



**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

**SEDE CUENCA**

**CARRERA DE INGENIERÍA MECÁNICA AUTOMOTRIZ**

**ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTOS  
AUTOMOTRICES PARA VEHÍCULOS LIVIANOS EN EL CANTÓN GIRÓN**

Trabajo de titulación previo a la obtención del  
título de Ingeniero Mecánico Automotriz

**AUTORES: BYRON ADRIÁN MOROCHO CHUNCHI**

**DAVID ISRAEL QUIZHPI ZUMBA**

**TUTORA: ING. DIANA PATRICIA MOYA LOAIZA, MSC.**

Cuenca - Ecuador

2022

**CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE  
TITULACIÓN**

Nosotros, Byron Adrián Morocho Chunchi con documento de identificación N° 0106330970 y David Israel Quizhpi Zumba con documento de identificación N° 0103935276; manifestamos que:

Somos los autores y responsables del presente trabajo; y, autorizamos a que sin fines de lucro la Universidad Politécnica Salesiana pueda usar, difundir, reproducir o publicar de manera total o parcial el presente trabajo de titulación.

Cuenca, 30 de junio del 2022

Atentamente,



---

Byron Adrián Morocho Chunchi

0106330970



---

David Israel Quizhpi Zumba

0103935276

**CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE  
TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

Nosotros, Byron Adrián Morocho Chunchi con documento de identificación N° 0106330970 y David Israel Quizhpi Zumba con documento de identificación N° 0103935276, expresamos nuestra voluntad y por medio del presente documento cedemos a la Universidad Politécnica Salesiana la titularidad sobre los derechos patrimoniales en virtud de que somos autores del Proyecto técnico: “Análisis de factibilidad para la comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón Girón”, el cual ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniero Mecánico Automotriz, en la Universidad Politécnica Salesiana, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En concordancia con lo manifestado, suscribimos este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato digital a la Biblioteca de la Universidad Politécnica Salesiana.

Cuenca, 30 de junio del 2022

Atentamente,



---

Byron Adrián Morocho Chunchi

0106330970



---

David Israel Quizhpi Zumba

0103935276

## CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, Diana Patricia Moya Loaiza con documento de identificación N° 1718971524, docente de la Universidad Politécnica Salesiana, declaro que bajo mi tutoría fue desarrollado el trabajo de titulación: ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTOS AUTOMOTRICES PARA VEHÍCULOS LIVIANOS EN EL CANTÓN GIRÓN, realizado por Byron Adrián Morocho Chunchi con documento de identificación N° 0106330970 y por David Israel Quizhpi Zumba con documento de identificación N° 0103935276, obteniendo como resultado final el trabajo de titulación bajo la opción Proyecto técnico que cumple con todos los requisitos determinados por la Universidad Politécnica Salesiana.

Cuenca, 30 de junio del 2022

Atentamente,



---

Ing. Diana Patricia Moya Loaiza, Msc  
1718971524

## **AGRADECIMIENTO**

*Primero quiero agradecer a Dios, quien durante esta trayectoria en mi vida Universitaria me ha guiado paso a paso para cumplir este objetivo y luego a mi madre conjuntamente con mi hermano por todo el apoyo incondicional.*

*A la prestigiosa Universidad Politécnica Salesiana por abrirme sus puertas y permitir de ella adquirir los conocimientos necesarios para culminar con éxitos mi carrera.*

*También agradezco a mi tutora de tesis ING. DIANA MOYA, MSC quien ha puesto su empeño y dedicación para guiarnos en este trabajo, de igual manera a los docentes de la carrera de Ingeniería Mecánica Automotriz quienes nos han guiado a desarrollar conocimientos.*

*Finalmente, a mi compañero David Quizhpi por la amistad y las dificultades que superamos juntos, lo cual la agradezco por el esfuerzo conjunto para completar este trabajo con éxito*

***Byron Morocho***

## **DEDICATORIA**

*A mi madre, Adolfina Chunchi, por el incansable apoyo y amor incondicional durante esta etapa de mi vida, lo cual a pesar de las adversidades ella siempre estuvo ahí apoyándome de una y otra manera para seguir adelante.*

*A la memoria de mi querido padre Efraín Morocho lo cual ya no se encuentra en este mundo físicamente, sé que está orgulloso de mi de la manera como lo hice para cumplir este objetivo.*

*A mi hermano Mauricio Morocho quien ha sido un ejemplo a seguir, con sus consejos en su carrera universitaria lo cual me enseñó que nada es imposible en esta vida.*

*A mis familiares en especial a mi Tío Wilson Morocho que ha sido como un padre para mí y mi hermano, muchas gracias por tanto y Por último quiero mencionar a mi querido sobrino Kamilo Morocho gracias por llegar a este mundo lo cual nos ha construido unos mejores seres humanos.*

**Byron Morocho**

## **AGRADECIMIENTO**

*Quiero dar las gracias a Dios, quien con su manto de bendiciones siempre ha llenado mi vida y la de mis padres por estar siempre a mi lado.*

*Mi más estimado aprecio y agradecimiento a todas las distinguidas autoridades y personal que hacen la Universidad Politecnica Salesiana por creer en mí, y permitirme poder conocer todo el ambiente estudiantil – espiritual. Además a mis docentes de catedra de la carrera de Ingeniería mecánica Automotriz quienes ayudaron a desarrollar mis habilidades técnicas para mejorar día a día como un excelente profesional salesiano, gracias por el apoyo desinteresado para ayudarme a crecer como persona.*

*Finalmente deseo expresar mi más grande afecto a la Ing. Diana Moya, quien fue mi guía académico para culminar mi proyecto de grado, con su empatía, sabiduría, generosidad, solidaridad y colaboración.*

***David Quizhpi***

## **DEDICATORIA**

*Dedico proyecto de Titulación a la memoria de mi querido padre Jorge Quizhpi a pesar de nuestro distanciamiento físico, siento que estás conmigo siempre y aunque nos faltaron muchas cosas por vivir juntos, sé que este momento hubiera sido tan especial para ti como lo es para mí, fuiste mi mayor ejemplo a seguir con sus consejos, apoyo incondicional. A mi cariñosa madre Maria Dolores quien me dio la vida, su apoyo y sus consejos sin importar nuestras diferencias de criterios. A mis familiares por brindarme su mano en momentos difíciles. Y como no olvidar, a mi prometida Maritza Quinde por comprenderme casi en todo, expresarle mi gratitud por ser la alegría en mi vida en momentos muy complicados de este largo sendero universitario. Por último quiero mencionar a mi gran amigo Byron Morocho quien fue de gran ayuda para darle forma y sentido a este proyecto.*

**David Quizhpi**

## **RESUMEN**

El presente proyecto de análisis de factibilidad ha sido elaborado para poder establecer si es factible la creación de un almacén para la comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el cantón Girón, analizando sus ventajas y desventajas al momento de su desarrollo.

Es por ello la necesidad de tener buenos argumentos bibliográficos de diferentes fuentes que nos brinde un mejor panorama sobre la importancia que tiene en el mercado, realizar un análisis de factibilidad para la comercialización de repuestos automotrices.

Por otra parte, se realiza un estudio de mercado para la obtención de datos que fueron recopilados por medio de encuestas dirigidos a las compañías de transporte liviano como taxis y camionetas, de igual manera los propietarios de los talleres automotrices, como también un grupo pequeño de la población del cantón.

Finalmente se concluye con un estudio de recursos y requerimientos para la implementación del negocio, con su respectivo análisis financiero que nos ayudara a determinar la factibilidad del proyecto.

## **ABSTRACT**

This feasibility analysis project has been prepared to establish if it is feasible to create a warehouse for the commercialization of automotive parts for light vehicles in the Girón canton, analyzing its advantages and disadvantages at the time of its development.

That is why the need to have good bibliographical arguments from different sources that give us a better overview of the importance it has in the market, to carry out a feasibility analysis for the commercialization of automotive parts.

On the other hand, a market study is carried out to obtain data that was collected through surveys directed at light transportation companies such as taxis and vans, as well as the owners of automotive workshops, as well as a small group of the population of the canton.

Finally, it concludes with a study of resources and requirements for the implementation of the business, with its respective financial analysis that will help us determine the feasibility of the project.

## ÍNDICE GENERAL

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD Y AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	II
CERTIFICADO DE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE TITULACIÓN A LA UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA.....	III
CERTIFICADO DE DIRECCIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	IV
AGRADECIMIENTO.....	V
DEDICATORIA.....	VI
AGRADECIMIENTO.....	VII
DEDICATORIA.....	VIII
RESUMEN.....	IX
ABSTRACT.....	X
ÍNDICE GENERAL.....	XI
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	XV
ÍNDICE DE TABLAS.....	XVIII
INTRODUCCIÓN.....	1
PROBLEMA.....	2
IMPORTANCIA Y ALCANCES.....	3
DELIMITACIÓN.....	4
OBJETIVOS.....	5

OBJETIVO GENERAL .....	5
OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	5
1. Fundamentos teóricos.....	6
1.1. Introducción al Marco Conceptual.....	6
1.1.1. Proyecto .....	6
1.1.2. Estudio de Factibilidad .....	6
1.1.3. Estudio de mercado. ....	7
1.1.4. Estudio técnico .....	8
1.1.5. Estudio financiero.....	9
1.1.6. Análisis de las cinco fuerzas de Porter. ....	9
1.1.7. Competidores.....	10
1.1.8. Clientes .....	10
1.1.9. Proveedores .....	11
1.1.10. Sustituidos .....	11
1.1.11. Análisis FODA. ....	11
1.1.12. Análisis interno.....	12
1.1.13. Debilidad .....	12
1.1.14. Fortalezas.....	13
1.1.15. Análisis externos.....	14
1.1.16. Oportunidad .....	14
1.1.17. Amenazas.....	14
1.1.18. Análisis PESTEL.....	14
1.1.19. Variables del PESTEL.....	15
2. Estudio de Mercado.....	17
2.1. Introducción .....	17
2.2. Segmentación de mercado. ....	17
2.3. Determinación de población. ....	17
2.4. Análisis cualitativo.....	20
2.5. Análisis cuantitativo.....	22
2.6. Análisis de resultados. ....	25
2.7. Encuesta a las mecánicas. ....	39
2.8. Conclusiones análisis Cuantitativo .....	50

2.9.	Análisis de la oferta .....	51
2.9.1.	Competición directa.....	51
2.9.2.	Competidores indirectos .....	57
2.10.	Análisis de la demanda .....	59
2.11.	Análisis económico-financiero .....	60
2.12.	Gestión estratégica .....	60
2.13.	Estudio Técnico .....	60
2.13.1.	Localización del proyecto.....	60
2.13.2.	Ingeniería del proyecto .....	62
2.13.3.	Flujograma de procesos .....	63
2.13.4.	Diseño de imagen de la empresa .....	66
2.13.5.	Logo de la empresa.....	66
2.13.6.	Eslogan de la empresa .....	67
2.13.7.	Ideología de la empresa .....	67
2.13.8.	Valores corporativos.....	68
2.13.9.	MATRIZ FODA .....	69
2.13.10.	Objetivos estratégicos.....	71
2.14.	La Organización.....	73
2.14.1.	Estructura de la empresa.....	73
2.14.2.	Proceso de contratación .....	73
2.14.3.	Aspectos Legales de la Empresa .....	78
2.14.4.	Políticas internas de la empresa de repuestos automotrices .....	79
2.14.5.	Políticas Externas de la empresa .....	79
2.14.6.	Reglamento institucional y horarios .....	79
2.14.7.	Logística de repuestos automotrices.....	80
2.14.8.	Análisis del mercado competidor .....	82
2.14.9.	Descripción de repuestos para vehículos.....	83
2.14.10.	Cotización de los repuestos automotrices por proveedores.....	85
2.14.11.	Distribución de espacios físicos para el lugar de funcionamiento del negocio.	91
2.14.12.	Ubicación del área de funcionamiento .....	92
3.	Análisis Financiero.....	94
3.1.	Introducción .....	94

3.2.	Presupuesto inicial .....	94
3.3.	Activos Fijos .....	94
3.3.1.	Equipos de computación.....	95
3.3.2.	Equipos de Oficina .....	95
3.3.3.	Muebles y enseres Oficina.....	96
3.3.4.	Servicios Básicos .....	96
3.3.5.	Establecimiento .....	97
3.3.6.	Publicidad .....	97
3.3.7.	Gastos de Constitución .....	97
3.3.8.	Vehículo de la empresa.....	98
3.4.	Capital de trabajo .....	98
3.5.	Depreciación .....	99
3.6.	Rol de pagos.....	100
3.7.	Amortización Financiera.....	101
3.7.1.	Fuentes de Inversión.....	101
3.7.2.	Amortización .....	101
3.8.	Proyección de ventas.....	104
3.9.	Flujo de caja.....	106
3.10.	Análisis de resultados .....	107
CONCLUSIONES .....		108
RECOMENDACIONES .....		109
BIBLIOGRAFIA.....		110
ANEXOS.....		113

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Mapa Político del cantón Girón .....	4
Ilustración 2 Fuerzas que impulsan la competencia en la industria .....	10
Ilustración 3 Resultados Tipo de vehículo que dispone.....	25
Ilustración 4 Resultados Tipos de Marcas de vehículos .....	26
Ilustración 5 Resultados - Modelos de vehículos.....	27
Ilustración 6 Resultados años de vehículos.....	27
Ilustración 7 Resultados Tipo de combustible que utiliza su automóvil.....	28
Ilustración 8 Resultados Actividad a la que se dedica con su automóvil.....	29
Ilustración 9 Resultados de los elementos Aceite / Filtros.....	29
Ilustración 10 Resultados de los elementos Sistema de Suspensión.....	30
Ilustración 11 Resultados de los elementos Sistema Transmisión.....	30
Ilustración 12 Resultado de los elementos Sistema Eléctrico .....	31
Ilustración 13 Resultados de los elementos Sistema de Dirección .....	31
Ilustración 14 Resultados de los elementos Sistema Electrónico .....	32
Ilustración 15 Resultados de los elementos Sistema de Frenos .....	32
Ilustración 16 Resultados de los elementos Llantas.....	33
Ilustración 17 Resultados de los elementos Parabrisas, guardafangos.....	33
Ilustración 18 Resultados de la calidad de servicio de las casas comerciales en Girón.....	34
Ilustración 19 Resultados de la calidad de los repuestos que se comercializan en Girón.....	35
Ilustración 20 Resultados de la importancia de los repuestos .....	35
Ilustración 21 Resultados de la calidad de repuesto comprado.....	36
Ilustración 22 Resultados de la forma de adquirir repuestos .....	37
Ilustración 23 Resultados de aceptación del cantón girón como lugar de mantenimiento .....	37
Ilustración 24 Resultados sobre la creación de un almacén de repuestos en el cantón Girón .	38

Ilustración 25 Resultados de tipo de motor que emplea.....	42
Ilustración 26 Resultados de la disponibilidad de repuestos con entrega inmediata .....	43
Ilustración 27 Resultados de considera su almacén o bodega de repuestos en cantidad de insumos.....	44
Ilustración 28 Resultados de ABC de motor .....	45
Ilustración 29 Resultados de Reparación de motor .....	46
Ilustración 30 Resultados Años de vehículos que llegan al taller. ....	47
Ilustración 31 Resultados formas de adquirir repuestos.....	48
Ilustración 32 Resultados - Tiempo que se demora en adquirir su repuesto.....	48
Ilustración 33 Resultados de Le gustaría que en el centro cantonal exista un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos de amplia variedad y entrega inmediata .....	49
Ilustración 34 Resultado forma de entrega del repuesto .....	50
Ilustración 35 AUTO PARTS .....	51
Ilustración 36 Almacén de repuestos .....	52
Ilustración 37 Girón llantas serviteca.....	52
Ilustración 38 Comercial UKI YO .....	53
Ilustración 39 Llantas y repuestos Cáceres .....	53
Ilustración 40 Servicio automotriz Markito Yanki .....	54
Ilustración 41 Servi Car.....	55
Ilustración 42 Automotriz Baculima .....	55
Ilustración 43 Mecánica Automotriz Cabrera .....	56
Ilustración 44 Emys Car .....	56
Ilustración 45 Tecnicentro Yunguilla.....	57
Ilustración 46 Proceso adquisición de repuestos al proveedor.....	63

Ilustración 47 Proceso de Venta de repuestos al cliente .....	64
Ilustración 48 Proceso de venta de repuestos a domicilio.....	65
Ilustración 49 Logo de la empresa .....	66
Ilustración 50 Valores Corporativos de DAVIAN.....	68
Ilustración 51 Valores Corporativos de DAVIAN.....	69
Ilustración 52 Matriz FODA .....	70
Ilustración 53 Objetivos Estratégicos.....	72
Ilustración 54 Estructuración de la Empresa.....	73
Ilustración 55 Empresas importadoras de autopartes.....	80
Ilustración 56 Empresas importadoras de autopartes genuinas.....	81
Ilustración 57 Distribución de espacios físicos .....	92
Ilustración 58 Cantón Girón.....	93
Ilustración 59 Ubicación de autorrepuestos DAVIAN .....	93
Ilustración 60 Flujo de Caja Proyectado .....	107

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cantidad de vehículos livianos revisados en el año hasta el 2021 .....	18
Tabla 2 Cantidad de vehículos matriculados en Girón .....	19
Tabla 3 Porcentaje de vehículos matriculados en girón.....	19
Tabla 4 Locales comerciales y mecánicas presentes Enel cantón girón. ....	21
Tabla 5 Locales comerciales y mecánicas presentes en el cantón girón.....	22
Tabla 6 Modelo de encuesta sobre necesidad de los habitantes del cantón girón en tener un local comercial de venta de repuestos multimarca.....	24
Tabla 7 Criterio de localización del negocio.....	61
Tabla 8 Perfil del cargo para Gerente.....	74
Tabla 9 Perfil del cargo para Secretaria .....	75
Tabla 10 Perfil del cargo para Vendedor .....	76
Tabla 11 Perfil del cargo para Bodeguero – Repartidor.....	77
Tabla 12 Competidores Directos.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 13 Ponderaciones de competidores directos .....	82
Tabla 14 Partes y subpartes de los vehículos livianos .....	84
Tabla 15 Repuestos Automotrices – Motor.....	86
Tabla 16 Repuestos Automotrices - Sistemas de Frenos .....	87
Tabla 17 Repuestos Automotrices - Sistemas de suspensión y dirección.....	89
Tabla 18 Repuestos Automotrices – Varios.....	90
Tabla 19 Activos Fijos - Equipos de Cómputo .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 20 Activos Fijos - Muebles y Enseres.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 21 Activos Fijos - Vehículo .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Tabla 22 Activos fijos - Sistema de Seguridad .....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

## **INTRODUCCIÓN**

El presente estudio de factibilidad que se va a realizar en la sección de venta de repuestos automotrices para vehículos livianos en el canto Girón provincia del Azuay, lo que se pretende con este análisis es tener conocimiento si existe una demanda insatisfecha por la falta de repuestos para sus vehículos livianos y por otra parte se busca verificar si es rentable o no la implementación de un local para la comercialización de repuestos automotrices.

Dentro del canto existen diez talleres automotrices de los cuales ocho cuentan con la venta de repuestos automotrices; sin embargo, carecen de un stock suficiente por lo que se ven obligados los propietarios de los vehículos a viajar a Cuenca de preferencia para conseguir los repuestos a consecuencia de esto, es muy común ver que los automóviles que son intervenidos en la reposición de repuestos permanecen por varios días cuando dicha actividad le debería tomar un día como máximo.

Además, se tiene en cuenta el crecimiento del parque automotor dentro del cantón así mismo la demanda de venta de repuestos que esta provocaría, de tal manera que este estudio se realizara con el objetivo de verificar la factibilidad de comercializar repuestos automotrices en el cantón Girón.

## **PROBLEMA**

La comercialización de venta de repuestos para vehículos livianos en el cantón Girón actualmente se ve baja, ya que como habitante e incluso propietario de una unidad de servicio público se ve la necesidad de tener un local que venda repuestos de múltiples marcas a una gran variedad en su stock, se puede verificar que tres talleres automotrices ofrecen repuestos; sin embargo, estos disponen solo de los que se cambia con frecuencia, de tal manera que los propietarios de vehículos tanto particulares y privados, tienen la necesidad de acudir a los cantones aledaños para adquirir e incluso hacer uso del servicio de mecánicas que hay en estos o tener a su automóvil en una mecánica desarmado hasta que llegue el repuesto.

## **IMPORTANCIA Y ALCANCES**

En el Cantón Girón según datos emitidos por la Unidad Municipal de Tránsito (UMTG) en el año 2019 se han matriculado 6.255 vehículos.

Analizando los datos anteriormente expuestos, determinamos el aumento del parque automotor en vehículos livianos en Girón, por lo tanto, estos vehículos necesitan mantenimiento y remplazo de piezas defectuosas, esto obliga a los consumidores adquirir los repuestos fuera del cantón, debido que en el sector no cuenta con los insumos suficientes de repuestos automotrices como: sistema de dirección, sistema de suspensión, sistema de frenos, entre otros, esto conlleva una pérdida de tiempo, desperdicio de recursos y aglomeración de vehículos dentro de los talleres.

La implementación de un almacén que se dedique a la venta de repuestos automotrices y tener una amplia gama de repuestos aportará positivamente al trabajo de los talleres automotrices del Cantón como a sus alrededores, ya que Girón se encuentra en un punto estratégico entre San Fernando y Santa Isabel, haciendo más dinámica la economía entre estos vecinos cantones y dando la oportunidad de adquirir sus repuestos en un lugar más cercano, que ahorre tiempo y dinero.

## DELIMITACIÓN

El presente estudio se realiza en el canto Girón ubicado al Sur - Oeste de la provincia del Azuay en la Hoya de Jubones con altitud 2.162 msnm.



*Ilustración 1 Mapa Político del cantón Girón*

**Fuente:** (INSTITUTO GEOGRÁFICO MILITAR ECUADOR, 2022)

Este se divide en tres parroquias: Girón, San Gerardo y La Asunción. Girón es la parroquia urbana donde se encuentra la cabecera cantonal que lleva el mismo nombre.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

- Realizar un análisis factibilidad para la comercialización de repuestos automotrices para vehículos livianos en el Catón Girón.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Identificar las referencias teóricas mediante técnicas de investigación que permita sustentar el desarrollo del proyecto.
- Evaluar la situación actual mediante el estudio del mercado que sustente este tipo de negocio.
- Elaborar un análisis económico-financiero que indique la factibilidad del proyecto.

## **1. Fundamentos teóricos**

### **1.1. Introducción al Marco Conceptual**

Para empezar este estudio, se desarrollará el estado del arte referente al método de factibilidad de un negocio en el cual abarca todos los conceptos, definiciones y herramientas necesarias para lograr un correcto análisis.

#### **1.1.1. Proyecto**

Según (Nassir Sapag Chain, 2011) un proyecto es, ni más ni menos, la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver, entre tantos, una necesidad humana. Cualquiera que sea la idea que se pretende implementar, la inversión, la metodología o la tecnología por aplicar, ella conlleva necesariamente la búsqueda de proposiciones coherentes destinadas a resolver las necesidades humanas.

#### **1.1.2. Estudio de Factibilidad**

Según (Ricardo Arturo Rodríguez Morillo, 2015) el estudio de factibilidad de un proyecto, también conocido como estudio de viabilidad, tiene la función de ayudar a decidir de manera objetiva si debe procederse con un proyecto propuesto. Por lo tanto, el estudio de factibilidad debe considerar factores como las limitaciones tecnológicas, el mercado, estrategia de mercadeo, requerimientos de personal, cronograma de ejecución y las proyecciones económicas

Por otra parte (Juan Jose Miranda Miranda, 2012) el estudio de factibilidad debe conducir a:

- Determinar el proyecto a través del estudio de mercado, definición de tamaño, ubicación y selección de tecnología.
- Diseñar el modelo administrativo idóneo para cada etapa del proyecto.
- Estimar el nivel de las inversiones necesarias y la cronología, los mismo que los costos de operación y cálculo de ingresos.

- Identificar las fuentes de financiación y regulación de compromisos de participación en el proyecto.
- Definir los términos de contratación y pliegos de licitación de obras para adquisición de equipos como construcciones civiles principales y complementarias
- Someter al proyecto de ser necesario a las respectivas autoridades de planeación fiscales y ambientales.
- Aplicar criterios de evaluación financiera de igual manera económica social y ambiental, esto permita definir argumentos para decidir su realización.

### **1.1.3. Estudio de mercado.**

En el caso de un proyecto la finalidad de un estudio del mercado es probar que existe un número suficiente de individuos, empresas u otras entidades que, dadas ciertas condiciones prestan una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción, en un periodo determinado. El estudio debe contener formas específicas que se utilizara para llegar hasta los que hagan uso de nuestro producto o servicio (Arboleda Velez German, 2001)

Los pasos fundamentales de acuerdo con (Amalia Luque Sendra , 2018) que se deben realizar en un estudio de mercado pasan por:

- Definir correctamente los aspectos del estudio general del mercado que interesa en relación con el proyecto específico.
- Recopilar información de antecedentes (series estadísticas de producción, importación, exportación, etc., tipo y costumbres de los consumidores, distribución geográfica del mercado método de comercialización, análisis de cambios demográficos).
- Fijar del valor de la demanda total actual, real y aparente.
- Concluir y pronosticar respecto a la comercialización que pueden ser las formas de distribución que radica en problemas de transporte.

- Conclusiones y prevenciones respecto a la incidencia de la política económica en el mercado, siendo una alternativa a los problemas esta; relacionado a fijar precios, existencia de monopolios de distribución, protección aduanera, excepciones tributarias, subsidios, etc.
- Proyección de demanda.

#### **1.1.4. Estudio técnico**

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuándo, donde, con que producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio. (Marcial Córdova Padilla, 2011)

Además, teniendo en cuenta a (Jorge Eliécer Prieto Herrera, 2014), las partes que conforma un estudio técnico se describe así:

- Análisis y determinación de localización óptima del proyecto.
- Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto.
- Analizar la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos.
- Identificación y descripción del proceso
- Definición de la estructura administrativa y jurídica del proyecto

Con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica implementar un negocio de venta de repuestos automotrices. Para lograr el objetivo del proyecto, lo primordial de dicho estudio es determinar si es posible brindar el servicio con la calidad, cantidad y costo requerido, para esto es necesario identificar tecnología, equipos, insumos, procesos, recursos humanos, el mismo que va de la mano del estudio de mercado, pues la producción se realiza para entender las ventas que se identifican en este último (Jhonny de Jesús Meza Orozco, 2013)

### **1.1.5. Estudio financiero.**

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar ítems de inversiones, costos e ingresos que pueden deducirse de los estudios previos, sin embargo; debido a que no se cuenta con toda la información necesaria para la evaluación, esta etapa debe definirse los elementos que deben suministrar el propio estudio financiero. comúnmente se realiza el cálculo del monto que deben invertirse en el capital de trabajo, el valor de desecho o la tasa de descuento del proyecto (Nassir Sapag Chain, 2011).

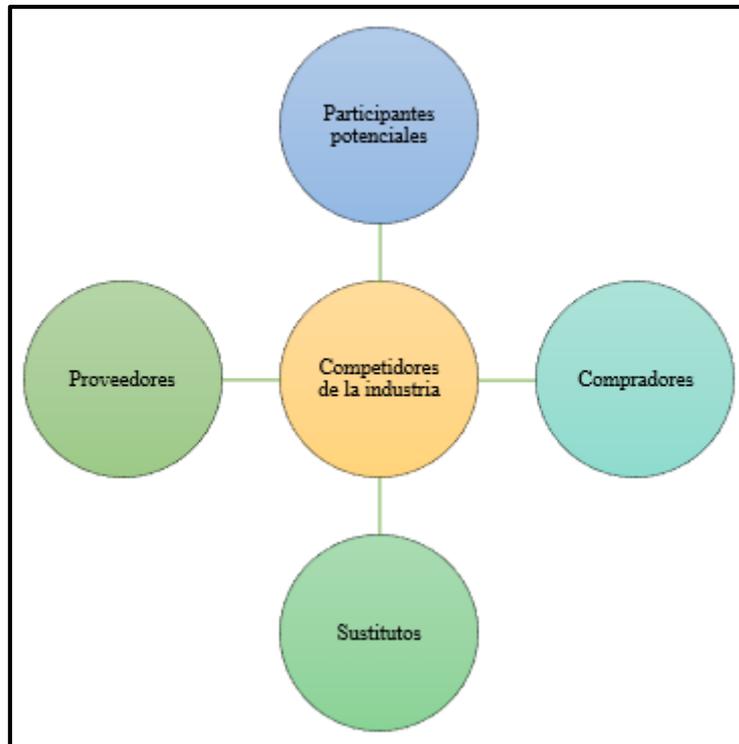
Desde el punto de vista de (Jhonny de Jesús Meza Orozco, Economía Digital - Evaluación Financiera de Proyectos, 2013), el estudio financiero de un proyecto de inversión comprende los siguientes aspectos:

- Inversiones del proyecto. Corresponde a todas las inversiones que se requieren hacer para que el proyecto entre en operación. Siendo en términos generales, las inversiones son: inversión en activos fijos, inversión en activos diferidos e inversiones en capital de trabajo
- Beneficios del proyecto. Son todos los ingresos en efectivo, ahorros o deducciones de costos que recibe el proyecto durante el tiempo de operación. Estos ingresos hacen referencia no solo a la venta de productos o servicios, sino que existen beneficios como, ingresos por venta de activos, ingresos por venta de residuos, ahorro o beneficio tributario, valor de rescate, recuperación del capital de trabajo, etc.
- Proyecciones financieras. Se refiere a las proyecciones de ingresos y egresos durante un horizonte de tiempo.

### **1.1.6. Análisis de las cinco fuerzas de Porter.**

El Ingeniero y profesor Michael Eugene Porter establece un modelo estratégico con cuatro fuerzas competitivas que son: los clientes, los proveedores, los posibles entrantes y los

productos sustitutos. Una rivalidad extendida, que genera como resultado de las cinco fuerzas, de igual manera ayuda definir la estructura de un sector y da forma a la naturaleza de la interacción competitiva dentro de un sector (Michael E Porter, 2008).



*Ilustración 2 Fuerzas que impulsan la competencia en la industria*  
**Fuente:** (Michael E Porter, 2008)

### **1.1.7. Competidores**

La competencia está en el centro del existir o del fracaso de las empresas. La competencia determina la propiedad de las actividades de una empresa que pueden contribuir a su desempeño, como las innovaciones, una cultura cohesiva o una buena implementación. La estrategia competitiva es la búsqueda de una posición competitiva favorable en un sector industrial (Michael E Porter, 2008).

### **1.1.8. Clientes**

Es el componente fundamental del mercado. denominado “Mercado meta”, ya que será el consumidor del producto o servicio que se ofrecerá con el proyecto, constituyendo en su razón de ser. (Marcial Córdova Padilla, 2011)

Según (Marcial Córdova Padilla, 2011) también se puede incluir una persona que utiliza con frecuencia los servicios de un profesional o empresa, con el objetivo de realizar un pedido o compra de un determinado producto o servicio (Colegio Oficial de Graduados e Ingenieros Técnicos, 2011).

#### **1.1.9. Proveedores**

Los proveedores se encargan de obtener un valor elevado de los productos de distribución en beneficio propio cuando se dan las siguientes causas: cobrar un precio elevado, limitar la calidad o los servicios o al traspasar sus costes a los participantes de la empresa. Los proveedores poderosos, incluidos los que proporcionan mano de obra, a menudo llegan a sacar la máxima rentabilidad de una industria que no pueda traspasar un incremento del coste al precio final (Zoraima Aurelia & Eugenia Cristina, 2018).

#### **1.1.10. Sustituidos**

Un sustituto cumple la misma función o similar que el producto de un sector mediante formas distintas. Las video conferencias son un sustituto de los viajes. Por lo general, la amenaza de la sustitución ocurre más abajo en la cadena o es indirecta, cuando un sustituto reemplaza el producto de un sector comprador (Michael E Porter, 2008).

#### **1.1.11. Análisis FODA.**

Consiste en realizar una evaluación de las fortalezas y debilidades que en su conjunto diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa; es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y

permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada (Humberto Ponce Talancón, 2006).

Podemos determinar que tradicionalmente ha sido una herramienta clave para los responsables de las estrategias de todo tipo de empresas, puede ser utilizado tanto por cualquier departamento dentro de una empresa como por los líderes de un proyecto, asociaciones sectoriales, gobernantes de países, e incluso cada vez más es utilizado por particulares antes situaciones de toda índoles (Equipo Educalive, 2018).

#### **1.1.12. Análisis interno**

Los aspectos internos o de la empresa se agrupan bajo los conceptos “fortalezas” y “debilidades”. El análisis que se realizan de ellos se refiere a la relación entre el estado actual de la variable en análisis y estado futuro necesario para mantener una conectividad en general, ya que los aspectos internos analizados, son los que a criterio de un administrador determinan la competitividad (Luisa L. Lazzari & Victor Maeschalck, 2002).

#### **1.1.13. Debilidad**

La debilidad en una organización se define como un factor determinado vulnerable en cuanto a su organización o simplemente una actividad que la empresa realiza en forma deficiente, colocándola en una situación considerada débil. las fortalezas y oportunidades son, en su conjunto, las capacidades, es decir, el estudio tanto de los aspectos fuertes como débiles de las organizaciones o empresas competidoras tanto como en: productos, distribución, comercialización y ventas, operaciones, investigación e ingeniería, costos generales, estructura financiera, organización (Humberto Ponce Talancón, 2006).

