiciones o servicios indispensables debería ofrecerle? (Entrega en taller/delivery, políticas de crédito, catálogo digital, asesoría o garantías).**

   Políticas de crédito, tomando algunas consideraciones para acceder. Entrega al taller es una gran ayuda para poder entregar vehículos en menor tiempo.

10. **¿Qué consejo le daría a los fundadores de este nuevo negocio para garantizar que responda con éxito a las necesidades reales de los talleres mecánicos locales?**

    Que exista una buena atención, y de por medio una asesora a la hora de comprar algún repuesto, otro aspecto es tener un buen inventario, variedad de repuestos.

Nombre del Taller: Tecnicentro ToToy

Entrevistado: Vicente Galarza Herrera

Ocupación: Jefe de taller

1. **Desde su experiencia, ¿cómo diagnostica actualmente el mercado de repuestos automotrices en La Libertad en términos de disponibilidad, variedad de marcas y atención general?**

   Al momento si se puede encontrar algún repuesto que otros, no tanto en los vehículos chinos por los escases de sus repuestos. Existe una sin numera variedad de marcas de repuestos alternos, pero no suele durar, el deterioro del producto es más pronto que el original.

2. **¿Cuáles son las partes o piezas de vehículos livianos que más se solicitan y cambian en su taller (frenos, suspensión, motor, eléctricos, etc.)?**

   Al momento frenos de los vehículos, pastillas, crucetas, amortiguadores, balancines, motor de arranque, bujías, aceite.

3. **¿En qué lugares o casas de repuestos adquiere habitualmente estas piezas?**

    - Aqcuario
    - Esquina de Pérez
    - Everal

4. **¿Qué dificultades encuentra para conseguir repuestos en La Libertad y en qué tipos de productos se presentan con mayor frecuencia estas dificultades?**

    La dificulta hay en los repuestos para los vehículos chino y europeos. No existe un buen stock en los almacenes de repuestos. O más bien los locales no se preocupan por la nueva ola de parque automotor chino.

5. **¿Con qué tipo de repuestos encuentra mayores problemas de stock o tardanza en La Libertad?**

    El mercado de autoparte para vehículos chinos es que esta en apogeo y no hay una oferta que pueda cubrir esa necesidad. Y los tiempos de envió son aceptable para la distancian del local al taller.

6. **Cuando un repuesto no se encuentra en el cantón, ¿cómo afecta esto la operación de su taller y la relación con sus clientes? (Retrasos, pérdida de clientes, costos adicionales).**

    En ese momento se notifica al cliente de la situación que no haber el repuesto dentro de la zona y que será mejor conseguir el repuesto en guayaquil. Pero son esas cosas que retasan la entrega del vehículo y no brindar un servicio de calidad y rápido.

7. **¿Cómo valora los precios locales frente a los de otras ciudades como Guayaquil? ¿De qué manera esta diferencia de precios influye en si decide comprar localmente o pedir fuera?**

    Si existe una diferencia del valor de los repuestos, en guayaquil los precios son más cómodos y accesible, en cambio en el cantón la libertad, algunos repuestos tienen un precio sobre elevado y de mala calidad.

    Lo que da como evidencia que existe una inconformidad del repuesto que vende en la zona.

8. **¿Qué opina sobre la apertura de una nueva comercializadora especializada en vehículos livianos dentro de La Libertad?**

   Me parece una idea que cubrirá la necesidad de repuestos de calidad y accesible, la venta de repuestos en la línea china también formaría parte del stock a ofrecer.

   Existe competencia alrededor, pero hay oportunidades para poder establecer en el mercado.

9. **Para que su taller adopte a este nuevo negocio como su proveedor habitual de repuestos, ¿qué condiciones o servicios indispensables debería ofrecerle? (Entrega en taller/delivery, políticas de crédito, catálogo digital, asesoría o garantías).**

   Unas de las condiciones que el taller necesita y haría una gran diferencia para mejor, el servicio de entrega al taller. Mientras un solicita el repuesto correcto se estaría alistado para el montaje de este, mientras llega el repuesto se limpiando el área de trabajo y revisión preventiva del aérea. La parte del crédito se tomará en cuenta condiciones pero sí cumple con aquella será parte de un crédito.

10. **¿Qué consejo les daría a los fundadores de este nuevo negocio para garantizar que responda con éxito a las necesidades reales de los talleres mecánicos locales?**

    Que la nueva casa de repuesto se plantea una alianza estratégica con la mayoría d e talleres del canto la libertad, y poder apoyarse mutuamente, esto ayudaría a fidelizar clientes y mantener una relación duradera, otra también como conocer la demanda real que existe ene l mercado.

Análisis de datos encuestas

Tabla 2. *Edad*

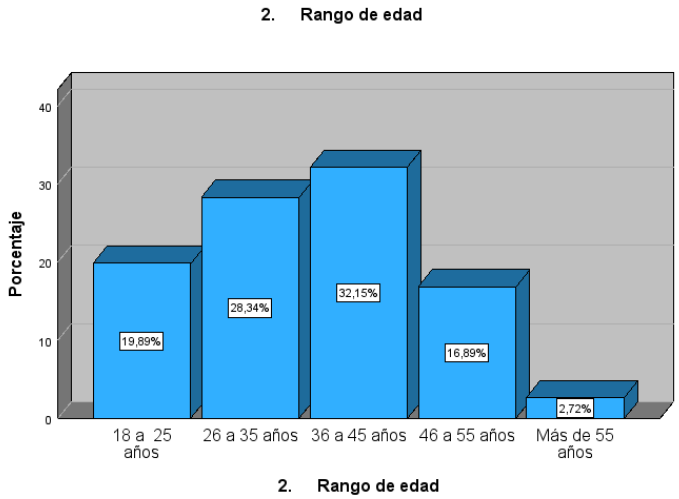
2. Rango de edad

	N	%
18 a 25 años	76	19,9%
26 a 35 años	108	28,3%
36 a 45 años	123	32,2%
46 a 55 años	63	16,9%
Más de 55 años	11	2,7%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 1



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

En el rango de edad se observa que la mayoría de los encuestados oscilan entre los 35 años hasta los 45 años, las personas con más de 55 años son un 2.7 % de las encuestas. Con esto no permite darnos una idea de los gustos y preferencia.

Tabla 3. *Genero*

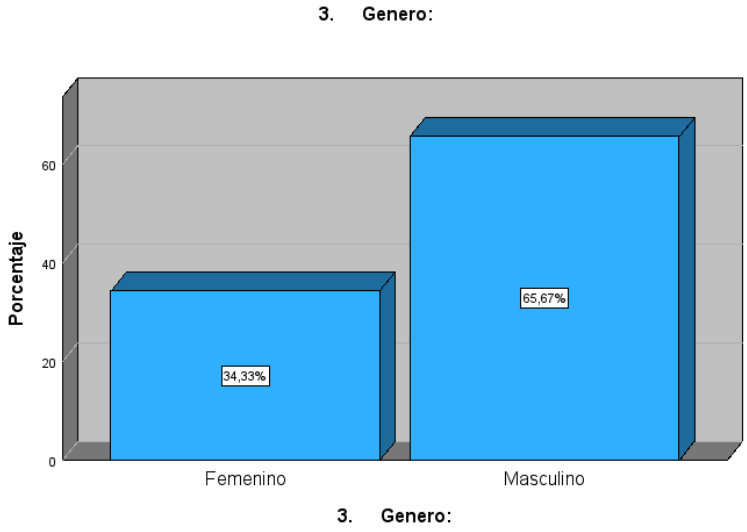
3. Genero:

	N	%
Femenino	131	34,3%
Masculino	250	65,7%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 2



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

De acuerdo con los resultados se evidencia que la mayoría son hombre con 65,7 % del total de encuestados, es nos ayuda a conocer nuestro público objetivo y conocer sus preferencias

Tabla 4. *Uso principal de vehículo*

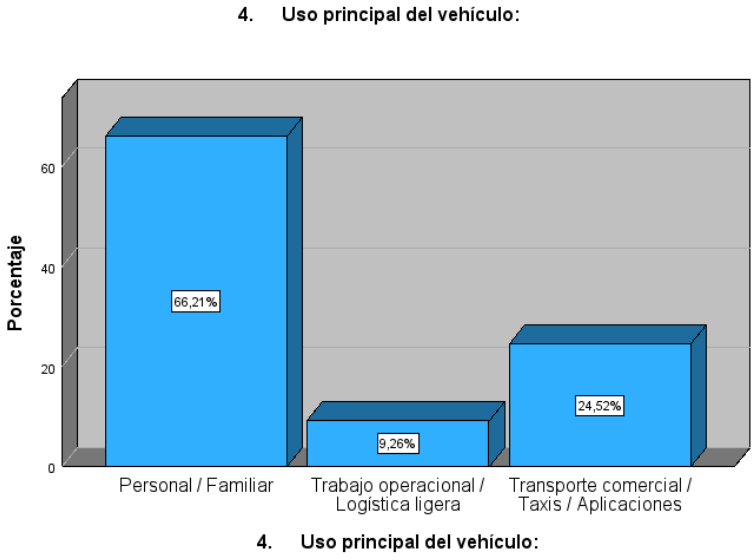
4. Uso principal del vehículo:

	N	%
Personal / Familiar	252	66,2%
Trabajo operacional / Logística ligera	35	9,3%
Transporte comercial / Taxis / Aplicaciones	94	24,5%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 3



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Con estas encuestas podemos conocer el uso del vehículo, cual es entorno del vehículo, los datos nos muestran que más de la mitad de los encuestados 66.2 % ocupan el vehículo de forma personal y familiar, además se identificó un 24.5 son transporte comercial, taxi.

¿Cuántas veces ha comprado repuestos para su vehículo durante los últimos 12 meses?

Tabla 5. *Frecuencia de compra*

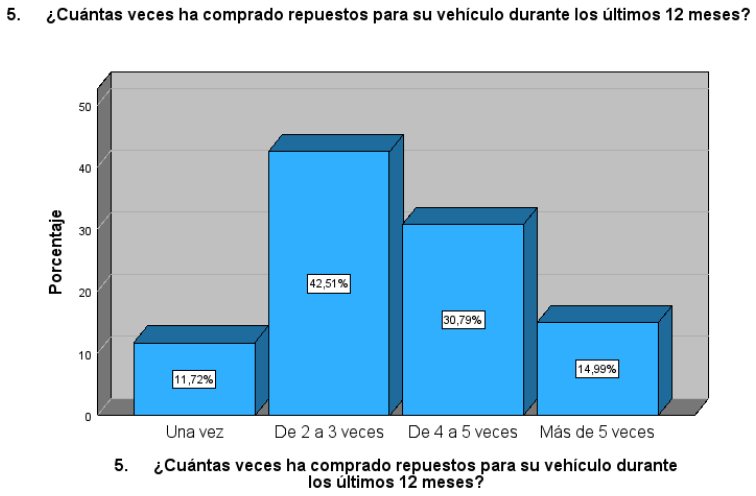
5. ¿Cuántas veces ha comprado repuestos para su vehículo durante los últimos 12 meses?

	N	%
De 2 a 3 veces	162	42,5%
De 4 a 5 veces	117	30,8%
Más de 5 veces	57	15,0%
Una vez	45	11,7%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 4



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Los datos evidencian que las personas compran repuestos automotrices de 2 a 3 veces al año, además esto nos permite ver la frecuencia de compra que tienes los habitantes del cantón la Libertad.

¿Dónde compra habitualmente los repuestos para su vehículo?

Tabla 6. *Lugar de oferta*

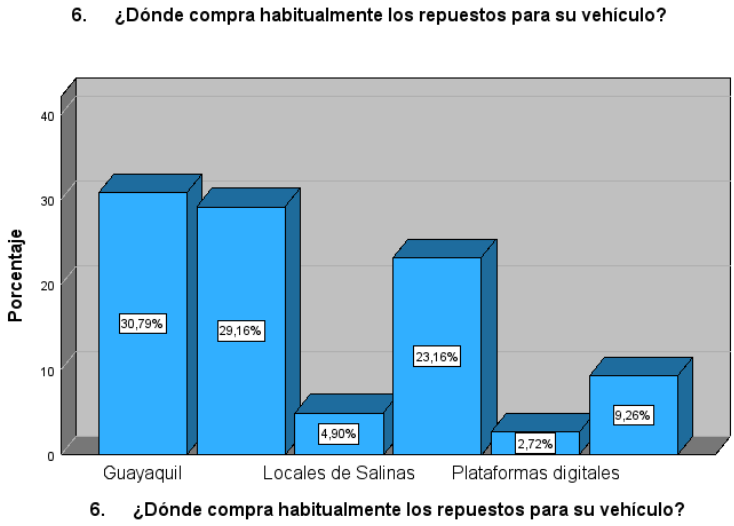
6. ¿Dónde compra habitualmente los repuestos para su vehículo?

	N	%
Guayaquil	117	30,8%
Locales de La Libertad	111	29,2%
Locales de Salinas	19	4,9%
Locales de Santa Elena	88	23,2%
Plataformas digitales	10	2,7%
Taller mecánico	36	9,3%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 5



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Las personas encuestadas respondieron que a la hora de ir por repuesto suele trasladarse a Guayaquil con un 30.8 % y en locales de la libertad también con un 29.2%, lo que son lugares que concentra la mayor oferta y preferencia de compra. Estos dan una oportunidad a fortalecer la oferta local de repuestos.

