



ITSEP

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO ECUATORIANO DE PRODUCTIVIDAD

Formación Emprendedora y Empresarial

Trabajo de Investigación

TECNOLOGÍA SUPERIOR EN:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

CARRERA:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN TECNICENTRO DE MANTENIMIENTO DE NEUMÁTICOS EN EL CANTÓN PEDRO MONCAYO, PARROQUIA TABACUNDO.

AUTOR/ES

ILBAY GUZMAN SILVIA YOLANDA

TUTOR

Ing. Omar Vinuesa M.B.A.

CIUDAD

Quito, D.M.

AÑO

2026

Agradecimiento

Quiero agradecer primeramente a DIOS por brindarme sabiduría, ser mi fortaleza mi refugio, ser mi luz que guio mi camino, y brindarme las fuerzas necesarias para seguir adelante y permitirme alcanzar esta meta tan importante en mi vida, la dicha de ver este sueño realizado.

A mis padres Manuel y Julianita, los grandes seres de mi vida, los que siempre estaban para brindarme su amor puro, su apoyo absoluto y sus sabios consejos. Por qué de ustedes aprendí el valor de la perseverancia, a no rendirme jamás y a seguir adelante día tras día, incluso en las circunstancias más difíciles, los que me enseñaron a perseguir mis sueños a no quedarme y seguir adelante esforzando en todo momento, dando lo mejor de mí les doy gracias por criarme una mujer valiente y no darme por vencida.

A mi esposo Marcelo, por el apoyo incondicional y por ser mi compañero de vida también el que me acompaño en cada etapa de este proceso. Agradezco profundamente por tu paciencia infinita durante mis largas jornadas de estudio y tu comprensión ante mis ausencias temporales al no poder compartir momentos de alegrías en familia, te doy gracias por cuidar de nuestro hogar, lo cual me dio la tranquilidad necesaria seguir y para que este sueño se hiciera realidad.

A hermana, mis hermanos por ser mis grandes compañeros de vida, mi refugio en los momentos estrés y mi fuente constante de alegría, por brindarme su apoyo moral, su presencia y sus palabras de alientos fueron el impulso necesario para no rendirme durante mi trayecto de estudio y por celebrar cada uno de mis pequeños avances como si fueran los suyos.

También a mis cuñadas por ser mis compañeras de vida las que siempre estaban pendientes de mí con sus palabras de aliento.

De manera especial agradezco a mis distinguidos profesores, por haber sido una fuente constante de conocimientos, guía e inspiración a lo largo de mi formación profesional, agradezco profundamente a cada uno por su generosidad al compartir su experiencia y su paciencia al orientar mis ideas académicas y por sembrar en mí el deseo de superación constante.

De manera especial expreso mi gratitud a mi asesor de la tesis, Mgs. Omar Vinueza por su valioso tiempo, sus acertadas correcciones y su visión crítica, elementos que fueron fundamentales para elevar la calidad de la investigación y enseñarme el valor de la disciplina constante para el mejoramiento.

También extendiendo mi profunda gratitud a mi coordinadora de carrera la Mgs. Angelica Aldaz por su valioso acompañamiento su paciencia y su calidez humana. Su labor constante y su respaldo incondicional en los momentos claves de mi formación que fueron fundamentales para superar retos académicos y administrativos, permitiendo alcanzar con éxito este anhelado título profesional.

Doy gracias al Instituto Tecnológico Superior Ecuatoriano De Productividad por abrirnos sus puertas y brindarnos una formación de excelencia orientada al éxito profesional, expreso mi gratitud a toda la comunidad institucional por proveer un entorno de aprendizaje optimo, lleno de herramientas prácticas y valores que me permitieron creer en el ámbito laboral.

Dedicatoria

A mis amados hijos, Estefany, Deivid y Jhostin quienes son la luz de mis ojos, mi mayor bendición.

Gracias por su paciencia, su comprensión y su apoyo incondicional durante este largo camino que nos tocó recorrer juntos no asido fácil, pero lo logramos este esfuerzo no es solo mío sino también de ustedes porque ustedes fueron mi gran motivo, mi motor que me impulso para seguir adelante y no rendirme, porque sin su compañía y fortaleza, no habría sido posible llegar hasta aquí.

Los amo con todo mi corazón.