Cabe destacar los aspectos que condiciona o reduce la capacidad de desarrollo efectivo de la estrategia de la empresa y que por tanto constituye un serio problema para la organización

que debe ser superado. (Sánchez Huerta, 2020). A continuación, se presentan los aspectos que condicionan o reducen la capacidad de desarrollo efectivo de la estrategia de la empresa

- No hay dirección estratégica clara.
- Incapacidad de financiación.
- Falta habilidades o capacidad clave.
- Atraso en investigación y desarrollo.
- Exceso de problemas operativos internos.
- Instalaciones caducas
- Costes unitarios altos
- Rentabilidad deficiente

#### **1.1.14. Fortalezas**

Según (Humberto Ponce Talancón, 2006) se puede definir fortaleza como una determinada función que ésta realiza de manera correcta, como ciertas habilidades y capacidades del personal con cualidades psicológicas y su evidencia de competencias.

Además, se puede observar a continuación los puntos clave que incrementan la fortaleza de una empresa respecto a los competidores:

- Propiedad de la tecnología principal
- Capacidad de fabricar
- Disposición de financiar
- Habilidad de y recursos superiores
- Instalaciones modernas
- Costes unitarios bajos
- Alta rentabilidad

### **1.1.15. Análisis externos**

Los aspectos externos o del ambiente se agrupan bajo los conceptos “oportunidad” y “amenazas”. El análisis que se realiza de los mismo se refiere a realizar entre el estado en el que se encuentra las variables y el estado esperado en un futuro. Dado que las variables de este aspecto externo son no controlables, como resultado obtenido funciona como marco para el análisis interno de la empresa. (Luisa L. Lazzari & Victor Maeschalck, 2002)

### **1.1.16. Oportunidad**

Las oportunidades se constituye las fuerzas ambientales de carácter externo no controlables por la organización, pero que representan elementos potenciales de crecimiento o mejoría. La oportunidad en el medio es un factor de gran importancia que permite de alguna manera moldear las estrategias de las organizaciones. (Humberto Ponce Talancón, 2006)

### **1.1.17. Amenazas**

Las amenazas lo contrario de lo anterior, y representan la suma de las fuerzas ambientales no controlables por la organización, pero representan fuerzas o aspectos negativos y problemas potenciales. Las oportunidades y amenazas no sólo pueden influir en la atractividad del estado de una organización; ya que establecen la necesidad de emprender acciones de carácter estratégico, pero lo importante de este análisis es evaluar sus fortalezas y debilidades para establecer conclusiones. (Humberto Ponce Talancón, 2006)

### **1.1.18. Análisis PESTEL**

Para (Juan Martín , 2017)es una herramienta que favorece en la investigación y ayuda a una empresa definir su ámbito, lo que permite identificar la inclinación que puede tener a futuro en corto y mediano plazo, presenta a una organización un límite brindando amplitud de acción más extenso y mejorando su capacidad de adaptarse a cambios que se anteponen.

### **1.1.19. Variables del PESTEL**

De acuerdo con la empresa que se pretende establecer, siguiendo las variables que presenta esta herramienta y revisando los aspectos de mayor importancia de cada una. Estas son las siguientes:

- **Variables Políticas.** - Estudio de todos aspectos gubernamentales que se lleve a cabo en un Gobierno Autónomo descentralizado, reglamentos que la empresa debe cumplir para su inicio.
- **Variables Económicas.** - Análisis de datos macroeconómicos como tasa de interés, la inflación, nivel de renta, el acceso a recursos y nivel de desarrollo, son termino que involucra un análisis dentro del estudio para la empresa que se pretende implementar de acuerdo con a la factibilidad que presente dicho proyecto. Cabe mencionar que este involucra todos los recursos que se dispondrá y necesarios para la empresa en la comercialización de repuestos.
- **Variables Sociales.** - Tener en cuenta el crecimiento y evolución demográfica, identificar por medio de la aplicación de encuesta las necesidad y condiciones que manifiestan los habitantes del cantón girón. Siendo indispensable estos aspectos para establecer el desplazamiento social y cambios en el estilo de vida. Con esto determinamos, la tendencia social que puedan afectar el proyecto de negocio.
- **Variables tecnológicas.** - Presenta un cierto grado de complejidad analizar esta, debido a una eminente aceleración en los cambios en esta área., en la introducción de la tecnología, el grado de obsolescencia, un nivel de cobertura, la brecha digital, los fondos destinados a la investigación y desarrollo, se debe estar en un constate seguimiento de las tendencias en el uso de las nuevas tecnologías, ya que con esto nos permite estar a la vanguardia de las demás empresas.

- **Variables ecológicas.** - Entre los principales factores para analizar este son; conciencia sobre la conservación del medio ambiente, legislación medioambiental, cambio climático, los riesgos naturales, nivel de reciclaje, la regulación energética y una probable alteración de las normativas en dicha área. Cabe destacar en nuestro este parámetro será leve por lo que la empresa no presentará riesgos de peligro grave en emisiones de gases o sustancias nocivas para las personas, salvo almacenar los aceites y algunos aditivos que dependerá de la forma de almacenar se puede manifestar contaminación al medio ambiente por algún derrame.
- **Variables legales.** - Se toma como base la legislación que tenga relación directa con el proyecto, información sobre licencias, legislación laboral, propiedad intelectual, leyes sanitarias y los sectores regulados. Para ello se basará de acuerdo con los reglamentos vigentes que interpone el GAD municipal a las empresas que se dedican a este tipo de actividad.

## **2. Estudio de Mercado**

### **2.1. Introducción**

Este capítulo examina los parámetros primordiales, para establecer un estudio confiable y que nos brinde un alto grado de confiabilidad. Ya que de esto dependerá si es factible llevar a cabo el proyecto planteado. Como primeros pasos es analizar el mercado actual de venta de repuestos que se dispone en el Cantón Girón con el respaldo de datos otorgados por los entes que reguladores de dicho cantón, de igual manera se plateara una encuesta dirigida a la población específica.

### **2.2. Segmentación de mercado.**

Para (Ana Aranda Castillo, 2018) la segmentación de los clientes es un método por el cual se pueden dividir a los clientes potenciales en diferentes grupos, lo que permite a una empresa. Dirigirse con una mejor perspectiva de los objetivos que se plantearon, en nuestro caso analizar a nuestro posibles clientes y competencia.

### **2.3. Determinación de población.**

Según los datos de (INEC, 2022) la población del cantón Girón es de 12.607 habitantes empadronados y distribuidos en sus tres parroquias; San Gerardo, Asunción y Girón, siendo la última que hace de centro cantonal.

Debe señalarse que el Cantón Girón es mayor mente frecuentado por usuarios de vehículos de cantones vecinos debido a la facilidad de la matriculación vehicular en el mismo. Por ende necesario conocer los datos exactos del parque automotor que tiene Girón, para ello mediante solicitudes a la Unidad Municipal de tránsito Girón (GAD Giron, 2022), facilito acceder a esta información de suma importancia, para un estudio confiable dentro del Cantón Girón.

En la siguiente tabla se muestra el total de automóviles del tipo solo livianos señalados y de todos los tipos de igual manera, siendo población de vehículos livianos el objetivo para nuestro estudio, de acuerdo con los datos facilitados por la unidad de tránsito de girón, se verifica la cantidad de estos con una proyección de hasta al año anterior. El mismo que se detalla en la siguiente tabla.

<b>Tipo de vehículo</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>
<b>Livianos - Particulares</b>	1647	2219	2374	2540	2718
<b>Motos/tricimotos/cuadrones</b>	150	156	167	179	192
<b>Vehículos de alquiler Taxis/Furgonetas/Busetas</b>					
<b>    Camionetas</b>	193	206	220	235	251
<b>Buses y Camiones de carga media</b>	192	229	245	262	280
<b>Camiones de carga pesado</b>	2	5	5	5	5
<b>Sticker/adhesivo RTV(Exonerados)</b>	30	73	78	83	89
<b>Total</b>	<b>2214</b>	<b>2888</b>	<b>3089</b>	<b>3304</b>	<b>3535</b>

*Tabla 1 Cantidad de vehículos livianos revisados en el año hasta el 2021*

**Fuente:** (GAD Giron, 2022)

Otro dato facilitado por la UMTG es el porcentaje total de automóviles revisados en el cantón y de igual manera de los que pertenecen a los cantones aledaños; ya que, por la facilidad de matricular en dicho cantón, una gran cantidad de personas realizan este trámite de matriculación en girón.

En la tabla 2 se puede visualizar la cantidad total de vehículos matriculados con sus respectivos porcentajes, con la finalidad de tener una mejor visión de cuáles son los cantones aledaños que tienen mayor acogida de hacer uso de dicho proceso. En nuestro caso de análisis también se lo analiza como clientes potenciales según su ubicación y conveniencia de ahorrar tiempo.

<b>Matriculas Cantón Girón</b>		
<b>Cuenca</b>	4638	49,08 %
<b>Girón</b>	3650	38,62 %
<b>Santa Isabel</b>	463	4,9 %
<b>San Fernando</b>	298	3,15 %
<b>Otras Provincias</b>	168	1,78 %
<b>Nabón</b>	131	1,39 %
<b>Otros Cantones</b>	69	0,73 %
<b>Pucara</b>	18	0,19 %
<b>San Felipe de Oña</b>	15	0,16 %
<b>Total</b>	9450	100 %

Tabla 2 Cantidad de vehículos matriculados en Girón

Fuente: (GAD Giron, 2022)

En la última tabla se muestra la cantidad total que solo corresponde a los vehículos que son domiciliados en el cantón Girón. Establecidos estos datos se extrae los valores de acuerdo con el tipo de automóviles que se requiere para calcular la muestra de los usuarios a encuestar.

<b>Tipo</b>	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	peso
<b>Livianos - Particulares</b>	86,49 %	86,50 %	86,50 %	86,97 %	91,06 %	90,11 %	86,91 %	87,79 %
<b>Motos</b>	3,51 %	3,52 %	3,50 %	3,51 %	3,49 %	4,40 %	3,65 %	3,65 %
<b>Vehículos alquiler Taxis/Furgonetas/Bu setas Camionetas</b>	2,80 %	2,80 %	2,79 %	2,88 %	2,80 %	2,80 %	2,79 %	2,81 %
<b>Buses y camiones de carga media</b>	5,49 %	5,49 %	5,51 %	5,48 %	1,50 %	1,73 %	5,49 %	4,39 %
<b>Camiones de carga pesado</b>	1,49 %	1,49 %	1,50 %	0,96 %	0,94 %	0,83 %	0,99 %	1,17 %
<b>Sticker/adhesivo</b>	0,21 %	0,20 %	0,20 %	0,19 %	0,21 %	0,14 %	0,16 %	0,19 %
<b>RTV(Exonerados)</b>	%	%	%	%	%	%	%	%
<b>Total</b>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Tabla 3 Porcentaje de vehículos matriculados en girón

Fuente: (GAD Giron, 2022)

De acuerdo con los porcentajes totales por tipo de vehículos que son matriculados en el cantón girón el 90,6% corresponde a livianos; sin embargo, de estos solo el 38,63% son

domiciliados en girón. Con este dato se lo aplica al total encontrado en la tabla 1, se obtiene la cantidad de 2969 automóviles.

#### **2.4. Análisis cualitativo**

En la actualidad el cantón Girón no cuenta con un amplio local de repuestos multimarca que se pueda conseguir todo tipo de repuestos en un solo lugar. Por medio de oficios dirigidos al gobierno autónomo descentralizado de girón (GADMG) y por cuenta propia, se investigó los locales de repuestos y mecánicas presentes en girón, con esto podemos dirigir con mayor facilidad en especial a las mecánicas y personas que disponen de vehículos livianos para el transporte de carga y taxis.

A continuación, en la tabla 4 se muestra de acuerdo con el registro de patentes en el municipio las mecánicas y locales comerciales de venta de repuestos.

<b>Actividad</b>	<b>Nombres Comerciales</b>	<b>Propietario</b>
<b>Mecánica</b>	Mecánica automotriz	Manuel Hernán Zhagüi Puma
	Loja Cochancela Fredy Rufino	Fredy Rufino Loja Cochancela
	Cárdenas Ávila Manuel Cárdena Ávila Manuel	Manuel Antonio Cárdenas Ávila
<b>Reparación de vehículos automotores</b>	Cabrera Ordoñez Rómulo Mauro Cabrera Ordoñez	Rómulo Mauro Cabrera Ordoñez
	Talleres Edgar.S	Edgar Ronaldo Puma Chimbo
<b>Venta al por mayor de accesorios, partes de piezas de vehículos automotores</b>	Caminos del Sur S.A CAMIDESURSA	Caminos del Sur S.A CAMIDESURSA
	Alberto Morocho peña Alberto	Alberto Morocho peña Alberto
<b>Venta al por mayor de accesorios y decoración de vehículo</b>	Naulaguari Inga María Florencia Naulaguari	María Florencia Naulaguari Inga
<b>Venta al por menor de partes y piezas de vehículos automotores</b>	EMILYS-CAR (repuestos de vehículos)	Víctor Geovanny Alvares Crespo
	Venta de repuestos	Wilson Isaías Bustos Brito
	Llantas Cáceres	Luisa Mariela Cáceres Patiño
	Williams Accesorios	William Patricio Loja Cobos
	AUTO PARTS	Raúl Oswaldo Arce Chiriboga
<b>Venta al por menor de todo tipo de partes componentes suministros herramientas y accesorios para vehículos</b>	Rueda Max	Flavio Heriberto valencia Bustamante
<b>Venta de repuestos y lubricantes de vehículo</b>	Piedra Zambrano Jheni Marisol	Jheni Marisol Piedra Zambrano
	S/N	Julián Salvador Córdova Chica

*Tabla 4 Locales comerciales y mecánicas presentes Enel cantón girón.*

**Fuente:** (GAD Giron, 2022)

En la tabla 5 tenemos las mecánicas como los almacenes de repuestos automotrices que están operando en la actualidad. Cabe destacar que en el documento otorgado por el gobierno autónomo descentralizado de girón (GADMG) no se encuentran registradas algunas mecánicas como almacenes y por otra parte hay algunos locales que ya no existen.

<b>Actividad</b>	<b>Nombres Comerciales</b>	<b>Propietario</b>
<b>Mecánica</b>	Talleres Edgar.S	Edgar Ronaldo Puma
	Mecánica Automotriz Cárdenas y vulcanizadora	Manuel Cárdenas
	Servicio automotriz	José Sanches
<b>Mecánica que cuentan con venta de repuestos</b>	Llantas y repuestos Cáceres	Luisa Cáceres
	Servicio automotriz Markito Yanki	Marco Yanki
	Servi Car	Fernando Patiño
	Automotriz Baculima	Rómulo Baculima
	Mecánica Automotriz Cabrera	Rómulo Cabrera
	Emys Car	Víctor Alvares
	Tenicetro Yunguilla	Fredy Loja
<b>Almacenes de repuestos</b>	Comercial UKI YO	Wilson Bustos
	AUTO PARTS	Raúl Arce
	Almacén de repuestos	Miguel Loja
<b>Lubricadora</b>	Girón llantas serviteca	Edison Alvares
	Señor de Girón	Salvador Córdova
<b>Venta de llantas</b>	Rueda Max	Flavio Valencia
	Caminos del Sur S.A	Edwin Gonzales

*Tabla 5 Locales comerciales y mecánicas presentes en el cantón girón.*

**Fuente:** (GAD Giron, 2022)

## **2.5. Análisis cuantitativo**

Para este análisis el método de investigación exploratorio es el indicado, el mismo que consiste en realizar encuestas con esto se podrá determinar la necesidad de los habitantes del cantón Girón en tener un local comercial de venta de repuestos multimarca y de gran variedad.

Para (Saraí Aguilar Barojas, 2005), los parámetros y formula para determinar la muestra de nuestra población finita, se debe tener en cuenta valores de cada variable, específicamente de;  $d$  y  $Z$ , a estas se les puede dar valores de acuerdo a los cuadros estadísticos ya establecidos y serán decisión del investigador que valores dar.

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

Cada variable representa:

**n** = tamaño de la muestra.

**N** = tamaño de la población.

**Z** = valor crítico es el nivel de confianza

**d** = nivel de precisión absoluta (porcentaje de error)

**p** = proporción aproximada del fenómeno en estudio en la población de referencia

**q** = proporción de la población de referencia que no presenta el fenómeno en estudio (1 -p)

Para nuestro estudio se calculará con una confiabilidad del 90% ( $Z = 1,645$ ), nivel de precisión del 5% ( $d = 0,05$ ), para el valor de p y q ya que no se conoce el porcentaje de la población que tenga la aceptación o negación de lo que se va a encuestar estas variables toman el valor de 0,50 que viene ser el 50% respectivamente cada una.

**n** = ?      **N** = 2969      **Z** = 1,645      **d** = 0,05      **p** = 0,5

**q** = 0,5

$$n = \frac{2969 * 1,645^2 * 0,50 * 0,50}{0,05^2(2969 - 1) + 1,645^2 * 0,50 * 0,50}$$

Se obtiene como resultado una muestra de **n = 250**

Obtenido el dato anterior detallado se procede aplicar la encuesta a continuación se detalla las preguntas que contiene la misma,

Marque con una <b>X</b> en las casillas las opciones y escriba lo que se le solicita, teniendo en cuenta lo esencial e importante para usted.									
<b>1. Tipo de vehículo que dispone.</b>									
a. Camioneta		b. Furgoneta		c. Sedan		d. SUV		f. Otro	
<b>2. Características de su vehículo.</b>									
Marca:				Modelo:			Año:		
<b>3. Tipo de combustible que utiliza su automóvil.</b>									
a. Gasolina		b. Diésel		c. Otro					
<b>4. Actividad a la que se dedica con su automóvil.</b>									
a. Comercial				b. Particular					
<b>5. Con que frecuencia cambia elementos de los sistemas principales del vehículo como:</b>									
<b>Actividad</b>	<b>Nº</b>	<b>Semanal</b>			<b>Mensual</b>			<b>Anual</b>	
Aceite / Filtros									
Sistema de Suspensión									
Sistema Transmisión									
Sistema Eléctrico									
Sistema de Dirección									
Sistema Electrónico									
Sistema de Frenos									
Llantas									
<b>6. Como les considera a las casas comerciales que brindan los servicios de venta de repuestos en Girón</b>									
a. Excelente		b. Bueno		c. Regular		d. Malo			
<b>7. Como les considera a los repuestos que se comercializan en Girón.</b>									
a. Excelente		b. Bueno		c. Regular		c. Malo			
<b>8. Para adquirir sus repuestos le da importancia a:</b>									
a. Precio									
b. Disponibilidad									
c. Atención /Asesoría									
d. Calidad									
<b>9. Al realizar la compra de repuestos prefiere.</b>									
a. Originales (100%)		b. Genéricos (-20%)		c. Genérico alterno (-40%)					
<b>10. Si su vehículo requiere de un repuesto prefiere</b>									
a. Viajar a otra ciudad para adquirirlo									
b. Adquirir en una casa comercial en Girón									
c. Buscar en línea y realizar el pedido.									
<b>11. Para los mantenimientos correctivos de su vehículo, prefiere hacerlo en Girón</b>									
a. Si		b. No	¿Por qué?						
<b>12. Le gustaría que en el centro cantonal exista un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos de amplia variedad y entrega inmediata.</b>									
a. Si				b. No					

Tabla 6 Modelo de encuesta sobre necesidad de los habitantes del cantón girón en tener un local comercial de venta de repuestos multimarca

Fuente: Autores

## 2.6. Análisis de resultados.

Realizando las tabulaciones de cada pregunta y sus ítems de cada se determina en porcentajes de cada una, de las estas se tomará con mayor relevancia solo datos de mayor porcentaje, ya que el objetivo de la encuesta es filtrar información de esta manera se podrá optimizar la adquisición de repuestos que se adquirir para satisfacer a los usuarios que requieren de estos.

- **Pregunta 1; Tipo de vehículo que dispone.**

Por la ubicación tanto geográfica y al ser un cantón rural una gran parte de personas opta por adquirir una camioneta ya que esta les brinda la posibilidad de transitar por la mayor parte de vías son de segundo y tercer orden, de tal manera que con este tipo de vehículo da la facilidad para afrontar obstáculos menores que se presenten en las vías. En segundo lugar, con el 35% están de tipo sedán comúnmente utilizadas para movilización a trabajos y en tercero autos tipo utilitarios que en la actualidad van tomando una mayor acogida.

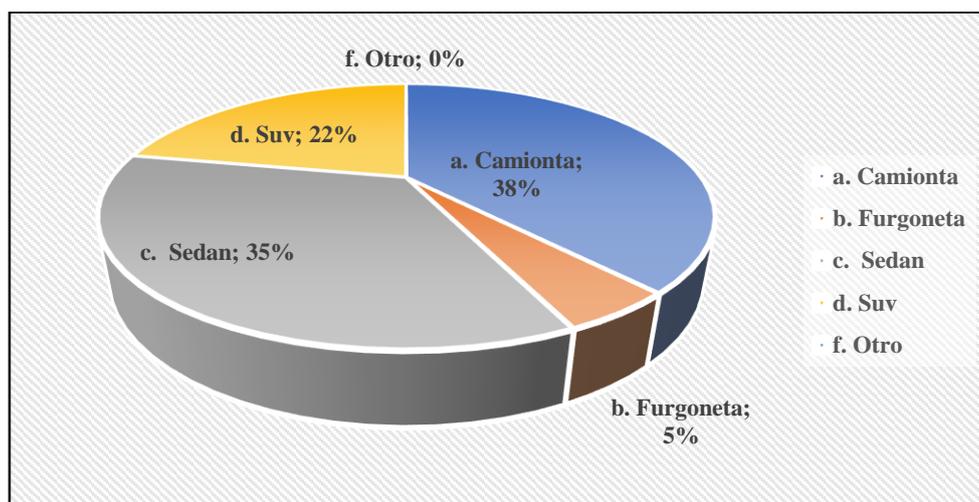
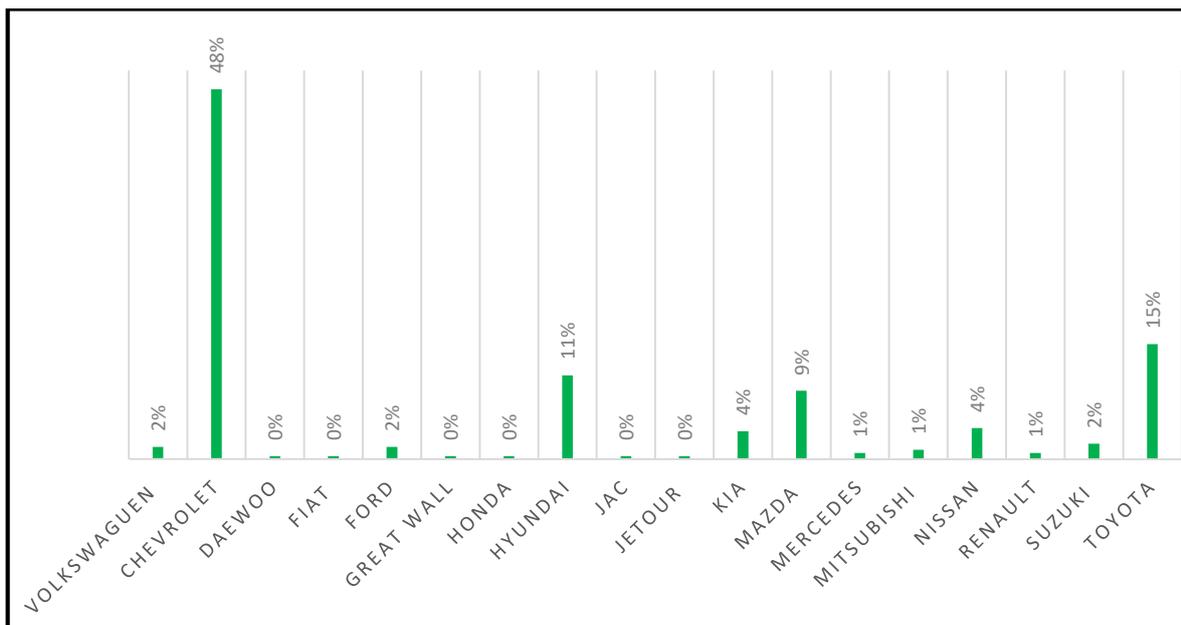


Ilustración 3 Resultados Tipo de vehículo que dispone.

Fuente: Autores

- **Pregunta 2; Características de su vehículo.**

En esta pregunta se divide en tres ítems como; marca, modelo y año del automóvil para el primero de vital importancia conocer las marcas que predominan en el cantón, entre las que se obtuvo; Chevrolet, Toyota, Hyundai y Mazda respectivamente la primera con el 48%. para el caso de modelos nos dio que hay un alto porcentaje de camionetas y otros modelos de vehículos que son de la misma marca. Según por el año de fabricación se tiene una población de vehículos con un 36% del 2001 al 2010 y con una tendencia a subir de años recientes, de esta manera se simplifica el tipo de repuesto por año que se puede tener para la venta, con un bajo porcentaje están autos del 91 al 2000 y con el 2% menores del 90.



*Ilustración 4 Resultados Tipos de Marcas de vehículos*  
**Fuente:** Autores

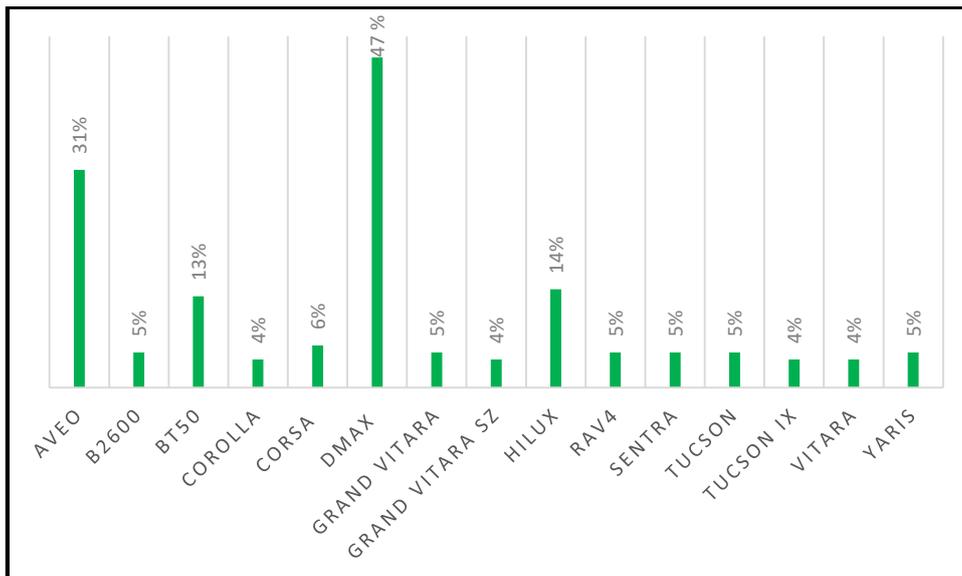


Ilustración 5 Resultados - Modelos de vehículos

Fuente: Autores

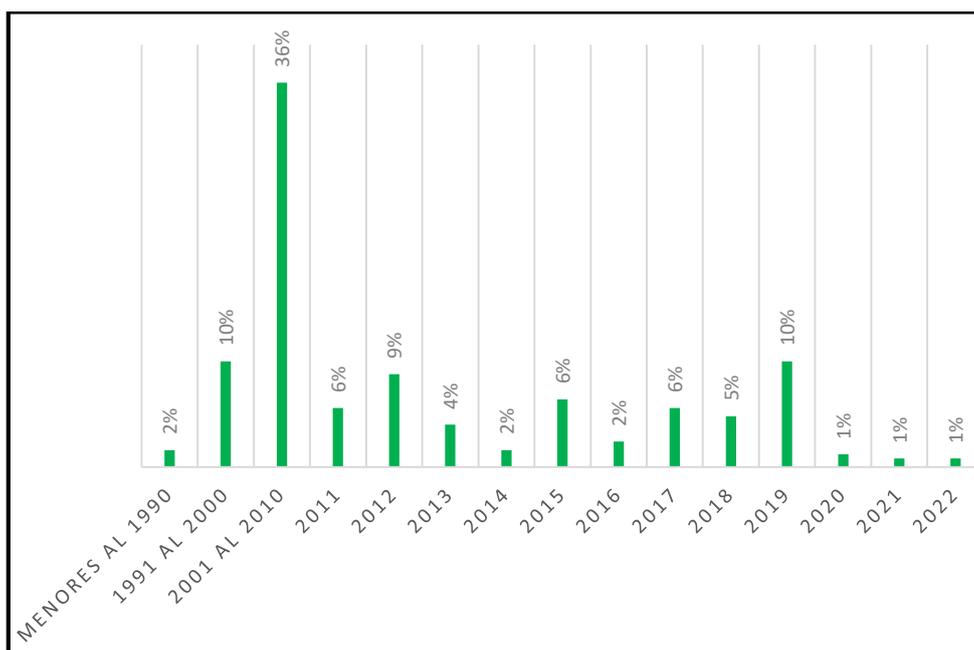
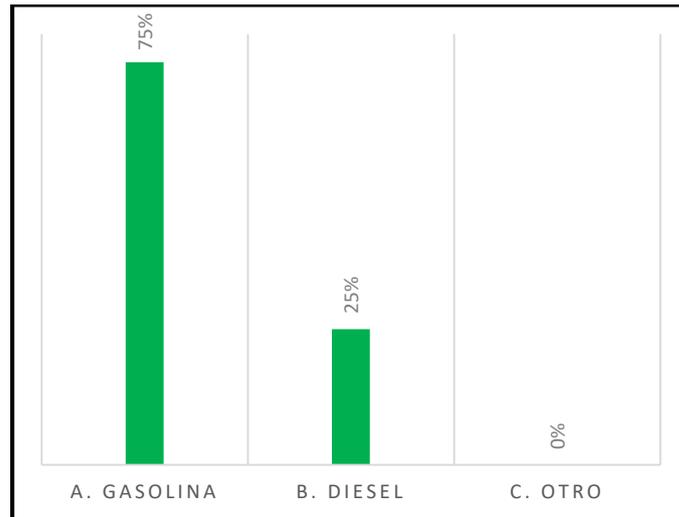


Ilustración 6 Resultados años de vehículos

Fuente: Autores

- **Pregunta 3; Tipo de combustible que utiliza su automóvil.**

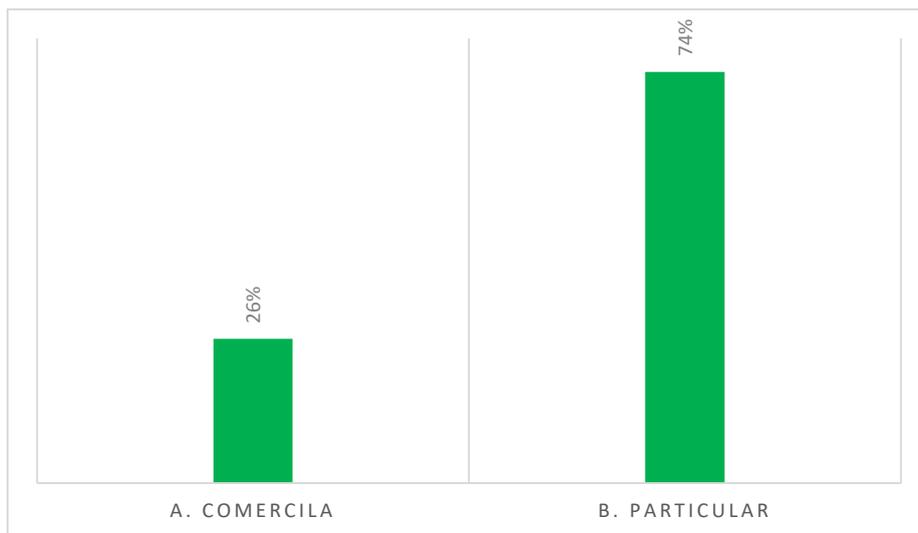
En esta se obtuvo que el 75% de los vehículos que circulan en el cantón son a gasolina y queda con el 25% utilizan diésel, esto nos ayuda a ver los repuestos de mayor demanda que se utilizan para cada uno de estos.



*Ilustración 7 Resultados Tipo de combustible que utiliza su automóvil.*  
Fuente: Autores

- **Pregunta 4; Actividad a la que se dedica con su automóvil.**

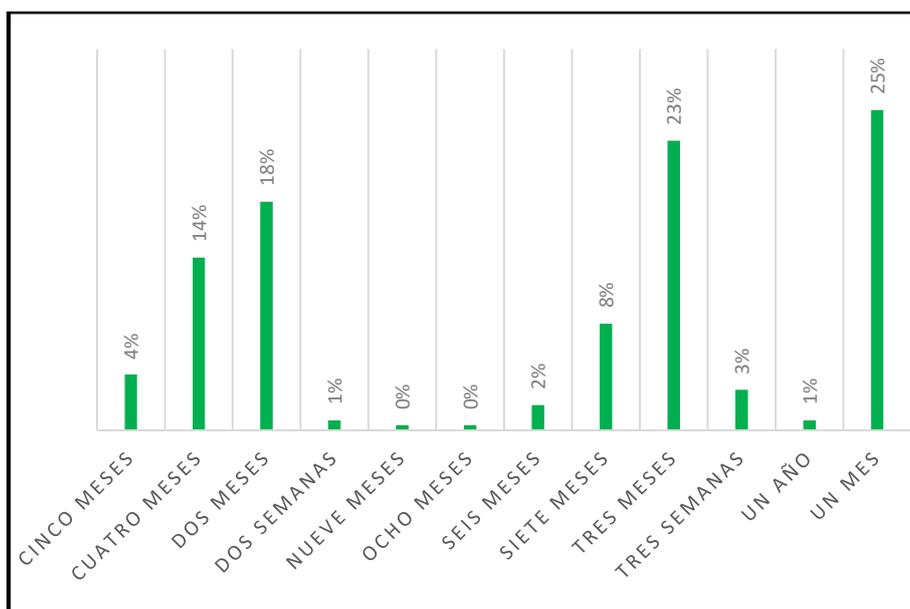
Los datos nos demuestran que la mayor parte de automóviles son de uso particular y representa solo el 26% de parque automotor que se dedica brindar un servicio comercial. De esta manera como empresa comercializadora de repuestos se analiza, como debería de llegar con mayor acogida a ese tipo de usuarios que disponen de autos de uso personal.