¿En el cantón La Libertad encuentro con facilidad los repuestos que necesito para mi vehículo liviano?

Tabla 7. *Disponibilidad*

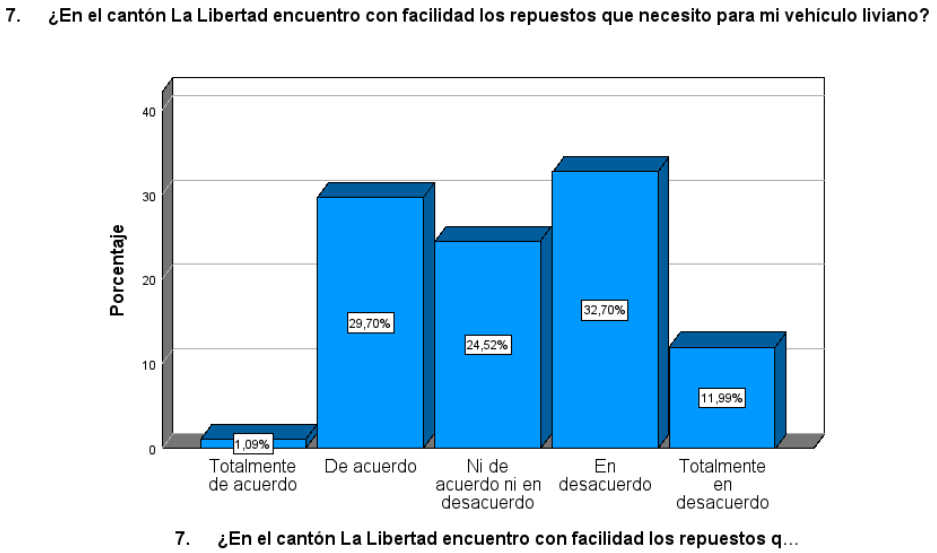
7. ¿En el cantón La Libertad encuentro con facilidad los repuestos que necesito para mi vehículo liviano?

	N	%
De acuerdo	113	29,7%
En desacuerdo	125	32,7%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	93	24,5%
Totalmente de acuerdo	4	1,1%
Totalmente en desacuerdo	46	12,0%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 6



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Existe un desacuerdo por parte de los habitantes del cantón la libertad, con encontrar con facilidad los repuestos, mientras que un 29.7% está de acuerdo y el 24.5% mantiene una posición neutral. Esto refleja una dificulta para encontrar repuestos en el canto la libertad.

¿La variedad de repuestos disponible en los establecimientos del cantón La Libertad cubre mis necesidades?

Tabla 8. *Variedad*

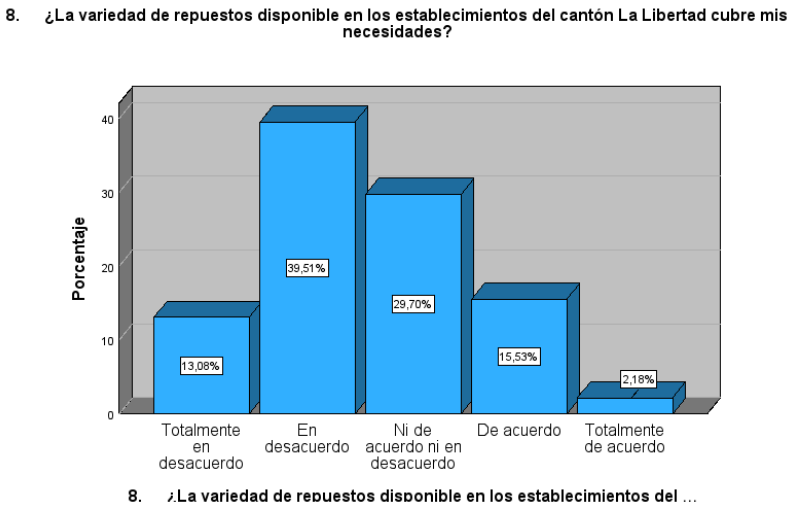
8. ¿La variedad de repuestos disponible en los establecimientos del cantón La Libertad cubre mis necesidades?

	N	%
De acuerdo	59	15,5%
En desacuerdo	151	39,5%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	113	29,7%
Totalmente de acuerdo	8	2,2%
Totalmente en desacuerdo	50	13,1%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 7



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Conforme los resultados evidencian un desacuerdo del 39.5 % con que hay variedad de repuestos disponible en los locales del cantón la Libertad, de momento un 29.7 % mantiene una posición neutral. La oferta actual de repuestos es percibida como insuficiente provocando la oportunidad para ampliar el inventario de repuestos el proyecto.

¿Con frecuencia debo trasladarme fuera del cantón La Libertad para encontrar determinados repuestos durante los últimos 12 meses?

Tabla 9. *Frecuencia de trasladado*

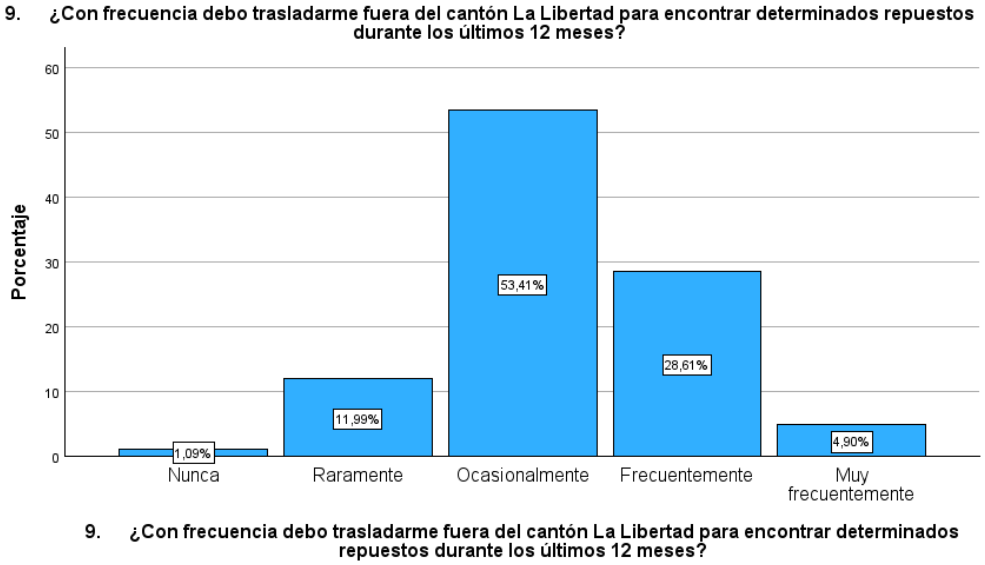
9. ¿Con frecuencia debo trasladarme fuera del cantón La Libertad para encontrar determinados repuestos durante los últimos 12 meses?

	N	%
Frecuentemente	109	28,6%
Muy frecuentemente	19	4,9%
Nunca	4	1,1%
Ocasionalmente	203	53,4%
Raramente	46	12,0%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 8



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

El 53,4% señala que debe trasladarse fuera del cantón la Libertad para encontrar determinados repuestos, mientras que el 28.6% menciono que lo hacen con frecuencia, estos resultados demuestran una oferta local de repuesto aun no satisfecha complemente la demanda.

¿Los precios de los repuestos en La Libertad son razonables en comparación con los de otras ciudades donde también puedo comprarlos?

Tabla 10. *Precio*

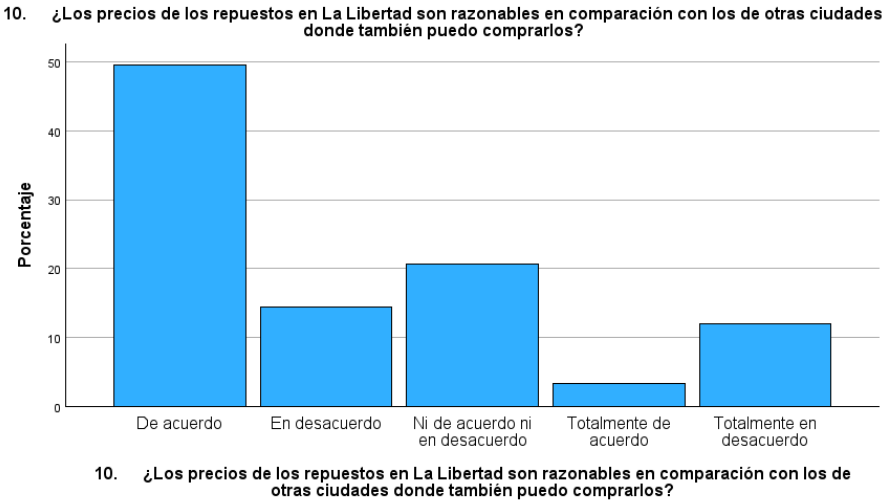
10. ¿Los precios de los repuestos en La Libertad son razonables en comparación con los de otras ciudades donde también puedo comprarlos?

	N	%
Totalmente de acuerdo	12	3,3%
De acuerdo	189	49,6%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	76	20,7%
En desacuerdo	55	14,4%
Totalmente en desacuerdo	46	12,0%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 9



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Un 49.6 % indica estar de acuerdo con los precios de los repuestos en la Libertad con los de otras ciudades cercanas y un 14.4 % está en desacuerdo con los precios, se puede señalar que los precios son competitivos frente a otros mercados.

¿Prefiero comprar repuestos en establecimientos ubicados en el cantón La Libertad antes que en otras ciudades o por internet?

Tabla 11. *Canal de distribución*

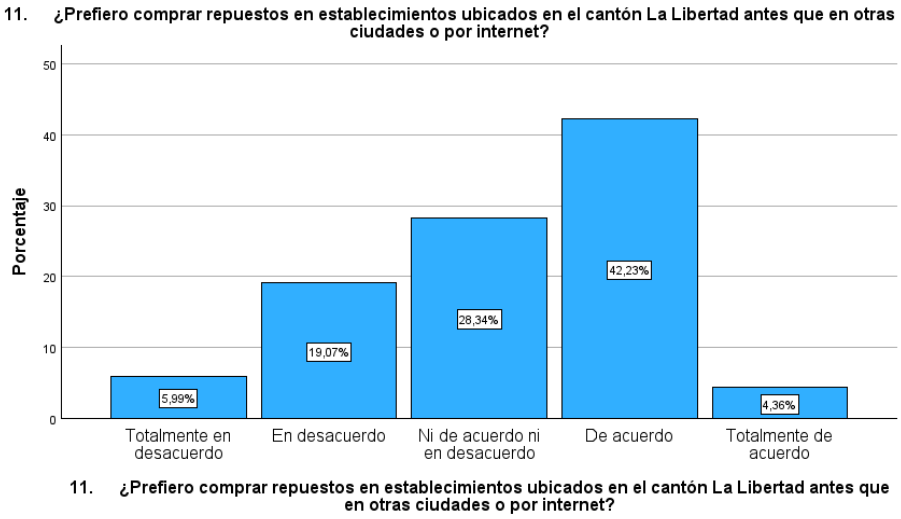
11. ¿Prefiero comprar repuestos en establecimientos ubicados en el cantón La Libertad antes que en otras ciudades o por internet?

	N	%
Totalmente en desacuerdo	23	6,0%
En desacuerdo	73	19,1%
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	108	28,3%
De acuerdo	161	42,2%
Totalmente de acuerdo	16	4,4%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 10



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Gran parte de las personas prefieren comprar los repuestos en locales ubicados en el cantón la Libertad que, en otras ciudades, mientras que un 19.1% manifiesta su desacuerdo con la preferencia de compra.

¿Cuán satisfecho(a) está usted con la atención y el servicio que brindan actualmente los locales de repuestos en el cantón La Libertad?

Tabla 12. *Atención y servicio*

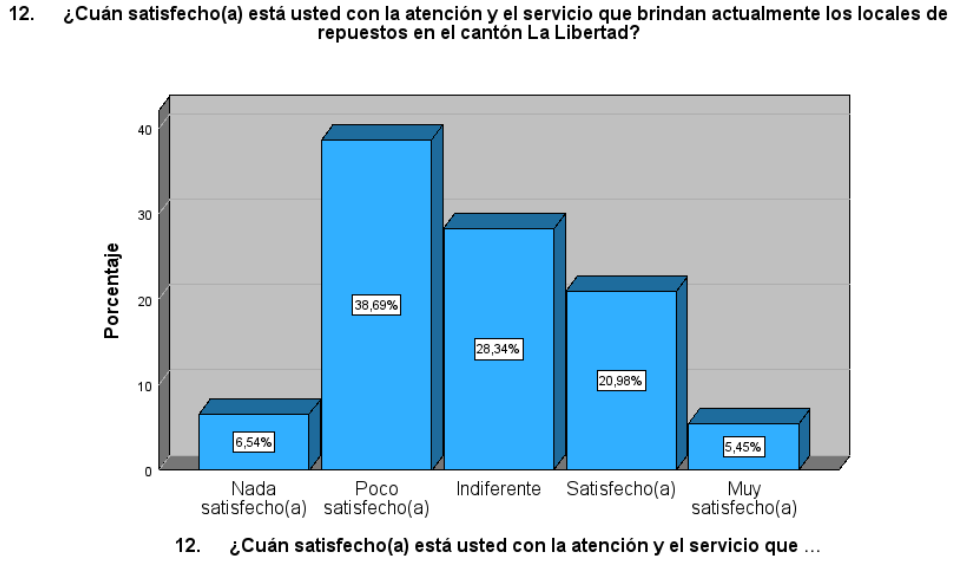
12. ¿Cuán satisfecho(a) está usted con la atención y el servicio que brindan actualmente los locales de repuestos en el cantón La Libertad?