Índice General

Introducción	1
Definición y Justificación del Tema	3
Planteamiento del Problema	3
XII. Objetivo General.....	4
XIII. Objetivos Específicos	4
XIV. Metodología de la Investigación.....	4
CAPÍTULO I: Diagnóstico Y Contextualización	15
1.1. Descripción del Tema de Investigación.....	15
1.1.1. Análisis del Sector o Área de Estudio.....	15
1.1.2. Identificación del Problema u Oportunidad.....	15
1.2. Caracterización del Objeto de Estudio.....	16
1.2.1. Descripción General.....	16
1.2.2. Naturaleza Jurídica o Normativa.....	17
1.2.3. Actores Involucrados	17
1.2.4. Estructura Organizacional o Funcional	17
1.2.5. Roles y Perfiles Relevantes	18
1.3. Orientación Estratégica del Proyecto	19
1.3.1. Misión / Propósito del Proyecto	19
1.3.2. Visión / Proyección Futura.....	19
1.3.3. Valores o Principios Rectores	19
1.3.4. Políticas Generales	20
1.3.5. Análisis PESTEL	21
1.3.6. Análisis de las 5 Fuerzas de Porter.....	22
1.3.7. Análisis FODA.....	23
1.3.7.1. Análisis FODA del tecnicentro Tabacundo	25
1.3.8. Estrategias de Desarrollo	26
1.3.9. Objetivos Estratégicos	26
CAPÍTULO II: Análisis Del Entorno	27
2.1. Análisis de la demanda / necesidad.....	27
2.1.1. Perfil de los Beneficiarios o Usuarios Potenciales.....	27
2.1.2. Tipo de Mercado o Contexto	27
2.1.3. Segmentos y Grupos Objetivo	28
2.1.4. Comportamiento, Hábitos o Patrones Relevantes.....	28
2.1.4.1. Encuestas.....	28
4.1.1.1. Entrevistas (cualitativo)	37

4.1.1.2.	Focus Group (cualitativo)	43
4.1.1.3.	Análisis e Interpretación de Resultados	44
4.2.	Análisis de la Oferta / Situación Actual	44
4.2.1.	Perfil del Actor Principal	44
4.2.2.	Variables Psicográficas y Demográficas Pertinentes	44
4.3.	Plan de Acción o Propuesta	44
4.3.1.	Producto, Servicio o Intervención Propuesta	44
4.3.2.	Costos / Accesibilidad	45
4.3.3.	Comunicación y Difusión	45
4.3.4.	Distribución o Implementación	45
4.4.	Posibilidades desde el Punto de Vista del Entorno	45
4.4.1.	Ventaja Diferencial o Propuesta de Valor	45
4.4.2.	Análisis de Fuerzas o Factores del Entorno	46
4.4.3.	Barreras o Restricciones Identificadas	46
CAPÍTULO III: Aspectos Técnicos Y Operativos		47
5.1.	Procesos y Control de Calidad	47
5.1.1.	Diagramas de Flujo del Proceso	47
5.1.2.	Mecanismos de Control y Seguimiento	47
5.2.	Capacidad Operativa	47
5.2.1.	Capacidad de Ejecución o Producción	47
5.2.2.	Dimensionamiento del Proyecto	48
5.3.	Infraestructura y Recursos.....	48
5.3.1.	Espacios, Equipos o Recursos Necesarios	48
5.3.2.	Distribución y Organización Física o Lógica.....	48
5.4.	Análisis de Recursos y Proveedores.....	49
5.4.1.	Insumos, Materiales o Herramientas Necesarias.....	49
5.4.2.	Criterios de Selección	50
5.5.	Normativa Aplicable	51
5.5.1.	Normas Técnicas, Sanitarias, Ambientales o Sectoriales	51
5.5.2.	Medidas de Seguridad y Cumplimiento	52
5.6.	Localización o Ámbito de Aplicación	52
5.6.1.	Macro Localización	52
5.6.2.	Micro Localización	53
5.6.3.	Factores de Decisión.....	53
5.7.	Matriz de Impacto y Mitigación.....	53
5.7.1.	Impactos Sociales, Ambientales y Económicos	54