*Ilustración 8 Resultados Actividad a la que se dedica con su automóvil.*  
**Fuente:** Autores

- **Pregunta 5; Con qué frecuencia cambia elementos de los sistemas principales del vehículo**

En este análisis se dividió de acuerdo con los principales que compone un automóvil, el mismo que se demostró que el cambio de aceite y filtros es el que tiene un periodo más corto de cambio el mismo se detalla continuación y sucesivamente con los demás sistemas que muestran un cambio de repuestos en promedio de cada año.



*Ilustración 9 Resultados de los elementos Aceite / Filtros*

Fuente: Autores

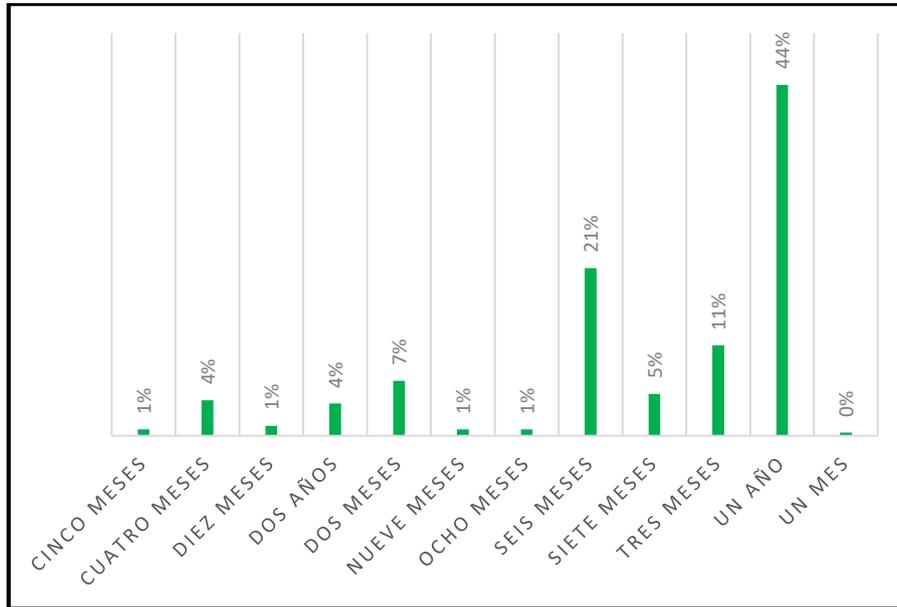


Ilustración 10 Resultados de los elementos Sistema de Suspensión

Fuente: Autores

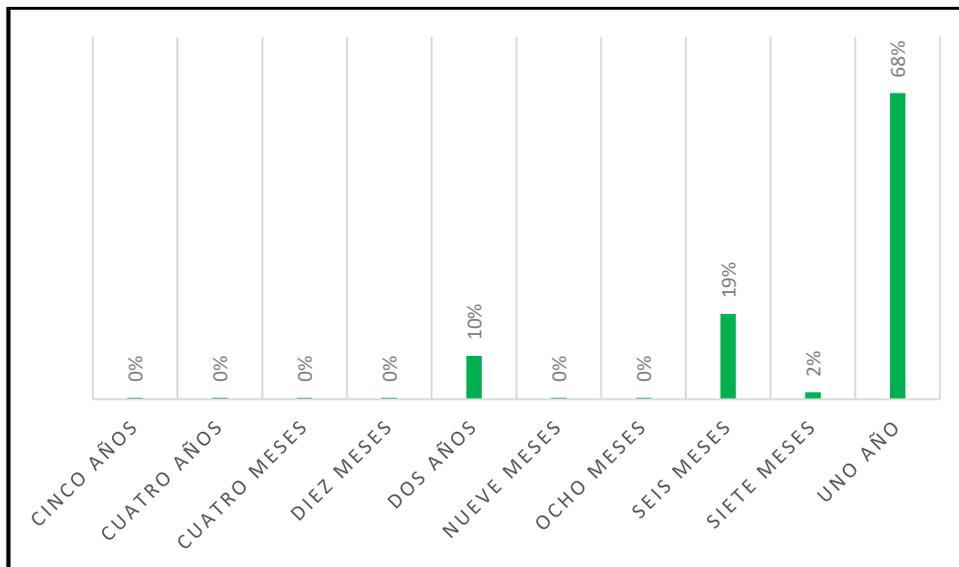


Ilustración 11 Resultados de los elementos Sistema Transmisión

Fuente: Autores

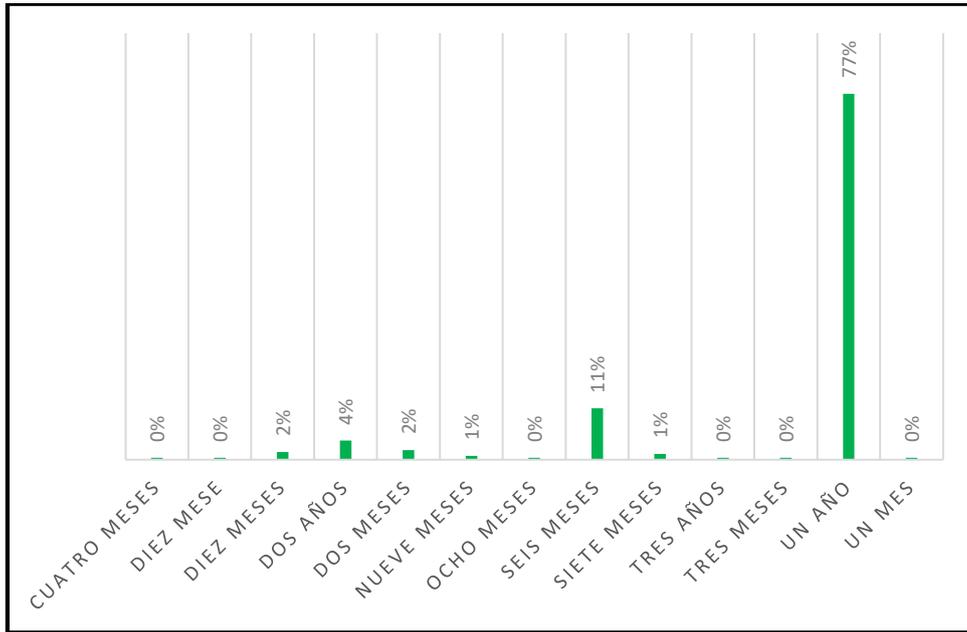


Ilustración 12 Resultado de los elementos Sistema Eléctrico

Fuente: Autores

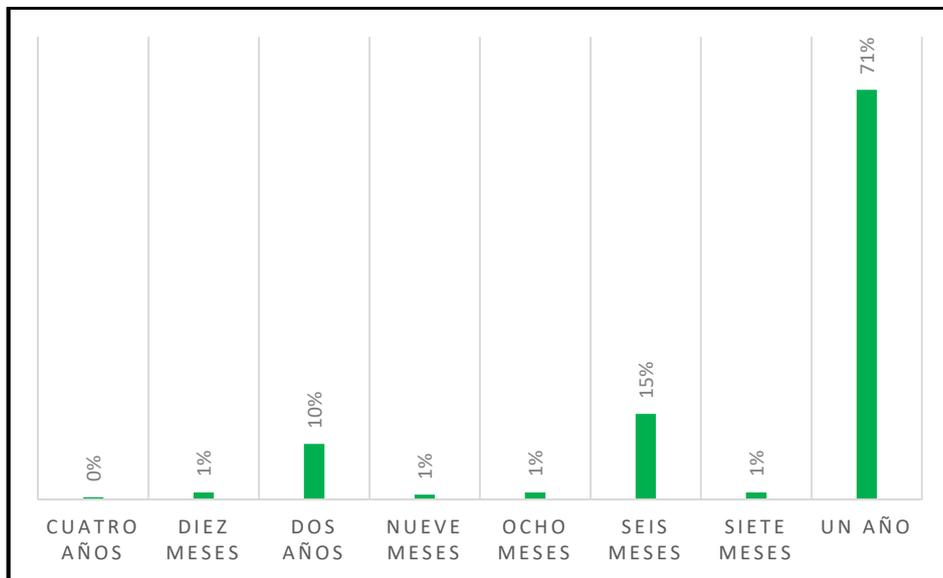
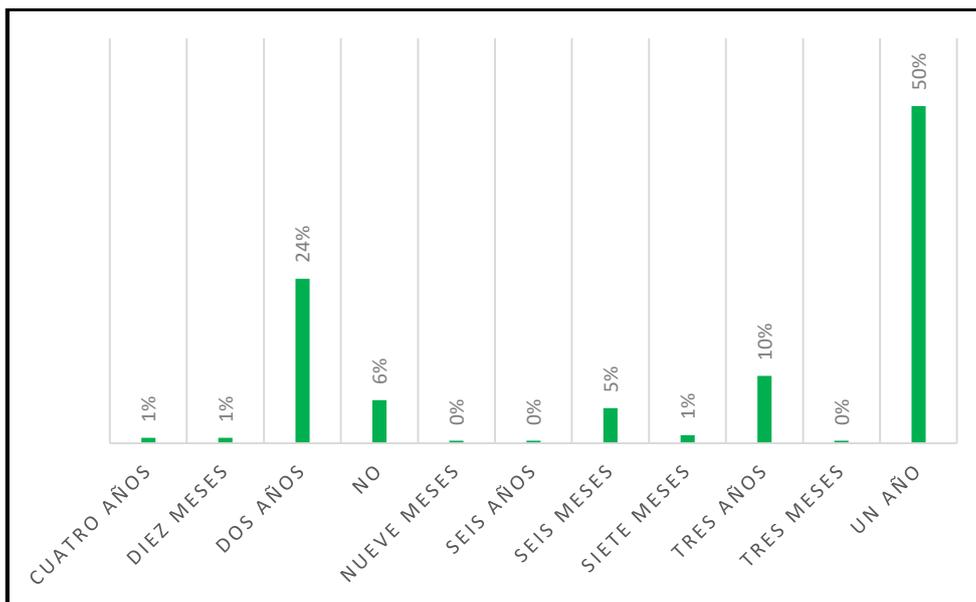
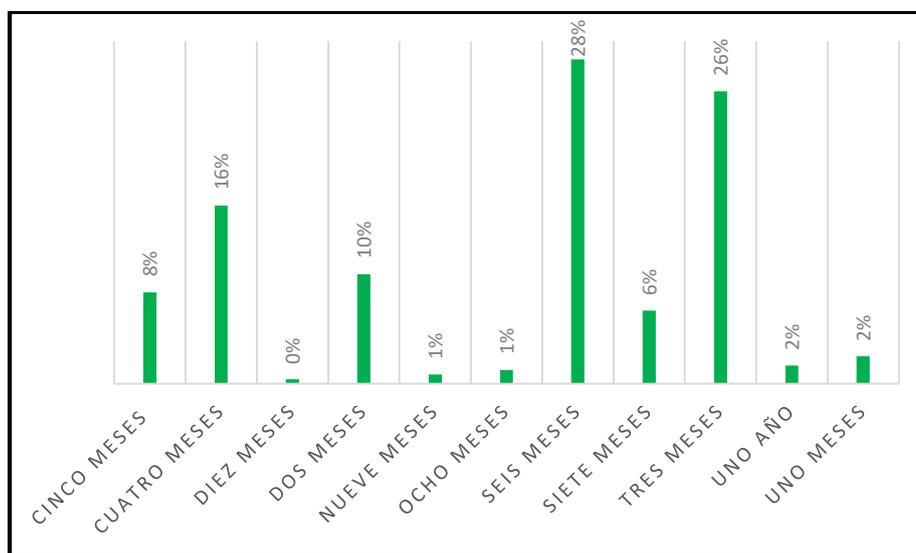


Ilustración 13 Resultados de los elementos Sistema de Dirección

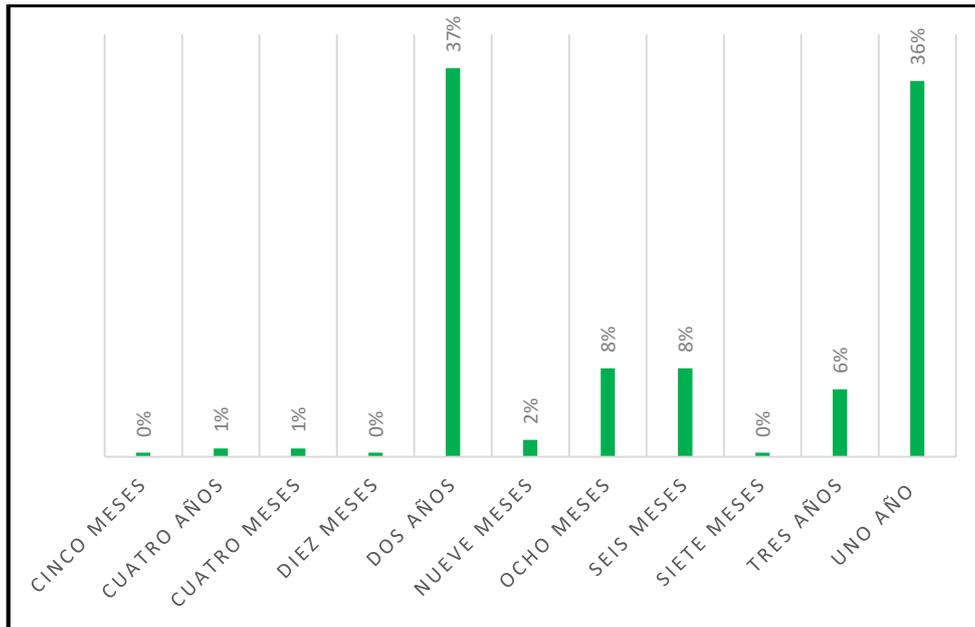
Fuente: Autores



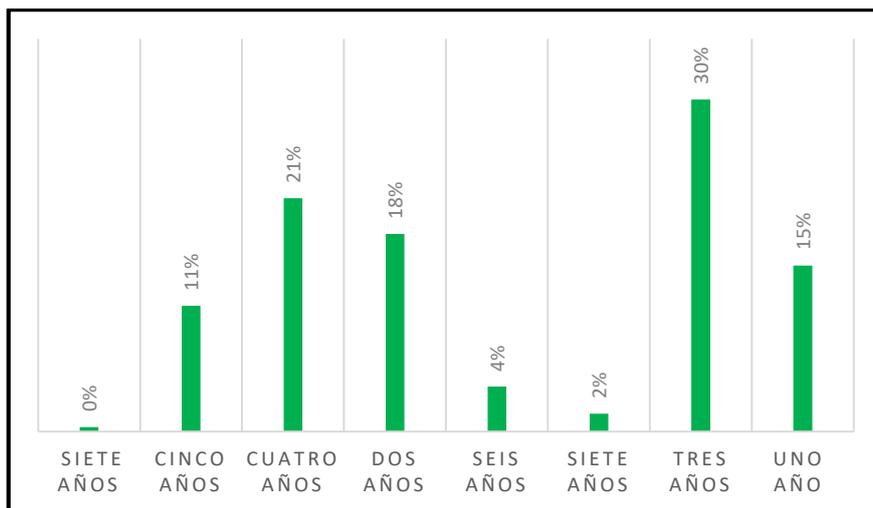
*Ilustración 14 Resultados de los elementos Sistema Electrónico*  
**Fuente:** Autores



*Ilustración 15 Resultados de los elementos Sistema de Frenos*  
**Fuente:** Autores



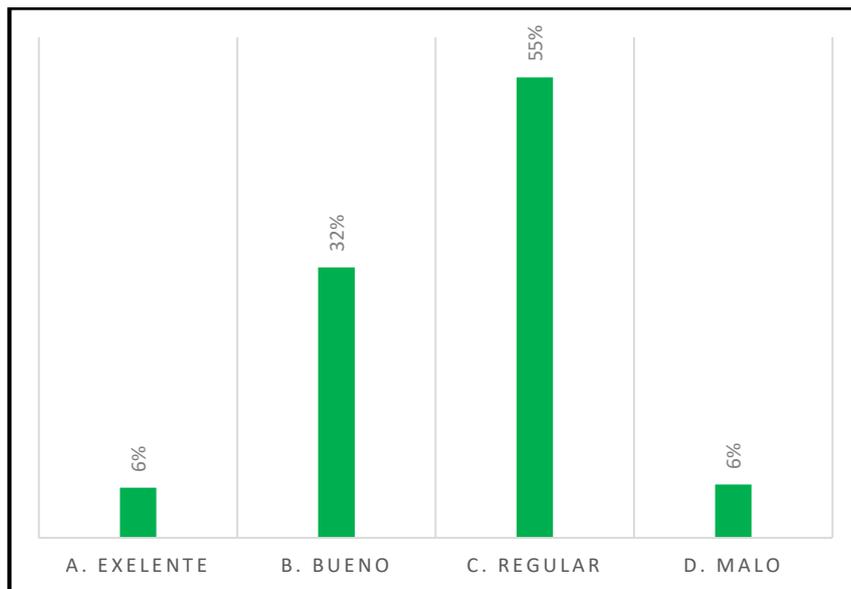
*Ilustración 16 Resultados de los elementos Llantas*  
**Fuente:** Autores



*Ilustración 17 Resultados de los elementos Parabrisas, guardafangos.*  
**Fuente:** Autores

- **Pregunta 6; Como les considera a las casas comerciales que brindan los servicios de venta de repuestos en Girón**

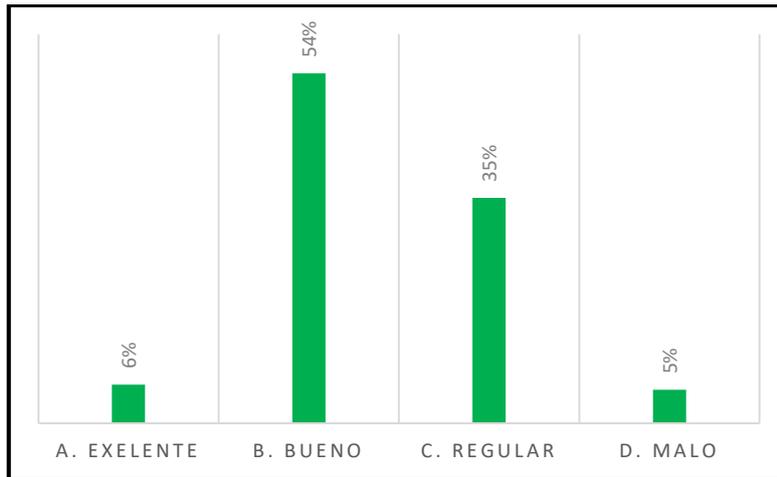
Según los datos obtenidos se puede evidenciar que se debe mejorar en dar este servicio, como tal es una oportunidad para satisfacer esa necesidad que actualmente dan a conocer los usuarios que adquieren repuestos para sus vehículos.



*Ilustración 18 Resultados de la calidad de servicio de las casas comerciales en Girón*  
**Fuente:** Autores

- **Pregunta 7; Como les considera a los repuestos que se comercializan en Girón.**

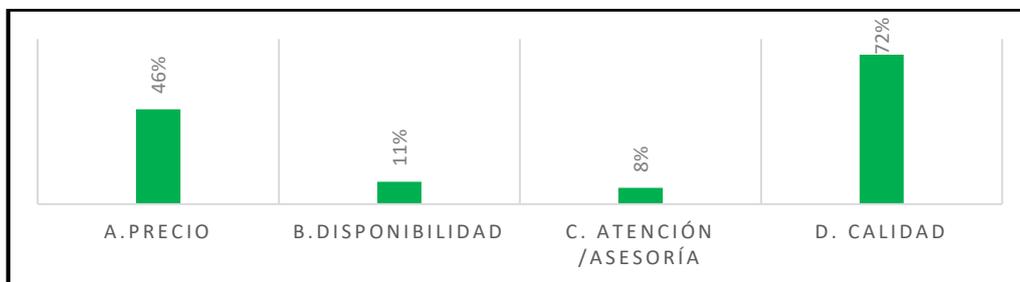
Con un 54% los usuarios que compran repuestos dentro del girón califican como bueno y regular un 35%, por tanto; para nuestro estudio es de suma importancia estos datos ya será un objetivo primordial mejorar el actual servicio que dan dichos lugares de venta de repuestos, con lo que se podrá garantizar una mayor aceptación e incluso fidelización de clientes.



*Ilustración 19 Resultados de la calidad de los repuestos que se comercializan en Girón*  
**Fuente:** Autores

**Pregunta 8; Para adquirir sus repuestos le da importancia a.**

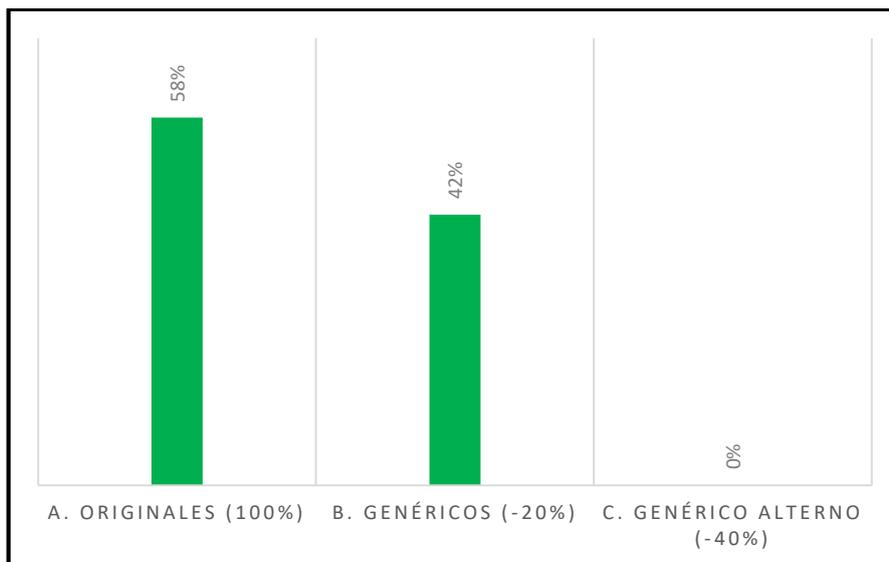
Definidos los parámetros como; calidad y precio con una mayor importancia para las personas que hacen usos de este servicio, se tomará en cuenta y será el punto de partida para establecer estrategias de venta y establecer una alta aceptación del producto que se ofrece.



*Ilustración 20 Resultados de la importancia de los repuestos*  
**Fuente.** Autores

- **Pregunta 9; Al realizar la compra de repuestos prefiere.**

Con respecto a la calidad de repuestos los propietarios de vehículos prefieren repuestos originales con el 58% y con un margen menor pero no significativo del 42%, son los que prefieren genéricos estos son marcas reconocidas por su calidad y buen precio, las misma que en varias ocasiones brindan mayor durabilidad que un repuesto original, aspectos esenciales para nuestro estudio.

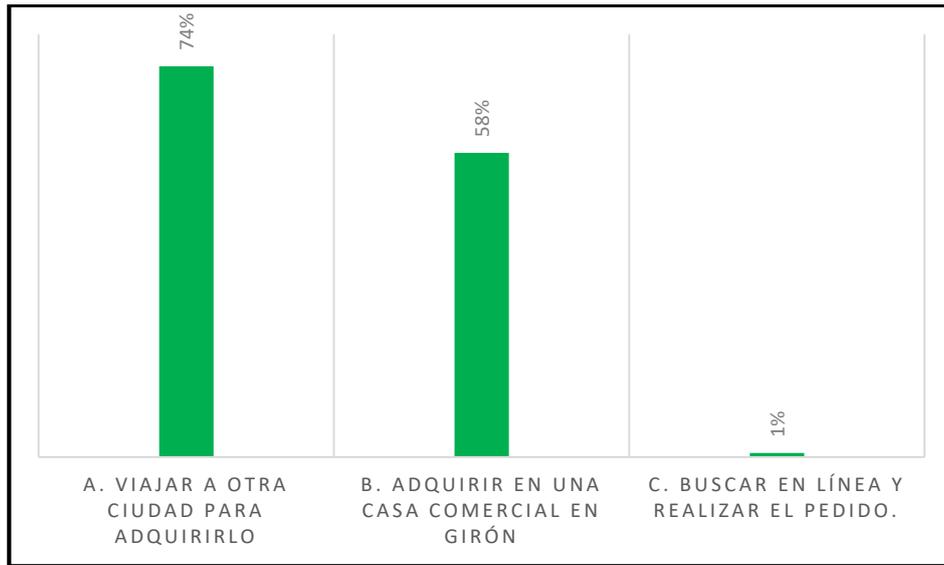


*Ilustración 21 Resultados de la calidad de repuesto comprado*

**Fuente:** Autores

- **Pregunta 10; Si su vehículo requiere de un repuesto prefiere.**

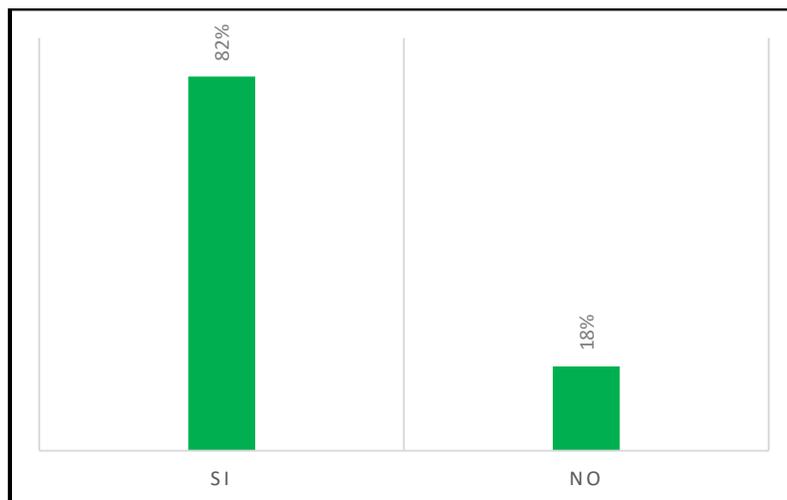
La información obtenida en esta pregunta se presta para un análisis a profundidad a pesar que, en la pregunta 7 a los usuarios manifiestan que los repuestos que se venden en el centro de girón son buenos un porcentaje alto del 75% prefiere salir a los cantones aledaños el principal es Cuenca, ya que en esta encuentra una gran variedad y la misma cuenta con talleres especializados que cuentan con mano de calificada y muchos de estos incluyen repuestos, lo que resulta una optimización de tiempo al cliente, por lo que es fundamental pensar en estrategias para poder atraer a estas personas a la compra de sus repuestos en el cantón girón.



*Ilustración 22 Resultados de la forma de adquirir repuestos*  
**Fuente:** Autores

- **Pregunta 11; Para los mantenimientos correctivos de su vehículo, prefiere hacerlo en Girón.**

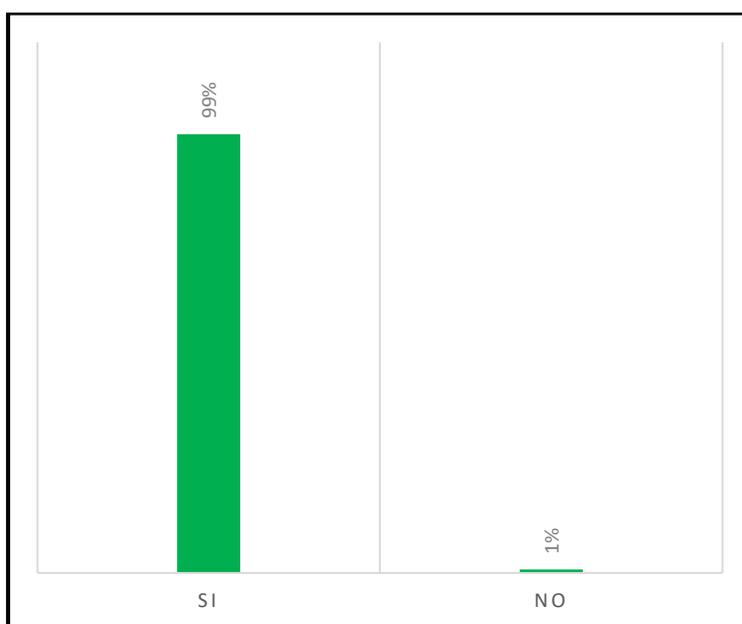
Quizá podría llevar a una contradicción con la pregunta 10, pero en esta con el 82% del total de encuestados desean realizar los mantenimientos correctivos de manera puntual en girón, sin embargo, al no contar con una comercializadora de repuestos que disponga de repuestos de calidad, buen precio y disponibilidad inmediata se ven obligados a buscar en otros lugares.



*Ilustración 23 Resultados de aceptación del cantón girón como lugar de mantenimiento*  
**Fuente:** Autores

- **Pregunta 12; Le gustaría que en el centro cantonal exista un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos de amplia variedad y entrega inmediata.**

El dato obtenido en esta confirma la necesidad de los habitantes del cantón girón que disponen de un vehículo, en contar con un local de venta de repuestos ya que con este se ahorraría el traslado y búsqueda en otras ciudades y de igual manera podrían realizar un seguimiento de su automóvil al ser intervenido en un mantenimiento, porque estaría cerca de sus domicilios, en muchos casos cuando salen a otros lugares dejan sus autos por varios días y solo esperan a ser notificados que el vehículo ya está listo y acudir para retirarlo, para nuestro estudio demuestra que es una gran oportunidad de aceptación de nuestro servicio.



*Ilustración 24 Resultados sobre la creación de un almacén de repuestos en el cantón Girón*  
**Fuente:** Autores

## **2.7. Encuesta a las mecánicas.**

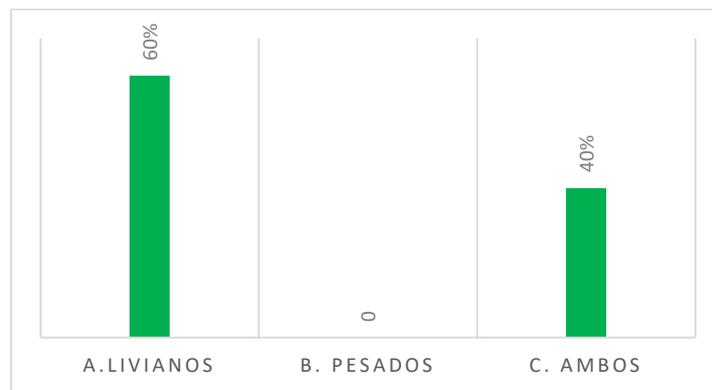
De la información obtenida de las patentes del municipio de todas las mecánicas que existen dentro del cantón girón, algunas de estas ya no dan el servicio o actualmente se dedican a otra actividad, por investigación propia se encontró 10 mecánicas, una lubricadora que también se dedica a realizar diferentes trabajos de mecánica rápida por lo tanto también se consideró, todas estas están vigentes y ubicadas en el centro cantonal y otras a sus alrededores por lo general están a lado de la vía principal que va a Machala.

<p>Marque con una <b>X</b> en las casillas las opciones y escriba lo que se le solicita, teniendo en cuenta lo esencial e importante para usted.</p>									
<b>Nombre del Taller:</b>									
<b>1. Tipos de vehículos en los que trabaja usted:</b>									
Livianos			Pesados			Ambos			
<b>2. Que marcas de vehículos son las más frecuentes en su taller</b>									
Chevrolet		Toyota		Renault:					
KIA		Nissan		Honda					
Hyundai		Ford		JAC					
Mazda		Volkswagen		Otros					
<b>3. Tipo de motor con el que trabaja</b>									
Gasolina			Diésel			Ambos			
<b>4. Dispone de repuestos con entrega inmediata para las diferentes marcas de vehículos en su taller.</b>									
Si					No				
<b>5. Si su respuesta fue si, como considera su almacén o bodega de repuestos en cantidad de insumos.</b>									
Excelente		Bueno		Regular		Malo			
<b>6. Con qué frecuencia realiza las siguientes actividades en su taller.</b>									
<b>Actividad</b>		<b>Semanal</b>			<b>Mensual</b>			<b>Anual</b>	
Aceite / Filtros									
Sistema de Suspensión									
Sistema Transmisión									
Sistema Eléctrico									
Sistema de Dirección									
Sistema Electrónico									
Sistema de Frenos									
Llantas									
ABC de motor									
Motor (Reparación)									
<b>7. De que año son la mayoría de los vehículos que llega a su taller</b>									
1980 al 1990				1990 al 2000					
2000 al 2010				2010 al 2022					
<b>8. Como prefiere adquirir los repuestos.</b>									
Viajar a otra ciudad para adquirirlo					Adquirir en una casa comercial en Girón				
Buscar en línea para realizar el pedido.					Realizar el pedido por línea telefónica				
<b>Tiempo que se demora en adquirir su repuesto.</b>									
15 minutos		30 minutos		1 hora		2 horas		Más de 3 horas	
<b>9. Le gustaría que en el centro cantonal exista un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos de amplia variedad y entrega inmediata.</b>									
Si					No				
<b>10. Si su respuesta fue si de qué manera le gustaría a usted que le entregue su repuesto</b>									
Retirando del almacén					En su taller				

De manera general los datos obtenidos en estas ratifican lo que concierne a marcas y modelos de vehículos que dan mantenimientos y los periodos de cambio, por tanto; no vemos necesarios detallar cada pregunta, salvo la siguiente pregunta en la que muestra, datos importantes para nosotros que se debe tomar en cuenta.