	N	%
Nada satisfecho(a)	25	6,5%
Poco satisfecho(a)	147	38,7%
Indiferente	108	28,3%
Satisfecho(a)	80	21,0%
Muy satisfecho(a)	21	5,4%
Total	381	100,0%

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 11



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Por alguna razón la comunidad se encuentra poco satisfecha un 38.7% para ser mas exactos, señalando una oportunidad de fidelización y abre paso a clientes potenciales para el proyecto. Solo un 21 % indica estar satisfecha con la atención y servicio de locales comerciales dentro de la zona.

¿Cuán dispuesto(a) estaría usted a comprar en un nuevo local especializado en repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad.

Tabla 13. *Nuevo local*

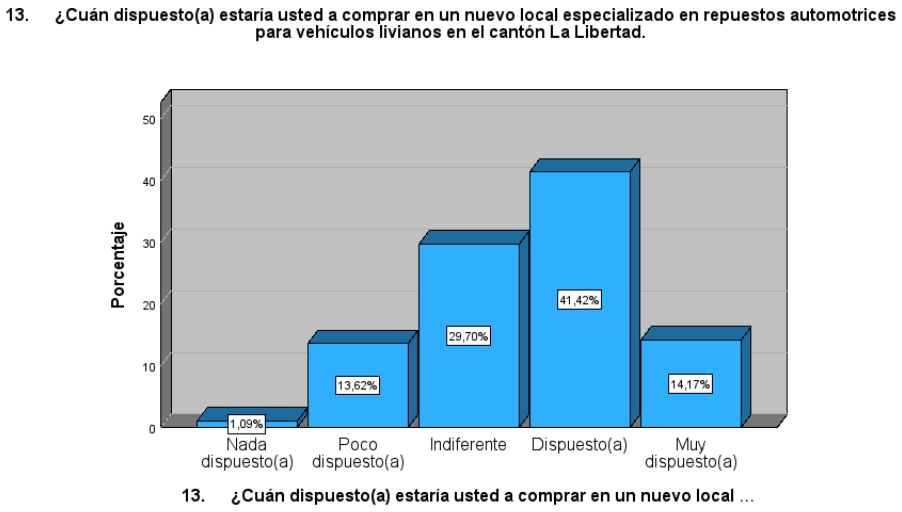
13. ¿Cuán dispuesto(a) estaría usted a comprar en un nuevo local especializado en repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad.

	N	%
Nada dispuesto(a)	4	1,1%
Poco dispuesto(a)	52	13,6%
Dispuesto(a)	158	41,4%
Indiferente	113	29,7%
Muy dispuesto(a)	54	14,2%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 12



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Esto evidencia la aceptación que podría tener un nuevo local especializado en repuestos automotrices en el cantón la Libertad, no obstante, también hay un 29.7 % de indiferencia en cuanto un nuevo local. Demostrando una demanda potencia alta y una baja resistencia ahí la apertura de un local de repuestos.

¿Cuán dispuesto(a) estaría usted a solicitar repuestos mediante canales digitales (redes sociales, aplicaciones, página web) y recibirlos a domicilio o retirarlos en el local?

Tabla 14. *Canales digitales*

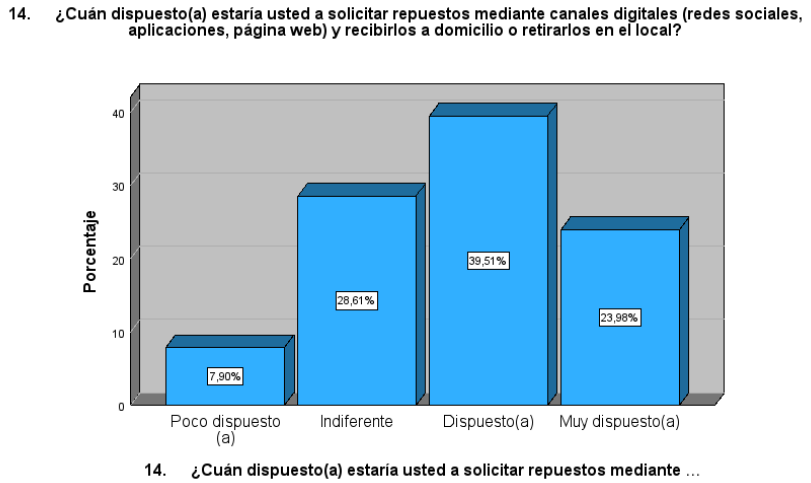
14. ¿Cuán dispuesto(a) estaría usted a solicitar repuestos mediante canales digitales (redes sociales, aplicaciones, página web) y recibirlos a domicilio o retirarlos en el local?

	N	%
Poco dispuesto(a)	30	7,9%
Indiferente	109	28,6%
Dispuesto(a)	150	39,5%
Muy dispuesto(a)	92	24,0%
Total	381,00	100,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Nota: Encuesta dirigida a personas del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

Figura 13



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Esto evidencia una aceptación hacia los canales de digitalización como medios para solicitar repuestos, un 39.5 % le agrada la recibir los repuestos a domicilio. Únicamente el 7.9 % señalo poca disposición y ninguna encuesta sobre nada dispuesto, lo que evidencia una resistencia prácticamente nula.

Discusión

En esta parte se analiza los resultados obtenidos, partiendo de los antecedentes y teorías contrastados, con los objetivos de la investigación, con la finalidad de interpretar su significado e importancia.

La ficha de observación dio como resultado las marcas que predominan en el parque automotor local, Chevrolet y Kia son marcas que ocupan un 18% del mercado total. De acuerda al censo de la INEC (2025), Chevrolet y Kia son marcas que principalmente se encuentra con un 41% en el mercado total del país. Además, se evidencio que marcas chinas ocupan un 44% del parque automotor del cantón la libertad demostrando una presencia en comparación a las marcas tradicionales. Por lo tanto, la selección de las marcas que conformaran el inventario inicial no solo se basara únicamente en las marcas tradicionales sino también se considera aquellas que presentan una oportunidad debido a la limitada disponibilidad de repuestos dentro del cantón.

De igual forma con la investigación cualitativa, que se obtuvo mediante la entrevista a los propietarios de talleres mecánicos coinciden que existe una dificulta a la hora de adquirir un repuesto para marcas chinas. Se manifestó la creciente demanda de la línea de vehículos chinos y la poca oferta para estos tipos de vehículos generando retrasos de entrega. Además, se señaló que los establecimientos del cantón no cuentan con un stock suficiente para atender el crecimiento de este segmento. Entre los repuestos que presentan mayor demanda en los talleres son terminales, rotulas, cremalleras, base de motor, amortiguadores, pastillas, frenos, discos. Estos resultados contribuyen para la planificación del inventario inicial, debido a que permite priorizar productos de mayor recurrencia antes que mantener una amplia variedad de artículos con menor probabilidad de rotación.

Con los resultados de la investigación cualitativa, los hallazgos más relevantes permitieron identificar la existencia de una demanda como las principales necesidades del mercado. La frecuencia de compra evidencia que los propietarios de vehículos adquieren repuestos entre dos y tres veces al año, lo que demuestra que se trata de una necesidad, lo que nos ayuda para las proyecciones de ventas y rotación del inventario. Por otra parte, el 30% de los encuestados manifestó que adquieren los repuestos en Guayaquil, mientras que el 29 % en los establecimientos de la Libertad, evidenciando que una parte importante de la demanda se desplaza fuera del cantón para adquirir repuestos.

De igual manera, el 39% manifestó un desacuerdo con la variedad disponible de repuestos en los establecimientos locales cubran sus necesidades, reforzando la oportunidad de ampliar y especializar la oferta. En cuanto al servicio, el 38 % expreso una baja satisfacción con la atención que brindan las casas de repuestos actuales, mientras que el 21% expresa estar satisfecho, por lo que existe una oportunidad de diferenciación mediante la atención al cliente, asesoría personalizada.

De acuerdo con los resultados el público objetivo está formado principalmente propietario de vehículos livianos del cantón la Libertad que requieren repuestos de manera recurrente, especialmente propietarios de vehículos de las marcas Chevrolet, Kia y marcas de origen chino. Además, se considera a los talleres mecánicos del cantón debido a su necesidad frecuente de adquirir repuestos y la dificultad para encontrar determinadas piezas para vehículos de marcas chinas.

Propuestas

Descripción de la empresa

La idea de negocio se orienta en superar la competitividad de las demás casas de comercialización de repuestos automotriz, esta empresa de comercialización de repuestos automotrices se caracteriza por la venta de repuesto de calidad y asesoría básica a los clientes sobre la selección adecuada de piezas

Justificación de la propuesta

La propuesta se justifica debido a que en el canto la libertad existe una demanda constante de repuestos para vehículos livianos, ante la falta de comercio especializados y un servicio de asesoría, los propietarios de vehículos deben trasladarse fuera del cantón.

La empresa se diferencia de la competencia al ofrecer:

- Inventario acorde a la demanda
- Atencia rápida
- Asesoría técnica básica

La asesoría ayudaría a identificar repuestos corrector y acorde al vehículo, reduciendo error de compra y tiempo perdido.

Nombre y Logo

El nombre de la empresa que se considero es: Casa de repuestos Motor

Figura 14

Logo del negocio “Casa de repuestos Motor”



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Eslogan

Figura 15

Eslogan de negocio “Casa de repuestos motor”



***Elaborado por*:** Jordan Carrera

El eslogan tu mejor aliado en repuestos, transmite la confianza, compromiso hacia los clientes, percibiéndola como una empresa confiable para adquirir repuestos automotrices de calidad.

Análisis FODA

Fortaleza	**Oportunidades**
• Inventario organizado y gestionado • Asesoría técnica básica en el punto de venta • Personal capacitado	• Crecimiento del mercado de repuestos • Demanda insatisfecha de repuesto • Uso de herramientas digitales para pedido y comunicación
Debilidades	**Amenazas**
• Alta inversión inicial en inventario • Posicionamiento de la marca • Riesgo de error en selección de inventario	• Nuevos competidores • Incremento en los precios de los productos • Exacción

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Tabla 15. *Estrategia del FO – FA – DO – DA*

Estrategia del **FO – FA – DO – DA**	**Oportunidades** •Crecimiento del mercado de repuestos •Demanda insatisfecha de repuesto •Uso de herramientas digitales para pedido y comunicación	**Amenazas** •Nuevos competidores •Incremento en los precios de los productos •Exacción
Fortaleza •Inventario organizado y gestionado •Asesoría técnica básica en el punto de venta •Personal capacitado	**FO1.** Aprovechar el crecimiento del mercado con un inventario organizado y disponible. **FO2.** Utilizar herramientas digitales para agilizar pedidos y mejorar la atención al cliente. **FO3.** Fidelizar clientes con personal capacitado y disponibilidad de los repuestos más demandados.	**FA1.** Diferenciarse de los competidores mediante asesoría técnica y atención personalizada. **FA2.** Optimizar el control del inventario para reducir el impacto del aumento de precios. **FA3.** Capacitar al personal en protocolos de seguridad para prevenir riesgos por extorsiones.
Debilidades • Alta inversión inicial en inventario • Posicionamiento de la marca • Riesgo de error en selección de inventario	**DO1.** Posicionar la marca mediante marketing digital y redes sociales. **DO2.** Negociar con proveedores para reducir la inversión inicial en inventario. **DO3.** Promocionar la empresa mediante canales digitales para incrementar las ventas con menor costo.	**DA1.** Planificar las compras para enfrentar el incremento de precios. **DA2.** Fortalecer el posicionamiento de la marca para competir con nuevos negocios. **DA3.** Implementar medidas de seguridad para proteger el inventario, el personal y la operación del negocio.

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Canales de distribución

Punto de venta directa	Espacio donde se podrá ofrecer a los clientes la posibilidad de ver, tocar y comprar repuesto para vehículos de manera directa, teniendo un contacto cercano al cliente generando confianza y fidelidad, además se ofrecerá una atención personalizada, asesorando para una compra correcta del repuesto.
Venta a talleres y mecánicos	Una distribución indirecta a talleres y mecánicos permitirán la venta de productos a los clientes para sus vehículos. Por lo general los talleres es parte primordial en vista de fortalecer la red de distribución.
Redes sociales	Las redes sociales como: Facebook, Instagram y WhatsApp facilita a los talleres automotrices a proporcionar y vender repuestos para vehículo de compra en línea, de igual manera permita interactuar con los clientes, conocer tendencias, resolver dudar y fidelizarlos mediante promociones.

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Competencia

Análisis de Porter

- Amenazas de nuevos competidores entrantes: **Alta**

Según el anuario del 2021 de la AEADE dentro de las empresas automotrices del país, las que se dedican a las actividades de venta de autopartes son el 60% del total de empresas, si bien se requiere de capital para implementar una distribuidora de respuesta es variada a la oferta actual (Anuario AEADE, 2021).

- Amenaza de producto sustituto: **Baja**

En la aplicación de repuestos, como frenos, suspensión, faros, etc., no existe un sustituto directo, debido a que son partes del automóvil que no se pueden intercambiar por otro tipo de repuesto. Lo que se puede hacer es proponer alternativas en cuanto a calidad y precio, como repuestos originales y los alternos.