5.7.2.	Plan de Mitigación	54
5.8.	Desarrollo de la propuesta	55
5.8.1.	Lista de estrategia de marketing.....	55
5.8.2.	Lista de estrategia de administración	55
CAPÍTULO IV:.....		57
Estudio Económico Y Evaluación.....		57
6.1.	Estructura Económica del Proyecto.....	57
6.1.1.	Plan de Inversiones.....	57
6.1.2.	Fuentes de Financiamiento.....	58
6.1.3.	Presupuesto de Ingresos	58
6.1.4.	Presupuesto de Costos	59
6.1.5.	Presupuesto de Gastos	60
6.1.6.	Estado de Resultados Proyectado	61
6.1.7.	Punto de equilibrio	62
6.2.	Evaluación del Proyecto	63
6.2.1.	Indicadores de Viabilidad: VAN, TIR, ROE/ROA, Período de Recuperación.....	63
6.2.1.1.	VAN Y TIR.....	63
6.2.1.2.	ROE Y ROA	65
6.2.1.3.	Plan de recuperación	66
PLAN DE CONTINGENCIA Y SALIDA.....		65
Matriz de Situaciones Adversas		65
Medidas de Mitigación y Alternativas.....		66
CONCLUSIONES		67
RECOMENDACIONES		67

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Tipo de neumáticos	10
Gráfico 2 Balanceo de Neumáticos	12
Gráfico 3 Estructuras Organizacional.....	18
Gráfico 4 Grafico 1 de la encuesta 1	29
Gráfico 5 Gráfico 2 de la pregunta 2	29
Gráfico 6 Gráfico 3 de la encuesta 3	30
Gráfico 7 Grafico 4 de la encuesta 4	31
Gráfico 8 Grafico 5 de la encuesta 5	32
Gráfico 9 Gráfico 6 de la encuesta 6	33
Gráfico 10 Grafico 7 de la encuesta 7	34
Gráfico 11 Grafico 8 de la encuesta 8	35
Gráfico 12 Grafico 9 de la encuesta 9	36
Gráfico 13 Gráfico 10 de la encuesta 10	36
Gráfico 14 Focus group.....	43
Gráfico 15 Diagrama de Flujo del Proceso.....	47
Gráfico 16 Plano del tecnicentro	49
Gráfico 17 VAN TIR	64
Gráfico 18 Encuestas realizadas	70
Gráfico 19 ubicación donde se ejecutará el proyecto Cantón Pedro Moncayo Tabacundo	72
Gráfico 20 RUC	72
Gráfico 21 Organismo de control	73
Gráfico 22 Formulario de la patente.....	73
Gráfico 23 Super intendencias de Compañía.....	73
Gráfico 24 Mercadería a la venta	74
Gráfico 25 Imagen como estaría estructurado el tecnicentro	74
Gráfico 26 Pistola de impacto para autos	75
Gráfico 27 Pistola de impacto para camiones.....	76
Gráfico 28 Gatas hidráulicas	76
Gráfico 29 Desenllantadora de autos.....	77
Gráfico 30 Desenllantadora de camiones	78
Gráfico 31 Compresor de aire	78
Gráfico 32 Balanceo de auto y camión.....	79
Gráfico 33 Alineadora de auto y camiones.....	80
Gráfico 34 Materiales de trabajo	80

Índice de Tablas

Ilustración 1 Elaboración de la Matriz FODA	26
Ilustración 2 Tabla 1 Pregunta 1 de la encuesta.....	28
Ilustración 3 Tabla 2 de la encuesta 2.....	29
Ilustración 4 Tabla 3 de la pregunta 3	30
Ilustración 5 Tabla 4 de la encuesta 4.....	31
Ilustración 6 Tabla 5 de la pregunta 5	32
Ilustración 7 Tabla 6 de la pregunta 6	32
Ilustración 8 Tabla 7 de la pregunta 7	33
Ilustración 9 Tabla 8 de la pregunta 8	34
Ilustración 10 Tabla 9 de la pregunta 9	35
Ilustración 11 Tabla 10 de la pregunta 10	36
Ilustración 12 Matriz de Impacto Mitigación	54
Ilustración 13 Inversión Inicial.....	57
Ilustración 14 Tabla Presupuesto de Ingresos.....	58
Ilustración 15 Presupuesto de Costos	59
Ilustración 16 Presupuesto de Gasto.....	60
Ilustración 17 Estado de resultado.....	61
Ilustración 18 punto de Equilibrio	62
Ilustración 19 Tabla de detalle del VAN TIR.....	63
Ilustración 20 Tabla del ROE Y ROA.....	65
Ilustración 21 Plan de recuperación.....	66
Ilustración 22 Plan de contingencia y salida.....	65
Ilustración 23 Medidas de mitigación y alternativas	66