- **Pregunta 1. - Tipos de vehículos en los que trabaja usted**

Mediante la siguiente grafica se puede observar que de las mecánicas existentes en el cantón todas ellas se dedican al manteniendo de vehículos livianos y una cantidad menor se dedica a vehículos pesados.



- **Pregunta 2. - Tipos de vehículos en los que trabaja usted**

En la esta pregunta se puede corroborar los datos obtenidos de la encuesta anterior que las marcas que más predomina en el cantón y las que más asisten a los talleres automotrices Chevrolet, Toyota, Hyundai y Mazda.

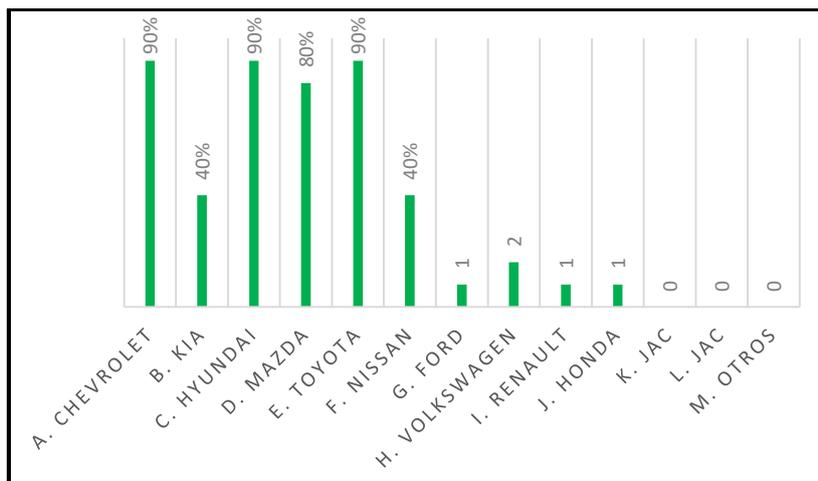


Ilustración 25 Resultados - Tipo de vehículo que usted trabaja.

Fuente: Autores

• **Pregunta 3; Tipo de motor con el que trabaja.**

Las mecánicas automotrices que existen en el cantón en la actualidad están capacitadas la gran mayoría en trabajar con motores a gasolina y a Diésel según la encuesta realizada.

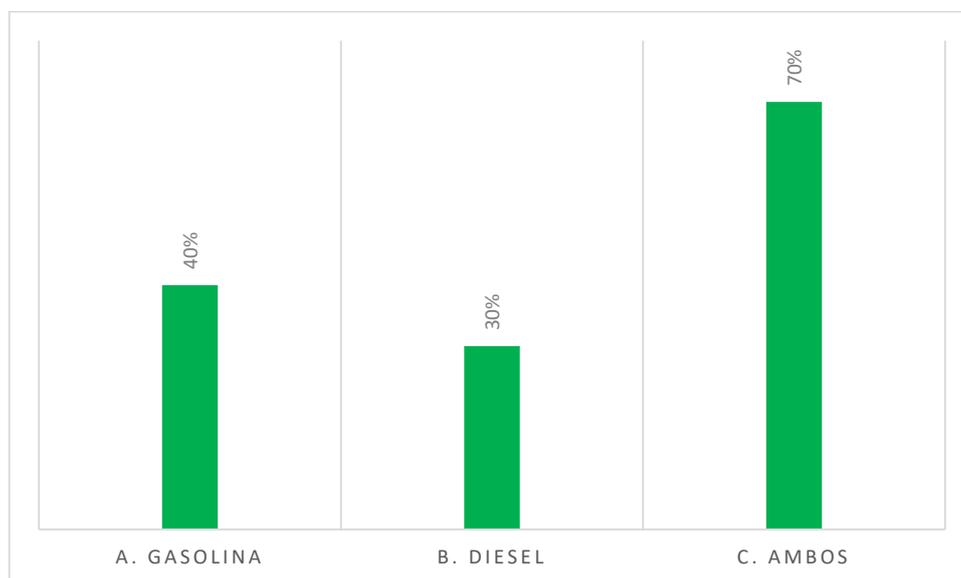
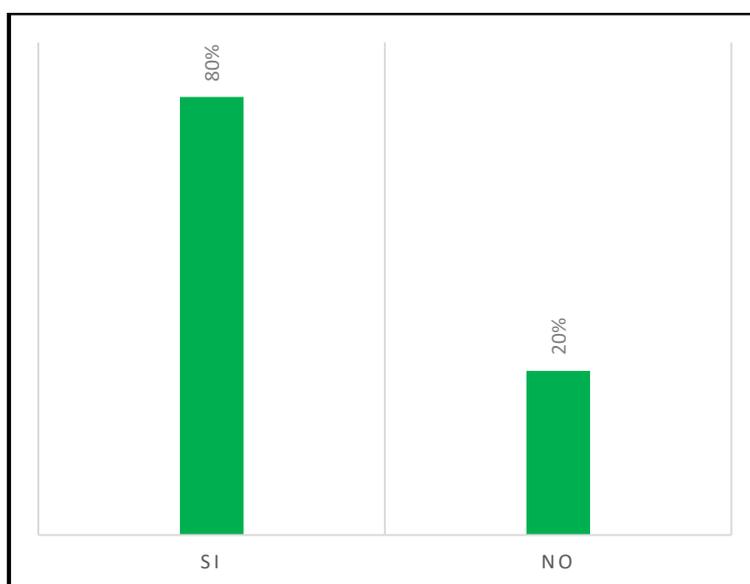


Ilustración 26 Resultados de tipo de motor que emplea

Fuente: Autores

- **Pregunta 4. Dispone de repuestos con entrega inmediata para las diferentes marcas de vehículos en su taller.**

Es un ítem de la misma pregunta en la se observa que de acuerdo a las operaciones que realizan a menudo y más comunes sí disponen del repuesto, sin embargo; existe una falencia en la que para nuestro estudio es de suma importancia conocerlo.

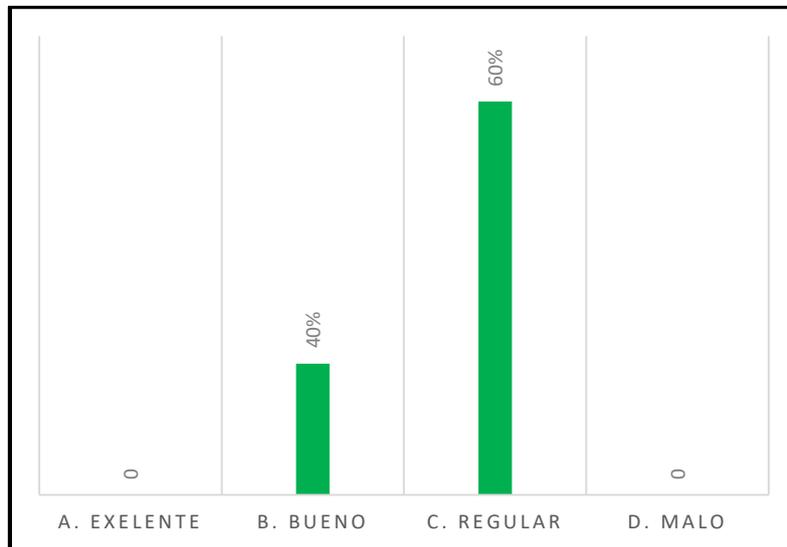


*Ilustración 27 Resultados de la disponibilidad de repuestos con entrega inmediata*  
**Fuente:** Autores

- **Pregunta 5. Si su respuesta fue si, como considera su almacén o bodega de repuestos en cantidad de insumos**

El ultimo ítem de la misma pregunta, que afirma la necesidad de contar con un local de repuestos en la un cliente pueda contar con todos los beneficios de una comercializadora de dichos elementos que se encuentran en Cuenca.

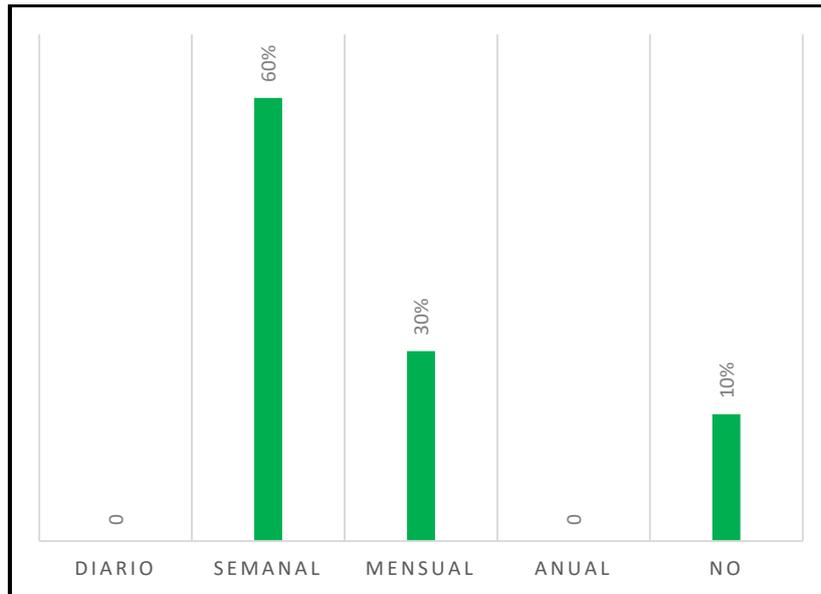
De tal manera que es una oportunidad como empresa de poder tener la acogida necesaria llevando a cabo y cubriendo todos objetivos y viendo las falencias que existen en la actualidad para convertirles en ventajas.



*Ilustración 28 Resultados de considera su almacén o bodega de repuestos en cantidad de insumos*  
Fuente. Autores

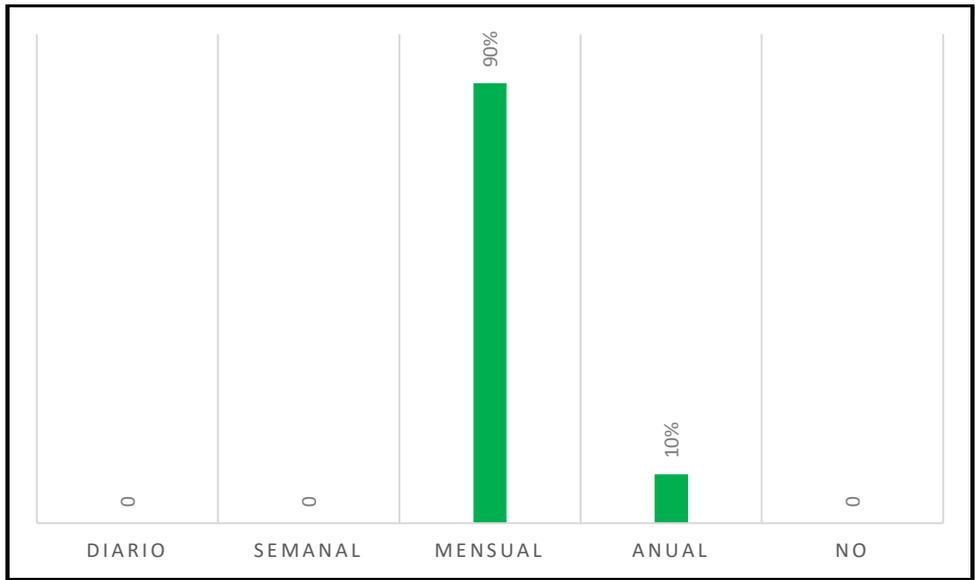
- **Pregunta 6. Con qué frecuencia realiza las siguientes actividades en su taller.**

En este apartado se toma en cuenta el ABC de motores como también la reparación de la misma, como se puede observar en la imagen acerca del ABC de motor existe una gran demanda de esta actividad cada semana en los talleres de vehículos especialmente de compañías como taxis y camionetas que están en constante trabajo



*Ilustración 29 Resultados de ABC de motor*  
Fuente. Autores

En la reparación de motores tenemos que los encuestados realizan esta actividad por lo tanto una vez al mes reparan un motor a simple vista se ve una oportunidad de vender repuestos para esta actividad, pero cabe recalcar que los mecánicos que realizan este trabajo llevan a rectificar en la ciudad de Cuenca y de ahí aprovechan comprando los diferentes repuestos para este trabajo entonces se puede decir que para que sea viable vender repuestos para esta actividad debe existir una rectificadora en el cantón para que vayan de la mano.

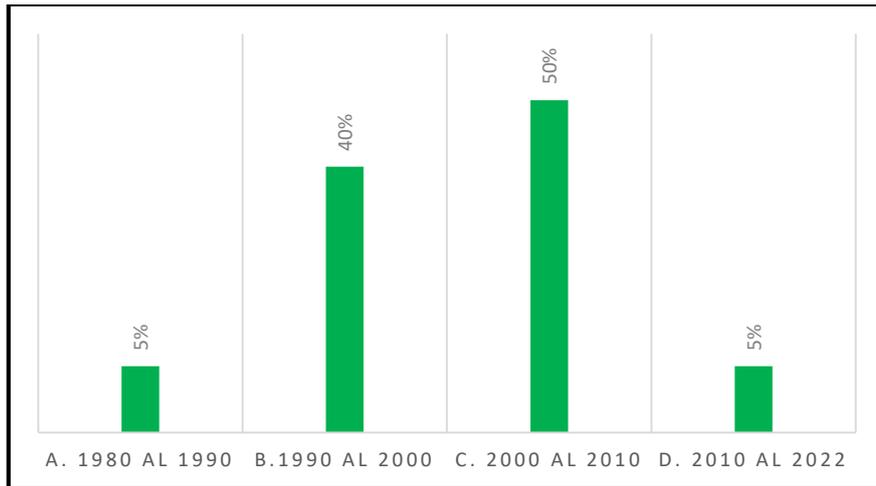


*Ilustración 30 Resultados de Reparación de motor*

**Fuente:** Autores

- **Pregunta 7. De qué año son la mayoría de los vehículos que llega a su taller**

En este análisis se dividió de acuerdo con los años que compone un automóvil, el mismo que se demostró que existe una mayor frecuencia de vehículos entre los años 1990 a 2010



*Ilustración 31 Resultados Años de vehículos que llegan al taller.*

**Fuente:** Autores

- **Pregunta 8. Como Prefiere adquirir los repuestos**

El ítem, afirma la necesidad de contar con un local de repuestos en el cantón Girón para que los clientes no tengan que movilizarse a otros cantones para la adquisición de los mismos.

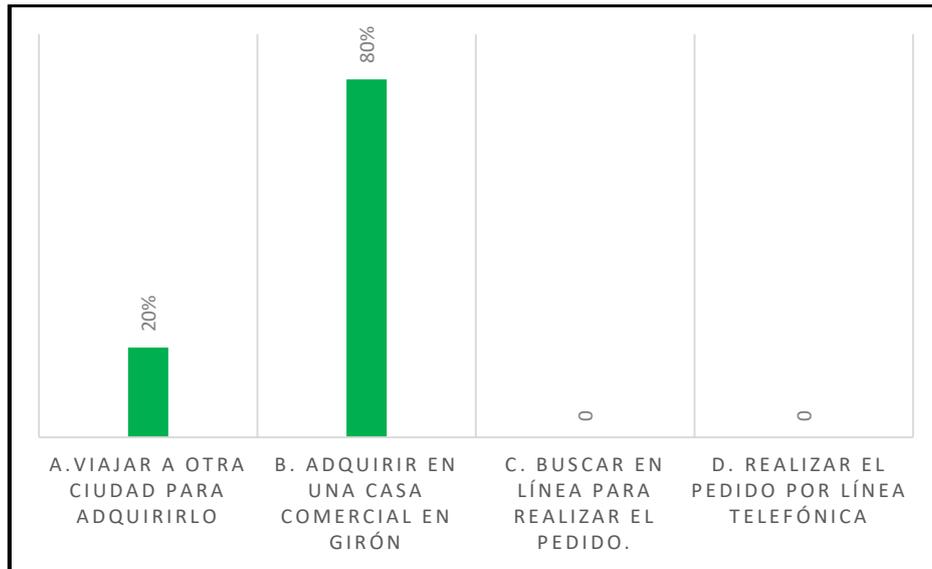


Ilustración 32 Resultados formas de adquirir repuestos

Fuente: Autores

- **Pregunta 9. - Tiempo que se demora en adquirir su repuesto.**

Cuando se dirigen a comprar un repuesto en otra ciudad se demoran más de 3 horas en conseguir un repuesto hasta incluso un día y por este motivo los vehículos no se pueden entregar a tiempo a sus dueños

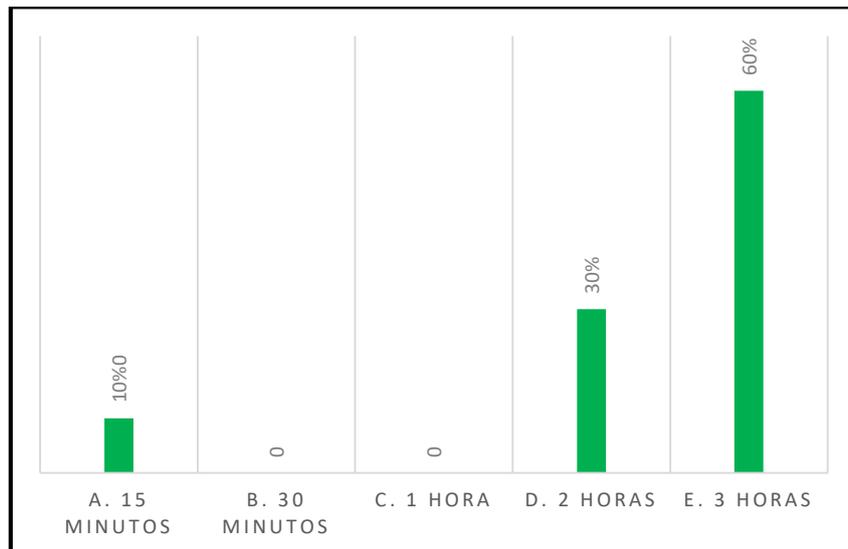
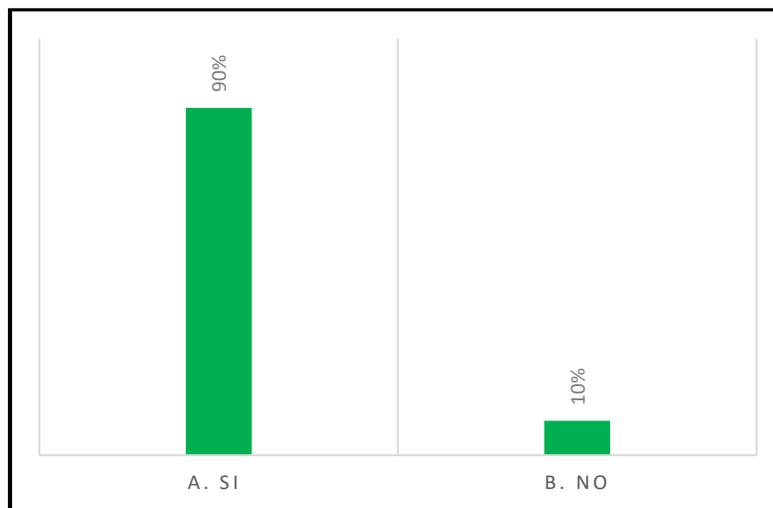


Ilustración 33 Resultados - Tiempo que se demora en adquirir su repuesto

Fuente: Autores

- **Pregunta 10. Le gustaría que en el centro cantonal exista un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos de amplia variedad y entrega inmediata.**

La gran parte de las mecánicas que existe en el cantón coge con buena acogida que exista un almacén de repuestos de multi marcas a excepción de una ya que ve como una amenaza para su negocio que también se dedica a la venta de repuestos.

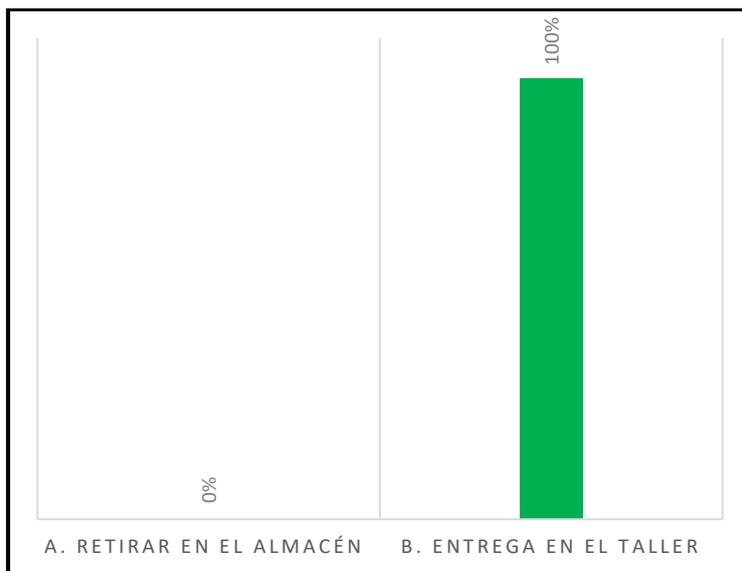


*Ilustración 34 Resultados de Le gustaría que en el centro cantonal exista un almacén de repuestos automotrices para vehículos livianos de amplia variedad y entrega inmediata*

**Fuente:** Autores

- **Pregunta 11.-** Si su respuesta fue si de qué manera le gustaría a usted que le entregue su repuesto.

Los dueños del taller prefieren que se les entregue en el taller para evitar pérdida de tiempo a la hora de ir ver el repuesto.



*Ilustración 35 Resultado forma de entrega del repuesto*

**Fuente:** Autores

## **2.8. Conclusiones análisis Cuantitativo**

Mediante el análisis cuantitativo que se realizó de una muestra de 250 personas que tiene vehículos livianos como también a los 11 talleres automotrices que están en operativos en el cantón, se puede concluir que las marcas que más predominan es Chevrolet, Toyota, Hyundai y Mazda, por otra parte tenemos que las personas prefieren más las camionetas esto debido a que se transportan por caminos en malas condiciones, en lo que respecta a los repuestos las personas prefieren originales ya que garantiza mayor durabilidad, pero se debe agregar que los almacenes de repuestos en el cantón las personas consideran regular por que no cuentan con un amplio stock y esto les obliga a que viajen a otras ciudades en busca de su repuesto, hay que mencionar además que para vender repuestos para la reparación de un motor el cantón debería contar con una rectificadora.

## 2.9. Análisis de la oferta

Mediante el análisis cuantitativo se puede apreciar que fuera de los 4 almacenes que se dedican a la venta de repuestos existe algunas mecánicas automotrices que cuentan con venta de repuestos y estos se convierten en competición directa e indirecta en la cual será detalla a continuación.

### 2.9.1. Competición directa

- **AUTO PARTS**

Establecida en el año 2021 por Raúl Arce cuenta con lo más básico en la venta de repuestos como aceites, grasas, retenes pastillas, zapatas, cruceta, rótulas para ciertas marcas como Chevrolet y Toyota está ubicado en la avenida Girón Pasaje.



*Ilustración 36 AUTO PARTS*

**Fuente:** Autores

- **Almacén de repuestos**

Es el primer almacén de repuestos en el cantón desde 1970 que surgió por la necesidad de los habitantes, de ahí vio una oportunidad de negocio el señor Miguel Loja, cuenta con repuestos más enfocados para vehículos del 2010 para abajo, ubicado en las calles García Moreno y 3 de noviembre.



*Ilustración 37 Almacén de repuestos*

**Fuente:** Autores

- **Girón llantas serviteca**

Enfocado más en la venta de llantas, pero también cuenta con una pequeña cantidad de repuestos para el sistema de suspensión especialmente para camionetas, está ubicado en las calles 3 de noviembre y Andrés Córdoba.



*Ilustración 38 Girón llantas serviteca*

**Fuente.** Autores

- **Comercial UKI YO**

Dedicado a la venta de repuestos para el campo eléctrico cuenta con una gran variedad de repuestos para diferentes marcas está ubicada en las calles Juan Vintimilla y García Morenero.



*Ilustración 39 Comercial UKI YO*

**Fuente.** Autores

- **Llantas y repuestos Cáceres**

El taller automotriz “Llantas y repuestos Cáceres” fue establecido desde año 2000 por la necesidad de dar un manteniendo adecuado dentro del cantón, por tal motivo se especializaron en dar un mantenimiento preventivo y correctivo para los vehículos livianos, desde el año 2010 cuenta con la venta de repuestos originales y alternos para vehículos de compañía de taxis y camionetas de la marca Chevrolet y Toyota está ubicado en las calles Luis Monsalve Pozo y Avenida Girón Pasaje



*Ilustración 40 Llantas y repuestos Cáceres*

Fuente. Autores

- **Servicio automotriz Markito Yanki**

Cuenta con una pequeña bodega de repuestos como zapatas pastillas aceites terminales y grasas para el trabajo cotidiano que brinda la mecánica es operando desde el 2021 es la mecánica más nueva que existe en el cantón, está ubicado en la vía a San Fernando a un kilómetro del peaje



*Ilustración 41 Servicio automotriz Markito Yanki*

Fuente. Autores

- **Servi Car**

En sus inicios comenzó como una lavadora de vehículos por los años 90, al pasar los años fueron implementado una mecánica rápida como cambio de aceites, pastillas, zapatas hasta consolidarse como la única en brindar servicios de alineación y balanceo en el cantón, ahora cuenta una bodega de respuestas modesto más centrado en el sistema de supresión, está ubicado en la avenida Girón Pasaje.



*Ilustración 42 Servi Car*

**Fuente.** Autores

- **Automotriz Baculima**

El taller automotriz Baculima es uno de los 3 talleres que trabajan con vehículos pesados y livianos en el cantón tienen su propia bodega de repuestos con lo más solicitado en talleres está ubicado en la avenida Girón Pasaje a lado de la bomba de Gasolina



*Ilustración 43 Automotriz Baculima*

**Fuente.** Autores

- **Mecánica Automotriz Cabrera**

La mecánica cuenta con almacén de repuestos limitado está ubicado en la avenida Girón Pasaje está operando desde el 2002.



*Ilustración 44 Mecánica Automotriz Cabrera*

**Fuente.** Autores

- **Emys Car**

A sus inicios se dedicaba solo al sistema eléctrico de los carros ahora cuenta con una mecánica y un almacén de repuestos más enfocado a lo eléctrico está ubicado en la avenida Girón Pasaje.



*Ilustración 45 Emys Car*

Fuente. Autores

## 2.9.2. Competidores indirectos

- **Tecnicentro Yunguilla**

Está ubicado en la Cooperativa Letag a la entrada a la Asunción por el momento es la única mecánica que existe que no se encuentra en centro de Girón está operando desde 2010 y cuenta con una bodega de repuestos limitado



*Ilustración 46 Tecnicentro Yunguilla*

Fuente. Autores

A continuación, se nombrarán las empresas dedicadas a la venta de repuestos más populares en la ciudad de Cuenca debido a que algunos clientes tienden a movilizarse hacia esta ciudad ya que existe una numerosa cantidad de almacenes que se dedican a la venta de repuestos

- **Sara motors**

Saramotor es una empresa que se dedica a la venta de repuestos de vehículos Suv, camionetas y sedan de diferentes orígenes como japoneses, coreanos americanos entre ellos están Toyota, mazada, Kia Daewoo, Datsun, Nissan y sobre todo Chevrolet

En cuento a los repuestos de cada uno de los tops de vehículos mencionados ofertan frenos suplecciones entre otros, en mascar originales y alternas están en el mercado 37 años y están ubicados en Manuel Vega y Lamar, la parte central de la ciudad

- Manresa

Es una empresa que se dedica a la venta y distribución de repuestos alternos, genuinos hace más de 36 años los respalda el grupo Casabaca, trabajan con principales marcas de vehículos como Kia Mazada Nissan, etc. Se lo reconoce como uno de los mejores almacenes de repuestos de la ciudad

- Automotriz Ortiz

La empresa automotriz se dedica a la venta de repuestos multicámaras como motor, frenos, rodillos, etc., y en diferentes líneas como Nissan Chevrolet, Toyota, Mazada, Mitsubishi, Hyundai, Kia Peugeot, Renault, Volkswagen, Great Wall. Están ubicados en Ave Hurtado de Mendoza

## **2.10. Análisis de la demanda**

Respecto a la demanda con la ayuda de los datos obtenidos en las encuestas realizadas podemos cuantificar cuantas personas comprarían repuestos al año para sus diferentes sistemas del automóvil.

Por ejemplo; la actividad de mayor frecuencia de cambio es la sustitución de aceite con sus respectivos filtros, dice que cada mes se lo realiza con el 25% que representa a 63 usuarios. Entonces, dicho porcentaje por el total de vehículos livianos nos da 742 kits de cambio de aceite que podríamos vender al mes, de igual manera se aplica para las demás actividades, dicho análisis se lo realizara en el capítulo tres en la proyección de ventas de manera detallada.

Según la asociación de empresas automotrices del ecuador (AEADE, 2022) muestra porcentajes de alza en vetas vehículos para el 2022, lo concerniente a repuestos solo se dispone a nivel provincia la misma que se centra solo para cuenca, que para nuestro estudio no son datos confiables ya segmentamos la población únicamente que son de girón, por lo que los datos para estimar ventas para tener un resultado confiable es la de hacerlos con los valores obtenidos en la encuesta, incluso con una proyección, de abarcar con personas de cantones aledaños como: San Fernando, Pucará y santa Isabel, aunque el ultimo actualmente dispone de un par de locales que se dedican a la venta de repuestos.

### **2.11. Análisis económico-financiero**

Se procede a diseñar un logo con el cual la empresa será distinguida de las demás en el campo de la competencia claramente que se defina los productos que ofrece a través de un slogan publicitario amigable con el campo automotriz.

Además, se determina la misión, visión conjuntamente con los valores empresariales con el único fin del crecimiento empresarial a través de un análisis FODA que servirá como apoyo para fortalecer las partes más gestión administrativa.

Para concluir se realiza el inventario con los productos que exigen más demanda y así posicionarse como un negocio eficaz y con gran demanda a sus clientes con vehículos livianos, como parte complementaria se realiza un croquis de distribución de espacios del negocio para organizar de manera estructural la empresa y detallar las funciones del personal dentro del mismo.

### **2.12. Gestión estratégica**

Es de gran interés realizar un análisis de gestión estratégico para la empresa, ya que con ello se obtendrá mejores alternativas para el incremento económico y así obtener una mejora continua.

### **2.13. Estudio Técnico**

#### **2.13.1. Localización del proyecto.**

Para analizar el lugar más adecuado de la comercializadora se revisa con el análisis cuantitativo que se lo aplico a personas con vehículos y camionetas en el cantón Girón, obteniendo como los sectores más favorecidos para la adquisición de repuestos, son la avenida Girón -Pasaje y el segundo es, en la García Moreno y la Luciano Vallejo y el tercero es Antonio Flor y Eloy Álvarez

El proceso de evaluación sobre criterios aplicables al negocio está en función de diferentes alternativas y decisión óptima. 1(desfavorable) a 5 (altamente favorable).

<b>N.º</b>	<b>Criterio de localización</b>	<b>Av. Girón - Pasaje</b>	<b>Antonio Flor y Eloy Álvarez</b>	<b>la García Moreno y la Luciano Vallejo</b>
<b>1</b>	Zona comercial	4	4	3
<b>2</b>	Servicios básicos disponibles	5	5	5
<b>3</b>	Acceso de todo tiempo	4	4	4
<b>4</b>	Impuestos	3	3	3
<b>5</b>	Accesibilidad para el personal	4	3	4
	Seguridad personal	5	4	5
<b>6</b>	Seguridad de la empresa según la ubicación.	4	3	3
<b>7</b>	Estacionamiento para clientes disponibles	3	2	4
<b>8</b>	Permiso para operar	4	3	3
<b>9</b>	Potenciales riesgos sociales	4	3	4
<b>10</b>	Potenciales riesgos ambientales	4	4	4
<b>TOTAL</b>		<b>44</b>	<b>34</b>	<b>41</b>

*Tabla 7 Criterio de localización del negocio.*

**Fuente:** Autores

Luego de realizar el análisis respectivo se determinó que la alternativa 1 de localización es la óptima para la implementación de la empresa la cual es en la av. Girón -Pasaje

### **2.13.2. Ingeniería del proyecto**

Se plantea los aspectos técnicos e infraestructura necesarios para comercializar los repuestos automotrices previamente importados. Con este análisis se identifica cuáles son los recursos necesarios para dar inicio del comienzo de las técnicas y los productos que se ofertarán en el Cantón.

Además, se plantea la manera la distribución más eficaz del espacio para la empresa comercializadora de las auto partes, se definirá mediante una investigación de los insumos, equipos tecnológicos y de infraestructura.