- Poder de negociación de los clientes: **Medio**

Los clientes tienen varias alternativas dentro y fuera del cantón la Libertad, lo que suele ser muy sensible a la disponibilidad del repuesto, precio, garantía, si algo no esto no esta el cliente suele cambiar de proveedor con relativa facilidad. La diferenciación en el servicio marca una ventaja competitiva, ofreciendo asesoría en la búsqueda del repuesto correcto para el automóvil.

- Poder de negociación de los proveedores: **Alto**

El volumen de compra definirá la capacidad de negociar mejores condiciones, para una casa de repuestos nueva en La Libertad el poder de los proveedores es alto, debido a la menor capacidad para imponer condiciones, lo que provoca dependencia del suministro de la variabilidad de productos.

- Rivalidad entre competidores: **Medio**

El crecimiento del parque automotor del canto la Libertad, indica una demanda sostenible de repuestos, incentivando la entrada y permanencia de varios competidores. No obstante, algunas casas comerciales de repuestos presentan inventarios limitados o poco especializado provocando que los clientes busquen en otras ciudades, abriendo una oportunidad de cubrir aquella necesidad.

Competencia

FERCAR 	La casa del repuesto Diesel 
La esquina de Pérez 	EVERAL 

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Localización

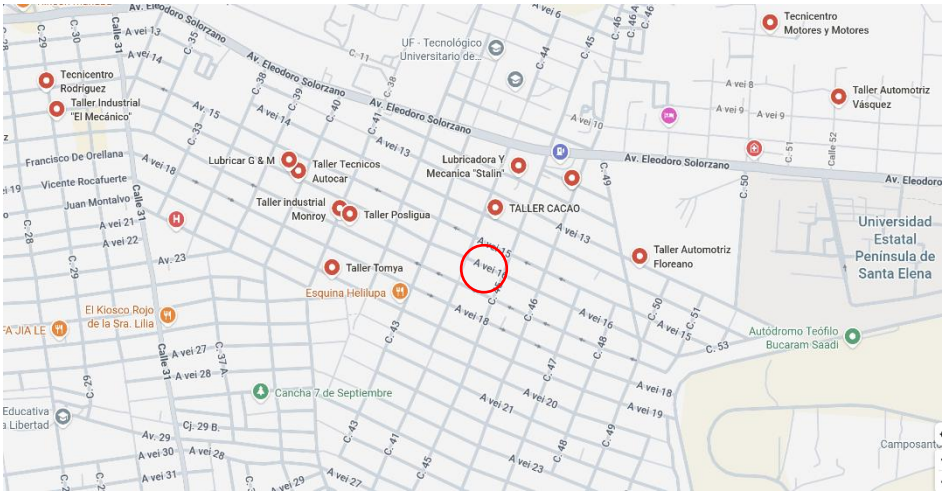
En la siguiente tabla se detalla los requisitos que deben cumplir los distintos sectores para poder asegurar un flujo óptimo de clientes. Este aspecto es clave dado que es en estos sectores donde se llevará la ubicación de la casa de repuestos automotriz. Cada requisito será evaluado en una escala del 1 al 5, donde 5 representa el cumplimiento más alto y el 1 un nivel de cumplimiento insuficiente según los estándares requeridos.

Tabla 16. *Matriz de selección por criterio del lugar*

Criterio	Incidencia	ALTERNATIVAS					
		AV. 16		Av. Septima		Calle 16	
		Puntaje	Ponderacion	Puntaje	Ponderacion	Puntaje	Ponderacion
Seguridad de area	15%	4	0,6	3	0,45	2	0,3
Facil acceso	10%	5	0,5	4	0,4	3	0,3
Estacionamiento	10%	3	0,3	2	0,2	3	0,3
Disponibilidad de infraestructura	10%	4	0,4	2	0,2	3	0,3
Cercania de talleres	15%	4	0,6	3	0,45	4	0,6
Competencia	15%	4	0,6	3	0,45	4	0,6
Visibilidad	5%	5	0,25	4	0,2	4	0,2
Acceso a transporte publico	5%	5	0,25	5	0,25	4	0,2
Costo arriendo	15%	3	0,45	4	0,6	4	0,6
TOTAL	**100%**	**37**	**3,95**	**30**	**3,2**	**31**	**3,4**

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Una vez completada la evaluación correspondiente, se ha determinado que la ubicación más apropiada para ubicar la casa de repuestos automotrices es en la Av. 16 y calle 45. Este lugar ha sido seleccionado tras pasar los requerimientos necesarios con una calificación de 3.95. Reúne las condiciones adecuadas, como área segura, aislada de la competencia, con una cercanía a talleres mecánicos, así como acceso sencillo a vías de flujo vehicular, dando, así como el sitio para iniciar la actividad comercial.



Estudio legal

Sapan Chain et al. (2008), indica el conocimiento de la legislación resulta fundamental para la preparación eficaz de los proyectos, conocer las disposiciones legales para incorporar los elementos administrativos, con sus costos, y posibilita el desarrollo del proyecto más fluido y oportunamente.

La organización se creará como persona jurídica de Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada, así como lo establece la (SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS, 2006) la cual se constituirá por un único socio, con un capital inicial constituido por el monto total del dinero que se haya destinado para dicha actividad.

LEY DE EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD

LIMITADA LEY 27 REGISTRO OFICIAL 196

Artículo 1.- Toda persona natural con capacidad legal para realizar actos de comercio, podrá desarrollar por intermedio de una empresa unipersonal de responsabilidad limitada cualquier actividad económica que no estuviere prohibida por la ley, limitando su responsabilidad civil por las operaciones de la misma al monto del capital que hubiere destinado para ello.

Artículo 7.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, tiene siempre carácter mercantil cualquiera que sea su objeto empresarial, considerando como comerciante a su gerente propietario.

Artículo 8.- La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá ser designada con una denominación específica que la identifique como tal. La antedicha denominación específica deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente-propietario, al que en todo caso se agregará la expresión "Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada" o sus iniciales E.U.R.L. Dicha denominación podrá contener, además, la mención del género de la actividad económica de la empresa. Por nombre del "gerente-propietario" se entiende sus nombres y apellidos completos, o simplemente su primer nombre y su apellido paterno

Artículo 19.- Toda empresa unipersonal de responsabilidad limitada, deberá constituirse por un plazo determinado. Dicho plazo deberá constar en el acto constitutivo en forma expresa y de manera clara. El plazo de la empresa puede restringirse o prorrogarse de manera expresa de conformidad con esta Ley. Una vez vencido el plazo de duración de la empresa, ésta deberá disolverse y liquidarse, a no ser

que con anterioridad se hubiere otorgado ya la correspondiente escritura pública que contuviere la prórroga respectiva; pero, si dicha escritura no se inscribiere en el Registro Mercantil dentro de los doce

meses posteriores a su otorgamiento, la empresa deberá necesariamente liquidarse sin más dilación.

Artículo 20.- El capital inicial de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada, estará constituido por el monto total del dinero que el gerente-propietario hubiere destinado para la actividad de esta, según el artículo 1 de esta Ley.

Proceso de legalización para constitución de una empresa

A continuación, se detalla los procesos necesarios para legalizar y constituir una empresa de acuerdo con cada uno de los organismos:

Tabla 17. *Proceso para constituir empresa*

Proceso	Entidad	Documento
Obtener el RUC	SRI	RUC
Adquirir permiso de funcionamiento	Cuerpo de Bomberos	Permiso
Adquirir la patente municipal	Municipio	Patente
Afiliar a la Cámara de comercio	Cámara de Comercio de Santa Elena	Afiliación
Legalizar la empresa	Superintendencia de compañía	Legalización

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Tabla 18. *Cuerpo de Bomberos, La Libertad*

Tramite: Adquirir el permiso de funcionamiento
Original y 2 copias de la cédula de ciudadanía del representante legal.
Original y copia de papeleta de votación del representante legal.
Original y 2 copias del RUC
Pago de valor a confirmar por cálculo.

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Tabla 19. *Servicio de Rentas Internas (SRI)*

Tramite: Obtener el RUC
Original y una copia de cédula de ciudadanía del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
Original de papeleta de votación.
Planilla de uno de los servicios básicos de uno de los 3 últimos meses.
Original y copia certificada de la escritura pública de constitución
Original y copia del pago predial a nombre del sujeto pasivo donde ejercerá su actividad económica.
Original y copia del contrato de arrendamiento

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Tabla 20. *Cámara de Comercio, Santa Elena*

Tramite: Afiliar a la Cámara de Comercio
Solicitud de afiliación.
Copia de la escritura de la compañía.
Copia del nombramiento del representante legal.
Copia a colores de la cédula de identidad y papeleta de votación.
Copia del RUC.

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Tabla 21. *Municipio de La Libertad (GADMCLL)*

Tramite: Adquirir la patente municipal
Comprar y llenar hoja de solicitud para el permiso.
Copia a colores de cédula de ciudadanía y papeleta de votación del representante legal.
Copia del permiso del Cuerpo de Bomberos.
Contrato de arriendo en caso de no poseer local propio.
Certificado de no adeudar al municipio.
Informe de inspección otorgado por la Unidad de Gestión
Pago de valor a confirmar por cálculo.

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Tabla 22. *Superintendencia De Compañías*

Tramite: Legalización de empresa
Realizar la Escritura pública con la aprobación de un Juez de lo Civil quien ordenará la publicación de un extracto en uno de los periódicos de mayor circulación de la ciudad.
Presentar dos testimonios originales de la constitución.
Inscripción de la empresa en el Registro Mercantil lo cual surtirá los efectos de la matrícula de comercio.
Dos copias certificadas de la providencia judicial aprobada.

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Estudio Financiero

Inversión inicial

La inversión inicial para la creación de la casa de comercial de repuesto en el cantón la Libertad incluye aspectos como la remodelación y adecuación del local. Esto garantiza una distribución eficiente en el área operativa y de atención al cliente.

Tabla 23. *Inversión de la remodelación de espacio.*

Descripcion	**Costo**
Repara del piso de concreto	$ 150,00
Pintura de las paredes	$ 120,00
Conexiones de electricidad	$ 60,00
Recostrucion de la oficina	$ 60,00
Total	**$ 390,00**

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Mobiliario y equipos de oficina

Es necesario escritorios, sillas, mostradores de atención, estantería para la exhibición y almacenamiento de los repuestos, vitrina para algunos accesorios.

Tabla 24. *Mobiliario y equipos de oficina.*

Mobiliario			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Escritorio	1	$ 220,00	$ 220,00
Sillas oficina	2	$ 59,49	$ 118,98
Sillas espera doble	2	$ 59,99	$ 119,98
Estanteria	5	$ 106,93	$ 534,65
Vitrinas de aluminio y vidrio	2	$ 245,00	$ 490,00
Archivadores metalicos	2	$ 120,00	$ 240,00
			$ 1.723,61

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Equipos de Computo

Esto nos ayuda para el control, manejo y registro de información del negocio, utilizando recurso como computadoras, impresoras, lector de códigos, además un sistema de inventario y facturación electrónica con el fin de tener un control de stock.

Tabla 25. *Mobiliario y equipos de oficina.*

Equipo de computo			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Computadora HP 8va gen.16Gb-1T	1	$ 910,00	$ 910,00
Impresora Epson L3250 Mult. TCC	1	$ 234,00	$ 234,00
Caja registradora SAT-119x	1	$ 60,00	$ 60,00
Lector de código barras Motorola Ls1203	1	$ 87,99	$ 87,99
Kit de seguridad alarma + cámaras smart	1	$ 238,00	$ 238,00
			$ 1.529,99

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Tabla 26. *Software de gestión.*

Software de gestion			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Sistema integro de control de inventario y facturacion ILLARY	1 licencia	$ 35.00/mes	$294.00/anual

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Una de las actividades es la venta de repuesto a domicilio a talleres para ello se debe contar con un vehículo. Se considero una moto eléctrica debido a que presenta menores costo operativos y mantenimiento a comparación a una

Tabla 27. *Transporte.*

Trasporte			
Vehiculo	**Cantidad**	**Precio**	**Valor total**
Moto electrica Tekno	1	$ 1.590,00	$ 1.590,00

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Suministro de oficina

Estos son recurso que contribuyen en las actividades diarias de la oficina.

Tabla 28. *Suministro de oficina.*

Suministro de oficina			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Resma Bond A4	2	$ 3,79	$ 7,58
Archivadores de documentos	3	$ 3,50	$ 10,50
Carpetas Folders	5	$ 0,40	$ 2,00
Graspadora	1	$ 4,50	$ 4,50
Perforadora	1	$ 3,50	$ 3,50
Caja esferos big	1	$ 4,20	$ 4,20
Caja lapiz HB	1	$ 3,90	$ 3,90
Caja clips	2	$ 1,50	$ 3,00
Caja granpas	2	$ 1,00	$ 2,00
Caja borradores	1	$ 2,00	$ 2,00
Corrector	2	$ 1,20	$ 2,40
Resaltador	2	$ 1,00	$ 2,00
Pegatinas	2	$ 1,50	$ 3,00
Tinta para sellos	1	$ 2,50	$ 2,50
Sacagrapas	1	$ 1,80	$ 1,80
Cuaderno academico	2	$ 2,50	$ 5,00
Agenda recordatorio	1	$ 4,50	$ 4,50
			$ 64,38

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Suministro de limpieza

Son insumos que apoyan al orden, limpieza y una buena imagen del negocio, un facto primordial a la hora de abrir un negocio.