Resumen Ejecutivo - Palabras Clave

El presente proyecto tiene como propósito analizar la viabilidad de crear un tecnicentro especializado en mantenimiento de neumáticos en la parroquia de Tabacundo, cantón Pedro Moncayo. La propuesta surge de las necesidades de los propietarios de vehículos de contar con un servicio confiable, seguro, rápido y accesible para el cuidado de los neumáticos.

El problema identificado se relaciona con la necesidad de mejorar el acceso a servicios especializados en mantenimiento de neumáticos, considerando que tener un adecuado estado de neumáticos es importante para la seguridad y el buen funcionamiento de los vehículos, por ello el tecnicentro ofrece el servicio de alineación, balanceo, enllantado, parchado y venta de neumáticos, dirigido a los propietarios de los vehículos de la localidad.

Este proyecto busca diferenciarse mediante una atención de calidad, precios accesibles, personal capacitado y equipos adecuados, procurando generar confianza y satisfacción a los clientes. También se plantea estrategias de promoción y fidelización para lograr un crecimiento progresivo y fortalecer la presencia del tecnicentro en el mercado local.

Para la propuesta en marcha se considera una inversión inicial aproximadamente de \$ 30.000 las proyecciones financieras se realizan en un periodo de cada año considerando los ingresos, costos, gastos y flujos de activos. La evaluación del proyecto incluye indicadores de resultados como el VAN, TIR y periodo de recuperación las cuales permiten analizar su rentabilidad y capacidad de recuperación de la inversión.

En conclusión, el proyecto de mantenimiento de neumáticos presenta una alternativa orientada a la satisfacción y la necesidad de los propietarios de los vehículos en la parroquia de Tabacundo, mediante servicios de calidad, atención eficiente y precios accesibles, buscando alcanzar una operación rentable y sostenible en el mercado local.

Abstract – Keywords

This project aims to analyze the feasibility of establishing a specialized tire maintenance center in the parish of Tabacundo, within the Pedro Moncayo canton. The proposal stems from vehicle owners' need for a reliable, safe, fast, and accessible tire care service.

The identified issue relates to the need for better access to specialized tire maintenance services; given that proper tire condition is crucial for vehicle safety and performance, the center will offer alignment, balancing, tire mounting, patching, and sales services to local vehicle owners.

The project seeks to differentiate itself through quality service, affordable prices, trained staff, and appropriate equipment, aiming to build customer trust and satisfaction. It also outlines promotional and customer loyalty strategies to achieve steady growth and strengthen the center's presence in the local market.

The proposed venture entails an initial investment of approximately \$30,000. Financial projections are calculated on an annual basis, accounting for revenue, costs, expenses, and cash flows. The project evaluation includes key performance indicators—such as Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and payback period—to assess profitability and the investment's recovery potential.

In conclusion, the tire maintenance project offers an alternative tailored to the needs and satisfaction of vehicle owners in the parish of Tabacundo, providing quality services, efficient customer care, and affordable prices, while aiming for a profitable and sustainable operation in the local market.

Introducción

El mantenimiento adecuado de los neumáticos constituye un aspecto importante para la seguridad y el buen funcionamiento de los vehículos, ya que permite reducir riesgos durante la conducción y prolongar la vida útil de los neumáticos. En este contexto, los servicios de alineación, balanceo, reparación y mantenimiento requieren atención oportuna y personal capacitado para responder a las necesidades de los propietarios de vehículos.

En la parroquia Tabacundo, cantón Pedro Moncayo, se identifica la necesidad de contar con servicios especializados de mantenimiento de neumáticos que brinden atención confiable, segura y accesible. Esta situación representa una oportunidad para desarrollar una propuesta de negocio orientada a mejorar la atención de los usuarios y facilitar el acceso a servicios que contribuyan al adecuado estado de los vehículos.