### 2.13.3. Flujograma de procesos

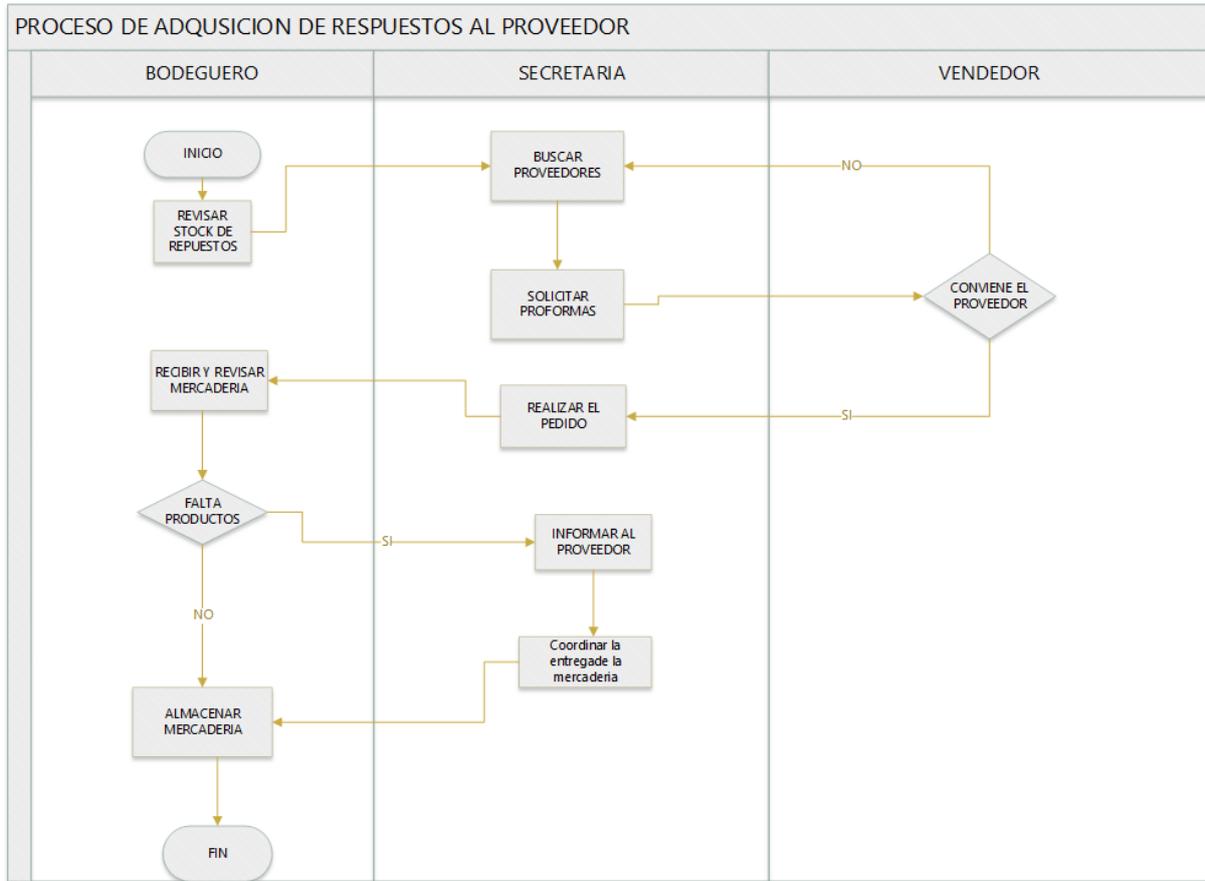


Ilustración 47 Proceso adquisición de repuestos al proveedor

Fuente: Autores

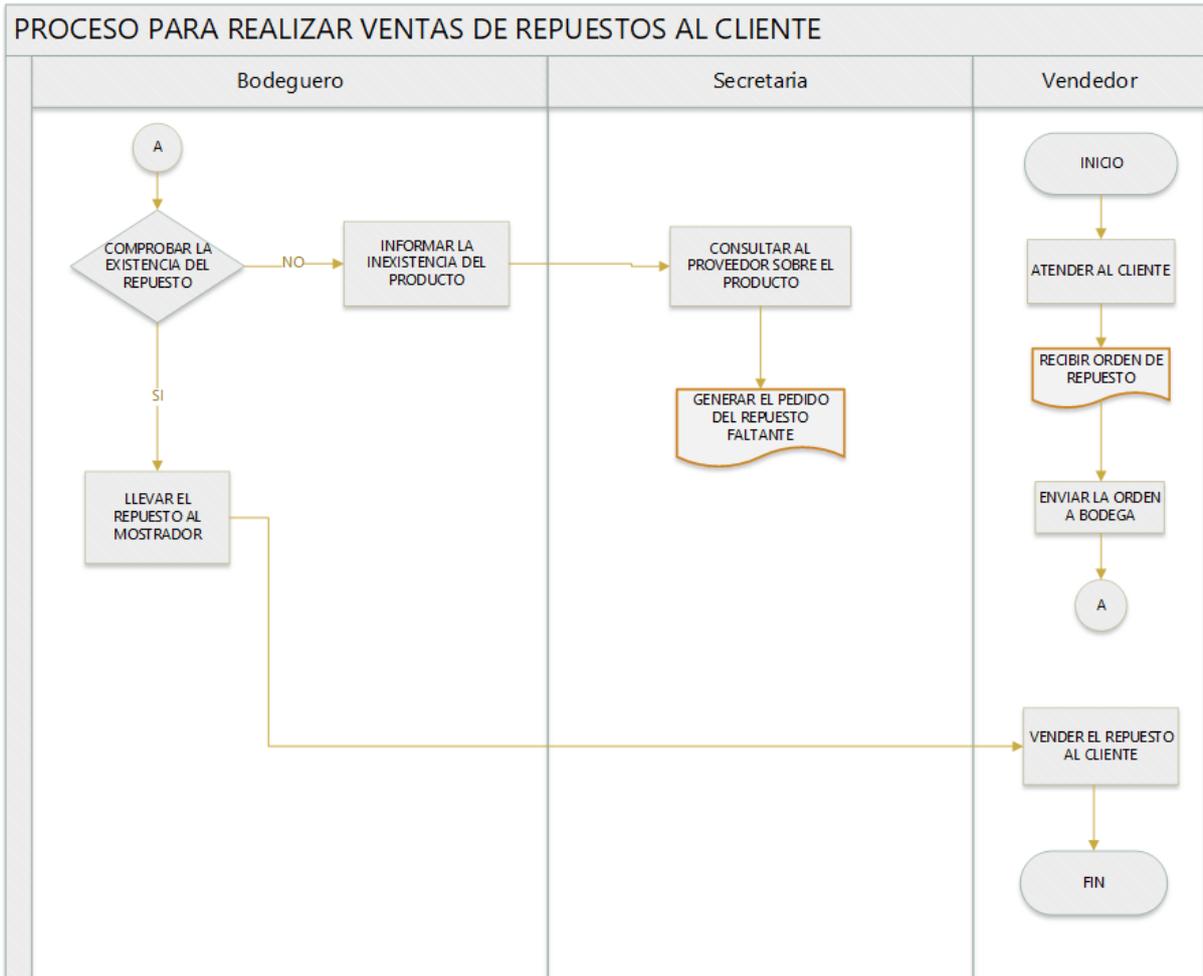
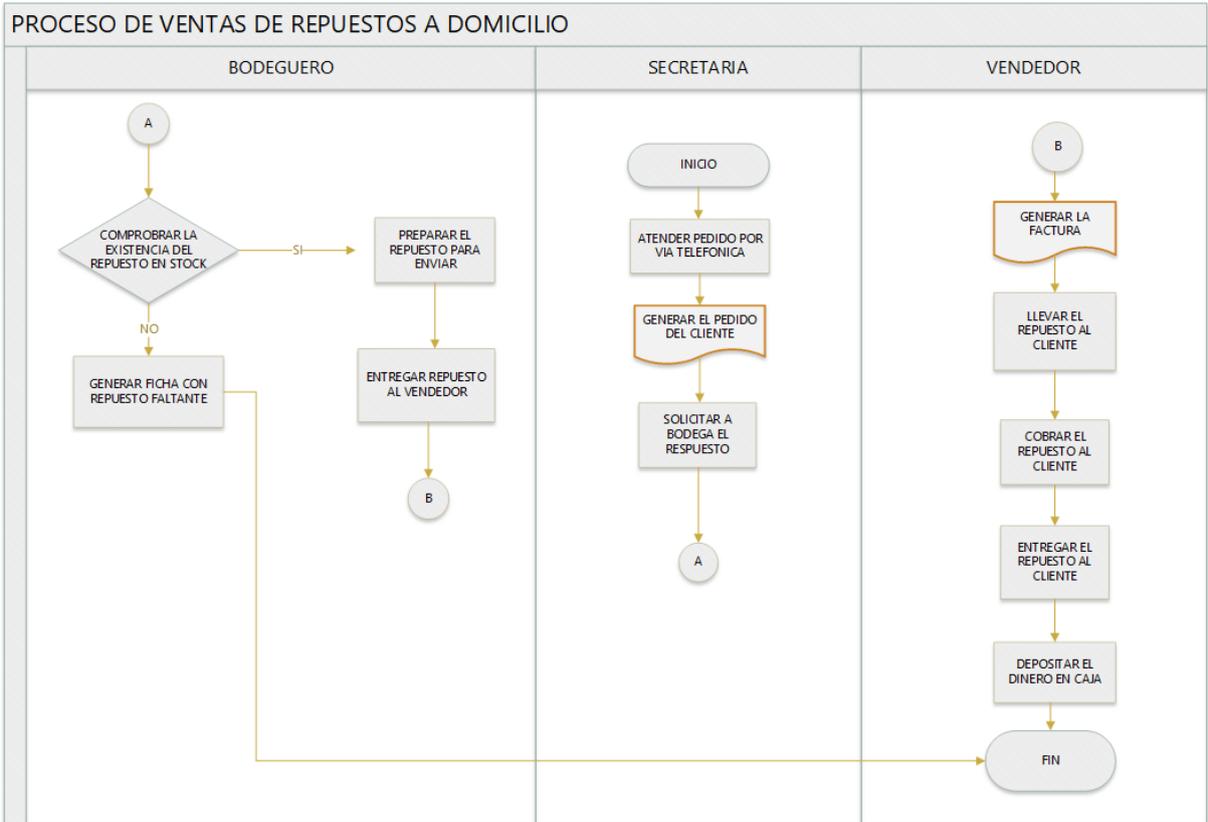


Ilustración 48 Proceso de Venta de repuestos al cliente

Fuente: Autores



*Ilustración 49 Proceso de venta de repuestos a domicilio*

**Fuente:** Autores

#### 2.13.4. Diseño de imagen de la empresa



Ilustración 50 Logo de la empresa  
Fuente: Autores

#### Referencias del diseño

1. Se visualiza en la parte superior, las marcas principales de los diferentes vehículos con el cual se dispondrá los repuestos en bodega en la cual la proyección de la imagen sea más amigable para el cliente.
2. El color de fondo negro se ha seleccionado de una gran variedad en los cuales a través del mismo los elementos principales se hacen más notorio y llamativo.
3. Las líneas de color blanco y negro inclinadas hacen referencia a que la empresa siempre está en continua innovación y con repuestos garantizados en bodega.
4. En la imagen central se muestra un vehículo disecado que incluye los repuestos que lo conforman siendo así algo referente para los clientes en busca de sus necesidades para mantener en optimo estado el mismo.
5. En la parte inferior muestra claramente el nombre del almacén con sus respectivo slogan que garantice la confianza de los clientes.

#### 2.13.5. Logo de la empresa

Auto repuestos DAVIAN hace referencia a la variedad de repuestos accesibles en el local, se considera el eslogan como parte del logo con el afán de que las personas sientan empatía en querer adquirir los productos y será una empresa destinada a la venta de repuestos

automotrices para vehículos de toda marca en el cantón de Girón los mismos que brindaran características de calidad y garantía.

El concepto que se tendrá dentro de esta empresa es brindar repuestos de calidad certificada con el fin de mantener siempre una garantía en todo el stock de productos que se ofrecerán a los clientes.

#### **2.13.6. Eslogan de la empresa**

“Creado para mover el espíritu de tu vehículo”

En el cantón Girón, existe la escasez de la variedad de repuestos automotrices por lo cual los mantenimientos se los realizan de manera poco eficaz perdiendo tiempo y la gran mayoría de ciudadanos se trasladan a la ciudad de Cuenca por lo cual el eslogan “Creado para mover el espíritu de tu vehículo con repuestos garantizados” hace referencia a una gran variedad en stock de repuestos para todo vehículo liviano para optimizar la funcionalidad de los mismos y larga duración de vida.

#### **2.13.7. Ideología de la empresa**

- **Misión**

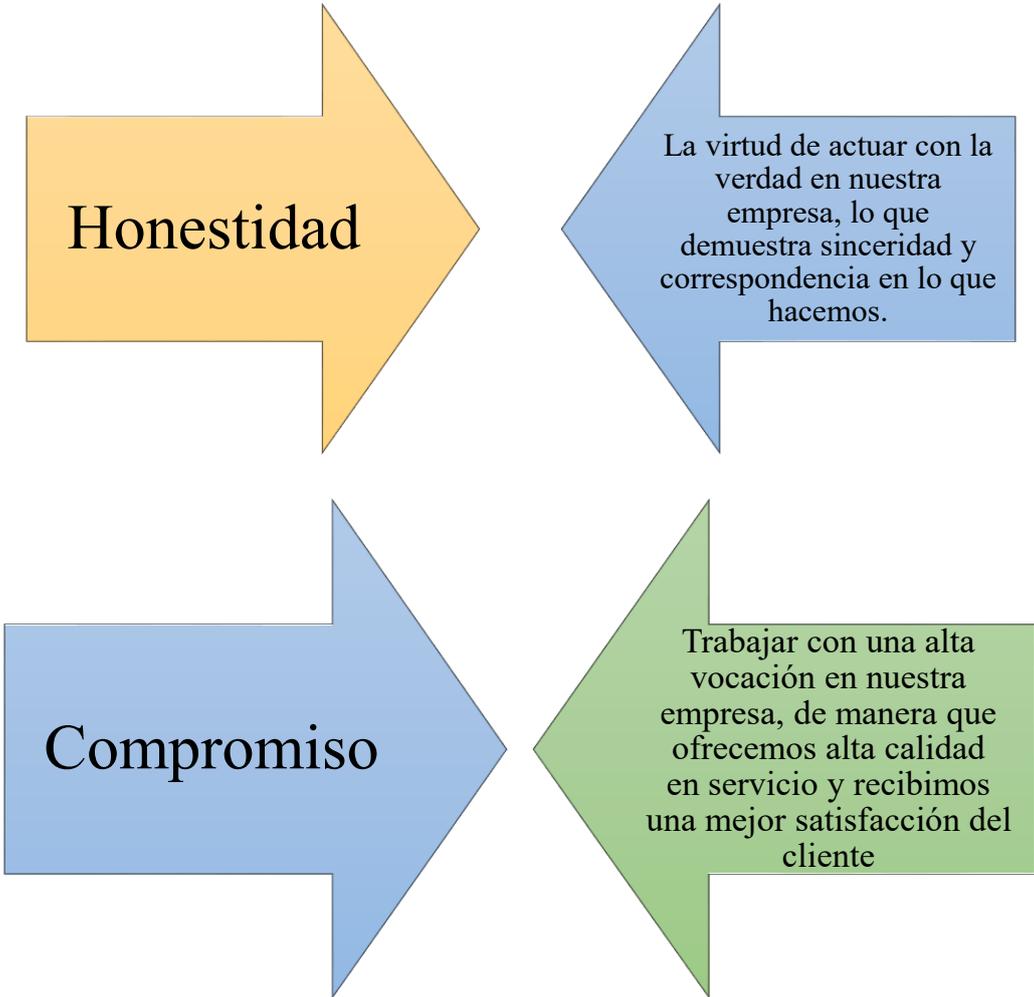
“Autorrepuestos Davian , es una empresa Ecuatoriana que satisface las necesidades de los clientes en el campo de venta de repuestos automotrices ofreciendo una amplia variedad de productos de calidad, contando con un personal altamente calificado que permita garantizar la calidad de los repuestos.”

- **Visión**

“Auto repuesto Davian , ser una empresa referente dentro del cantón Girón , en el área de venta de repuestos automotrices gracias a la calidad de nuestros productos, servicios y constante preparación de nuestro personal, siempre permaneciendo a la vanguardia de la tecnología con

el fin de brindar una atención de calidad, logrando de esa manera satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes a fin de alcanzar un posicionamiento en el mercado y expansión a nuevos lugares.”

**2.13.8. Valores corporativos**



*Ilustración 51 Valores Corporativos de DAVIAN.*  
**Fuente:** Autores



*Ilustración 52 Valores Corporativos de DAVIAN.*  
**Fuente:** Autores

### **2.13.9. MATRIZ FODA**

La matriz FODA es un acrónimo de Fortalezas, factores críticos positivos con los que se cuenta, Oportunidades, aspectos positivos que podemos aprovechar utilizando nuestras fortalezas, Debilidades, factores críticos negativos que se deben eliminar o reducir y Amenazas, aspectos negativos externos que podrían obstaculizar el logro de nuestros objetivos de nuestra empresa.

---

---

**Matriz FODA**

---

**FORTALEZAS-F**

- Asesoría de calidad de repuestos.
- Brindar un buen servicio al cliente tratando de satisfacer necesidades y ser eficaces
- Manejo de una rápida entrega del producto a domicilio de esa manera logrando una mejor relación con el cliente y ser mas operativos

**OPORTUNIDADES-O**

- Publicidad o Marketing digital para dar a conocer nuestro negocio se la realizará mediante redes sociales, página web, catálogos en línea en un 70%, lo restante se lo realizará mediante una publicidad física.
- Existencia de temporadas altas, en el cual los clientes adquieren repuestos para mantenimientos o reparaciones, por ejemplo, en periodo de vacaciones, lo cual incrementaría las ventas en un 30%.
- Aumento de la demanda, ya que la tasa de crecimiento anual del parque automotor dentro del cantón dando como resultado el crecimiento de la demanda de repuestos

---

**DEBILIDADES-D**

- Falta de experiencia en el área administrativa en el manejo de este tipo de negocio, debido a la nueva inserción dentro del campo laboral.
- Elevada inversión para la iniciación de la empresa
- Falta de capital para mayor inversión

**AMENAZAS-A**

- Con el aumento anual del parque automotor en el cantón existe amenaza de crecimiento en la competencia, además la inversión que pueden hacer las personas oriundas de esta ciudad puede ser más alta por las remesas recibidas.
- Dentro de la ciudad y cantón existe el contrabando de piezas automotrices generando una poca demanda de productos garantizados para los vehículos por partes de almacenes constituidos.
- Demora en la entrega de repuestos por parte de los proveedores internacionales, por distintas situaciones que podrían suscitarse de esa manera podría llevar a una insatisfacción en el 50% de los clientes.

---

*Ilustración 53 Matriz FODA*

**Fuente:** Autores

### **2.13.10. Objetivos estratégicos**

Estos objetivos tienen la misión de crear planes en cada área de gestión de la empresa, en la columna uno se puede observar el área de gestión de la empresa y la columna dos muestra los objetivos que se ha planteado para cada una de las áreas, estos tienen un planteamiento SMART lo que significa: específico, medible, alcanzable, relevante y temporal.

<b>Área de gestión</b>	<b>Objetivos estratégicos (Planteamiento Smart)</b>
<b>COMERCIAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Crear alianzas estratégicas en los próximos años por medio de la organización de convenios, y así obtener más exposición en el mercado de repuestos automotrices, mejorando de esta manera la red del consumidor.</li> <li>• Aumentar las ventas para la ampliación de la variedad del stock de repuestos o inmobiliaria dentro de la empresa.</li> <li>• Implementar una página web para que las personas puedan realizar sus compras desde la misma y así aumentar ventas y con la ayuda de un software CRM obtener estadísticas de productos más vendidos y ofrecer a los clientes lo que buscan</li> </ul>
<b>OPERATIVO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presupuestar los repuestos y demás materiales de la empresa de mejor calidad.</li> <li>• Distribuir adecuadamente los repuestos y accesorios dentro de la empresa permitiendo el desplazamiento correcto del personal, aumentando un 5% la eficacia de la venta del repuesto.</li> <li>• Implementar el servicio de entrega a domicilio durante todos los días laborables del año con el objetivo de crear clientes fieles generando una ganancia mayor</li> </ul>
<b>PERSONAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Implementar capacitaciones para el personal de la empresa en el transcurso de los primeros meses de trabajo, de esa manera tener un 100% del mismo entrenado, brindando un mejor asesoramiento y excelente servicio hacia nuestros clientes.</li> <li>• Mantener siempre la puntualidad, responsabilidad y honestidad al momento de realizar el trabajo correspondiente.</li> </ul>
<b>LEGAL</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtener los permisos de funcionamiento correspondientes del SRI y gestión de riesgos, previo a la apertura de la empresa en el mes de agosto</li> <li>• Cumplir a cabalidad con las leyes y normas de higiene y seguridad industrial para tener unas optimas instalaciones y una presentación formidable hacia el cliente durante todos los días del año</li> </ul>
<b>FINANCIERO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contar con una rentabilidad anual no menor del 5% de la inversión inicial, manteniendo la calidad de nuestros productos.</li> <li>• Ahorrar un 5% de los ingresos mensuales para crear un fondo de ahorro para la empresa si llegase a tener una crisis financiera.</li> </ul>

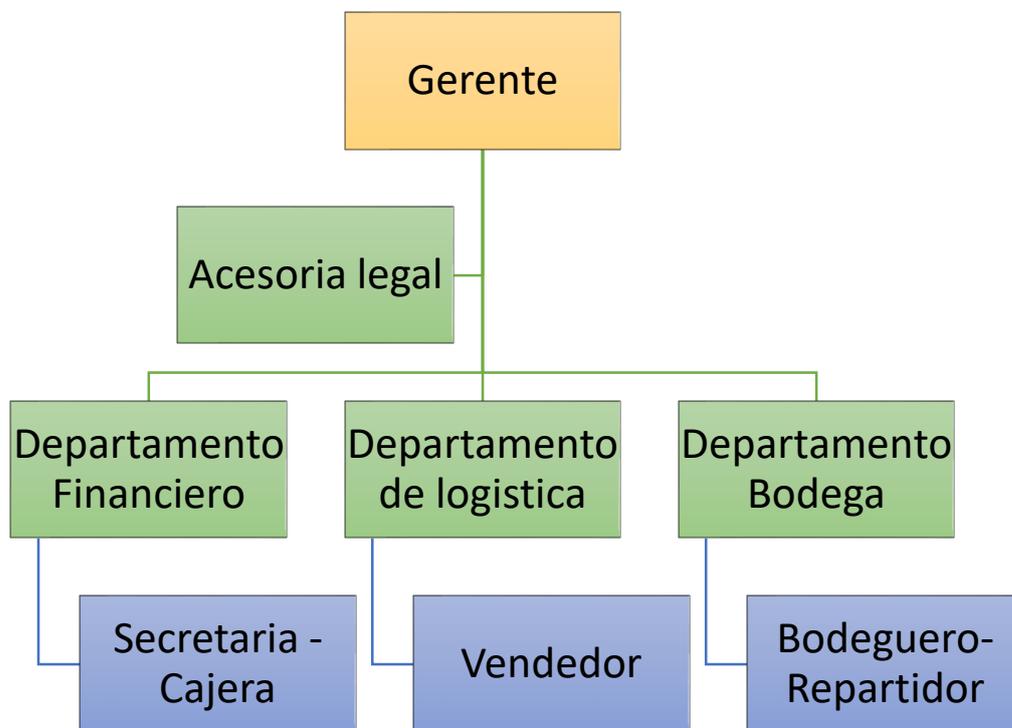
*Ilustración 54 Objetivos Estratégicos*

**Fuente:** Autores

## 2.14. La Organización

### 2.14.1. Estructura de la empresa

El siguiente diagrama muestra cómo está estructurada la empresa en la cual se puede observar que en la parte superior se encuentra el gerente el mismo que tendrá que liderar la empresa, luego se divide en encargado de ventas, responsable de caja y finalmente el repartidor, en línea de staff se encuentra la asesoría legal, la cual brindará servicios temporales a la empresa.



*Ilustración 55 Estructuración de la Empresa*

**Fuente:** Autores

### 2.14.2. Proceso de contratación

A continuación, se muestra el proceso de contratación para cada uno de los miembros que conformarán la empresa auto repuestos DAVIAN, en la cual se ha dado enfoque al perfil necesario de la persona, conocimiento, experiencia, actitudes, y se define las funciones principales y secundarios que tendrán que realizar, además de las condiciones de trabajo, propuesta laboral, días y horarios y la remuneración que percibirá.



## GERENTE GENERAL

<b>Naturaleza Del Cargo</b>	Será la persona encargada de aprobar, planear, coordinar y controlar todas las actividades sean administrativas, comerciales, operativas o financieras de la empresa-
<b>Perfil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Actitud optimista</li> <li>-Confiable</li> <li>-Habilidad en resolución de problemas</li> <li>-Motivación al personal</li> <li>-Trabajar en equipo</li> <li>-Conocimiento de la industria</li> <li>-Habilidad de liderazgo</li> <li>-Habilidad para mantener la calma</li> </ul>
<b>Conocimiento</b>	Título de 3er nivel, conocimiento en el liderazgo de una empresa.
<b>Experiencia</b>	2 -3 años
<b>Actitudes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Persona estratega</li> <li>-Enfocarse en logros y resultados</li> <li>-Preparación y conocimientos generales</li> <li>-Crear confianza entre sus trabajadores</li> <li>-Organizado</li> </ul>
<b>Funciones</b>	
<b>Principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ejercer la dirección administrativa, operativa y financiera de la Empresa de acuerdo con el estatuto de la misma.</li> <li>-Representar judicial y legalmente a la Empresa ejerciendo las facultades generales y específicas que le confiera la Ley.</li> <li>-Supervisar las operaciones que se realizan, los libros de contabilidad, cuidar que dicha contabilidad esté al día y la correcta función de cada una de las personas que opera en la empresa.</li> <li>-Planificar, organizar y mantener una positiva imagen de la empresa ante la colectividad y los trabajadores, propiciando los canales de comunicación necesarios.</li> </ul>
<b>Secundarias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Aprobar y difundir los documentos normativos de la Empresa.</li> <li>-Liderar la empresa con la mayor responsabilidad buscando que cada día la empresa sea más rentable y siga adelante.</li> <li>-Identificar áreas de oportunidad dentro y fuera de la empresa, que le permitan ser más competitiva en el mercado.</li> </ul>
<b>Condiciones de trabajo</b>	Oficina
<b>Propuesta laboral</b>	Laborar en días y horarios establecidos con el sueldo definido, además contados los beneficios de ley.
<b>Días y horarios</b>	8 horas lunes a viernes y sábado medio día.
<b>Remuneración</b>	\$950
<b>Tipo de contratación</b>	Permanente

*Tabla 8 Perfil del cargo para Gerente*

**Fuente:** Autores



## SECRETARIA

<b>Naturaleza Del Cargo</b>	Será la persona responsable de cobrar dinero y acoger los documentos en cuanto a los movimientos financieros que realiza la empresa.
<b>Perfil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Confiable</li> <li>-Trabajar en equipo</li> <li>-Puntual y responsable</li> <li>-Honesto</li> </ul>
<b>Conocimiento</b>	Título de 3er nivel, conocimiento en contabilidad
<b>Experiencia</b>	2 -3 años
<b>Actitudes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Saber relacionarse con clientes</li> <li>-Manejo óptimo de dinero</li> <li>-Organizado</li> <li>-Confiable</li> <li>-Ágil</li> </ul>
<b>Funciones</b>	
<b>Principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar el cobro correspondiente de los repuestos a los clientes.</li> <li>-Manejo de dinero de ingresos a la empresa.</li> </ul>
<b>Secundarias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Controlar y resguardar los recursos financieros de la empresa.</li> <li>-Generar estados financieros y anexos.</li> </ul>
<b>Condiciones de trabajo</b>	En el área de caja
<b>Propuesta laboral</b>	Laborar en días y horarios establecidos con el sueldo definido, además contodos los beneficios de ley.
<b>Días y horarios</b>	8 horas lunes a viernes y sábado medio día.
<b>Remuneración</b>	\$425
<b>Tipo de contratación</b>	Permanente

*Tabla 9 Perfil del cargo para Secretaria*

**Fuente:** Autores



## Vendedor

<b>Naturaleza Del Cargo</b>	Responsable de ofrecer los productos o repuestos que los clientes solicitan, atendiendo con un trato cordial y amable, encargado de asesorar a los clientes en la adquisición y compra.
<b>Perfil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Actitud optimista</li> <li>-Confiable</li> <li>-Trabajar en equipo</li> <li>-Puntual y responsable</li> <li>-Honesto</li> </ul>
<b>Conocimiento</b>	Título de 3er nivel, conocimiento en ventas
<b>Experiencia</b>	2 -3 años
<b>Actitudes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Saber relacionarse con clientes</li> <li>-Crear confianza con el cliente.</li> <li>-Organizado</li> </ul>
<b>Funciones</b>	
<b>Principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Realizar la venta de repuestos a los clientes de manera formal y respetuosa.</li> <li>-Analizar el Comportamiento de la Demanda de los diferentes servicios que presta la empresa.</li> </ul>
<b>Secundarias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Formular e implementar políticas, que orienten los estudios de Mercado.</li> <li>-Publicitar y Promocionar los diferentes servicios que prestara la empresa.</li> </ul>
<b>Condiciones de trabajo</b>	Mostrador
<b>Propuesta laboral</b>	Laborar en días y horarios establecidos con el sueldo definido, además con todos los beneficios de ley.
<b>Días y horarios</b>	8 horas lunes a viernes y sábado medio día.
<b>Remuneración</b>	\$425
<b>Tipo de contratación</b>	Permanente

Tabla 10 Perfil del cargo para Vendedor

Fuente: Autores



## Bodeguero- Repartidor

<b>Naturaleza Del Cargo</b>	Será la persona encargada de manejar y mantener un inventario de accesorios y repuestos al día, además mantendrá un control de entradas y salidas de mercadería.
<b>Perfil</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Confiable</li> <li>-Trabajar en equipo</li> <li>-Puntual y responsable</li> <li>-Honesto</li> </ul>
<b>Conocimiento Experiencia Actitudes</b>	Licencia de conducir tipo A-B 1-2 años -Saber relacionarse con clientes -Manejo óptimo de dinero -Ágil -Rápido
<b>Funciones Principales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cargar los paquetes a ser entregados.</li> <li>• Establecer la ruta más eficiente para realizar la entrega de paquetes.               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entregar paquetes:                   <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cobrar el costo del envío, de ser necesario.</li> </ul> </li> <li>• Llevar un registro de los paquetes entregados.</li> <li>• Reportar emergencias, retrasos o accidente.</li> </ul> </li> </ul>
<b>Secundarias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inspeccionar los vehículos antes de su salida.</li> <li>• Conducir el vehículo siguiendo las rutas preestablecidas:               <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplir con las leyes de tránsito terrestre.</li> </ul> </li> <li>• Estacionar en las áreas destinadas para la carga y descarga de mercancía o entregas de paquetes.</li> </ul>
<b>Condiciones de trabajo</b>	Exterior
<b>Propuesta laboral</b>	Laborar en días y horarios establecidos con el sueldo definido más comisión, además con todos los beneficios de ley.
<b>Días y horarios</b>	8 horas lunes a viernes y sábado medio día.
<b>Remuneración</b>	\$425
<b>Tipo de contratación</b>	Permanente

*Tabla 11 Perfil del cargo para Bodeguero – Repartidor*

**Fuente:** Autores

### **2.14.3. Aspectos Legales de la Empresa**

Según el Código Orgánico de Producción Comercio e Inversiones (COPCI) y la Aduana del Ecuador (SENAE), se debe adquirir un RUC (Registro Único de Contribuyentes), el cual debe ser proporcionado en el SRI. Se debe adquirir un certificado digital para la firma electrónica y autenticación otorgado por: Banco Central del Ecuador para esto se necesita:

- La empresa debe estar previamente registrada en el sistema
- Conocer el número de RUC de la empresa
- Digitalizado de Cédula o pasaporte a Color
- Digitalizado de Papeleta de votación actualizada, (exceptuando a personas mayores a sesenta y cinco años, las ecuatorianas y ecuatorianos que habitan en el exterior, los integrantes de las Fuerzas Armadas y Policía Nacional, y las personas con discapacidad)
- Digitalizado del nombramiento o certificado laboral firmado por el Representante Legal
- Digitalizado de la Autorización firmada por el Representante Legal. (En caso de subrogación o delegación, adjuntar el oficio de encargo o delegación).

#### **2.14.4. Políticas internas de la empresa de repuestos automotrices**

Se deberá cumplir con los siguientes parámetros.

- Vestirse formalmente con la ropa de la empresa que los identifique.
- Atender siempre a los clientes con una actitud positiva.
- La computadora de la oficina solo se utilizará para la captación y consulta de clientes.
- Nunca ingresar a la empresa en estado de embriaguez.
- No realizar negocios con ninguna otra empresa mientras trabaje para la empresa, limitados a las ventas.
- Siga las reglas y los procedimientos utilizados por los clientes para cumplir con sus propios requisitos de política.
- Responder con rapidez, eficacia y seriedad a los clientes.