Tabla 29. *Suministro de limpieza.*

Suministro de limpieza			
Descripción	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Escoba	1	$ 2,50	$ 2,50
Trapeador	1	$ 3,00	$ 3,00
Desinfectante gl	1	$ 8,00	$ 8,00
Cloro gl	1	$ 6,50	$ 6,50
Gel antibacterial	1	$ 12,00	$ 12,00
Papel higenico (pack 6)	2	$ 4,00	$ 8,00
Toalla de mano (pack 2)	2	$ 3,50	$ 7,00
Basurero	3	$ 5,50	$ 16,50
Dispensador de jabon	1	$ 6,00	$ 6,00
			$ 69,50

Elaborado por: Jordan Carrera

Inventario

El inventario inicial de la Casa de repuestos Motor estará compuesto al comienzo de 3 unidades de cada ítem de los repuestos a pedir, este número se realizó considerando la frecuencia de compra identificada. El proveedor de los repuestos es DISAUTO, una importadora y distribuidora automotriz ubicada en Quito. Con el tiempo luego se irá incorporando más unidades e inventario de acuerdo con el movimiento del stock.

Para determinar el inventario inicial se tomó en consideración los datos estadísticos del INEC permitiendo identificar las principales marcas en el parque automotor, mediante la ficha se observación se verifico las presencia y frecuencia de dichas marcas dentro del cantón. Finamente las entrevistas realizadas a propietarios de talleres automotrices permitieron identificar los repuestos con mayor demanda y las marcas de vehículos que presentan dificultades de disponibilidad en el mercado local.

A partir de la integración de estos resultados se seleccionaron las marcas Chevrolet, Kia, Chery, Jetour, Great Wall, para la conformación del inventario inicial.

Tabla 30. *Inventario*

Frenos	Cantidad	Chevrolet	Kia	Chery	Jetour	Great wall
Pastillas	3	$ 36,54	$ 24,88	$ 61,36	$ 95,06	$ 28,50
Zapatas	3	$ 43,24	$ 44,93	$ 46,48	$ 77,69	$ 52,68
Discos	3	$ 53,98	$ 91,08	$ 133,22	$ 122,77	$ 68,41
Tambor	3	$ 162,45	$ 104,74	$ 77,53	$ 83,95	$ 72,09
Caliper(Mordaza)	3	$ 170,07	$ 192,27	$ 255,63	$ 351,55	$ 190,48
Bomba de freno	3	$ 111,54	$ 220,35	$ 411,71	$ 290,84	$ 162,27
Cilindro o bombin	3	$ 22,31	$ 24,75	$ 31,12	$ 34,94	$ 32,03
Suspensión						
Amortiguador	3	$ 75,87	$ 92,33	$ 89,08	$ 169,55	$ 159,07
Rotula	3	$ 24,57	$ 33,57	$ 20,41	$ 33,75	$ 29,20
Mesa	3	$ 53,09	$ 70,04	$ 94,04	$ 169,00	$ 69,08
Barra Link	3	$ 21,48	$ 39,83	$ 14,69	$ 31,93	$ 35,10
Direccion						
Terminal	3	$ 58,50	$ 25,71	$ 56,60	$ 52,81	$ 40,98
Axial	3	$ 28,18	$ 24,91	$ 48,02	$ 19,06	$ 32,66
Manzana de rueda	3	$ 44,30	$ 71,11	$ 38,58	$ 183,22	$ 95,24
Motor						
Pistón	3	$ 231,40	$ 164,29	$ 111,41	$ 299,00	$ 219,13
Anillos (piston)	3	$ 143,65	$ 113,23	$ 42,95	$ 184,24	$ 117,00
Biela	3	$ 117,00	$ 67,26	$ 27,46	$ 55,93	$ 159,43
Balancines	3	$ 143,00	$ 114,58	$ 124,59	$ 105,20	$ 142,01
Valvulas	3	$ 126,91	$ 58,89	$ 56,39	$ 36,27	$ 100,10
Kit de distribucion	3	$ 403,00	$ 256,67	$ 176,93	$ 121,39	$ 291,98
Termostato	3	$ 10,56	$ 21,58	$ 11,39	$ 12,53	$ 24,44
Bomba de agua	3	$ 109,25	$ 67,13	$ 66,56	$ 94,95	$ 37,93
Lubricacion						
Bomba de aceite	3	$ 175,42	$ 159,85	$ 261,14	$ 203,89	$ 135,90
Regualdor de presion	3	$ 117,00	$ 64,79	$ 21,74	$ 150,07	$ 87,59
Filtro de aceite	3	$ 5,46	$ 5,95	$ 12,45	$ 8,19	$ 7,41
Carter	3	$ 90,61	$ 45,24	$ 123,79	$ 146,51	$ 139,96
Aceite	3	$ 43,08	$ 43,08	$ 43,08	$ 43,08	$ 43,08
Trasmisión						
Kit de embrague	3	$ 141,67	$ 184,42	$ 186,68	$ 327,86	$ 351,47
Cono Corona	3	$ 451,83	$ 546,65	$ 586,12	$ 637,39	$ 611,00
Sincronizados	3	$ 100,10	$ 84,89	$ 121,42	$ 221,00	$ 91,55
Junta cardan	3	$ 20,38	$ 33,28	$ 26,27	$ 34,45	$ 29,45
Inyección						
Inyector	3	$ 57,93	$ 83,75	$ 28,63	$ 217,23	$ 107,25
Bomba de combustible	3	$ 172,74	$ 102,13	$ 145,60	$ 148,10	$ 143,29
Regulador de presion	3	$ 48,10	$ 71,66	$ 21,74	$ 110,76	$ 97,50
Electrico						
Bobina	3	$ 33,75	$ 113,10	$ 34,01	$ 48,20	$ 102,86
Bujia	3	$ 5,95	$ 7,23	$ 8,94	$ 5,69	$ 8,19
Cables	3	$ 47,71	$ 33,18	$ 35,75	$ 66,40	$ 47,37
Colision						
Guardafango	3	$ 73,37	$ 125,87	$ 165,10	$ 94,43	$ 132,89
Mascarilla	3	$ 169,49	$ 132,44	$ 248,07	$ 122,49	$ 127,45
Capo	3	$ 52,26	$ 181,04	$ 44,82	$ 166,84	$ 105,38
Accesorios						
Radiador	3	$ 207,90	$ 106,99	$ 206,64	$ 200,69	$ 237,45
Espejo	3	$ 67,83	$ 74,02	$ 241,12	$ 183,07	$ 188,11
Manijas exterior	3	$ 16,56	$ 7,02	$ 50,49	$ 28,44	$ 29,09
Emblema	3	$ 8,11	$ 18,88	$ 42,95	$ 23,95	$ 20,36
Otros						
Empaque	3	$ 18,07	$ 33,02	$ 54,47	$ 16,02	$ 40,95
Retenes	3	$ 11,05	$ 13,47	$ 6,45	$ 5,75	$ 17,11
		$ 4.327,27	$ 4.196,08	$ 4.713,63	$ 5.836,12	$ 5.062,42

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Costos operativos

Costos Administrativos

Se considera todo recurso humano que ayude a la actividad del negocio al igual que los permisos legales para el funcionamiento.

Determinar los gastos en roles de pago se ha considerado todos los beneficios de ley que se debe otorgar como empleadore: décimo tercero sueldo, décimo cuarto, el aporte patrona, así mismo los fondos de reserva.

Tabla 31. *Gastos rol del personal.*

Gastos rol del personal								
Cargo	**Numero**	**Sueldo Base**	**Decimo 3re**	**Decimo 4to**	**Aporte patronal**	**Fondos de reserva**	**Vacaciones**	**Total de sueldo**
Gerente	1	$ 482,00	$ 40,17	$ 40,17	$ 53,74	$ 40,15	$ 20,08	$ 636,16
Vendedor	1	$ 241,00	$ 20,08	$ 40,17	$ 26,87	$ 20,08	$ 10,04	$ 338,16
		$ 723,00						$ 974,32

Elaborado por: Jordan Carrera

Tabla 32. *Costos de constitución.*

Costos de Constitcion	**valor**
RUC	$ 5,00
Constitucion de al empresa	$ 200,00
Permiso de funcionamiento	$ 40,00
Permiso de bomberos	$ 30,00
Afilacion camara de comercio	$ 80,00
Total	**$ 355,00**

Elaborado por: Jordan Carrera

Tabla 33. *Gastos por arriendo local.*

Arriendo local		
Descripción	**Valor mensu**	**Valor anual**
Arriendo local	$ 200,00	$ 2.400,00

Elaborado por: Jordan Carrera

El costo de arriendo se estableció con un valor de $ 200, este incluye el servicio básico de agua, energía eléctrica e internet.

Capital de trabajo

Para que la casa de repuestos motor de inicio a las operaciones se ha considerado, que el capital de trabajo cubra los gastos administrativos y ventas por un periodo de 3 meses, además cubrirá el sueldo, arriendo, servicios básicos, permiso y otros recursos necesarios.

Tabla 34. *Capital de trabajo*

Capital de Trabajo		
Descripción	**Valor mensual**	**valor trimestal**
Gastos administrativos		
Permisos de funcionamiento	$ 32,50	$ 97,50
Gasto de ventas		
Sueldos	$ 974,32	$ 2.922,97
Arriendo Local	$ 200,00	$ 600,00
Suministro de oficina	$ 64,38	$ 193,14
Suministros de limpieza	$ 5,79	$ 17,38
		$ 3.830,98

Elaborado por: Jordan Carrera

Tabla 35. *Inversión total*

Inversion total	
Inversion inicial	$ 5.527,60
Inventario	$ 24.135,51
Capital de trabajo	$ 3.830,98
	$ 33.494,10

Elaborado por: Jordan Carrera

Financiamiento

El 50% del capital de la inversión será un aporte propio $ 16.9910,10 la diferencia de $ 17.000,00 será financiado en la institución financiera BanEcuador.

Tabla 36. *Financiamiento*

Financiamiento	
Capital Propio	$ 16.494,10
Capital Financiado	$ 17.000,00
	$ 33.494,10

Elaborado por: Jordan Carrera

El crédito para acceder es de PYMES del monto de $ 17.000 donde se tendrá la forma de pago mensual con cuota fija, para un periodo de 1 año y con una tasa de interés efectiva anual del 12.53%.

Programación de la amortización de préstamo

	Especificar valores
Importe del préstamo	17.000,00 €
Tasa de interés anual	12,53 %
Plazo del préstamo en años	1
Número de pagos al año	12
Fecha inicial del préstamo	12/2/2026
Pagos adicionales opcionales	

	Resumen del préstamo
Pago programado	1.514,65 €
Número de pagos programado	12
Número de pagos real	12
Total de pagos anticipados	- €
Interés total	1.175,77 €

ıbre de entidad de crédito: Casa de repuestos de motor

Nº Pago	Fecha de pago	Saldo inicial	Pago programado	Pago adicional	Pago total	Capital	Interés	Saldo final	Interés acumulativo
1	12/3/2026	17.000,00 €	1.514,65 €	- €	1.514,65 €	1.337,14 €	177,51 €	15.662,86 €	177,51 €
2	12/4/2026	15.662,86 €	1.514,65 €	- €	1.514,65 €	1.351,10 €	163,55 €	14.311,76 €	341,05 €
3	12/5/2026	14.311,76 €	1.514,65 €	- €	1.514,65 €	1.365,21 €	149,44 €	12.946,55 €	490,49 €
4	12/6/2026	12.946,55 €	1.514,65 €	- €	1.514,65 €	1.379,46 €	135,18 €	11.567,09 €	625,68 €
5	12/7/2026	11.567,09 €	1.514,65 €	- €	1.514,65 €	1.393,87 €	120,78 €	10.173,22 €	746,46 €
6	12/8/2026	10.173,22 €	1.514,65 €	- €	1.514,65 €	1.408,42 €	106,23 €	8.764,80 €	852,68 €
7	12/9/2026	8.764,80 €	1.514,65 €	- €	1.514,65 €	1.423,13 €	91,52 €	7.341,67 €	944,20 €
8	12/10/2026	7.341,67 €	1.514,65 €	- €	1.514,65 €	1.437,99 €	76,66 €	5.903,68 €	1.020,86 €
9	12/11/2026	5.903,68 €	1.514,65 €	- €	1.514,65 €	1.453,00 €	61,64 €	4.450,68 €	1.082,50 €
10	12/12/2026	4.450,68 €	1.514,65 €	- €	1.514,65 €	1.468,18 €	46,47 €	2.982,50 €	1.128,98 €
11	12/1/2027	2.982,50 €	1.514,65 €	- €	1.514,65 €	1.483,51 €	31,14 €	1.499,00 €	1.160,12 €
12	12/2/2027	1.499,00 €	1.514,65 €	- €	1.499,00 €	1.483,34 €	15,65 €	- €	1.175,77 €

Elaborado por: Jordan Carrera

Tabla 37. *Depreciación*

Activos	Valor	Año	% Anual	Depresiacion mensual	Depresiacion anual
Mobiliario y equipos de oficina	$ 1.723,61	10	10%	$ 14,36	$ 172,36
Equipos de computo	$ 1.529,99	3	33%	$ 42,50	$ 510,00
Vehiculo (motocicleta)	$ 1.590,00	5	20%	$ 26,50	$ 318,00
				$ 83,36	**$ 1.000,36**