Por esta razón, el presente proyecto plantea la creación de un tecnicentro especializado en mantenimiento de neumáticos, dirigido a los propietarios y conductores de vehículos de la parroquia Tabacundo y sectores cercanos. La propuesta busca diferenciarse mediante una atención de calidad, personal capacitado, equipos adecuados, precios accesibles y estrategias orientadas a generar confianza y fidelización de los clientes.

El objetivo principal del proyecto es analizar la viabilidad para la creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos en la parroquia Tabacundo, cantón Pedro Moncayo, considerando los aspectos comerciales, técnicos, administrativos y financieros necesarios para su funcionamiento. Para ello, se estudia el mercado, se identifican las necesidades de los clientes, se determina la capacidad operativa, se establecen los recursos requeridos y se evalúa la rentabilidad de la propuesta mediante indicadores financieros.

La investigación se desarrolla mediante la recopilación y análisis de información del mercado, utilizando herramientas como encuestas y técnicas cualitativas para conocer las necesidades y preferencias de los potenciales clientes. Además, se realizan estudios administrativos, técnicos y financieros que permiten determinar las condiciones necesarias para la puesta en marcha y sostenibilidad del tecnicentro.

El proyecto se estructura en diferentes capítulos. En primer lugar, se presentan los fundamentos y aspectos generales de la propuesta; posteriormente, se desarrolla el estudio de mercado y el análisis estratégico. Luego, se abordan los aspectos técnicos, administrativos y operativos necesarios para el funcionamiento del negocio. Finalmente, se presenta el estudio financiero y la evaluación del proyecto mediante indicadores como el VAN, la TIR y el período de recuperación de la inversión, con el propósito de determinar su viabilidad y sostenibilidad.

Definición y Justificación del Tema

Tema: Plan de negocio para la creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos en el cantón Pedro Moncayo, parroquia Tabacundo.

Antecedentes

En los últimos años, el sector automotriz ha experimentado un crecimiento significativo debido al crecimiento del parque vehicular y a la necesidad constante de mantener los vehículos en óptimas condiciones para garantizar su seguridad y funcionamiento. En este sentido los servicios de vulcanización, mantenimiento de llantas y asistencia técnica se ha convertido en una necesidad esencial para conductores de los vehículos.

A pesar de la alta demanda, en muchas zonas la oferta de servicios especializados presenta limitaciones, ya sea por la falta de equipamiento adecuado, tiempos de atención prolongada o ausencia de personal capacitado. Esto genera una oportunidad para la creación de un tecnicentro especializado en mantenimiento de neumáticos que ofrezca a un servicio más profesional, eficiente y confiable.

Planteamiento del Problema

En la parroquia de Tabacundo existe una creciente cantidad de vehículos, pero no hay suficientes establecimientos especializados en el mantenimiento de los neumáticos. Por esta razón muchos conductores deben trasladarse a otros lugares para acceder a los servicios como alineación, balanceo, reparación y cambio de llantas, lo que representa pérdida de tiempo y gastos adicionales.

La falta de un tecnicentro especializado limita el acceso a un mantenimiento adecuados de los neumáticos, lo que puede provocar un mayor desgaste en las llantas y afectar la seguridad de los conductores. Por otra parte, los usuarios buscan encontrar en un solo lugar tanto los servicios de mantenimiento como la posibilidad de venta de neumáticos.

Ante esta necesidad, se propone elaborar un plan de negocio para la creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos en Tabacundo, con el propósito de ofrecer un servicio de calidad, cubrir la demanda existente y contribuir al desarrollo económico de la zona.

XII. Objetivo General

Elaborar un plan de negocio para la creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos en la parroquia de Tabacundo, cantón Pedro Moncayo, con el fin de evaluar la viabilidad del proyecto y ofrecer servicio especializado de calidad.

XIII. Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado para identificar la demanda y las necesidades de los propietarios de los vehículos en relación con los servicios de mantenimiento de neumáticos en la parroquia Tabacundo.
- Determinar los recursos técnicos y operativos necesarios para creación y funcionamiento del tecnicentro de mantenimiento de neumáticos.
- Diseñar la estructura administrativa y organizacional del tecnicentro para garantizar una adecuada gestión del negocio.
- Evaluar la viabilidad financiera del proyecto mediante el análisis de la inversión, costos, ingresos y rentabilidad esperada.

XIV. Metodología de la Investigación

La presente investigación tendrá un enfoque mixto ya que combinará métodos cuantitativos y cualitativos para obtener una información actual sobre la viabilidad de la creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos en la parroquia de Tabacundo.