#### **2.14.5. Políticas Externas de la empresa**

- Monitorear todos los procesos de la empresa mensualmente.
- Manejamos precios accesibles para todo tipo de clientes.
- Mantenga siempre una alta calidad de atención
- Considere siempre el bienestar de los clientes.
- Supervisar mensualmente todos los procesos de la empresa

#### **2.14.6. Reglamento institucional y horarios**

- De conformidad a la ley, los trabajadores deberán cumplir una jornada de trabajo de 8 horas diarias, debiendo cumplir semanalmente con 40 horas laborales y 4 horas el sábado.
- Horarios de Operación
- Mañana: de 08H00 am a 13H00 pm
- Hora de almuerzo: de 13H00 a 14H00pm
- Tarde: de 14H00 pm a 18:00 pm

- Sábado: 8:00 am a 12:00pm
- De acuerdo con las disposiciones de la legislación laboral todo trabajador tendrá derecho a gozar anualmente de 15 días de vacaciones y que se cumplirá con todo lo que dicta la ley.
- La falta de asistencia al trabajo por más de 3 veces al mes será considerada como falta grave, por lo cual , será un motivo suficiente para dar por terminado la relación laboral sino es justificado de manera correcta.
- Todo el personal deberá mantener en perfecto orden y limpieza sus lugares trabajo, en relación con la limpieza de los servicios higiénicos se establecerá turnos a cada uno de los trabajadores.

#### 2.14.7. Logística de repuestos automotrices

Se realizó un análisis de proveedores de Ecuador de la Asociación de empresas automotrices del Ecuador (AEADE) brinda al público.

Empresas importadoras de autopartes alternas según la AEADE

Empresas Importadoras 2019 (ene-jul)	Millones de USD FOB	Empresas Importadoras 2020 (ene-jul)	Millones de USD FOB
CASA DEL RULIMAN DEL ECUADOR S.A. CARRULESA	9.67	CASA DEL RULIMAN DEL ECUADOR S.A. CARRULESA	8.23
INVERNEG S.A	6.08	INVERNEG S.A	5.12
IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ CIA. LTDA.	5.76	IMPORTADORA ALVARADO VASCONEZ CIA. LTDA.	4.07
FILTROCOP S.A.	2.40	FILTROCOP S.A.	2.63
SERVIFRENO C.A.	1.81	JAROMA S.A.	1.24
JAROMA S.A.	1.69	CAR IMPORTACIONES S. A. IMPOREP	1.18
INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION SA IMFRISA	1.56	L. HENRIQUES & CIA. S.A	1.04
JUAN EDUARDO PEREZ IMPORTACIONES CIA.LTDA.	1.40	INDUSTRIA DE MATERIALES DE FRICCION SA IMFRISA	1.03
CAR IMPORTACIONES S. A. IMPOREP	1.34	SERVIFRENO C.A.	1.00
HIVIMAR S.A.	1.10	JUAN EDUARDO PEREZ IMPORTACIONES CIA.LTDA.	0.80
IMPORMAVIZ CIA. LTDA.	1.04	CORPORACION AUTOMOTRIZ ALVARADO CIA. LTDA.	0.62
DAVILA CABEZAS CLAUDIO NELSON	0.99	IMPORMAVIZ CIA. LTDA.	0.61
FRENOSEGURO CIA. LTDA.	0.90	HIVIMAR S.A.	0.58
CORPORACION AUTOMOTRIZ ALVARADO CIA. LTDA.	0.90	SOLBRIC LUBRICANTES Y SOLVENTES REPRESENTACIONES Y SERVICIOS CIA.LTDA.	0.49
L. HENRIQUES & CIA. S.A	0.87	RECTIMAINDUSTRY CIA.LTDA.	0.44
DAVILA CABEZAS LUIS RAMIRO	0.80	COMERCIO AUTO PARTES CODEPARTES S.A.	0.42
LA CASA DEL AMORTIGUADOR CASMORSA S.A.	0.78	IMANSUERA S.A.	0.42
RECTIMAINDUSTRY CIA.LTDA.	0.74	GIAHAN ECUADOR CIA.LTDA	0.41
GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A	0.70	DAVILA CABEZAS CLAUDIO NELSON	0.39
COCA SOLIS RODRIGO BLADIMIR / CLIMABUSS	0.64	FRENOSEGURO CIA. LTDA.	0.38
OTROS	27.40	OTROS	16.41

Ilustración 56 Empresas importadoras de autopartes

Fuente: (AEADE, 2022)

Empresas Importadoras 2019 (ene-jul)	Millones de USD FOB	Empresas Importadoras 2020 (ene-jul)	Millones de USD FOB
GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	5.55	GENERAL MOTORS DEL ECUADOR S.A.	3.32
TOYOTA DEL ECUADOR S.A.	2.98	AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA	1.71
DISTRIVEHIC DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS S.A.	2.51	TOYOTA DEL ECUADOR S.A.	1.41
MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	2.16	MAQUINARIAS Y VEHICULOS S.A. MAVESA	1.38
AUTOMOTORES Y ANEXOS S.A. AYASA	2.08	TEQJAMA COMERCIAL S.A.	0.76
AEKIA S.A.	1.79	AEKIA S.A.	0.68
NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.	1.76	CORPORACION AUTOMOTRIZ ALVARADO CIA. LTDA.	0.66
CORPORACION AUTOMOTRIZ ALVARADO CIA. LTDA.	1.34	DISTRIVEHIC DISTRIBUIDORA DE VEHICULOS S.A.	0.65
TEQJAMA COMERCIAL S.A.	0.95	AMBACAR CIA. LTDA.	0.55
AMBACAR CIA. LTDA.	0.66	QUITO MOTORS S.A. COMERCIAL E INDUSTRIAL	0.36
AUTOSHARECORP S.A.	0.61	AUTOSHARECORP S.A.	0.35
QUITO MOTORS S.A. COMERCIAL E INDUSTRIAL	0.57	NEGOCIOS AUTOMOTRICES NEOHYUNDAI S.A.	0.24
MACASA MAQUINAS Y CAMIONES S.A.	0.55	AUTEC S.A.	0.23
CASABACA S.A.	0.48	AUTOLIDER ECUADOR S.A.	0.23
OMINIBUS BB TRANSPORTES S.A.	0.41	MACASA MAQUINAS Y CAMIONES S.A.	0.22
AUTEC S.A.	0.37	CORPORACION NEXUM NEXUMCORP S.A.	0.17
IMPORTACIONES VENTURA IMPOVENTURA C.A.	0.36	YANGTSE MOTORS SA	0.16
MOSUMIS A.	0.31	INFAMOTOR S.A.	0.14
AUTOLIDER ECUADOR S.A.	0.28	AUTOMEKANO CIA. LTDA.	0.13
MOTRANSA C.A.	0.26	FOTON DEL ECUADOR SOCIEDAD CIVIL Y COMERCIAL	0.11
OTROS	2.68	OTROS	1.56

Ilustración 57 Empresas importadoras de autopartes genuinas.

Fuente: (AEADE, 2022)

### 2.14.8. Análisis del mercado competidor

En la siguiente tabla se realiza una ponderación de lugares que representen mayor competencia para la empresa de repuestos automotrices.

<b>CONCEPTO</b>	<b>Al. Repuestos Miguel Loja</b>	<b>Girón llantas serviteca</b>	<b>Serv. Automotriz José Sánchez</b>	<b>Automotriz Baculima</b>	<b>AUTOREPUESTOS DAVIAN</b>
Trafico de clientes	4	3	2	3	3
Precios	2	4	5	4	4
Reputación	4	3	2	3	3
Calidad en la atención	4	3	2	3	4
Ubicación del local	4	3	2	4	4
Aspecto del local	5	4	2	3	4
Comodidad del local	4	3	2	2	4
Política de venta	5	3	3	2	3
Garantías	5	3	3	3	4
Disponibilidad del producto	4	4	2	3	4
Imagen	5	3	2	3	3
Promociones	4	2	2	3	3
Aplicación TIC	5	2	0	1	2
<b>Puntajes</b>	<b>55</b>	<b>44</b>	<b>29</b>	<b>37</b>	<b>45</b>

*Tabla 12 Ponderaciones de competidores directos*

**Fuente:** Autores

Siendo el más Almacén de repuestos Miguel Loja, ya que, por su reputación, experiencia, calidad de primera y siendo una marca reconocida es el competidor número uno obteniendo un puntaje de 55, luego se tiene Girón llantas serviteca que es un competidor medio gracias a su reputación, calidad y disponibilidad del producto con una calificación de 44, el mismo que se toma de ejemplo para empezar con la empresa ya que montar este modelo no tiene un gasto significativo en comparación con Almacén de repuestos Miguel Loja.

Finalmente se tiene a servicio automotriz José Sánchez y Automotriz Baculima que son negocios relativamente normales por el bajo tráfico de clientes, reputación y disponibilidad del producto que ofrecen y sirven de guía para ser mejores que ellos y fomentar la empresa para que pueda competir con mayores rivales

- **Competición Indirecta**

Por competidores indirectos se hace referencia a las empresas que no venden lo mismo que nosotros, pero que pueden llegar a satisfacer las mismas necesidades que se brinda.

En este caso podrían llegar a ser otras empresas fuertes diferentes al área de venta de repuestos que gracias a sus grandes capitales podría incursionar en este tipo de negocios de esa manera llegando a montar un local más grande y con un stock más amplio que podría llegar a ser un rival de cuidado.

#### **2.14.9. Descripción de repuestos para vehículos**

Se realizó un análisis estadístico los repuestos con más frecuencia sufrían más daños a lo largo de su vida útil.

Partes y subpartes de los vehículos livianos según su ubicación en el mismo.

<b>MOTOR</b>	<b>SISTEMA DE FRENOS</b>	<b>SUSPENSIÓN Y DIRECCIÓN</b>
Banda de distribución	Muelle de freno	Cremallera
Bobinas	Zapatas	Rotulas
Bomba de gasolina	Kit de Mordaza	Bujes
Bomba de aceite	Tambor de freno	Plato de suspensión
Bomba de agua	Bomba de freno	Amortiguadores
Cables de bujías	Discos de freno	Muelles
Bujías	Pastillas	Crucetas
Filtro de aceite	Cilindro de rueda o bombín	Bomba hidráulica
Filtros de aire		Terminales
Filtros de gasolina		Puntas de eje
Juego de empaques		
Rodillos		
Termostato		
Válvulas de admisión		
Válvulas de escape		
Templador de banda de distribución		
Kit de embrague		
Motor de arranque		

*Tabla 13 Partes y subpartes de los vehículos livianos*

**Fuente:** Autores

## 2.14.10. Cotización de los repuestos automotrices por proveedores

<b>Motor</b>				
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio descuento 5%</b>
<b>Banda de distribución</b>	Chevrolet	Dmax RT5	48,35	45,9325
	Chevrolet	Aveo Family	30	28,5
	Toyota	Hilux	45,67	43,3865
	Mazda	BT50	23,56	22,382
	Mazda	B2000	20,5	19,475
	Hyundai	Tucson ix	39,84	37,848
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
<b>Bomba de gasolina</b>	Chevrolet	Dmax RT5	47,2	44,84
	Chevrolet	Aveo Family	54,9	52,155
	Toyota	Hilux	65	61,75
	Mazda	BT50	56,4	53,58
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
<b>Bomba de aceite</b>	Chevrolet	Dmax	55,45	52,6775
	Chevrolet	Aveo Family	40	38
	Toyota	Hilux	150	142,5
	Mazda	BT50	43	40,85
	Mazda	B2000	42,5	40,375
	Hyundai	Tucson ix	120	114
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
<b>Bomba de agua</b>	Chevrolet	Dmax	99,8	94,81
	Chevrolet	Aveo Family	116,68	110,846
	Toyota	Hilux	130,34	123,823
	Mazda	BT50	55	52,25
	Mazda	B2000	53,67	50,9865
	Hyundai	Tucson ix	123,21	117,0495
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
<b>Cables de bujías</b>	Chevrolet	Dmax	26,45	25,1275
	Chevrolet	Aveo Family	17,86	16,967
	Toyota	Hilux	28,4	26,98
	Mazda	BT50	8,56	8,132
	Mazda	B2000	7,89	7,4955
	Hyundai	Tucson ix	38	36,1
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
<b>Filtro de aceite</b>	Chevrolet	Dmax	4,56	4,332
	Chevrolet	Aveo Family	6,54	6,213
	Toyota	Hilux	7,8	7,41
	Mazda	BT50	7,34	6,973
	Mazda	B2000	8,5	8,075

	Hyundai	Tucson ix	6,56	6,232
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
	Chevrolet	Dmax	5,6	5,32
	Chevrolet	Aveo Family	6,8	6,46
<b>Filtros de aire</b>	Toyota	Hilux	5,48	5,206
	Mazda	BT50	7,9	7,505
	Mazda	B2000	6,7	6,365
	Hyundai	Tucson ix	9,5	9,025
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
	Chevrolet	Dmax	102,5	97,375
	Chevrolet	Aveo Family	54,35	51,6325
<b>Juego de empaques</b>	Toyota	Hilux	96,4	91,58
	Mazda	BT50	80,69	76,6555
	Mazda	B2000	78,45	74,5275
	Hyundai	Tucson ix	90,64	86,108
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
	Chevrolet	Dmax	14,85	14,1075
	Chevrolet	Aveo Family	12,9	12,255
<b>Termostato</b>	Toyota	Hilux	16,56	15,732
	Mazda	BT50	40,67	38,6365
	Mazda	B2000	38,5	36,575
	Hyundai	Tucson ix	25,7	24,415
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
	Chevrolet	Dmax	66,4	63,08
	Chevrolet	Aveo Family	7,6	7,22
<b>Templador de banda de distribución</b>	Toyota	Hilux	77,8	73,91
	Mazda	BT50	30,45	28,9275
	Mazda	B2000	28,7	27,265
	Hyundai	Tucson ix	31,6	30,02
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
	Chevrolet	Dmax	187,8	178,41
	Chevrolet	Aveo Family	65,7	62,415
<b>Kit de embrague</b>	Toyota	Hilux	195,45	185,6775
	Mazda	BT50	250,56	238,032
	Mazda	B2000	230,8	219,26
	Hyundai	Tucson ix	180,64	171,608
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
	Chevrolet	Dmax	480	456
	Chevrolet	Aveo Family	220	209
<b>Motor de arranque</b>	Toyota	Hilux	396,89	377,0455
	Hyundai	Tucson ix	190	180,5

Tabla 14 Repuestos Automotrices – Motor

Fuente: Autores

**Sistema de frenos**

<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
<b>Zapatas</b>	Chevrolet	Dmax	15,47 \$	14,70
	Chevrolet	Aveo Family	9,4 \$	8,93
	Toyota	Hilux	22,45 \$	21,33
	Mazda	BT50	13,67 \$	12,99
	Mazda	B2000	14,78 \$	14,04
	Hyundai	Tucson ix	12,5 \$	11,88
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
<b>Pastillas</b>	Chevrolet	Dmax	13,6 \$	12,92
	Chevrolet	Aveo Family	10,45 \$	9,93
	Toyota	Hilux	15,46 \$	14,69
	Mazda	BT50	13,5 \$	12,83
	Mazda	B2000	12,78 \$	12,14
	Hyundai	Tucson ix	18,45 \$	17,53
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
<b>Discos de freno</b>	Chevrolet	Dmax	26,58 \$	25,25
	Chevrolet	Aveo Family	14,5 \$	13,78
	Toyota	Hilux	20,4 \$	19,38
	Mazda	BT50	21 \$	19,95
	Mazda	B2000	24,5 \$	23,28
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
<b>Kit de Mordaza</b>	Chevrolet	Dmax	8,2 \$	7,79
	Chevrolet	Aveo Family	10,59 \$	10,06
	Toyota	Hilux	6,65 \$	6,32
	Mazda	BT50	9,89 \$	9,40
	Mazda	B2000	10,45 \$	9,93
	Hyundai	Tucson ix	14,56 \$	13,83
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
<b>Cilindro de rueda o bombín</b>	Chevrolet	Dmax	13,5 \$	12,83
	Chevrolet	Aveo Family	17 \$	16,15
	Toyota	Hilux	6,85 \$	6,51
	Mazda	BT50	13,91 \$	13,21
	Mazda	B2000	14,56 \$	13,83
	Hyundai	Tucson ix	17,45 \$	16,58
<b>Repuesto</b>	<b>Marca</b>	<b>Modelo</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>DESCUENTO 5%</b>
<b>Bomba de freno</b>	Chevrolet	Dmax	142,55 \$	135,42
	Chevrolet	Aveo Family	31,5 \$	29,93
	Toyota	Hilux	120,45 \$	114,43
	Mazda	B2000	46,55 \$	44,22

Tabla 15 Repuestos Automotrices - Sistemas de Frenos

Fuente: Autores

**Sistema de suspensión y dirección**

Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
Cremallera	Chevrolet	Dmax	200 \$	190,00
	Chevrolet	Aveo Family	180 \$	171,00
	Toyota	Hilux	240 \$	228,00
	Mazda	BT50	260 \$	247,00
	Mazda	B2000	190 \$	180,50
	Hyundai	Tucson ix	240 \$	228,00
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
Rotulas	Chevrolet	Dmax	7,67 \$	7,29
	Chevrolet	Aveo Family	9,14 \$	8,68
	Toyota	Hilux	7,06 \$	6,71
	Mazda	BT50	9,51 \$	9,03
	Mazda	B2000	12,6 \$	11,97
	Hyundai	Tucson ix	13,6 \$	12,92
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
Plato de suspensión	Chevrolet	Dmax	175,82 \$	167,03
	Chevrolet	Aveo Family	15,9 \$	15,11
	Toyota	Hilux	29,06 \$	27,61
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
Amortiguadores	Chevrolet	Dmax	33,33 \$	31,66
	Chevrolet	Aveo Family	24,5 \$	23,28
	Toyota	Hilux	26,86 \$	25,52
	Mazda	BT50	28 \$	26,60
	Mazda	B2000	45,33 \$	43,06
	Hyundai	Tucson ix	60,23 \$	57,22
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
Bomba hidráulica	Chevrolet	Dmax	\$ 125,00	\$ 118,75
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 95,00	\$ 90,25
	Toyota	Hilux	\$ 150,00	\$ 142,50
	Mazda	BT50	\$ 140,00	\$ 133,00
	Mazda	B2000	\$ 130,00	\$ 123,50
	Hyundai	Tucson ix	\$ 160,00	\$ 152,00
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
Terminales	Chevrolet	Dmax	13,25 \$	12,59
	Chevrolet	Aveo Family	14,39 \$	13,67
	Toyota	Hilux	12,21 \$	11,60
	Mazda	BT50	8,95 \$	8,50
	Mazda	B2000	10,45 \$	9,93
	Hyundai	Tucson ix	14,35 \$	13,63
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%

	Chevrolet	Dmax	18,3	\$	17,39
	Chevrolet	Aveo Family	17,55	\$	16,67
Puntas de eje	Toyota	Hilux	22,86	\$	21,72
	Mazda	BT50	30,23	\$	28,72
	Mazda	B2000	25,45	\$	24,18
	Hyundai	Tucson ix	24,56	\$	23,33
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario		DESCUENTO 5%
	Chevrolet	Dmax	18,3	\$	17,39
	Toyota	Aveo Family	17,55	\$	16,67
Tambores	Hyundai	Tucson ix	22,86	\$	21,72
	Mazda	BT50	30,23	\$	28,72

*Tabla 16 Repuestos Automotrices - Sistemas de suspensión y dirección*

**Fuente:** Autores

**Varios**

Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
	Chevrolet	Dmax	18,54 \$	17,61
Mangueras de freno	Toyota	Aveo Family	7,5 \$	7,13
	Hyunday	Tucson ix	10,5 \$	9,98
	Mazda	BT50	9,69 \$	9,21
Liquido de freno	DOT3 12 ONZ	Dmax	3,86 \$	3,67
	DOT3 32 ONZ	Aveo Family	8,29 \$	7,88
	DOT4 1 LITRO	Tucson ix	12,75 \$	12,11
	Mazda	BT50	9,69 \$	9,21
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
	Chevrolet	Dmax	11,9 \$	11,31
Bujías	Toyota	Aveo Family	2,61 \$	2,48
	Hyunday	Tucson ix	2,82 \$	2,68
	Mazda	BT50	2,85 \$	2,71
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
	Chevrolet	Dmax	58,33 \$	55,41
Bobinas	Toyota	Aveo Family	38,75 \$	36,81
	Hyunday	Tucson ix	35,89 \$	34,10
	Mazda	BT50	57,5 \$	54,63
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
	Chevrolet	Dmax	28,5 \$	27,08
Bases del motor	Toyota	Aveo Family	25,5 \$	24,23
	Hyunday	Tucson ix	60,86 \$	57,82
	Mazda	BT50	15 \$	14,25
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
	Chevrolet	Dmax	650 \$	617,50
Alternador	Toyota	Aveo Family	672 \$	638,40
	Hyunday	Tucson ix	220 \$	209,00
	Mazda	BT50	540 \$	513,00
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
	20W50 GALON	S/N	16,25 \$	15,44
Aceite de motor	20W50 LITRO	S/N	4,5 \$	4,28
	10W30 GALON	S/N	14,15 \$	13,44
	10W30LITRO	S/N	3,77 \$	3,58
Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%
	75W85 GALON	S/N	14,32 \$	13,60
Aceite de caja	75W85 LITRO	S/N	3,75 \$	3,56
	80W90 LITRO	S/N	3,75 \$	3,56

*Tabla 17 Repuestos Automotrices – Varios*

**Fuente:** Autores

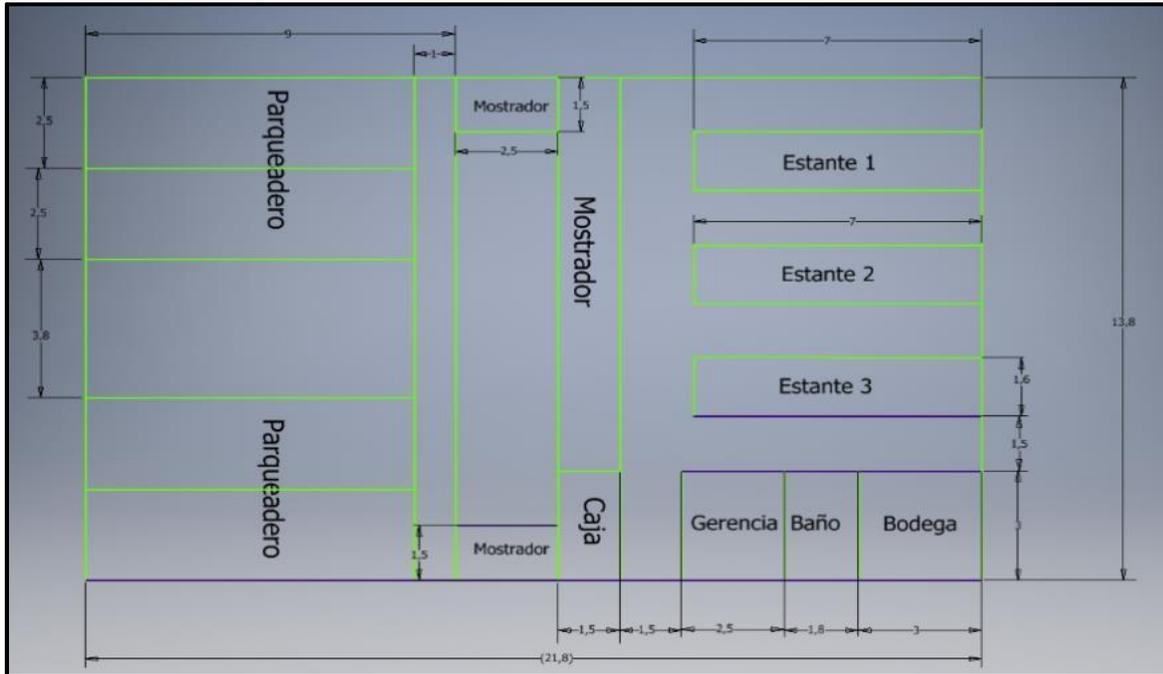
#### **2.14.11. Distribución de espacios físicos para el lugar de funcionamiento del negocio.**

El espacio adecuado en el almacén de repuestos permitirá la funcionalidad de un buen servicio para realizar el trabajo satisfactorio. La importancia de distribuir adecuadamente los espacios de trabajo lleva a tener un buen ambiente de trabajo donde los trabajadores y clientes se sientan atraídos por el diseño y organización de los locales, para luego referir estos espacios a la medida del negocio.

En el siguiente plano se observará la distribución de cómo estará estructurada la empresa, la misma que se estima de un área de 300,84 m<sup>2</sup>, la misma que tiene de largo 21,8m y de ancho 13,8m, la parte destinada para parqueaderos serán 4 cada espacio tendrá una dimensión de 2,5m x 8m para que hasta un camión pequeño pueda parquearse con seguridad.

Para el área de gerencia se destinó un lugar de 2.5m x 3m para los baños de 1.8x3m para bodega 3x3m, y una distancia entre estantes de 1,5m para que no los repuestos se puedan tomar sin problemas.

Cabe recalcar que será de una sola planta el lugar que se va a arrendar para su funcionamiento

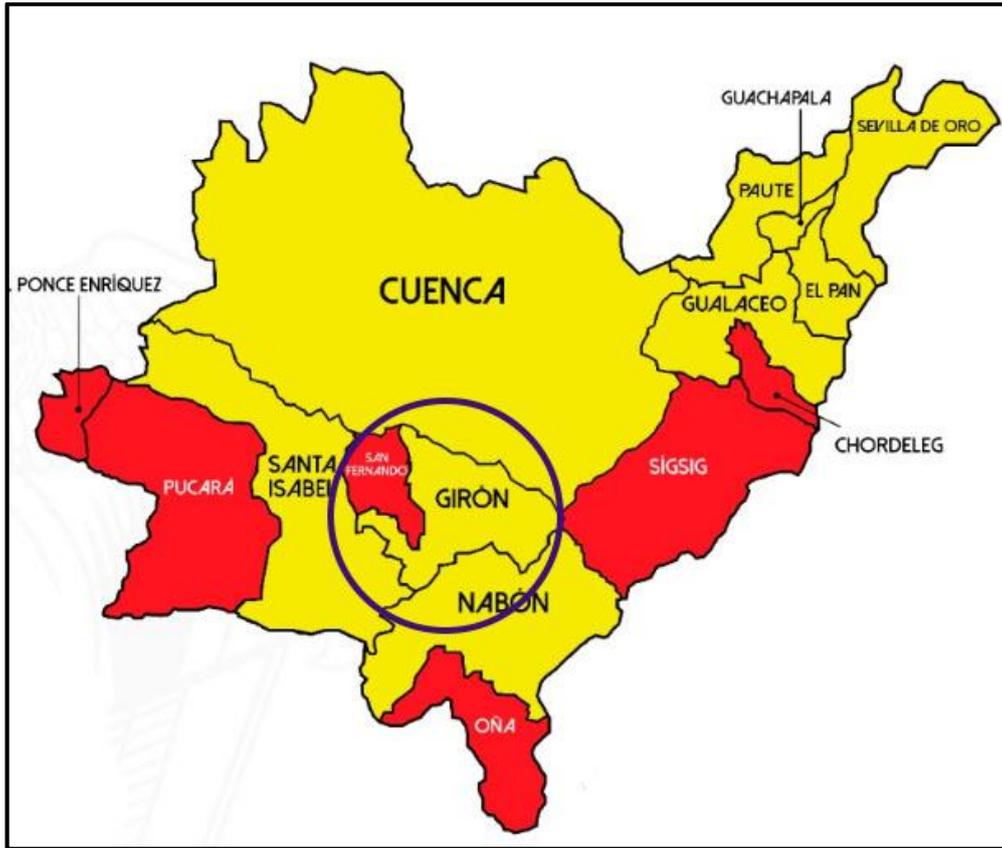


*Ilustración 58 Distribución de espacios físicos*

**Fuente:** Autores

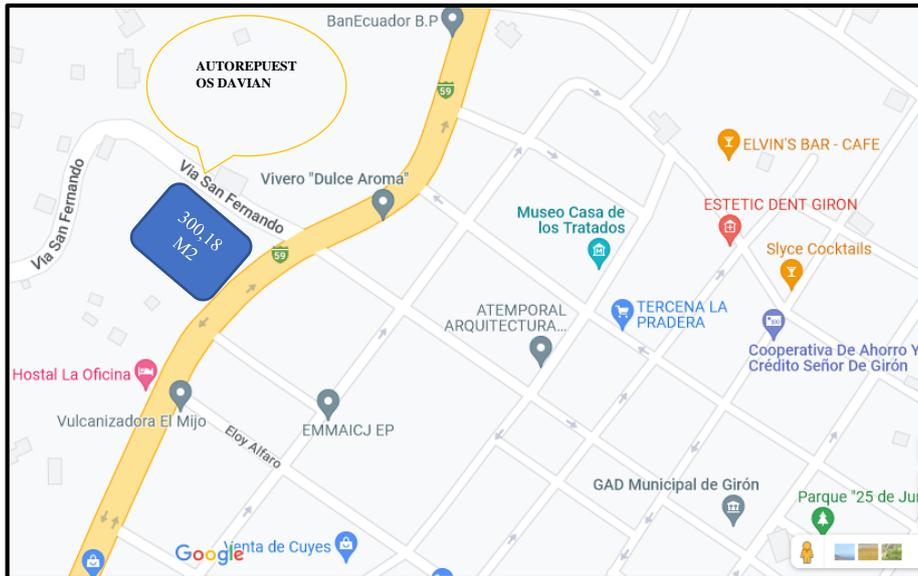
#### **2.14.12. Ubicación del área de funcionamiento**

La ubicación del negocio de venta de partes automotrices será en la avenida Girón – Pasaje considerando como lugar estratégico ya que existe una gran afluencia de vehículos y el almacén tendrá un impacto visual alto para población y circulación constante de vehículos.



*Ilustración 59 Cantón Girón*

**Fuente:** (GAD Giron, 2022)



*Ilustración 60 Ubicación de autorrepuestos DAVIAN*

**Fuente:** (Google Maps, 2022)

### **3. Análisis Financiero**

#### **3.1. Introducción**

Esta parte del proyecto constituye todos los gastos económicos necesarios para iniciar el proyecto. Se especificarán los activos necesarios para el proyecto y el monto del capital de trabajo.

#### **3.2. Presupuesto inicial**

Para el desarrollo del proyecto se identifican las inversiones necesarias en activo fijo - capital de trabajo requerido para el trabajo propuesto.

#### **3.3. Activos Fijos**

Para el análisis y el cálculo de los activos fijos es indispensable considerar cuatro puntos importantes los cuales son:

- Equipos de Computación
- Equipos de Oficina
- Muebles y Enseres de Oficina
- Servicios Básicos
- Alquiler del Local
- Vehículo de la empresa
- Gastos de Constitución

### 3.3.1. Equipos de computación

Considerando todos los equipos de cómputo necesarios para el análisis de este proyecto se ha obtenido la siguiente tabla:

<b>Activos Fijos</b>				
<b>Equipos de Computación</b>				
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>	
Laptop Lenovo Core I7 11va + 16 Gb + 512ssd	2	\$ 1.099,99	\$ 2.199,98	
Impresora Epson Xp2101 Multifunción,wifi, Tinta Continua	1	\$ 200,00	\$ 200,00	
Caja Registradora Zk-c0508 Metal Rj11 Compartimientos	1	\$ 60,00	\$ 60,00	
Lector Escáner De Código De Barras Hsm-1200g-2	1	\$ 98,00	\$ 98,00	
Terminal DataFast	1	\$ 380,00	\$ 380,00	
SUBTOTAL			\$ 2.937,98	
Fletes y seguros	5%		\$ 146,90	
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3.084,88</b>	

*Tabla 18 Activos fijos - Equipos de computación*

**Fuente:** Autores

Es así como haciendo un inventario de los equipos de cómputo se llega a un rubro económico de \$ 3.084,88.

### 3.3.2. Equipos de Oficina

Considerando todos los equipos de Oficina Necesarios en DAVIAN Autorrepuestos se ha obtenido la siguiente tabla:

<b>Activos Fijos</b>				
<b>Equipos de Oficina</b>				
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>	
Teléfono Panasonic Inalámbrico 2 Bases + Identificador	1	\$ 54,99	\$ 54,99	
Calculadora Casio 12 Dígitos	2	\$ 10,99	\$ 21,98	
Dispensador De Agua Electrolux 15lt Gabeta Inferior Blanco	1	\$ 143,99	\$ 143,99	
Equipos de Limpieza	1	\$ 30,00	\$ 30,00	
Suministros de Oficina	1	\$ 28,50	\$ 28,50	
Umco Maquina De Capuchino 4 Tazas 240 Ml	1	\$ 59,00	\$ 59,00	
SUBTOTAL			\$ 338,46	
Fletes y seguros	5%		\$ 16,92	
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 355,38</b>	

*Tabla 19 Activos fijos - Equipos de Oficina*

**Fuente:** Autores

Es así como haciendo una proforma de los equipos de oficina se llega a un rubro económico de \$ 355,38.

### 3.3.3. Muebles y enseres Oficina

Considerando todos los muebles y enseres necesarios en DAVIAN Autorrepuestos se ha obtenido la siguiente tabla:

<b>Activos Fijos</b>			
<b>Muebles enseres oficina</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Elegante Escritorio Moderno Estación De Trabajo	2	\$ 240,00	\$ 480,00
Silla Premium Oficina Ergonómica Soporte Lumbar	2	\$ 159,99	\$ 319,98
Silla De Espera Publica Eames 4 Puestos Negro	1	\$ 160,00	\$ 160,00
Archivadores EXPERT MUEBLES ECUADOR	2	\$ 160,00	\$ 320,00
Estanterías O Perchas Metálicas Regulables	4	\$ 179,99	\$ 719,96
Vitrina De Aluminio Y Vidrio Con Espejo	2	\$ 230,00	\$ 460,00
<b>SUBTOTAL</b>			<b>\$ 2.459,94</b>
Fletes y seguros	5%		\$ 123,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 2.582,94</b>

*Tabla 20 Activos fijos - Muebles y Enseres*

**Fuente:** Autores

Es así como haciendo un inventario de los muebles y enseres se llega a un rubro económico de \$ 2.582,94

### 3.3.4. Servicios Básicos

Los servicios básicos que dispondrá DAVIAN Autorrepuestos se detallan con un valor aproximado mensual a continuación.