Elaborado por: Jordan Carrera

Tabla 38. *Estado de pérdidas y ganancias.*

	1											
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**
Ventas netas	$ 5.000,00	$ 5.000,00	$ 5.000,00	$ 5.000,00	$ 5.000,00	$ 5.000,00	$ 5.000,00	$ 5.000,00	$ 5.000,00	$ 5.000,00	$ 5.000,00	$ 5.000,00
Costo de ventas	$ 2.110,00	$ 2.110,00	$ 2.110,00	$ 2.110,00	$ 2.110,00	$ 2.110,00	$ 2.110,00	$ 2.110,00	$ 2.110,00	$ 2.110,00	$ 2.110,00	$ 2.110,00
Utilidad bruta	**$ 2.890,00**	**$ 2.890,00**	**$ 2.890,00**	**$ 2.890,00**	**$ 2.890,00**	**$ 2.890,00**	**$ 2.890,00**	**$ 2.890,00**	**$ 2.890,00**	**$ 2.890,00**	**$ 2.890,00**	**$ 2.890,00**
Sueldos y salarios	$ 636,16	$ 974,32	$ 974,32	$ 974,32	$ 974,32	$ 974,32	$ 974,32	$ 974,32	$ 974,32	$ 974,32	$ 974,32	$ 974,32
Permisos de funcionamiento	$ 29,58	$ 29,58	$ 29,58	$ 29,58	$ 29,58	$ 29,58	$ 29,58	$ 29,58	$ 29,58	$ 29,58	$ 29,58	$ 29,58
Arriendo	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00	$ 200,00
Sofware de gestion	$ 24,50	$ 24,50	$ 24,50	$ 24,50	$ 24,50	$ 24,50	$ 24,50	$ 24,50	$ 24,50	$ 24,50	$ 24,50	$ 24,50
Suministro de oficina	$ 5,37	$ 5,37	$ 5,37	$ 5,37	$ 5,37	$ 5,37	$ 5,37	$ 5,37	$ 5,37	$ 5,37	$ 5,37	$ 5,37
Suministro de limpieza	$ 0,79	$ 8,08	$ 8,08	$ 8,08	$ 8,08	$ 8,08	$ 8,08	$ 8,08	$ 8,08	$ 8,08	$ 8,08	$ 8,08
Interes de credito	$ 1.514,65	$ 1.514,65	$ 1.514,65	$ 1.514,65	$ 1.514,65	$ 1.514,65	$ 1.514,65	$ 1.514,65	$ 1.514,65	$ 1.514,65	$ 1.514,65	$ 1.514,65
Depreciacion	$ 83,36	$ 83,36	$ 83,36	$ 83,36	$ 83,36	$ 83,36	$ 83,36	$ 83,36	$ 83,36	$ 83,36	$ 83,36	$ 83,36
Utilidad neta antes de impuestos	**$ 395,59**	**$ 50,14**	**$ 50,14**	**$ 50,14**	**$ 50,14**	**$ 50,14**	**$ 50,14**	**$ 50,14**	**$ 50,14**	**$ 50,14**	**$ 50,14**	**$ 50,14**
15% Participacion de trabajadores	$ 59,34	$ 7,52	$ 7,52	$ 7,52	$ 7,52	$ 7,52	$ 7,52	$ 7,52	$ 7,52	$ 7,52	$ 7,52	$ 7,52
Utilidad neta antes de impuesto a la renta	$ 336,25	$ 42,62	$ 42,62	$ 42,62	$ 42,62	$ 42,62	$ 42,62	$ 42,62	$ 42,62	$ 42,62	$ 42,62	$ 42,62
25% renta a la renta	$ 84,06	$ 10,65	$ 10,65	$ 10,65	$ 10,65	$ 10,65	$ 10,65	$ 10,65	$ 10,65	$ 10,65	$ 10,65	$ 10,65
Utilidad neta	**$ 252,19**	**$ 31,96**	**$ 31,96**	**$ 31,96**	**$ 31,96**	**$ 31,96**	**$ 31,96**	**$ 31,96**	**$ 31,96**	**$ 31,96**	**$ 31,96**	**$ 31,96**

Elaborado por: Jordan Carrera

A continuación, se presenta un análisis de esta de pérdidas y ganancias proyectados para los 5 años de operación. Esto nos permite evaluar el rendimiento financiero del proyecto.

Para realizar la proyección se consideró un incremento de ventas en 5%, de igual manera a partir del segundo año se contratará personal de tiempo completo se consideró la tasa de crecimiento salarial del último año siendo esta 2.55% de acuerdo con el Ministerio de trabajo del Ecuador. El arriendo del local, software de gestión, suministro de oficina y limpieza son proyectados tomando en cuenta una tasa de inflación de 1.65 %.

Tabla 39. *Estado de pérdidas y ganancias*

	1	2	3	4	5
Ventas netas	$ 60.000,00	$ 63.000,00	$ 66.150,00	$ 69.457,50	$ 72.930,38
Costo de ventas	$ 25.320,00	$ 25.699,80	$ 26.085,30	$ 26.476,58	$ 26.873,73
Utilidad bruta	**$34.680,00**	**$37.300,20**	**$40.064,70**	**$ 42.980,92**	**$46.056,65**
Sueldos y salarios	$ 11.353,71	$ 15.267,83	$ 15.657,16	$ 16.056,42	$ 16.465,86
Permisos de funcionamiento	$ 355,00	$ 155,00	$ 155,00	$ 155,00	$ 155,00
Arriendo	$ 2.400,00	$ 2.439,60	$ 2.479,85	$ 2.520,77	$ 2.562,36
Sofware de gestion	$ 294,00	$ 298,85	$ 303,78	$ 308,79	$ 313,89
Suministro de oficina	$ 64,38	$ 65,44	$ 66,52	$ 67,62	$ 68,74
Suministro de limpieza	$ 89,67	$ 91,15	$ 92,65	$ 94,18	$ 95,73
Interes de credito	$ 18.175,80	$ 10.691,63	$ 10.691,63	$ 10.691,63	$ 10.691,63
Depreciacion	$ 1.000,36	$ 1.000,36	$ 1.000,36	$ 490,36	$ 490,36
Utilidad neta antes de impuestos	**$ 947,08**	**$ 7.290,34**	**$ 9.617,75**	**$ 12.596,15**	**$15.213,08**
15% Participacion de trabajadores	$ 142,06	$ 1.093,55	$ 1.442,66	$ 1.889,42	$ 2.281,96
Utilidad neta antes de impuesto a la renta	$ 805,02	$ 8.383,89	$ 8.175,08	$ 10.706,73	$ 12.931,12
25% renta a la renta	$ 201,26	$ 2.095,97	$ 2.043,77	$ 2.676,68	$ 3.232,78
Utilidad neta	**$ 603,77**	**$10.479,87**	**$ 6.131,31**	**$ 8.030,05**	**$ 9.698,34**

Elaborado por: Jordan Carrera

Flujo de caja

Tabla 40. *Flujo de caja*

	0	1	2	3	4	5
(-)Inversion total	$ -33.494,10					
(+)Financiamineto credito	$ 17.000,00					
(-)Aporte de capital propio	$ -16.494,10					
Ventas netas		$ 60.000,00	$ 63.000,00	$ 66.150,00	$ 69.457,50	$ 72.930,38
Costo de ventas		$ 25.320,00	$ 25.699,80	$ 26.085,30	$ 26.476,58	$ 26.873,73
Utilidad bruta		**$ 34.680,00**	**$ 37.300,20**	**$ 40.064,70**	**$ 42.980,92**	**$ 46.056,65**
Sueldos y salarios		$ 11.353,71	$ 15.267,83	$ 15.657,16	$ 16.056,42	$ 16.465,86
Permisos de funcionamiento		$ 355,00	$ 155,00	$ 155,00	$ 155,00	$ 155,00
Arriendo		$ 2.400,00	$ 2.439,60	$ 2.479,85	$ 2.520,77	$ 2.562,36
Sofware de gestion		$ 294,00	$ 298,85	$ 303,78	$ 308,79	$ 313,89
Suministro de oficina		$ 64,38	$ 65,44	$ 66,52	$ 67,62	$ 68,74
Suministro de limpieza		$ 89,67	$ 91,15	$ 92,65	$ 94,18	$ 95,73
Interes de credito		$ 18.175,80	$ 10.691,63	$ 10.691,63	$ 10.691,63	$ 10.691,63
Depreciacion		$ 1.000,36	$ 1.000,36	$ 1.000,36	$ 490,36	$ 490,36
Utilidad neta antes de impuestos		**$ 947,08**	**$ 7.290,34**	**$ 9.617,75**	**$ 12.596,15**	**$ 15.213,08**
15% Participacion de trabajadores		$ 142,06	$ 1.093,55	$ 1.442,66	$ 1.889,42	$ 2.281,96
Utilidad neta antes de impuesto a la renta		$ 805,02	$ 8.383,89	$ 8.175,08	$ 10.706,73	$ 12.931,12
25% renta a la renta		$ 201,26	$ 2.095,97	$ 2.043,77	$ 2.676,68	$ 3.232,78
Utilidad neta		**$ 603,77**	**$ 10.479,87**	**$ 6.131,31**	**$ 8.030,05**	**$ 9.698,34**
(+) Depreciacion		$ 1.000,36	$ 1.000,36	$ 1.000,36	$ 490,36	$ 490,36
Flujo de caja neto	$ -32.988,20	$ 1.604,12	$ 11.480,22	$ 7.131,67	$ 8.520,41	$ 10.188,70

Elaborado por: Jordan Carrera

VAN

De acuerdo con los valores obtenidos tras utilizar el indicador, el VAN tiene un valor de $ 105.92 con una tasa de descuento del 5 %, evidencia que el proyecto es viable, esto es un punto positivo ya que indica que genera más valor que el costo de inversión inicial.

TIR

TIR o Tasa Interna de Retorno es la que permite tener conocimiento sobre el porcentaje que va a rendir la inversión del proyecto, será como un indicador del proyecto a desarrollar. La TIR del proyecto es de 5%, este valor refleja la existencia de rentabilidad y aceptación, dando un aspecto positivo ya que supera algunas tasas de interés de instituciones financieras.

PRI

El periodo de recuperación se estima en cinco años, que corresponde al horizonte utilizando para la evaluación. Esto evidencia que el proyecto requiere todo el periodo para recuperar la inversión.

Tabla 41. *Tabla de indicadores financieros*

VAN & TIR						
Tasa de descuento (costo de oportunidad del inversionista)				5%		
Concepto	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Flujo de caja neto	**$ -32.988,20**	**$ 1.604,12**	**$ 11.480,22**	**$ 7.131,67**	**$ 8.520,41**	**$ 10.188,70**
Indicadores de rentabilidad						
VAN (Valor actual neto)	$ 105,92					
TIR (tasa interna de retorno)	5%					
Periodo de recuperación de la inversión	5					
Flujo acumulado	$ -32.988,20	$ -31.384,07	$ -19.903,85	$ -12.772,18	$ -4.251,77	$ 5.936,93

***Elaborado por*:** Jordan Carrera

Conclusiones

Con base a los resultados obtenidos en la investigación, se concluyó que el diseño de un plan de negocio permitió determinar qué la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotriz para vehículos livianos en el cantón la Libertad es viable, debido a que se identificó una demanda insatisfecha de repuestos en la zona y un nivel de aceptación hacia la propuesta.

Se evidencio que con el estudio de mercado la oferta actual de repuesto en el cantón a Libertad presenta una limitante en la variedad y disponibilidad en el stock, creando así una serie de oportunidades para una casa de repuestos que ofrezca un servicio profesión, realizando la asesoría técnica, generando confianza de compra, ofreciendo un inventario completo y organizado.

Con el análisis técnico se logró determina la localización del proyecto tomado en cuenta cierto criterio para su ubicación, el tamaño del local y la capacidad operativa son bases importantes para logras atender la demanda estimada, siempre que se disponga de una gestión eficiente del inventario y de personal.

La evaluación financiera mostro puntos positivos para dar inicio la creación de la empresa comercializadora de repuesto en el cantón la Libertad, considerando indicadores que evalúan el proyecto, el flujo de caja proyectada, una tasa interna de retorno del 5% y el retorno de reparación de inversión. Esto nos da la seguridad que la inversión es rentable en el proyecto, logrando poder acceder a un financiamiento.

Recomendaciones

Con la investigación se recomienda implementar el plan de negoción propuesto, tomando en consideración la estructura administrativa, técnica y financiera establecida. Esto ayuda a dar prioridad a la consolidación del inventario y del servicio al cliente durante el primer año de operación.

El valor agregado que se diferencia de la competencia asegura una experiencia de compra satisfactoria, donde exista un personal capacitado para identificar y dar guía sobre algún repuesto, además la atención al cliente un aspecto clave para la decisión de compra del cliente.

Tener una contaste actualización sobre normativas tributarias y municipal relacionados con la actividad comerciar, con el fin de asegurar el cumplimiento correcto de los requisitos legales y evitar posibles sanciones que afecten al negocio.

Promover futuras investigación a que amplíen el análisis de mercado conociendo otros segmentos del parque automotor, de manera explorando nuevas oportunidades de expansión y diversificación para el proyecto.

Bibliografías

Aarsman, S. R., Greenwood, C. J., Linardon, J., Rodgers, R. F., Messer, M., Jarman, H. K., & Fuller-Tyszkiewicz, M. (2024). Enhancing inferences and conclusions in body image focused non-experimental research via a causal modelling approach https://doi.org/10.1016/j.bodyim.2024.101704

ALVAREZ, X. (10 de 10 de 2015). PLAN DE NEGOCIOS. PLAN DE NEGOCIOS. QUITO, PICHINCHA, ECUADOR: GUIA DE ESTUDIO DE PLAN DE NEGOCIOS UIDE.