El enfoque cuantitativo permitirá recopilar datos mediante encuestas que se aplicará a los propietarios de los vehículos, mientras que el enfoque cualitativo nos permitirá analizar las necesidades, oportunidades del mercado objetivo.

XV. Marco Teórico

- La administración

La teoría clásica de la administración fue desarrollada por Henry Fayol y se centra en la importancia de organizar y administrar adecuadamente los recursos de una empresa para alcanzar sus objetivos. Fayol considera que la administración comprende funciones fundamentales como planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar, las cuales permiten establecer un funcionamiento ordenado y eficiente dentro de una organización.

Esta teoría también plantea principios administrativos relacionados con la división del trabajo, autoridad y responsabilidad, disciplina, unidad de mando, unidad de dirección, orden, equidad e iniciativa. Estos principios permiten establecer responsabilidades y mejorar la coordinación entre las diferentes actividades de una empresa. (Herrera, 2020)

- Plan de Negocio:

Para saber qué es un plan de negocios de manera funcional es útil entender que sirve para documentar y comunicar la visión, misión, estrategia y objetivos de una entidad o proyecto. Esto implica una exposición clara de cada aspecto, facilitando la comprensión tanto para los miembros internos de la organización como para terceros interesados.

Además, el plan de negocios actúa como una herramienta de promoción ante posibles proveedores de recursos financieros, detallando elementos como las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para que los inversionistas comprendan los beneficios potenciales y los riesgos asociados al otorgar financiamiento.

Por lo tanto, la importancia de un plan de negocios radica en guiar la toma de decisiones y proporcionar un marco para la acción, permitiendo identificar oportunidades de negocio, anticipar obstáculos y desarrollar estrategias efectivas para alcanzar el éxito empresarial a largo plazo. (UNIR, 2024)

- Emprendimiento Automotriz

El emprendimiento automotriz incluye todas las actividades productivas y de servicios relacionadas con el mantenimiento, reparación y atención técnica de vehículos. El crecimiento del parque automotor en las ciudades ha impulsado la demanda de servicios confiables y especializados lo cual convierte a los tecnicentro y taller de neumáticos en

negocios de alta relevancia para la seguridad vial. La experiencia técnica y el equipo son solo una pequeña parte de lo que implica abrir un taller mecánico. El éxito a largo plazo depende de elegir el modelo de negocio adecuado, comprender el mercado local y construir una reputación que fomente las visitas recurrentes y las recomendaciones. Los clientes confían en la confianza al elegir dónde llevar sus vehículos, lo que hace que tanto las decisiones operativas como la experiencia del cliente sean igualmente importantes.

A continuación, repasaremos los aspectos básicos sobre cómo iniciar un taller de reparación de automóviles y cómo generar confianza en los clientes durante el proceso.

Cómo elegir el tipo de taller mecánico adecuado

Los talleres de reparación de automóviles pueden variar en alcance y especialización. Definir tu enfoque desde el principio te ayudará a determinar tus necesidades de equipo, personal y clientes objetivo.

Algunos de los tipos más comunes de talleres de reparación de automóviles incluyen:

Talleres de reparación de automóviles en general.

Talleres de servicio rápido y cambio de aceite

Centros de servicio de neumáticos y ruedas

Talleres de reparación de carrocerías y colisiones

Servicios de reparación y reemplazo de cristales para automóviles

Talleres de reparación especializados (como frenos, transmisiones o diagnósticos)

Cada tipo de taller requiere un nivel diferente de inversión y experiencia. Los talleres de reparación general ofrecen una gama más amplia de servicios, mientras que los talleres especializados permiten centrarse en un área específica y adquirir una experiencia técnica más profunda. (supply, 2025)

- La Microempresa

Es una unidad económica caracterizada por tener pocos trabajadores, baja inversión inicial y una estructura organizativa simple. Este tipo de empresa juega un papel importante en la economía local ya que genera empleo, dinamiza el comercio y permite atender necesidades específicas de la comunidad su flexibilidad facilita la adaptación a cambios del mercado y a las demandas de los clientes, la microempresa o pequeñas empresas según la [Comisión Económica para América Latina y el Caribe](#) es un tipo de organización que tiene dimensiones reducidas frente a otro tipo de empresas. Por ello, tienen una cantidad de empleados y un volumen de facturación menor que las medianas y grandes empresas.