<b>Activos Fijos</b>			
<b>SERVICIOS BASICOS</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Consumo de Energia Electrica	1	\$ 160,00	\$ 160,00
Consumo de Agua Potable	1	\$ 19,00	\$ 19,00
Telefono Fijo	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Servicio de Internet Fibra Optica	1	\$ 40,00	\$ 40,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 339,00</b>

*Tabla 21 Activos fijos - Servicios Básicos*

**Fuente:** Autores

### 3.3.5. Establecimiento

Considerando que para el proyecto se pretende arrendar un local existente la siguiente tabla indica el rubro económico necesario:

Activos Fijos ESTABLECIMIENTO				
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	
Alquiler del local	1	300 \$	300,00	

Tabla 22 Activos fijos – Establecimiento

Fuente: Autores

### 3.3.6. Publicidad

La publicidad se realiza en medios locales y por redes sociales, se muestra en la siguiente tabla:

Activos Fijos GASTOS DE PUBLICIDAD				
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	
Radio	1	\$ 130,00	\$ 130,00	
Redes Sociales	1	\$ 60,00	\$ 60,00	
Afiches, Volantes	1	\$ 50,00	\$ 50,00	
TOTAL			\$ 240,00	

### 3.3.7. Gastos de Constitución

Considerando todos los gastos de constitución se ha obtenido la siguiente tabla:

Activos Fijos GASTOS DE CONSTITUCIÓN				
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	
Aprobación de constitución	1	\$ 500,00	\$ 500,00	
Publicación de extracto	1	\$ 80,00	\$ 80,00	
Inscripción en la Cámara de comercio	1	\$ 70,00	\$ 70,00	
Registro Mercantil	1	\$ 35,00	\$ 35,00	
Notaria: anotación marginal	1	\$ 30,00	\$ 30,00	
Registro de marca	1	\$ 100,00	\$ 100,00	
Patente municipal	1	\$ 85,00	\$ 85,00	
Adecuación de las instalaciones	1	\$ 250,00	\$ 250,00	
TOTAL			\$ 1.150,00	

Tabla 23 Activos Fijos - Gastos de constitución

Fuente: Autores

Es así como tomando en consideración los valores de constitución legal se obtiene un rubro económico de \$ 1.150,00.

### 3.3.8. Vehículo de la empresa

Considerando todos los valores de mercado y los vehículos calidad precio se ha obtenido el vehículo mostrado en la siguiente tabla:

<b>Activos Fijos</b>			
<b>VEHÍCULO DE LA EMPRESA</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Moto Daytona Gp1 250cc	1	\$ 2.490,99	\$ 2.490,99
<b>Total</b>			<b>\$ 2.490,99</b>

*Tabla 24 Activos fijos - Vehículo de la empresa*

**Fuente:** Autores

Es así como tomando en consideración los valores de vehículos en el mercado se ha optado por la cantidad de \$ 2.490,99

Considerando todos los valores y rubros económicos de todos los activos fijos de DAVIAN autorrepuestos se obtiene un valor total de **\$ 10.543,19**

### 3.4. Capital de trabajo

El capital de trabajo es la cantidad de dinero con que se debe contar para que el negocio funcione diariamente, es decir, el dinero suficiente para poner en marcha el proyecto. Dentro de ellos esta los activos fijos y el costo de los productos a comercializar.

De con el inventario realizado se estima necesario \$ 28 000 solo para la adquisición de los productos, en este caso repuestos automotrices, que se comercializaran.

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Total</b>
Activos Fijos	\$ 10.543,19
Repuestos	\$ 28.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 38.543,19</b>

*Tabla 25 Capital de Trabajo*

**Fuente:** Autores

### 3.5. Depreciación

Para realizar el análisis de la depreciación de los activos fijos se debe considerar los años de vida útil de cada uno de los elementos que son fundamentales para la empresa.

<b>TIPO DE ACTIVO</b>	<b>VALOR AÑO 0</b>
<b>Equipos de Computación</b>	\$ 3.084,88
<b>Equipos de Oficina</b>	\$ 355,38
<b>Muebles enseres oficina</b>	\$ 2.582,94
<b>Vehículo de la empresa</b>	\$ 21.990,00
<b>TOTAL INVERSION</b>	\$ 28.013,20

*Tabla 26 Depreciación de Activos Fijos*

**Fuente:** Autores

<b>DEPRECIACION ANUAL</b>						
<b>TIPOS DE ACTIVOS</b>	<b>AÑOS DEPRECIACION</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Equipos de Computación</b>	3	\$ 1.028,29	\$ 1.028,29	\$ 1.028,29	\$ -	\$ -
<b>Equipos de Oficina</b>	3	\$ 118,46	\$ 118,46	\$ 118,46	\$ 118,46	\$ 118,46
<b>Muebles enseres oficina</b>	10	\$ 258,29	\$ 258,29	\$ 258,29	\$ 258,29	\$ 258,29
<b>Vehículo de la empresa</b>	10	\$ 2.199,00	\$ 2.199,00	\$ 2.199,00	\$ 2.199,00	\$ 2.199,00
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>	10	\$ 3.604,05	\$ 3.604,05	\$ 3.604,05	\$ 2.575,75	\$ 2.575,75

*Tabla 27 Depreciación Anual*

**Fuente:** Autores

### 3.6. Rol de pagos

Inicialmente, solo se esperaba contratar a tres empleados, un gerente general quien estará a cargo de las funciones administrativas y gestionará el proyecto, una secretaria quien desempeñará las funciones de oficinista y las actividades financieras por último un encargado de bodega el cual gestionará los inventarios de bodega y así mismo estará encargado del servicio a domicilio de los repuestos automotrices.

Los sueldos mensuales son de \$ 650 y \$ 425 en un inicio, y basado en estos valores se los pagos correspondiente de cada empleado, a continuación, se detallan los valores correspondientes.

DEPARTAMENTO	CARGO	NUM.TRABAJADORES	SUELDO
ADMINISTRATIVO	Gerente	1	\$ 650,00
FINANCIERO	Secretaria - Cajera	1	\$ 525,00
BODEGA	Asesor de Ventas	1	\$ 425,00
LOGISTICA	Bodeguero - Repartidor	1	\$ 425,00
<b>Total</b>			<b>\$ 2.025,00</b>
<b>VALOR SALARIO BASICO CALCULO DECIMO 4TO SUELDO</b>			<b>\$ 425,00</b>

Tabla 28 Sueldos de empleados de la empresa

Fuente: Autores

ROL DE PAGOS					
DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	APORTE PATRONAL	FONDO RESERVA	VACACIONES	TOTAL SUELDO MES
\$ 54,17	\$ 35,42	\$ 78,98	\$ 54,16	\$ 27,08	\$ 899,81
\$ 43,75	\$ 35,42	\$ 63,79	\$ 43,75	\$ 21,88	\$ 733,58
\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 51,64	\$ 35,42	\$ 17,71	\$ 600,59
\$ 35,42	\$ 35,42	\$ 51,64	\$ 35,42	\$ 17,71	\$ 600,59
<b>\$ 168,75</b>	<b>\$ 141,67</b>	<b>\$ 246,04</b>	<b>\$ 168,74</b>	<b>\$ 84,38</b>	<b>\$ 2.834,57</b>

Tabla 29 Rol de pagos

Fuente: Autores

### 3.7. Amortización Financiera

#### 3.7.1. Fuentes de Inversión

Se requiere una inversión de alrededor de \$ 42 000, de los cuales \$ 2 000 es un aporte propio del socio, y la diferencia de \$ 40 000 son obtenidos de un préstamo bancario, para un plazo de 60 meses, 5 años, con cuotas fijas.

<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Aporte de capital</b>	<b>Porcentaje</b>
Aporte Propio Socios	\$ 2.000,00	5%
Otros Aportes	\$ -	
Préstamo Bancario	\$ 40.000,00	95%
-		
<b>TOTAL DE LA INVERSION</b>	<b>\$ 42.000,00</b>	<b>100%</b>

*Tabla 30 Inversiones*

**Fuente:** Autores

#### 3.7.2. Amortización

La amortización es el proceso de asignación de gastos que tienen un valor duradero en el tiempo. Por lo tanto, puede significar la redención o eliminación de capital de un préstamo o deuda o la recuperación o compensación de los fondos invertidos.

Como se muestra en la siguiente tabla, los valores a cancelar a lo largo de 60 meses, con una cuota fija de \$ 890.38. En la tabla a continuación, se muestra el resumen de los valores cancelados.

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desgravamen	Valor cuota	Saldo
0	12-jul-22	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 40.000,00
1	12-ago-22	\$ 489,38	\$ 374,33	\$ 26,67	\$ 890,38	\$ 39.510,62
2	12-sep-22	\$ 494,29	\$ 369,75	\$ 26,34	\$ 890,38	\$ 39.016,33
3	12-oct-22	\$ 499,24	\$ 365,13	\$ 26,01	\$ 890,38	\$ 38.517,09
4	12-nov-22	\$ 504,25	\$ 360,46	\$ 25,67	\$ 890,38	\$ 38.012,84
5	12-dic-22	\$ 509,30	\$ 355,74	\$ 25,34	\$ 890,38	\$ 37.503,54
6	12-ene-23	\$ 514,41	\$ 350,97	\$ 25,00	\$ 890,38	\$ 36.989,13
7	12-feb-23	\$ 519,56	\$ 346,16	\$ 24,66	\$ 890,38	\$ 36.469,57
8	12-mar-23	\$ 524,77	\$ 341,29	\$ 24,32	\$ 890,38	\$ 35.944,80
9	12-abr-23	\$ 530,03	\$ 336,38	\$ 23,97	\$ 890,38	\$ 35.414,77
10	12-may-23	\$ 535,35	\$ 331,42	\$ 23,61	\$ 890,38	\$ 34.879,42
11	12-jun-23	\$ 540,71	\$ 326,41	\$ 23,26	\$ 890,38	\$ 34.338,71
12	12-jul-23	\$ 546,13	\$ 321,35	\$ 22,90	\$ 890,38	\$ 33.792,58
13	12-ago-23	\$ 551,61	\$ 316,24	\$ 22,53	\$ 890,38	\$ 33.240,97
14	12-sep-23	\$ 557,14	\$ 311,08	\$ 22,16	\$ 890,38	\$ 32.683,83
15	12-oct-23	\$ 562,72	\$ 305,87	\$ 21,79	\$ 890,38	\$ 32.121,11
16	12-nov-23	\$ 568,37	\$ 300,60	\$ 21,41	\$ 890,38	\$ 31.552,74
17	12-dic-23	\$ 574,06	\$ 295,28	\$ 21,04	\$ 890,38	\$ 30.978,68
18	12-ene-24	\$ 579,82	\$ 289,91	\$ 20,65	\$ 890,38	\$ 30.398,86
19	12-feb-24	\$ 585,63	\$ 284,48	\$ 20,27	\$ 890,38	\$ 29.813,23
20	12-mar-24	\$ 591,50	\$ 279,00	\$ 19,88	\$ 890,38	\$ 29.221,73
21	12-abr-24	\$ 597,43	\$ 273,47	\$ 19,48	\$ 890,38	\$ 28.624,30
22	12-may-24	\$ 603,42	\$ 267,88	\$ 19,08	\$ 890,38	\$ 28.020,88
23	12-jun-24	\$ 609,47	\$ 262,23	\$ 18,68	\$ 890,38	\$ 27.411,41
24	12-jul-24	\$ 615,58	\$ 256,52	\$ 18,28	\$ 890,38	\$ 26.795,83
25	12-ago-24	\$ 621,75	\$ 250,76	\$ 17,87	\$ 890,38	\$ 26.174,08
26	12-sep-24	\$ 627,98	\$ 244,95	\$ 17,44	\$ 890,37	\$ 25.546,10
27	12-oct-24	\$ 634,28	\$ 239,07	\$ 17,03	\$ 890,38	\$ 24.911,82
28	12-nov-24	\$ 640,64	\$ 233,13	\$ 16,61	\$ 890,38	\$ 24.271,18
29	12-dic-24	\$ 647,06	\$ 227,14	\$ 16,18	\$ 890,38	\$ 23.624,12
30	12-ene-25	\$ 653,55	\$ 221,08	\$ 15,75	\$ 890,38	\$ 22.970,57

31	12-feb-25	\$ 660,10	\$ 214,97	\$ 15,31	\$ 890,38	\$ 22.310,47
32	12-mar-25	\$ 666,72	\$ 208,79	\$ 14,87	\$ 890,38	\$ 21.643,75
33	12-abr-25	\$ 673,40	\$ 202,55	\$ 14,43	\$ 890,38	\$ 20.970,35
34	12-may-25	\$ 680,15	\$ 196,25	\$ 13,98	\$ 890,38	\$ 20.290,20
35	12-jun-25	\$ 686,97	\$ 189,88	\$ 13,53	\$ 890,38	\$ 19.603,23
36	12-jul-25	\$ 693,86	\$ 183,45	\$ 13,07	\$ 890,38	\$ 18.909,37
37	12-ago-25	\$ 700,81	\$ 176,96	\$ 12,61	\$ 890,38	\$ 18.208,56
38	12-sep-25	\$ 707,84	\$ 170,40	\$ 12,14	\$ 890,38	\$ 17.500,72
39	12-oct-25	\$ 714,94	\$ 163,78	\$ 11,66	\$ 890,38	\$ 16.785,78
40	12-nov-25	\$ 722,10	\$ 157,09	\$ 11,19	\$ 890,38	\$ 16.063,68
41	12-dic-25	\$ 729,34	\$ 150,33	\$ 10,71	\$ 890,38	\$ 15.334,34
42	12-ene-26	\$ 736,65	\$ 143,50	\$ 10,23	\$ 890,38	\$ 14.597,69
43	12-feb-26	\$ 744,04	\$ 136,61	\$ 9,73	\$ 890,38	\$ 13.853,65
44	12-mar-26	\$ 751,50	\$ 129,65	\$ 9,23	\$ 890,38	\$ 13.102,15
45	12-abr-26	\$ 759,03	\$ 122,61	\$ 8,74	\$ 890,38	\$ 12.343,12
46	12-may-26	\$ 766,64	\$ 115,51	\$ 8,23	\$ 890,38	\$ 11.576,48
47	12-jun-26	\$ 774,33	\$ 108,34	\$ 7,71	\$ 890,38	\$ 10.802,15
48	12-jul-26	\$ 782,09	\$ 101,09	\$ 7,20	\$ 890,38	\$ 10.020,06
49	12-ago-26	\$ 789,93	\$ 93,77	\$ 6,68	\$ 890,38	\$ 9.230,13
50	12-sep-26	\$ 797,85	\$ 86,38	\$ 6,15	\$ 890,38	\$ 8.432,28
51	12-oct-26	\$ 805,85	\$ 78,91	\$ 5,62	\$ 890,38	\$ 7.626,43
52	12-nov-26	\$ 813,93	\$ 71,37	\$ 5,08	\$ 890,38	\$ 6.812,50
53	12-dic-26	\$ 822,08	\$ 63,75	\$ 4,55	\$ 890,38	\$ 5.990,42
54	12-ene-27	\$ 830,33	\$ 56,06	\$ 3,99	\$ 890,38	\$ 5.160,09
55	12-feb-27	\$ 838,65	\$ 48,29	\$ 3,44	\$ 890,38	\$ 4.321,44
56	12-mar-27	\$ 847,06	\$ 40,44	\$ 2,88	\$ 890,38	\$ 3.474,38
57	12-abr-27	\$ 855,55	\$ 32,51	\$ 2,32	\$ 890,38	\$ 2.618,83
58	12-may-27	\$ 864,13	\$ 24,51	\$ 1,74	\$ 890,38	\$ 1.754,70
59	12-jun-27	\$ 872,79	\$ 16,42	\$ 1,17	\$ 890,38	\$ 881,91
60	12-jul-27	\$ 881,91	\$ 8,25	\$ 0,59	\$ 890,75	-

*Tabla 31 Amortización Financiera*

**Fuente:** Autores

### **3.8. Proyección de ventas**

Es un pronóstico de ventas, es decir, es una estimación o pronóstico de las ventas de un producto en un cierto período de tiempo en el futuro, ayuda a determinar un porcentaje de ganancia aproximado, o también ayuda a establecer metas. La proyección de ventas se realizó con una estimación de ventas aproximada de los productos en stock y un porcentaje de descuento del 5% en cada producto.

Los valores a detalle se muestran en el Anexo.

PROYECCION DE VENTAS			
ARTICULO	CANTIDAD DE ARTICULOS VENDIDOS	TOTAL [MES]	TOTAL [AÑO]
Banda de distribución	10	\$ 338,30	\$ 4.059,65
Bomba de gasolina	7	\$ 442,66	\$ 5.311,94
Bomba de aceite	9	\$ 562,78	\$ 6.753,36
Bomba de agua	10	\$ 893,87	\$ 10.726,49
Cables de bujías	10	\$ 206,49	\$ 2.477,90
Filtro de aceite	62	\$ 378,18	\$ 4.538,11
Filtros de aire	21	\$ 125,88	\$ 1.510,50
Juego de empaques	35	\$ 2.532,45	\$ 30.389,44
Termostato	9	\$ 192,50	\$ 2.309,98
Templador de banda de distribución	9	\$ 394,68	\$ 4.736,13
Kit de embrague	7	\$ 1.241,08	\$ 14.892,96
Motor de arranque	7	\$ 2.490,51	\$ 29.886,13
Zapatas	10	\$ 140,69	\$ 1.688,23
Pastillas	18	\$ 242,24	\$ 2.906,89
Discos de freno	9	\$ 178,66	\$ 2.143,88
Kit de Mordaza	8	\$ 72,85	\$ 874,15
Cilindro de rueda o bombín	10	\$ 138,49	\$ 1.661,89
Bomba de freno	4	\$ 256,64	\$ 3.079,71
Cremallera	10	\$ 2.014,00	\$ 24.168,00
Rotulas	16	\$ 141,71	\$ 1.700,54
Plato de suspensión	24	\$ 1.848,71	\$ 22.184,51
Amortiguadores	6	\$ 239,96	\$ 2.879,53
Bomba hidráulica	12	\$ 1.401,25	\$ 16.815,00
Terminales	29	\$ 366,22	\$ 4.394,59
Puntas de eje	30	\$ 566,19	\$ 6.794,29
Tambores	4	\$ 84,49	\$ 1.013,92
Mangueras de freno	3	\$ 34,71	\$ 416,56
Líquido de freno	65	\$ 553,47	\$ 6.641,64
Bujías	45	\$ 292,36	\$ 3.508,35
Bobinas	5	\$ 217,85	\$ 2.614,25
Bases del motor	6	\$ 174,67	\$ 2.096,00
Alternador	5	\$ 2.595,40	\$ 31.144,80
Aceite de motor	22	\$ 245,31	\$ 2.943,71
Aceite de caja	27	\$ 159,69	\$ 1.916,23
<b>TOTAL</b>	<b>564</b>	<b>\$ 21.764,94</b>	<b>\$ 261.179,24</b>

Tabla 32 Proyección de Ventas

Fuente: Autores

### 3.9. Flujo de caja

FLUJO DE CAJA PROYECTADO 5 AÑOS							
FLUJO DE CAJA	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
<b>ITEM</b>							
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		\$ 261.179,24	\$ 287.297,17	\$ 316.026,89	\$ 347.629,57	\$ 382.392,53	
Repuestos		\$ 261.179,24	\$ 287.297,17	\$ 316.026,89	\$ 347.629,57	\$ 382.392,53	
<b>COSTOS VARIABLES</b>		\$ 136.428,78	\$ 150.071,66	\$ 165.078,82	\$ 181.586,71	\$ 199.745,38	
Costo de ventas y Distribución		\$ 136.428,78	\$ 150.071,66	\$ 165.078,82	\$ 181.586,71	\$ 199.745,38	
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		\$ 124.750,46	\$ 137.225,51	\$ 150.948,06	\$ 166.042,87	\$ 182.647,15	
<b>MARGEN CONTRIBUCIÓN %</b>		48%	48%	48%	48%	48%	
<b>COSTOS FIJOS</b>		\$ 13.377,76	\$ 14.715,54	\$ 16.187,09	\$ 17.805,80	\$ 19.586,38	
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>		\$ 8.853,19	\$ 9.738,51	\$ 10.712,36	\$ 11.783,59	\$ 12.961,95	
EQUIPOS DE COMPUTACION		\$ 3.084,88	\$ 3.393,37	\$ 3.732,70	\$ 4.105,97	\$ 4.516,57	
EQUIPOS DE OFICINA		\$ 355,38	\$ 390,92	\$ 430,01	\$ 473,01	\$ 520,32	
MUEBLES ENSERES DE OFICINA		\$ 2.582,94	\$ 2.841,23	\$ 3.125,35	\$ 3.437,89	\$ 3.781,68	
SERVICIOS BASICOS		\$ 339,00	\$ 372,90	\$ 410,19	\$ 451,21	\$ 496,33	
VEHICULO DE LA EMPRESA		\$ 2.490,99	\$ 2.740,09	\$ 3.014,10	\$ 3.315,51	\$ 3.647,06	
<b>Costos Administración y Gastos Generales</b>		\$ 1.450,00	\$ 1.595,00	\$ 1.754,50	\$ 1.929,95	\$ 2.122,95	
Gastos de constitución		\$ 1.150,00	\$ 1.265,00	\$ 1.391,50	\$ 1.530,65	\$ 1.683,72	
Arriendos		\$ 300,00	\$ 330,00	\$ 363,00	\$ 399,30	\$ 439,23	
<b>Costos Marketing</b>		\$ 240,00	\$ 264,00	\$ 290,40	\$ 319,44	\$ 351,38	
Promoción y Publicidad		\$ 240,00	\$ 264,00	\$ 290,40	\$ 319,44	\$ 351,38	
<b>Costos Desarrollo</b>		\$ 2.834,57	\$ 3.118,03	\$ 3.429,83	\$ 3.772,82	\$ 4.150,10	
Salarios		\$ 2.834,57	\$ 3.118,03	\$ 3.429,83	\$ 3.772,82	\$ 4.150,10	
<b>EBITDA</b>		\$ 111.372,70	\$ 122.509,97	\$ 134.760,97	\$ 148.237,07	\$ 163.060,77	
<b>EBITDA %</b>		43%	43%	43%	43%	43%	
<b>Depreciación y Amortizaciones</b>		\$ 1.654,15	\$ 1.654,15	\$ 1.654,15	\$ 625,85	\$ 625,85	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		\$ 109.718,56	\$ 120.855,83	\$ 133.106,82	\$ 147.611,21	\$ 162.434,92	
<b>UTILIDAD DESPUÉS IMPUESTOS</b>		42%	42%	42%	42%	42%	
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>	\$	-261.179,24	\$ 111.372,70	\$ 122.509,97	\$ 134.760,97	\$ 148.237,07	\$ 163.061

<b>Tasa de descuento</b>		3%
<b>Valor terminal</b>	\$	5.414.497,34
<b>Flujo de Caja Con Valor Terminal</b>	\$	-261.179,24
<b>VAN</b>	\$	358.116,74
<b>TIR</b>		40%

*Ilustración 61 Flujo de Caja Proyectado*

**Fuente:** Autores

### **3.10. Análisis de resultados**

Aplicando nuestra metodología se demuestra que; invertir en un negocio de comercialización Repuestos Automotrices Para Vehículos Livianos En El Catón Girón con una tasa de ventas crecimiento de 10% y un parque automotor entre 2000 y 3000 vehículos es conveniente, ya que a través de la evaluación económica el valor del VAN es positivo.

Para que la comercialización Repuestos Automotrices Para Vehículos Livianos En El Catón Girón sea factible se debe manejar una tasa de ventas anual de repuestos de \$ 261.179,24.

## CONCLUSIONES

- En la fundamentación teórica se identificó todo lo referente al análisis de Factibilidad para la comercialización de repuestos Automotrices para Vehículos Livianos así como sus competidores directos e indirectos que son fundamental para la existencia o el fracaso de la empresa.
- La Venta y distribución de repuestos automotrices se ha visto fortalecido a nivel macro y micro del país, debido al crecimiento del parque automotor, razón por la cual, según cálculos realizados, se considera un negocio fiable que requiere ciertas inversiones, pero la recuperación es rápida. porque, según nuestro análisis, el tiempo de recuperación de la inversión, e incluso entonces, tiene el potencial de cancelar todo el valor de financiamiento dentro de los 5 años.
- Luego de realizar el análisis respectivo de la creación de la empresa se determinó un VAN (valor actual neto), en un periodo de 5 años positivo de (\$358.116,74) y el cálculo de la TIR es del 40% de esa manera en 5 años tendremos la recuperación de la inversión total la cual es de \$42.000,00, lo que nos dice que es rentable realizar este tipo de negocio.

## **RECOMENDACIONES**

- Se recomienda en el presente proyecto implementar estrategias de marketing para tener una alta demanda de repuestos dentro del cantón Girón y sus alrededores.
- Se recomienda buscar nuevos proveedores que ofrezcan variedad de repuestos automotrices para así obtener mejores ganancias futuras.
- Mantenerse al día sobre los inventarios para mantener el balance correcto de los repuestos existentes en la empresa, así mismo se evitará perder una venta por no tener suficiente stock en el inventario para completar un pedido.

## BIBLIOGRAFIA

- Alfons Bataller Díaz. (2016). *La Gestión De Proyectos*. España: UOC.
- Amalia Luque Sendra . (2018). *Evaluación Integrada de la Sostenibilidad de Productos y Procesos de Fabricación*.
- Ana Aranda Castillo. (2018). *Segmentación de mercados: definición, tipos y estrategia*.
- Ángel Ortega Ortega. (2015). *Formulación DE PROYECTOS DE INVERSIÓN*.
- Arboleda Velez German. (2001). *Proyectos Formulación evaluación y control*.
- Carlos Quintana. (2020). *Oberlo*. Obtenido de [oberlo.es/blog/analisis-pestel](https://oberlo.es/blog/analisis-pestel)
- Colegio Oficial de Graduados e Ingenieros Técnicos. (2011). *Programa de Desarrollo Comercial para Tecnólogos*. Obtenido de <https://www.citipa.org/programa-de-desarrollo-comercial-para-tecnologos-vii-edicion/#:~:text=Footer-,CITIPA,-C/%20Posada%20Herrera>
- Equipo Educalive. (2018). *La técnica Feynman: el método para estudiar mejor*.
- GAD Giron. (2022). *Gobierno Autónomo Descentralizado de Girón*. Obtenido de <https://www.giron.gob.ec/>
- Humberto Ponce Talancón. (2006). *La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos*.
- INEC. (2022). *Instituto Nacional Ecuatoriano Censos*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/estadisticas/>
- INSTITUTO GEOGRÁFICO MILITAR ECUADOR. (2022). *Geoportal Ecuador Infraestructura de Datos Espacial*. Obtenido de <https://www.geoportaligm.gob.ec/portal/>

- Jhonny de Jesús Meza Orozco. (2013). *Economía Digital - Evaluación Financiera de Proyectos*.
- Jhonny de Jesús Meza Orozco. (2013). *Economía Digital - Evaluación Financiera de Proyectos*.
- Jorge Eliécer Prieto Herrera. (2014). *Gerencia del servicio: La clave para ganar todos*.
- Juan Jose Miranda Miranda. (2012). *Estudio de factibilidad del proyecto socio tecnológico*.
- Juan Martín . (2017). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA*.
- Lazzari, L., & Maesschalck, V. (2002). *Control de gestión: una posible aplicación del análisis foda*. Buenos Aires: Red Cuaderno CIBAGE.
- Luis Angulo Aguirre. (2016). *Gestión de Proyectos* .
- Luisa L. Lazzari , & Victor Maesschalck. (2002). *Control de Gestión: una posible aplicación del análisis FODA*.
- Marcial Córdova Padilla. (2011). *Formulacion y evaluacion de proyectos*.
- Michael E Porter. (2008). *Una estrategia económica para Estados Unidos*.
- Nassir Sapag Chain. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación 2a edición*. Chile: Pearson Educación.
- Ponce Talancón, H. (2006). La matriz FODA: una alternativa para realizar diagnósticos y determinar estrategias de intervención en las organizaciones productivas y sociales. *Contribuciones a la Economía*, 16.
- Ricardo Arturo Rodríguez Morillo. (2015). *Estudio de factibilidad del proyecto socio tecnológico*.

Sánchez Huerta. (2020). *ANÁLISIS FODA O DAFO*.

Sánchez Huerta, D. (2020). *Análisis FODA o DAFO: el mejor y más completo estudio con 9 ejemplos prácticos*. Madrid: Bubok Publishing S.L.

Saraí Aguilar Barojas. (2005). *Fórmulas para el cálculo de la muestra en investigaciones*.

Sergio Hernandez. (2008). *Introducción a la Administración. Teoría General Administrativa Origen Evolución y Vanguardia*.

Zoraima Aurelia, & Eugenia Cristina. (2018). *Fuerzas competitivas que moldean la estrategia en la gerencia del sector MiPyME del distrito de Santa Marta*. Colombia.