Andrade Pinelo, A. M. (2011). Aplicación del índice de rentabilidad (IR) y el período de recuperación de la inversión (PRI).
Emodi, N. V., Lovell, H., Levitt, C., & Franklin, E. (2021). A systematic literature review of societal acceptance and stakeholders' perception of hydrogen technologies. International Journal of Hydrogen Energy, 46(60), 30669–30697. https://doi.org/10.1016/j.ijhydene.2021.06.212

Arispe Alburqueque, C. M., Yangali Vicente, J. S., & Guerrero Bejarano, M. (2020). La investigación científica : una aproximación para los estudios de posgrado / Claudia Milagros Arispe Alburqueque ; [y otros 5]. Universidad Internacional del Ecuador. Obtenido de https://indaga.ual.es/discovery/fulldisplay/alma991001997217304991/34CBUA_UAL:V U1

Armstrong, Gary; Kotler, Philip; Mues Zepeda, A. (2013). Fundamentos de marketing. In Fundamentos de Marketing (11th ed., p. 648). Pearson Educación.

Autocosmos. (2023, 19 octubre). ¿Cuántos autos ruedan alrededor del mundo y en qué lugar hay más? Autocosmos.com. https://noticias.autocosmos.com.co/2023/10/20/cuantos-autos-ruedan-alrededor-del-mundo-y-en-que-lugar-hay-mas

Automotrices, A. d. (Agosto de 2023). Sector Automotor en Cifras. Obtenido de https://www.aeade.net/wp-content/uploads/2022/03/Anuario-Aeade-2021.pdf

Baca Urbina, G. (2013). Evaluación de proyectos (6.ª ed.). McGraw-Hill.

Banco Interamericano de Desarrollo. (2025). Mercado y desarrollo: cómo la competencia puede mejorar vidas (Informe de investigación). BID.

Bianchetti García, G. B. (2022). Plan de negocios para la venta de repuestos y accesorios en formato B2C mediante canales digitales para Derco.

Burneo-Valarezo, S., Delgado Víctore, R., & Vérez, M. A. (2016). Estudio de factibilidad en el sistema de dirección por proyectos de inversión. Ingeniería Industrial, 37(3), 305-312. Recuperado de http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S181559362016000300009&script=sci_arttext&tlng=pt

CAF. (2014). Apoyo a pymes para países más productivos (Informe técnico). CAF – Banco de Desarrollo de América Latina y el Caribe. https://www.caf.com/media/4662112/impacto-caf-informe-completo-apoyo-a-pymes.pdf

CAF. (2024b, 18 julio). CAF aprueba USD 400 millones para pequeñas empresas y empleo juvenil en Ecuador. CAF. https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/caf-aprueba-usd-400-millones-para-pequenas-empresas-y-empleo-juvenil-en-ecuador/

Correa García, J. A., Ramírez Bedoya, L. J., & Castaño Ríos, C. E. (2010). La importancia de la planeación financiera en la elaboración de los planes de negocio y su impacto en el desarrollo empresarial. Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión, 18(1), 179-194.

Ecogestor. (2025). ¿Sabes qué son los requisitos legales y cómo garantizar su cumplimiento? https://www.ecogestor.com/requisitos-legales-empresariales/

Enríquez Paredes, J. L., & Nolivos Chiriboga, M. S. (2024). Plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de repuestos automotrices express para los talleres en el norte de Quito (Master's thesis, Quito: Universidad de las Américas, 2024).

Espinoza Freire, E. E. (2023). La enseñanza de las ciencias sociales mediante el método deductivo (Vol. 2). Revista Mexicana de Investigación e Intervención Educativa. https://doi.org/https://doi.org/10.62697/rmiie.v2i2.50

Estupiñan, R. (2009). Estados de flujo de efectivo y de otros flujos de fondo. Con base NIC 7 y FASB 95, 102, 104 y normas nacionales. Bogotá: Ecoe Ediciones .

Ferrell C., O., & Hartline D., M. (2012). Estrategia de marketing. In Estrategia de marketing (5th ed., p. 354). http://latinoamerica.cengage.com

Gaitán, J. (2020). Microeconomía básica en siete lecciones. Bogotá: Editorial Uniagustiniana.

Gaytán Cortés, J. (2020). El plan de negocios y la rentabilidad. Mercados y negocios, 21(42), 143-156.

Global Market Insights. (2025). Auto parts retail market size, share & trends 2025–2034. Global Market Insights Inc. https://www.gminsights.com/es/industry-analysis/auto-parts-retail-market

http://www.amazon.com/Proyectos-Inversión-Para-PYMESpanish/dp/9586486478/ref=sr_spbtf_title_1_10?s=books&ie=UTF8&qid=1385691263&sr=1-10&keywords=pymes

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2022). Censo de Población y Vivienda 2022: Resultados para el cantón La Libertad. Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2022). Vehículos motorizados matriculados: período 2020–2021, nacional y por provincias (Boletín técnico).

Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2025). Tecnologías de la información y comunicación. https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2025/202507_Tecnologia_de_la_Informacion_y_Comunicacion-TICs.pdf

Isique, Huaroma, Julio, C. (2016). Proyectos Agropecuarios (Macro EIRL (ed.); Pimera ed).

Jirón, A. (2020). Plan de negocios para la creación de un restaurante de comida original mexicana en la ciudad de Quito. [Tesis de Pregrado, Universidad de las Américas]. Repositorio Universidad de las Américas. https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/12211/1/UDLA-EC-TLAEHT-2020- 03.pdf

Lanza. (11 de ENERO de 2006). Omar Cejas, Paulo César Lanza - 2006 - Business & Economics DIRECCION ESTRATEGICA. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=SHyWY5If498C&pg=PA160&lpg=PA160&dq=Es+un+documento+que+re%C3%BAne+toda+la+informaci%C3%B3n+necesaria+para+evaluar+un+negocio+y+ponerlo+en+marcha&source=bl&ots=gC0O6oyyoy&sig=4x7P8LhCspiSpafM6Ol51GtLvs&hl=es&sa=X&ved=0

López, A. (2023). Desarrollo de un plan de negocios sólido para un restaurante. Revista La Barra, 15(4), 9. https://www.revistalabarra.com/es/noticias/desarrollo-de-un-plande-negocios-solido-para-un-restaurante

Mahoney, N. (2022). American Economic Association Principles for Combining Descriptive and Model-Based Analysis in Applied Microeconomics. https://www.jstor.org/stable/27151260

Mutatio. (2021). Definición de Competencia en Marketing: Guía para el Análisis Competitivo. Obtenido de Mutatio: https://mutatio.es/publicaciones/definicion-de-competencia-enmarketing-2895/

Navarro, M. N. G., Parra, M. M. E. L., López, M. J. N. A., Figueroa, R. C., & Fraijo, A. N. B. (2008). Que integra el estudio financiero en un plan de Negocios. Tomado de: https://www. academia. edu/download/33349685/estudio_financiero_EJEMPLO. pdf.

Pulgar Salazar, M. E., & Arias Insuasti, T. F. (2020). Plan de negocio para la creación de una empresa de gestión digital de servicios mecánicos de mantenimiento preventivo de vehículos en la ciudad de Quito, año 2020 (Tesis de maestría, Universidad Internacional SEK). Quito, Ecuador.

Ramírez, J., Tarapuez, E., & Redondo , M. (2018). Economía: principios generales. Bogotá: Ediciones de la U.

Romo López, H. (2020). La metodología de encuesta. Centro Internacional de Estudios Superiores de Comunicación para América Latina (CIESPAL), 173 - 226. Obtenido de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7487735

Rubio García, D. M. (2016). Manual de procesamiento para la obtención de los respectivos permisos de funcionamiento de las obligaciones legales para emprender establecimientos de alimentos y bebidas.

Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2008). Preparación y evaluación de proyectos (5.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana.

Scarborough, N. M., & Zimmerer, T. W. (2020). Emprendimiento y pequeñas empresas (11.ª ed.). Cengage Learning

Solé, Ó. (16 de enero de 2023). La rentabilidad empresarial: tipos y descomposición. Economistes I Advocats(2), 1-3. Retrieved 26 de septiembre de 2025, from https://www.mallolassessors.com/media/attachments/2023/01/17/la-rendibilitatempresarial-v.cast..pdf

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS. (26 de ENERO de 2006). Obtenido de https://supercias.gov.ec/web/privado/marco%20legal/LEY%20DE%20EMPRESAS%20UNIPERSONALES.pdf

Universidad Técnica de Ambato. (2023). [Título del estudio sobre el mercado automotriz y la provincia de Tungurahua] (Tesis de posgrado). Universidad Técnica de Ambato.

Uribe Flórez, J. A. (2010). Proyectos de inversion para la PYME (Segunda ed). 2010.

Uribe, J. A. F. (2008). Proyectos De Inversión Para Las PYME (Spanish Edition).

Valencia Nuñez, E. R., Gordon García, J. M., Jaramillo Mediavilla, K. M., Guallpa Calva, M. Á., & Jaramillo Mediavilla, S. J. (2025). Metodología de la investigación científica: enfoques, técnicas y aplicaciones para la producción científica de alto impacto. Religacion Press. https://doi.org/https://doi.org/10.46652/ReligacionPress.324

Veciana, J. M. (2005). La creación de empresas. Un enfoque gerencial, 33.

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

World Bank. (2023). A beginner's guide for borrowers: Investment project financing (Guidance note). World Bank. https://thedocs.worldbank.org/en/doc/caf6a3f677305292d799dbe55fd83bfe0290012023/original/PROCUREMENT-Beginners-Guide-to-IPF-WEB.pdf

Apéndice

Apéndice 1. Matriz de consistencia

<table>
<tr><td colspan="8">MATRIZ DE CONSISTENCIA</td></tr>
<tr><td>NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS:</td><td colspan="5">Jordan Alexander Carrera Castillo</td><td>FECHA:</td><td>30/7/2026</td></tr>
<tr><td>TITULO</td><td>PROBLEMA</td><td>OBJETIVOS</td><td>IDEA A DEFENDER</td><td>VARIABLES</td><td>DIMENSIONES</td><td>INDICADORES</td><td>METODOLOGIA</td></tr>
<tr><td rowspan="10">Plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026.</td><td rowspan="2">¿De qué manera un plan de negocio aporta a la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026?</td><td>GENERAL</td><td rowspan="10">El desarrollo de un plan de negocio permite establecer las bases para la creacion de una empresa dedicada a la venta de repuestos automotriz en el canton la Libertad</td><td rowspan="5">PLAN DE NEGOCIO</td><td>Estudio de mercado</td><td>Oferta, Demanda, Competencia, Canales de distribucion</td><td>ENFOQUE</td></tr>
<tr><td>Elaborar un plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026.</td><td>Mixta</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Estudio tecnico</td><td rowspan="2">Localizacion, Tamaño del proyecto, Maquinaria y equipo</td><td>ALCANCE</td></tr>
<tr><td>Descriptiva, Exploratoria</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Estudio administrativo - financiero</td><td rowspan="2">Inversion inicial, Flujo de caja, VAN, TIR</td><td>METODOS</td></tr>
<tr><td>Inductivo y deductivo</td></tr>
<tr><td>SISTEMATIZACION DE LOS PROBLEMAS ESPECIFICOS</td><td>ESPECIFICOS</td><td rowspan="2">Estudio legal</td><td rowspan="2">Requisitos legales, Permisos de funcionamiento</td><td>POBLACION</td></tr>
<tr><td>¿Cuál es la situación actual de la oferta y demanda de repuestos automotrices en el cantón La Libertad?</td><td>Determinar la oferta, demanda y canales de distribución de repuestos automotrices en el cantón La Libertad.</td><td>Finita</td></tr>
<tr><td rowspan="3">CREACIÓN DE LA EMPRESESA</td><td rowspan="2">Factibilidad comercial</td><td rowspan="2">Aceptacion del mercado, Intencion de compra</td><td>MUESTRA</td></tr>
<tr><td>¿Qué factores influyen en la comercialización y disponibilidad de repuestos automotrices en la zona?</td><td>Identificar los factores que inciden en la comercialización y disponibilidad de repuestos automotrices en la zona.</td><td>No probabilistica, conveniencia</td></tr>
<tr><td>¿Cuál es la factibilidad técnica y financiera para la creación de una empresa comercializadora de repuestos automotrices en el cantón La Libertad?</td><td>Elaborar un plan de negocio que incluya estudios de mercado, técnico y financiero para determinar la factibilidad de creación de la empresa.</td><td>Factibilidad financiera</td><td>Rentabilidad, Recuperacion de inversión</td><td>TECNICAS E ESTUDIOS
Entrevistas, encuestas y ficha de observación</td></tr>
<tr><td colspan="8">EJE DE INVESTIGACIÓN</td></tr>
<tr><td>LINEA DE INVESTIGACIÓN:</td><td colspan="7">Gestion de Emprendimineto e Innovacion</td></tr>
<tr><td>SUBLINEA DE INVESTIGACIÓN:</td><td colspan="7">Creacion de negocio</td></tr>
<tr><td colspan="8">LIBROS BASES PARA LA INVESTIGACIÓN</td></tr>
<tr><td>LIBROS FÍSICOS BIBLIOTECA UPSE:</td><td>4</td><td>OBESERVACIÓN:</td><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td>LIBROS DIGITALES BIBLIOTECA UPSE:</td><td>147</td><td>OBESERVACIÓN:</td><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td>TESIS GRADO:</td><td>14</td><td>OBESERVACIÓN:</td><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td>TESIS POSGRADO:</td><td>5</td><td>OBESERVACIÓN:</td><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td>ARTÍCULOS DE ALTO IMPACTO SCOPUS:</td><td>725</td><td>OBESERVACIÓN:</td><td colspan="5"></td></tr>
<tr><td>ARTÍCULOS DE ALTO IMPACTO WOS:</td><td></td><td>OBESERVACIÓN:</td><td colspan="5"></td></tr>
</table>

Apéndice 2. Informe de validación de instrumento – Entrevistas

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FICHA DEL INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

1. **DATOS GENERALES:**

Título de la Investigación: "Plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026."