Ante la pregunta qué es una microempresa, se debe responder con cautela, debido a que los criterios que la definen varían en función del país al que hagamos referencia. Así que, es posible afirmar que existe una divergencia que no posibilita hacer una categorización global, por este motivo, te recomendamos contrastar esta definición de microempresa con la legislación vigente que estipula cada país.

No obstante, lo que sí se puede afirmar de las microempresas es que suelen estar administradas por sus propios dueños, pueden ser conformadas por un grupo familiar y tienen por objetivo el crecimiento homogéneo de una empresa. Y, por último, no requieren de un gran capital para su constitución.

Las microempresas se pueden clasificar por su tipo de actividad, las más comunes son:

Comerciales.

Productivas.

Servicios. (BOOKS, 2024)

- Estudio de mercado

Un estudio de mercado es un conjunto de acciones realizadas por organizaciones comerciales que tienen como objetivo obtener información sobre el estado actual de un segmento determinado mercado. Su finalidad es conocer en profundidad el nicho que se pretende conquistar, como así también su grado de rentabilidad.

Conocer al consumidor es primordial para ofrecer una experiencia personalizada. El 66% de los clientes de Reino Unido cree que las marcas están usando información desactualizada sobre ellos.

Éstas son algunas de las cosas más importantes que puedes hacer con un estudio de mercado:

Conocer a tu público objetivo e identificar sus necesidades.

Saber cuáles son los precios más competitivos.

Conocer la rentabilidad de determinado sector del mercado.

Desarrollar estrategias para tomar mejores decisiones comerciales.

Saber cuáles son las debilidades y fortalezas de tu compañía.

Medir campañas y estrategias de marketing.

En esta guía te explicaremos en detalle qué es el estudio de mercado y para qué sirve, cuáles son sus características más importantes y los tipos de investigación de mercado que puedes encontrar. Además, veremos algunos ejemplos sobre cómo hacer tu propio estudio de mercado. (Silva, 2023)

- Neumáticos

Los neumáticos como elementos básicos de la seguridad activa de los automóviles, deben desarrollar y garantizar las máximas prestaciones posibles. Esto requiere una amplia gama de condicionantes dinámicos en su diseño y construcción, debido a las exigencias de este componente en su servicio: capacidad de carga, elasticidad, amortiguación, estabilidad direccional y la máxima adherencia en tracción y frenado, además de proporcionar una resistencia a la rodadura mínima y una máxima duración al desgaste.

Todas estas prestaciones y requerimientos pueden resultar afectados y reducidos si los usuarios no mantienen los parámetros principales de diseño y construcción en lo referente a la correcta utilización de los mismos: presión de inflado, profundidad mínima de banda de rodadura, índices de carga y códigos de velocidad...

Para garantizar estos parámetros los neumáticos llevan grabados en relieve en los laterales, unos códigos con una serie de números y letras, mediante las cuales se puede identificar las características de mayor relevancia del neumático, como son sus dimensiones principales, características de construcción y requerimientos de utilización.

Componentes del neumático y sus funciones

- Banda de rodamiento: está compuesta de caucho y proporciona un buen agarre y una alta resistencia.
- Calandraje interior: está compuesto de caucho, proporciona la hermeticidad e impide la penetración de la humedad en los neumáticos sin cámara.
- Flanco: está compuesto de caucho y protege de agresiones laterales y de los efectos meteorológicos.
- Refuerzo del talón: está compuesto por Nylon, aramida, cordón de acero. Su función es asegurar el final de las capas de acero de la carcasa y reforzar la estructura del núcleo del talón.
- Núcleo del talón: está compuesto por cable de acero engomado para asegurar el neumático firmemente en la llanta. (FUNDACION, 2026)

- Tipos de neumáticos

Tipos de neumáticos según la estación: neumáticos de verano, invierno y all-season

Los neumáticos estacionales están desarrollados para ofrecer un rendimiento óptimo dentro de un rango de temperatura definido y un conjunto de condiciones climáticas. Elegir el neumático estacional adecuado es esencial para mantener un agarre fiable, distancias de frenado seguras y un desgaste uniforme, asegurando un rendimiento consistente durante toda la vida útil del neumático.