## ANEXOS

Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	Precio descuento 5%	Unidades Vendidas	Total Ventidas /mes	Total Ventidas /año
Banda de distribución	Chevrolet	Dmax RT5	\$ 48,35	\$ 45,93	2 \$	91,87 \$	1.102,38
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 30,00	\$ 28,50	3 \$	85,50 \$	1.026,00
	Toyota	Hilux	\$ 45,67	\$ 43,39	1 \$	43,39 \$	520,64
	Mazda	BT50	\$ 23,56	\$ 22,38	1 \$	22,38 \$	268,58
	Mazda	B2000	\$ 20,50	\$ 19,48	1 \$	19,48 \$	233,70
	Hyundai	Tucson ix	\$ 39,84	\$ 37,85	2 \$	75,70 \$	908,35
Bomba de gasolina	Chevrolet	Dmax RT5	\$ 47,20	\$ 44,84	1 \$	44,84 \$	538,08
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 54,90	\$ 52,16	2 \$	104,31 \$	1.251,72
	Toyota	Hilux	\$ 65,00	\$ 61,75	1 \$	61,75 \$	741,00
	Mazda	BT50	\$ 56,40	\$ 53,58	1 \$	53,58 \$	642,96
	Mazda	B2000	\$ 80,00	\$ 76,00	1 \$	76,00 \$	912,00
	Hyundai	Tucson ix	\$ 107,56	\$ 102,18	1 \$	102,18 \$	1.226,18
Bomba de aceite	Chevrolet	Dmax	\$ 55,45	\$ 52,68	2 \$	105,36 \$	1.264,26
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 40,00	\$ 38,00	1 \$	38,00 \$	456,00
	Toyota	Hilux	\$ 150,00	\$ 142,50	1 \$	142,50 \$	1.710,00
	Mazda	BT50	\$ 43,00	\$ 40,85	3 \$	122,55 \$	1.470,60
	Mazda	B2000	\$ 42,50	\$ 40,38	1 \$	40,38 \$	484,50
	Hyundai	Tucson ix	\$ 120,00	\$ 114,00	1 \$	114,00 \$	1.368,00
Bomba de agua	Chevrolet	Dmax	\$ 99,80	\$ 94,81	1 \$	94,81 \$	1.137,72
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 116,68	\$ 110,85	1 \$	110,85 \$	1.330,15
	Toyota	Hilux	\$ 130,34	\$ 123,82	2 \$	247,65 \$	2.971,75
	Mazda	BT50	\$ 55,00	\$ 52,25	2 \$	104,50 \$	1.254,00
	Mazda	B2000	\$ 53,67	\$ 50,99	2 \$	101,97 \$	1.223,68
	Hyundai	Tucson ix	\$ 123,21	\$ 117,05	2 \$	234,10 \$	2.809,19
Cables de bujías	Chevrolet	Dmax	\$ 26,45	\$ 25,13	2 \$	50,26 \$	603,06
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 17,86	\$ 16,97	2 \$	33,93 \$	407,21
	Toyota	Hilux	\$ 28,40	\$ 26,98	1 \$	26,98 \$	323,76
	Mazda	BT50	\$ 8,56	\$ 8,13	1 \$	8,13 \$	97,58
	Mazda	B2000	\$ 7,89	\$ 7,50	2 \$	14,99 \$	179,89
	Hyundai	Tucson ix	\$ 38,00	\$ 36,10	2 \$	72,20 \$	866,40
Filtro de aceite	Chevrolet	Dmax	\$ 4,56	\$ 4,33	18 \$	77,98 \$	935,71
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 6,54	\$ 6,21	18 \$	111,83 \$	1.342,01
	Toyota	Hilux	\$ 7,80	\$ 7,41	7 \$	51,87 \$	622,44
	Mazda	BT50	\$ 7,34	\$ 6,97	7 \$	48,81 \$	585,73
	Mazda	B2000	\$ 8,50	\$ 8,08	7 \$	56,53 \$	678,30
	Hyundai	Tucson ix	\$ 6,56	\$ 6,23	5 \$	31,16 \$	373,92
Filtros de aire	Chevrolet	Dmax	\$ 5,60	\$ 5,32	7 \$	37,24 \$	446,88
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 6,80	\$ 6,46	4 \$	25,84 \$	310,08
	Toyota	Hilux	\$ 5,48	\$ 5,21	5 \$	26,03 \$	312,36
	Mazda	BT50	\$ 7,90	\$ 7,51	2 \$	15,01 \$	180,12
	Mazda	B2000	\$ 6,70	\$ 6,37	2 \$	12,73 \$	152,76
	Hyundai	Tucson ix	\$ 9,50	\$ 9,03	1 \$	9,03 \$	108,30
Juego de empaques	Chevrolet	Dmax	\$ 102,50	\$ 97,38	7 \$	681,63 \$	8.179,50
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 54,35	\$ 51,63	15 \$	774,49 \$	9.293,85
	Toyota	Hilux	\$ 96,40	\$ 91,58	5 \$	457,90 \$	5.494,80
	Mazda	BT50	\$ 80,69	\$ 76,66	5 \$	383,28 \$	4.599,33
	Mazda	B2000	\$ 78,45	\$ 74,53	2 \$	149,06 \$	1.788,66
	Hyundai	Tucson ix	\$ 90,64	\$ 86,11	1 \$	86,11 \$	1.033,30
Termostato	Chevrolet	Dmax	\$ 14,85	\$ 14,11	2 \$	28,22 \$	338,58
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 12,90	\$ 12,26	2 \$	24,51 \$	294,12
	Toyota	Hilux	\$ 16,56	\$ 15,73	1 \$	15,73 \$	188,78
	Mazda	BT50	\$ 40,67	\$ 38,64	1 \$	38,64 \$	463,64
	Mazda	B2000	\$ 38,50	\$ 36,58	1 \$	36,58 \$	438,90
	Hyundai	Tucson ix	\$ 25,70	\$ 24,42	2 \$	48,83 \$	585,96
Templador de banda de distribución	Chevrolet	Dmax	\$ 66,40	\$ 63,08	2 \$	126,16 \$	1.513,92
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 7,60	\$ 7,22	1 \$	7,22 \$	86,64
	Toyota	Hilux	\$ 77,80	\$ 73,91	2 \$	147,82 \$	1.773,84
	Mazda	BT50	\$ 30,45	\$ 28,93	1 \$	28,93 \$	347,13
	Mazda	B2000	\$ 28,70	\$ 27,27	2 \$	54,53 \$	654,36
	Hyundai	Tucson ix	\$ 31,60	\$ 30,02	1 \$	30,02 \$	360,24
Kit de embrague	Chevrolet	Dmax	\$ 187,80	\$ 178,41	1 \$	178,41 \$	2.140,92
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 65,70	\$ 62,42	1 \$	62,42 \$	748,98
	Toyota	Hilux	\$ 195,45	\$ 185,68	2 \$	371,36 \$	4.456,26
	Mazda	BT50	\$ 250,56	\$ 238,03	1 \$	238,03 \$	2.856,38
	Mazda	B2000	\$ 230,80	\$ 219,26	1 \$	219,26 \$	2.631,12
	Hyundai	Tucson ix	\$ 180,64	\$ 171,61	1 \$	171,61 \$	2.059,30
Motor de arranque	Chevrolet	Dmax	\$ 480,00	\$ 456,00	2 \$	912,00 \$	10.944,00
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 220,00	\$ 209,00	1 \$	209,00 \$	2.508,00
	Toyota	Hilux	\$ 396,89	\$ 377,05	1 \$	377,05 \$	4.524,55
	Mazda	BT50	\$ 445,00	\$ 422,75	1 \$	422,75 \$	5.073,00
	Mazda	B2000	\$ 409,70	\$ 389,22	1 \$	389,22 \$	4.670,58
	Hyundai	Tucson ix	\$ 190,00	\$ 180,50	1 \$	180,50 \$	2.166,00

Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%	Unidades Vendidas	Total Ventidas /mes	Total Ventidas /año
Zapatras	Chevrolet	Dmax	\$ 15,47	\$ 14,70	2 \$	29,39 \$	352,72
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 9,40	\$ 8,93	2 \$	17,86 \$	214,32
	Toyota	Hilux	\$ 22,45	\$ 21,33	2 \$	42,66 \$	511,86
	Mazda	BT50	\$ 13,67	\$ 12,99	1 \$	12,99 \$	155,84
	Mazda	B2000	\$ 14,78	\$ 14,04	1 \$	14,04 \$	168,49
	Hyundai	Tucson ix	\$ 12,50	\$ 11,88	2 \$	23,75 \$	285,00
Pastillas	Chevrolet	Dmax	\$ 13,60	\$ 12,92	3 \$	38,76 \$	465,12
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 10,45	\$ 9,93	3 \$	29,78 \$	357,39
	Toyota	Hilux	\$ 15,46	\$ 14,69	2 \$	29,37 \$	352,49
	Mazda	BT50	\$ 13,50	\$ 12,83	2 \$	25,65 \$	307,80
	Mazda	B2000	\$ 12,78	\$ 12,14	4 \$	48,56 \$	582,77
	Hyundai	Tucson ix	\$ 18,45	\$ 17,53	4 \$	70,11 \$	841,32
Discos de freno	Chevrolet	Dmax	\$ 26,58	\$ 25,25	2 \$	50,50 \$	606,02
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 14,50	\$ 13,78	2 \$	27,55 \$	330,60
	Toyota	Hilux	\$ 20,40	\$ 19,38	2 \$	38,76 \$	465,12
	Mazda	BT50	\$ 21,00	\$ 19,95	1 \$	19,95 \$	239,40
	Mazda	B2000	\$ 24,50	\$ 23,28	1 \$	23,28 \$	279,30
	Hyundai	Tucson ix	\$ 19,60	\$ 18,62	1 \$	18,62 \$	223,44
Kit de Mordaza	Chevrolet	Dmax	\$ 8,20	\$ 7,79	1 \$	7,79 \$	93,48
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 10,59	\$ 10,06	1 \$	10,06 \$	120,73
	Toyota	Hilux	\$ 6,55	\$ 6,22	2 \$	12,45 \$	149,34
	Mazda	BT50	\$ 9,89	\$ 9,40	2 \$	18,79 \$	225,49
	Mazda	B2000	\$ 10,45	\$ 9,93	1 \$	9,93 \$	119,13
	Hyundai	Tucson ix	\$ 14,56	\$ 13,83	1 \$	13,83 \$	165,98
Cilindro de rueda o bombín	Chevrolet	Dmax	\$ 13,50	\$ 12,83	2 \$	25,65 \$	307,80
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 17,00	\$ 16,15	2 \$	32,30 \$	387,60
	Toyota	Hilux	\$ 6,85	\$ 6,51	1 \$	6,51 \$	78,09
	Mazda	BT50	\$ 13,91	\$ 13,21	1 \$	13,21 \$	158,57
	Mazda	B2000	\$ 14,56	\$ 13,83	2 \$	27,66 \$	331,97
	Hyundai	Tucson ix	\$ 17,45	\$ 16,58	2 \$	33,16 \$	397,86
Bomba de freno	Chevrolet	Dmax	\$ 142,55	\$ 135,42	1 \$	135,42 \$	1.625,07
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 31,50	\$ 29,93	1 \$	29,93 \$	359,10
	Toyota	Hilux	\$ 120,45	\$ 114,43	0 \$	- \$	-
	Mazda	BT50	\$ 49,55	\$ 47,07	1 \$	47,07 \$	564,87
	Mazda	B2000	\$ 46,55	\$ 44,22	1 \$	44,22 \$	530,67
	Hyundai	Tucson ix	\$ 70,34	\$ 66,82	0 \$	- \$	-

Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%	Unidades Vendidas	Total Ventidas /mes	Total Ventidas /año
Cremallera	Chevrolet	Dmax	200 \$	190,00	2 \$	380,00 \$	4.560,00
	Chevrolet	Aveo Family	180 \$	171,00	2 \$	342,00 \$	4.104,00
	Toyota	Hilux	240 \$	228,00	1 \$	228,00 \$	2.736,00
	Mazda	BT50	260 \$	247,00	1 \$	247,00 \$	2.964,00
	Mazda	B2000	190 \$	180,50	2 \$	361,00 \$	4.332,00
	Hyundai	Tucson ix	240 \$	228,00	2 \$	456,00 \$	5.472,00
Rotulas	Chevrolet	Dmax	7,7 \$	7,32	5 \$	36,58 \$	438,90
	Chevrolet	Aveo Family	9,15 \$	8,69	5 \$	43,46 \$	521,55
	Toyota	Hilux	7,1 \$	6,75	1 \$	6,75 \$	80,94
	Mazda	BT50	9,51 \$	9,03	2 \$	18,07 \$	216,83
	Mazda	B2000	12,6 \$	11,97	2 \$	23,94 \$	287,28
	Hyundai	Tucson ix	13,6 \$	12,92	1 \$	12,92 \$	155,04
Plato de suspensión	Chevrolet	Dmax	175,82 \$	167,03	9 \$	1.503,26 \$	18.039,13
	Chevrolet	Aveo Family	15,9 \$	15,11	8 \$	120,84 \$	1.450,08
	Toyota	Hilux	29,06 \$	27,61	2 \$	55,21 \$	662,57
	Mazda	BT50	39,51 \$	37,53	1 \$	37,53 \$	450,41
	Mazda	B2000	35 \$	33,25	1 \$	33,25 \$	399,00
	Hyundai	Tucson ix	34,6 \$	32,87	3 \$	98,61 \$	1.183,32
Amortiguadores	Chevrolet	Dmax	33,33 \$	31,66	1 \$	31,66 \$	379,96
	Chevrolet	Aveo Family	25,5 \$	24,23	1 \$	24,23 \$	290,70
	Toyota	Hilux	26,86 \$	25,52	0 \$	- \$	-
	Mazda	BT50	28 \$	26,60	1 \$	26,60 \$	319,20
	Mazda	B2000	45,3 \$	43,04	1 \$	43,04 \$	516,42
	Hyundai	Tucson ix	60,23 \$	57,22	2 \$	114,44 \$	1.373,24
Bomba hidráulica	Chevrolet	Dmax	\$ 125,00	\$ 118,75	3 \$	356,25 \$	4.275,00
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 95,00	\$ 90,25	4 \$	361,00 \$	4.332,00
	Toyota	Hilux	\$ 150,00	\$ 142,50	1 \$	142,50 \$	1.710,00
	Mazda	BT50	\$ 140,00	\$ 133,00	2 \$	266,00 \$	3.192,00
	Mazda	B2000	\$ 130,00	\$ 123,50	1 \$	123,50 \$	1.482,00
	Hyundai	Tucson ix	\$ 160,00	\$ 152,00	1 \$	152,00 \$	1.824,00
Terminales	Chevrolet	Dmax	\$ 13,25	\$ 12,59	12 \$	151,05 \$	1.812,60
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 14,39	\$ 13,67	10 \$	136,71 \$	1.640,46
	Toyota	Hilux	\$ 12,21	\$ 11,60	4 \$	46,40 \$	556,78
	Mazda	BT50	\$ 8,95	\$ 8,50	1 \$	8,50 \$	102,03
	Mazda	B2000	\$ 10,45	\$ 9,93	1 \$	9,93 \$	119,13
	Hyundai	Tucson ix	\$ 14,35	\$ 13,63	1 \$	13,63 \$	163,59
Puntas de eje	Chevrolet	Dmax	\$ 18,30	\$ 17,39	12 \$	208,62 \$	2.503,44
	Chevrolet	Aveo Family	\$ 17,55	\$ 16,67	11 \$	183,40 \$	2.200,77
	Toyota	Hilux	\$ 22,86	\$ 21,72	1 \$	21,72 \$	260,60
	Mazda	BT50	\$ 30,23	\$ 28,72	2 \$	57,44 \$	689,24
	Mazda	B2000	\$ 25,45	\$ 24,18	2 \$	48,36 \$	580,26
	Hyundai	Tucson ix	\$ 24,56	\$ 23,33	2 \$	46,66 \$	559,97
Tambores	Chevrolet	Dmax	\$ 18,30	\$ 17,39	1 \$	17,39 \$	208,62
	Toyota	Aveo Family	\$ 17,55	\$ 16,67	1 \$	16,67 \$	200,07
	Hyunday	Tucson ix	\$ 22,86	\$ 21,72	1 \$	21,72 \$	260,60
	Mazda	BT50	\$ 30,23	\$ 28,72	1 \$	28,72 \$	344,62

Repuesto	Marca	Modelo	Precio Unitario	DESCUENTO 5%	Unidades Vendidas	Total Ventidas /mes	Total Ventidas /año
Magueras de freno	Chevrolet	Dmax	\$ 18,54	\$ 17,61	1 \$	17,61 \$	211,36
	Toyota	Aveo Family	\$ 7,50	\$ 7,13	1 \$	7,13 \$	85,50
	Hyunday	Tucson ix	\$ 10,50	\$ 9,98	1 \$	9,98 \$	119,70
	Mazda	BT50	\$ 9,69	\$ 9,21	0 \$	- \$	-
Líquido de freno	DOT3 12 ONZ	Dmax	\$ 3,86	\$ 3,67	15 \$	55,01 \$	660,06
	DOT3 32 ONZ	Aveo Family	\$ 8,29	\$ 7,88	15 \$	118,13 \$	1.417,59
	DOT4 1 LITRO	Tucson ix	\$ 12,75	\$ 12,11	20 \$	242,25 \$	2.907,00
	Mazda	BT50	\$ 9,69	\$ 9,21	15 \$	138,08 \$	1.656,99
Bujías	Chevrolet	Dmax	\$ 11,90	\$ 11,31	20 \$	226,10 \$	2.713,20
	Toyota	Aveo Family	\$ 2,61	\$ 2,48	5 \$	12,40 \$	148,77
	Hyunday	Tucson ix	\$ 2,82	\$ 2,68	10 \$	26,79 \$	321,48
	Mazda	BT50	\$ 2,85	\$ 2,71	10 \$	27,08 \$	324,90
Bobinas	Chevrolet	Dmax	\$ 58,33	\$ 55,41	1 \$	55,41 \$	664,96
	Toyota	Aveo Family	\$ 38,75	\$ 36,81	2 \$	73,63 \$	883,50
	Hyunday	Tucson ix	\$ 35,89	\$ 34,10	1 \$	34,10 \$	409,15
	Mazda	BT50	\$ 57,60	\$ 54,72	1 \$	54,72 \$	656,64
Bases del motor	Chevrolet	Dmax	\$ 28,50	\$ 27,08	2 \$	54,15 \$	649,80
	Toyota	Aveo Family	\$ 25,50	\$ 24,23	2 \$	48,45 \$	581,40
	Hyunday	Tucson ix	\$ 60,86	\$ 57,82	1 \$	57,82 \$	693,80
	Mazda	BT50	\$ 15,00	\$ 14,25	1 \$	14,25 \$	171,00
Alternador	Chevrolet	Dmax	\$ 650,00	\$ 617,50	2 \$	1.235,00 \$	14.820,00
	Toyota	Aveo Family	\$ 672,00	\$ 638,40	1 \$	638,40 \$	7.660,80
	Hyunday	Tucson ix	\$ 220,00	\$ 209,00	1 \$	209,00 \$	2.508,00
	Mazda	BT50	\$ 540,00	\$ 513,00	1 \$	513,00 \$	6.156,00
Aceite de motor	20W50 GALON	S/N	\$ 16,25	\$ 15,44	8 \$	123,50 \$	1.482,00
	20W50 LITRO	S/N	\$ 4,50	\$ 4,28	4 \$	17,10 \$	205,20
	10W30 GALON	S/N	\$ 14,15	\$ 13,44	6 \$	80,66 \$	967,86
	10W30LITRO	S/N	\$ 3,77	\$ 3,58	2 \$	7,16 \$	85,96
	15W40 GALON	S/N	\$ 14,03	\$ 13,33	1 \$	13,33 \$	159,94
	15W40 LITRO	S/N	\$ 3,75	\$ 3,56	1 \$	3,56 \$	42,75
Aceite de caja	75W85 GALON	S/N	\$ 14,32	\$ 13,60	2 \$	27,21 \$	326,50
	75W85 LITRO	S/N	\$ 3,75	\$ 3,56	6 \$	21,38 \$	256,50
	80W90 LITRO	S/N	\$ 3,75	\$ 3,56	6 \$	21,38 \$	256,50
	40 GALON	S/N	\$ 11,50	\$ 10,93	6 \$	65,55 \$	786,60
	140 LITRO	S/N	\$ 3,75	\$ 3,56	3 \$	10,69 \$	128,25
	90 LITRO	S/N	\$ 3,55	\$ 3,37	4 \$	13,49 \$	161,88

Por otro lado, al analizar la información de procedencia de los clientes se sabe que el 49.08% proviene del Cuenca, el 38.62% de Girón y el 12.30% de otros cantones. Mientras al analizar por tipo de vehículo, se encuentra que en promedio anualmente el 87.79% pertenecen al tipo de vehículos livianos, seguidos por buses y camiones de carga mediana con un 4.39%, motos-tricimotocuatrones con un 3.65% y con un 4.17% el resto de categorías.

Tabla 8 - Distribución de clientes por tipo de vehículo

Tipo de Vehículo	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Promedio /Peso
Liviano - Particular	86.49%	86.50%	86.50%	86.97%	91.06%	90.11%	86.91%	87.79%
Moto/Tricimotocuatrones	3.51%	3.52%	3.50%	3.51%	3.49%	4.40%	3.65%	3.65%
Vehículos de alquiler								
Taxis/Furgonetas/Busetas Camionetas	2.80%	2.80%	2.79%	2.88%	2.80%	2.80%	2.79%	2.81%
Buses y Camiones de carga mediana	5.49%	5.49%	5.51%	5.48%	1.50%	1.73%	5.49%	4.39%
Camiones de Carga Peasada	1.49%	1.49%	1.50%	0.96%	0.94%	0.83%	0.99%	1.17%
Sticker/adhesivo RTV (Exonerados)	0.21%	0.20%	0.20%	0.19%	0.21%	0.14%	0.16%	0.19%
<b>Total</b>	<b>100%</b>							

Tabla 9 - Distribución de clientes por Cantón de residencia



DESCRIPCIÓN	2021	
	Matriculas cantón Girón	
CUENCA	4,638	49.08%
GIRÓN	3,650	38.62%
SANTA ISABEL	463	4.90%
SAN FERNANDO	298	3.15%
OTRAS PROVINCIAS	168	1.78%
NABÓN	131	1.39%
OTROS CANTONES	69	0.73%
AZUAY		
PUCARÁ	18	0.19%
SAN FELIPE DE OÑA	15	0.16%
<b>TOTAL</b>	<b>9,450</b>	<b>100.00%</b>

### 7.1.2. Proyección de la Demanda

Según el INEC en sus estadísticas de transporte, presentado en su boletín de noviembre del 2021, para el año 2020, el parque automotriz nacional es de 2,361,175, del cual el parque automotriz del Azuay representa el 6.47%. Por otro lado, en el periodo 2010-2020, el parque automotor se nacional incrementó en 1.134.826 vehículos, es decir, presento un

## EQUIPOS

En nuestro medio se ofertan varias marcas de equipos que sirven para el proceso de RTV, para el siguiente análisis se han tomado algunas de ellas; cuyos proveedores han prestado interés en las necesidades y planteamientos realizados por el GAD del cantón Girón.

Para este estudio se han analizado catálogos, información de sus páginas web, cotizaciones enviadas al GAD e información de los proveedores.

Para la decisión de una u otra marca de equipos es recomendable se analicen temas técnicos, económicos y legales de acuerdo a los intereses del GAD del cantón Girón.

Según los cuadros entregado mediante oficio N°.001-FISCACRTV ECO-GIRÓN-2019 en los que se indica el comportamiento de los usuarios del sistema de revisión visual y matriculación en la Unidad de Matriculación del GAD Girón, se tiene el número de procesos por año; con este dato se ha procedido a calcular la proyección para los años posteriores con un incremento anual del 7% (valor permitido por la ANT para cálculo)

PARQUE AUTOMOTOR DEL CANTÓN GIRÓN PROYECTADO CON UN INCREMENTO ANUAL DEL 7%

VEHICULOS/AÑOS	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
LIVIANO PARTICULAR	1647	2219	2374	2540	2718	2908	3112	3330
MOTO TRICICLO Y CUADRONES	150	156	167	179	192	205	219	234
VEHICULO DE ALQUILER Y FURGONETAS DE TRANSPORTE ESCOLAR	193	206	220	235	251	269	288	308
BUSES Y CAMIONES DE CARGA MEDIANA	192	229	245	262	280	300	321	343
CAMIONES DE CARGA PESADA	2	5	5	5	5	5	5	5
EXONERADOS SU	30	73	78	83	89	95	102	109
<b>TOTAL VEHICULOS</b>	<b>2214</b>	<b>2888</b>	<b>3089</b>	<b>3304</b>	<b>3535</b>	<b>3782</b>	<b>4047</b>	<b>4329</b>



CERTIFICADO

Que esta copia es original que

Unidad de Matriculación de Transito Girón.

Girón, \_\_\_ de \_\_\_ de \_\_\_

Tabla 1. Número de vehículos que cumplen proceso de matriculación y proyección

Con estas proyecciones se parte para considerar el número de líneas (equipos) que se deberán proyectar para el montaje de un Centro de Revisión Técnico Vehicular; el mismo que debe cumplir con las necesidades mayores del cantón; por ejemplo, como se puede verificar en la Tabla 1 se tiene una cantidad muy pequeña y casi despreciable de camiones de carga pesada (cabazales); por lo que los requerimientos irán destinados a un parque automotor mixto; es decir en el que se incluye camionetas, buses, camiones carga mediana, vehículos livianos, taxis y motos.

Con estos requerimientos el GAD ha solicitado a los diferentes proveedores que ofertan equipamiento para revisión técnica vehicular, se les haga llegar la información de los parámetros técnicos mínimos requeridos como son;

FIRMA DE RESPONSABILIDAD



GAD MUNICIPAL

**OFICIO No. 048-URTGMG-170522**

**DE:** Ing. María Augusta Brito O. / COORDINADORA DE LA UNIDAD DE RENTAS Y TRIBUTACIÓN GADMG  
**PARA:** Sr. Ab. José Miguel Uzhca / ALCALDE DEL CANTÓN GIRÓN / Sr. David Israel Quizhpi Zumba / PETICIONARIO  
**CC:** Ing. Martha Marcatoma / TESORERA DEL GADM DE GIRÓN  
**ASUNTO:** INFORMACIÓN DE CATASTRO DE PATENTES CON ACTIVIDAD DE MECÁNICA Y VENTA DE REPUESTOS EXISTENTE EN EL CANTÓN GIRÓN.  
**FECHA:** 17 DE MAYO DE 2022

Mediante el presente, reciba un cordial saludo y el deseo de éxito en sus funciones, a la vez en atención a la sumilla inserta por la máxima autoridad en oficio S/N de fecha 16 de mayo de 2022, en el cual, el SR. DAVID ISRAEL QUIZHPI ZUMBA, solicita información respecto a:

- 1.- Cuantas mecánicas automotrices existen en el Cantón Girón
- 2.- Cuantos almacenes de venta de repuestos hay en el Cantón Girón.

Al respecto, adjunto reportes extraídos del sistema informático municipal ( SIIM ), en los cuales se puede visualizar los datos solicitados por el peticionario.

ADJUNTO DOCUMENTOS DE CATASTRO DE PATENTES CON LAS SIGUIENTES ACTIVIDADES:

- VENTA DE REPUESTOS Y LUBRICANTES DE VEHÍCULOS
- VENTA AL POR MENOR DE TODO TIPO DE PARTES COMPONENTES SUMINISTROS HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHÍCULOS
- VENTA AL POR MENOR DE PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES
- VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS Y DECORACIÓN DE VEHÍCULOS
- VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES DE PIEZAS DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES
- REPARACIÓN DE VEHÍCULOS AUTOMOTORES
- MECÁNICA

Particular que informo para los fines pertinentes.

Atentamente

**Ing. María Augusta Brito O.**  
**COORDINADORA DE LA UNIDAD**  
**DE RENTAS Y TRIBUTACIÓN**



GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO  
MUNICIPAL DE GIRÓN

Catastro de Patentes ( Activas )

Patentes Total: 9

Patentes Total: 9										
COMERCIAL										
Actividad MECANICA										
Nro. Patente	Clave Predial	Propietario	Identificador	Nombre Comercial	Dirección	Inicio de Actividad	Capital	Base Activo	Artesano	Lleva Contabilidad
747		ZHAGUI PUMA MANUEL HERNAN	0700849490	MECANICA AUTOMOTRIZ	AV. GIRON PASAJE	2011-02-16	4.000,00	0,00	NO	NO
1085		LOJA COCHANCELA FREDY RUFINO	0103064523001	LOJA COCHANCELA FREDY RUFINO	COOPERATIVA LENTAG A LA ENTRADA A LA COMUNIDAD	2011-10-11	40.000,00	0,00	NO	NO
47		AVILA PAUTA LUCIO LEONARDO	0101671311001	REPARACIONES DE BICICLETAS	ANDRES CORDOVA	2013-03-12	2.500,00	0,00	NO	NO
87		CARDENAS AVILA MANUEL ANTONIO	0103699427001	CARDENAS AVILA MANUEL CARDENAS AVILA MANUEL	AVE. GIRON- PASAJE	2013-03-13	5.000,00	0,00	NO	NO
166		GUAYARA MONTAÑO LUIS MIGUEL	0101095347001	GUAYARA MONTAÑO LUIS MIGUEL GUAYARA MONTAÑO LUIS MIGUEL	AV GIRON PASAJE Y LEOPOLDO PEÑAHERRERA	2013-03-13	5.000,00	0,00	NO	NO
265		OLEAS OLEAS RUFO ENRIQUE	0103312633	MECANICA	LENTAG	2013-03-18	1.000,00	0,00	NO	NO
430		UGUÑA PANAMA JULIO MODESTO	0102609385001	UGUÑA PANAMA JULIO MODESTO UGUÑA PANAMA JULIO MODESTO	AVE. GIRON- PASAJE	2013-03-19	8.000,00	0,00	SI	NO
785		QUEZADA RAMON MANUEL IGNACIO	0101619880001	MECANICA INDUSTRIAL	L. PEÑAHERRERA Y J. VINTIMILLA	2014-05-19	5.000,00	0,00	NO	NO
993		ILLESCAS ILLESCAS LEONIDAS HERNAN	0101374819	ILLESCAS ILLESCAS LEONIDAS HERNAN		2015-12-29	3.000,00		NO	NO



GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO  
MUNICIPAL DE GIRÓN

Catastro de Patentes ( Activas )

Patentes Total:		3								
Tipo	COMERCIAL									
Actividad	REPARACION DE VEHICULOS AUTOMOTORES									
Nro. Patente	Clave Predial	Propietario	Identificador	Nombre Comercial	Dirección	Inicio de Actividad	Capital	Base Activo	Artesano	Lleva Contabilidad
75		CABRERA VELEZ MIGUEL ANGEL	1100221967001	PINTURA AUTOMOTRIZ	ANTONIO FLOR Y ELOY ALFARO	2013-03-11	1.500,00	0,00	NO	NO
74		CABRERA ORDOÑEZ ROMULO MAURO	0102626959001	CABRERA ORDOÑEZ ROMULOMAURO CABRERA ORDOÑEZ ROMULOMAURO	AVE. GIRON- PASAJE	2013-03-13	10.000,00	0,00	NO	NO
970		PUMA CHIMBO EDGAR ROLANDO	0104842802001	TALLERES EDGAR.S	PASAJE GIRON S/ N	2016-06-11	2.500,00	0,00	NO	NO



GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO  
MUNICIPAL DE GIRÓN

**Catastro de Patentes ( Activas )**

Patentes Total:		2								
Tipo										
COMERCIAL										
Actividad										
VENTA AL POR MAYOR DE ACCESORIOS, PARTES DE PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES										
Nro. Patente	Clave Predial	Propietario	Identificador	Nombre Comercial	Dirección	Inicio de Actividad	Capital	Base Activo	Artesano	Lleva Contabilidad
645		CAMINOS DEL SUR S.A CAMIDESURSA	0190393941001	CAMINOS DEL SUR S.A. CAMIDESURSA	SAN JUAN DE PAMBADEL	2013-09-05	2.996,74	55.251,93	NO	SI
1207		MOROCHO PEÑA ALBERTO	0601955800	MOROCHO PEÑA ALBERTO	ANTONIO FLOR	2017-07-25	500,00	0,00	NO	NO



GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO  
MUNICIPAL DE GIRÓN

Catastro de Patentes ( Activas )

Patentes Total: 1										
Tipo: COMERCIAL										
Actividad: VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS Y DECORACION DE VEHICULOS										
Nro. Patente	Clave Predial	Propietario	Identificador	Nombre Comercial	Dirección	Inicio de Actividad	Capital	Base Activo	Artesano	Lleva Contabilidad
622		NAULAGUARI INGA MARIA FLORENSIA	0105761266001	NAULAGUARI INGA MARIA FLORENSIA NAULAGUARI INGA MARIA FLORENSIA	SANTA MARIANA	2013-07-23	5.000,00	0,00	NO	NO

**Catastro de Patentes ( Activas )**

Patentes Total: 5										
Tipo	COMERCIAL									
Actividad	VENTA AL POR MENOR DE PARTES Y PIEZAS DE VEHICULOS AUTOMOTORES									
Nro. Patente	Clave Predial	Propietario	Identificador	Nombre Comercial	Dirección	Inicio de Actividad	Capital	Base Activo	Artesano	Lleva Contabilidad
18		ALVAREZ CRESPO VICTOR GEOVANNY	0105149306001	EMILYS-CAR (REPUESTOS DE VEHÍCULO)	GIRON-PASAJE	2013-03-11	5.000,00	0,00	NO	NO
73		BUSTOS BRITO WILSON ISAIAS	1803056975001	VENTA DE REPUESTOS	AVENIDA GIRÓN PASAJE Y GARCIA MORENO	2013-03-13	15.000,00	0,00	NO	NO
78		CACERES PATIÑO LUISA MARIELA	0103211504001	LLANTAS CACERES	AVE. GIRÓN- PASAJE	2013-03-13	10.000,00	0,00	NO	NO
212		LOJA COBOS WILLIAM PATRICIO	0103933685001	WILLIAMS ACCESORIOS	SIMÓN BOLÍVAR	2013-03-14	3.000,00	0,00	NO	NO
1327	010250001001012	ARCE CHIRIBOGA RAUL OSWALDO	0902893064	AUTO PARTS		2019-11-14	8.000,00	8.000,00	NO	NO



GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO  
MUNICIPAL DE GIRÓN

Catastro de Patentes ( Activas )

Patentes Total:		1								
Tipo	COMERCIAL									
Actividad	VENTA AL POR MENOR DE TODO TIPO DE PARTES COMPONENTES SUMINISTROS HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS									
Nro. Patente	Clave Predial	Propietario	Identificador	Nombre Comercial	Dirección	Inicio de Actividad	Capital	Base Activo	Artesano	Lleva Contabilidad
1427	010250001001039	VALENCIA BUSTAMANTE FLAVIO HERIBERTO	0102870458001	RUEDA MAX	GIRON-PASAJE S/ N Y LEOPOLDO PEÑAHERRERA	2020-08-26	3.000,00	0,00	NO	NO

Elias Astudillo S/N y García Moreno - Azuay - Ecuador - Telf: (07) 2275212- 2275911 - gadmgiron@giron.gob.ec - RUC: 0160000350001

FECHA IMPRESION: 18/05/2022 16:30

USUARIO: MABRITO

1 / 1



GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO  
MUNICIPAL DE GIRÓN

Catastro de Patentes ( Activas )

Patentes Total:		1								
Tipo	COMERCIAL									
Actividad	VENTA AL POR MENOR DE ACCESORIOS Y DECORACION DE VEHICULOS									
Nro. Patente	Clave Predial	Propietario	Identificador	Nombre Comercial	Dirección	Inicio de Actividad	Capital	Base Activo	Artesano	Lleva Contabilidad
622		NAULAGUARI INGA MARIA FLORENSIA	0105761266001	NAULAGUARI INGA MARIA FLORENSIA NAULAGUARI INGA MARIA FLORENSIA	SANTA MARIANA	2013-07-23	5.000,00	0,00	NO	NO



GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO  
MUNICIPAL DE GIRÓN

Catastro de Patentes ( Activas )

Patentes Total:		2								
Tipo										
COMERCIAL										
Actividad										
VENTA DE REPUESTOS Y LUBRICANTES DE VEHICULO										
Nro. Patente	Clave Predial	Propietario	Identificador	Nombre Comercial	Dirección	Inicio de Actividad	Capital	Base Activo	Artesano	Lleva Contabilidad
1307	010250001001038	CORDOVA CHICA JULIAN SALVADOR	0103319760001	S/N	29 DE ENERO Y LUCIANO VALLEJO	2015-05-07	3.000,00	3.000,00	NO	NO
1044		PIEDRA ZAMBRANO JHENI MARISOL	0105148167001	PIEDRA ZAMBRANO JHENI MARISOL	AV GIRÓN PASAJE ENTRADA A LA ASUNCIÓN	2016-07-09	1.500,00		NO	NO

Eliás Astudillo S/N y García Moreno - Azuay - Ecuador - Telf: (07) 2275212- 2275911 - gadmgiron@giron.gob.ec - RUC: 0160000350001

FECHA IMPRESION: 18/05/2022 16:32

USUARIO: MABRITO

1 / 1