Autor del Instrumento: Jordan Alexander Carrera Castillo

Nombre del Instrumento: Guía de Entrevista

2. **ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

No.	INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE	REGULAR	BUENA	MUY BUENA	EXCELENTE
1	CLARIDAD	Está formado con lenguaje apropiado.					X
2	OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas medibles.					X
3	ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					X
4	ORGANIZACIÓN	Existe una secuencia lógica.					X
5	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					X
6	INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias de la investigación.					X
7	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación.				X	
8	COHERENCIA	Sistematizada con las dimensiones e indicadores.					X
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.				X	
10	PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.					X

3. **OPINIÓN DE APLICABILIDAD:**

☒ El instrumento puede ser aplicado tal como está elaborado.
☐ El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado y nuevamente validado.

Lugar y fecha: La Libertad, 24 de julio de 2026

Libi Caamaño

Firmado digitalmente por Libi Caamaño
DN: cn=Libi Caamaño, gn=Libi Caamaño, c=EC, Ecuador, l=EC, Ecuador, e=geraldinecdc@hotmail.com
Motivo: Soy el autor de este documento
Ubicación:
Fecha: 2026-07-26 21:22:05:00

Ing. Libi Carol Caamaño López; MSc.

Apéndice 3. Informe de validación de instrumento – Encuestas

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FICHA DEL INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

1. **DATOS GENERALES:**

Título de la Investigación: "Plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026."

Autor del Instrumento: Jordan Alexander Carrera Castillo

Nombre del Instrumento: Cuestionario de Encuesta

2. **ASPECTOS DE VALIDACIÓN:**

No.	INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE	REGULAR	BUENA	MUY BUENA	EXCELENTE
1	CLARIDAD	Está formado con lenguaje apropiado.				X	
2	OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas medibles.					X
3	ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					X
4	ORGANIZACIÓN	Existe una secuencia lógica.					X
5	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					X
6	INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de las estrategias de la investigación.				X	
7	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación.					X
8	COHERENCIA	Sistematizada con las dimensiones e indicadores.					X
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					X
10	PERTINENCIA	El instrumento es adecuado para el propósito de la investigación.					X

3. **OPINIÓN DE APLICABILIDAD:**

☒ El instrumento puede ser aplicado tal como está elaborado.
☐ El instrumento debe ser mejorado antes de ser aplicado y nuevamente validado.

Lugar y fecha: La Libertad, 24 de julio de 2026

Libi Caamaño

Ing. Libi Carol Caamaño López; MSc.

Apéndice 4. Certificado Validación de Instrumentos

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CERTIFICADO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

A QUIEN INTERESE CERTIFICO QUE:

Habiendo revisado los instrumentos a ser aplicados en el Trabajo de Integración Curricular titulado: "**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTOS AUTOMOTRICES PARA VEHÍCULOS LIVIANOS EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, AÑO 2026**", planteado por el/la estudiante **JORDAN ALEXANDER CARRERA CASTILLO** con cédula de identidad **2100672563**, doy por validado los siguientes formatos presentados:

1. Guía de Entrevista
2. Cuestionario de Encuesta

Las herramientas anteriormente mencionadas reflejan pertinencia en las preguntas con base a los indicadores del tema planteado en la matriz de consistencia del trabajo, además se ajustan a la información que necesita recabarse para los fines del tema especificado por el estudiante.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad autorizando al peticionario dé el uso necesario de este documento que más convenga a su interés.

La Libertad, 24 de julio de 2026.

Libi Caamaño

Firmado digitalmente por Libi Caamaño
DN: cn=Libi Caamaño gn=Libi Caamaño c=EC Ecuador
l=EC Ecuador e=garaldinescdc@hotmail.com
Motivo:Soy el autor de este documento
Ubicación:
Fecha:2026-07-26 21:23:05:00

Ing. Libi Carol Caamaño López; MSc.
DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA

Apéndice 5: Entrevista dirigida a propietarios y jefes de talleres mecánicos.

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

UPSE

ENTREVISTA

Tema: Plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026.

Objetivo: Recopilar información sobre la demanda y rotación de repuestos, los canales de abastecimiento, las dificultades de disponibilidad, la percepción de precios y las condiciones que debería ofrecer un nuevo negocio de repuestos automotrices para responder a las necesidades de los talleres mecánicos del cantón La Libertad

Duración Estimada: 20 a 30 minutos

La entrevista tiene fines académicos. Su participación es voluntaria y la información será tratada de forma confidencial. No existen respuestas correctas o incorrectas; nos interesa conocer su experiencia en el sector automotriz. Usted puede abstenerse de responder cualquier pregunta o retirarse en cualquier momento sin consecuencia alguna.

"He leído y comprendido la información anterior. Acepto participar voluntariamente en la encuesta y autorizo el uso académico de mis respuestas, garantizando mi anonimato."

Si acepto ☐ No acepto ☐

Datos del entrevistado

Nombre del taller:
Nombre del Entrevistado:

Cargo/Rol: Propietario ☐ Administrador ☐ Jefe de taller ☐

Años de funcionamiento del taller:
Ubicación:

1. ¿Cuáles son las partes o piezas de vehículos livianos que más se solicitan y cambian en su taller (frenos, suspensión, motor, eléctricos, etc.)?
   _____
   _____

2. ¿En qué lugares o casas de repuestos adquiere habitualmente estas piezas?
   _____
   _____

3. ¿Qué dificultades encuentra para conseguir repuestos en La Libertad y en qué tipos de productos se presentan con mayor frecuencia estas dificultades?
   _____
   _____

4. ¿Con qué tipo de repuestos encuentra mayores problemas de stock o tardanza en La Libertad?
   _____
   _____

5. Cuando un repuesto no se encuentra en el cantón, ¿cómo afecta esto la operación de su taller y la relación con sus clientes? (Retrasos, pérdida de clientes, costos adicionales).
   _____
   _____

6. ¿Cómo valora los precios locales frente a los de otras ciudades como Guayaquil? ¿De qué manera esta diferencia de precios influye en si decide comprar localmente o pedir fuera?
   _____
   _____

7. ¿Qué opina sobre la apertura de una nueva comercializadora especializada en vehículos livianos dentro de La Libertad?
   _____
   _____

8. Para que su taller adopte a este nuevo negocio como su proveedor habitual de repuestos, ¿qué condiciones o servicios indispensables debería ofrecerle? (Entrega en taller/delivery, políticas de crédito, catálogo digital, asesoría o garantías).
   _____
   _____

9. ¿Qué consejo le daría a los fundadores de este nuevo negocio para garantizar que responda con éxito a las necesidades reales de los talleres mecánicos locales?
   _____
   _____

10. ¿Qué consejo le daría a los fundadores de este nuevo negocio para garantizar que responda con éxito a las necesidades reales de los talleres mecánicos locales?
    _____
    _____

Apéndice 6: Encuesta a los habitantes del cantón la Libertad que poseen vehículos livianos

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA

Tema: Plan de negocio para la creación de una empresa de comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad, año 2026.

Objetivo: Medir la situación de la oferta y demanda de repuestos automotrices para vehículos livianos, los canales de compra utilizados, el nivel de satisfacción de los usuarios, y su intención de compra y aceptación frente a la creación de una nueva empresa de comercialización de repuestos en el cantón La Libertad.

Persona Responsable: Jordan Alexander Carrera Castillo

Duración Estimada: 10 minutos

Estimado(a) participante:

Su participación es de carácter voluntario y las respuestas que brinde serán anónimas y confidenciales, utilizadas exclusivamente con fines académicos. No existen riesgos físicos ni psicológicos asociados a su participación. Usted puede abstenerse de responder cualquier pregunta o retirarse en cualquier momento sin consecuencia alguna. Al continuar con la encuesta, usted manifiesta su consentimiento informado para participar de manera libre y voluntaria.

"He leído y comprendido la información anterior. Acepto participar voluntariamente en la encuesta y autorizo el uso académico de mis respuestas, garantizando mi anonimato."

Si acepto ☐ No acepto ☐

Preguntas filtro

1. ¿Es usted propietario, conductor habitualmente a cargo o encargado del mantenimiento de al menos un vehículo liviano (auto, SUV, camioneta)?
   - Si
   - No

2. Rango de edad
   - 18 a 25 años
   - 26 a 35 años
   - 36 a 45 años
   - 46 a 55 años
   - Más de 55 años
3. Genero:
   - Masculino
   - Femenino

4. Uso principal del vehículo:
    - Personal / Familiar
    - Transporte comercial / Taxis / Aplicaciones
    - Trabajo operacional / Logística ligera

5. ¿Cuántas veces ha comprado repuestos para su vehículo durante los últimos 12 meses?
    - Ninguna vez
    - Una vez
    - De 2 a 3 veces
    - De 4 a 5 veces
    - Más de 5 veces

6. ¿Dónde compra habitualmente los repuestos para su vehículo?

    - Locales de La Libertad
    - Locales de Santa Elena
    - Locales de Salinas
    - Guayaquil
    - Plataformas digitales
    - Taller mecánico
    - Otro: _____

7. ¿En el cantón La Libertad encuentro con facilidad los repuestos que necesito para mi vehículo liviano?

    - Totalmente en desacuerdo
    - En desacuerdo
    - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
    - De acuerdo
    - Totalmente de acuerdo

8. ¿La variedad de repuestos disponible en los establecimientos del cantón La Libertad cubre mis necesidades?

    - Totalmente en desacuerdo
    - En desacuerdo
    - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
    - De acuerdo
    - Totalmente de acuerdo

9. ¿Con frecuencia debo trasladarme fuera del cantón La Libertad para encontrar determinados repuestos durante los últimos 12 meses?

    - Nunca
    - Raramente
    - Ocasionalmente
    - Frecuentemente

- Muy frecuentemente

10. ¿Los precios de los repuestos en La Libertad son razonables en comparación con los de otras ciudades donde también puedo comprarlos?

    - Totalmente en desacuerdo
    - En desacuerdo
    - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
    - De acuerdo
    - Totalmente de acuerdo

11. ¿Prefiero comprar repuestos en establecimientos ubicados en el cantón La Libertad antes que en otras ciudades o por internet?

    - Totalmente en desacuerdo
    - En desacuerdo
    - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
    - De acuerdo
    - Totalmente de acuerdo

12. ¿Cuán satisfecho(a) está usted con la atención y el servicio que brindan actualmente los locales de repuestos en el cantón La Libertad?

    - Nada satisfecho(a)
    - Poco satisfecho(a)
    - Indiferente
    - Satisfecho(a)
    - Muy satisfecho(a)

13. ¿Cuán dispuesto(a) estaría usted a comprar en un nuevo local especializado en repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón La Libertad.

    - Nada dispuesto(a)
    - Poco dispuesto(a)
    - Indiferente
    - Dispuesto(a)
    - Muy dispuesto(a)

14. ¿Cuán dispuesto(a) estaría usted a solicitar repuestos mediante canales digitales (redes sociales, aplicaciones, página web) y recibirlos a domicilio o retirarlos en el local?

    - Nada dispuesto(a)
    - Poco dispuesto(a)
    - Indiferente
    - Dispuesto(a)
    - Muy dispuesto(a)

Apéndice 7: Cronogramas de actividades

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES TUTORIALES 2026-1

Estudiante: Jordan Alexander Carrera Castillo

Modalidad de Titulación: Trabajo de Integración Curricular

Tutor: Ing. José Fabián Villao Viteri, MBA.

N°	ACTIVIDADES	FECHA	ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO			
			1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Socialización del tema	29/04/26																
2	Introducción	27/05/26																
	Planteamiento del problema	27/05/26																
	Revisión de matriz	27/05/26																
	Justificación	27/05/26																
3	**Capítulo I: Marco referencial**																	
	Revisión literaria	13/06/26																
	Bases teóricas y bases legales	13/06/26																
4	**Capitulo II: Metodología**																	
	Elaboración de instrumentos	24/06/26																
	Diseño de investigación método	24/06/26																
	Población y Muestra, procesamiento de datos																	
	Revisión de encuesta y entrevista	13/07/26																
	Aprobación de encuesta y entrevista	13/07/26																
5	**Capitulo III: Resultados y discusión**																	
	Análisis de datos: Entrevista y Encuesta	20/7/26																
	Discusión																	
6	Capitulo IV: Propuesta de valor	27/7/26																
	Conclusiones, recomendaciones y resumen	29/7/26																
	Certificado de Antiplagio	30/7/26																
	Entrega de informa de aprobación de TT, por parte del tutor	31/7/26																

Apéndice 8: Procesamiento de dato SPSS