- Neumáticos de verano: mejor rendimiento en condiciones cálidas y secas

Los [neumáticos de verano](#) tienen un compuesto específico que proporciona un agarre excelente al conducir en carreteras tanto secas como mojadas en condiciones más cálidas. Asimismo, tienen menos resistencia de rodadura, son más eficaces en términos de consumo de combustible y generan menos ruido al circular por carretera.

El patrón del perfil de los neumáticos de verano es más simple, con menos surcos para el paso de agua, maximizando la superficie de contacto con la carretera. En consecuencia, el vehículo tiene más tracción y frenado durante los meses secos del verano.

Sin embargo, esas mismas características —el compuesto único de caucho y el diseño simple de la banda de rodadura optimizado para el rendimiento a altas temperaturas— hacen que los [neumáticos de verano no sean adecuados para las situaciones de conducción de invierno](#). Cuando la temperatura es inferior a los 7 °C, el compuesto se vuelve duro y quebradizo, y el diseño de la banda de rodadura no tiene un comportamiento adecuado con nieve o hielo.

Gráfico 1 Tipo de neumáticos



Referencia: Pagina web

- Neumáticos de invierno: máximo agarre en nieve, hielo y carreteras heladas

Los [neumáticos de invierno](#) proporcionan un agarre excepcional en carreteras cuya superficie está cubierta de nieve o hielo, así como en carreteras mojadas en condiciones frías.

El compuesto de la banda de rodadura de los neumáticos de invierno contiene más caucho natural, por lo que no se endurece cuando la temperatura es inferior a los 7°C. Permanece flexible y ágil en climas fríos para reducir la distancia de frenado.

El diseño de la banda de rodadura tiene bloques más profundos que se clavarán en la nieve y el hielo para proporcionar más agarre. Además, los neumáticos de invierno tienen numerosas laminillas y canales, que son excelentes para despejar agua y aguanieve del camino del coche, reduciendo el riesgo de aquaplaning.

Sin embargo, [los neumáticos de invierno no deben utilizarse durante el verano](#). El compuesto es demasiado suave para el asfalto seco, lo que significa que se desgastará más rápido y no proporcionará el mismo agarre.

- Neumáticos All-season tires: una opción equilibrada para climas moderados

Un neumático all-season combina características tanto de los neumáticos de verano como de los de invierno, ofreciendo una solución híbrida con los beneficios de ambos. Para los conductores que viven en regiones con condiciones invernales suaves (las temperaturas rara vez bajan de cero), los neumáticos all-season pueden ser una alternativa. Los neumáticos all-season de Continental ofrecen seguridad y rendimiento premium. Además, los conductores pueden ahorrar dinero y tiempo, y reducir el esfuerzo requerido para los cambios estacionales de neumáticos. Pero recuerda siempre que los neumáticos de verano y de invierno están específicamente adaptados a las condiciones correspondientes. (CONTINENTAL, 2026)

- Balanceo

El balanceo de neumáticos, también conocido como equilibrado de ruedas, es un proceso mediante el cual se distribuye uniformemente el peso del neumático y la llanta alrededor de su eje. Para lograrlo, se colocan pequeños contrapesos en puntos estratégicos de la llanta, con el fin de corregir cualquier desajuste y evitar vibraciones que puedan comprometer la estabilidad del automóvil.

Un neumático desbalanceado puede generar vibraciones en el volante, su desgaste prematuro y afectaciones en otros componentes del auto, como la suspensión y la dirección. Además, una distribución desigual del peso puede aumentar el esfuerzo del motor, afectando el consumo de combustible.

Gráfico 2 Balanceo de Neumáticos



Referencia: Página web

Tipos de balanceo de neumáticos

Existen diversos tipos de balanceo de neumáticos; sin embargo, los más comunes son:

- Balanceo estático: Este método se enfoca solo en corregir el desequilibrio vertical, es decir, el movimiento hacia arriba y hacia abajo del neumático durante su giro.
- Balanceo dinámico: Es más avanzado que el balanceo estático porque permite corregir tanto el desequilibrio vertical como el horizontal.

En la mayoría de los casos, estos componentes requieren un balanceo combinado que corrija ambos tipos de desequilibrio.

Beneficios del balanceo de neumáticos

- Realizar un balance de los neumáticos trae consigo diversas ventajas, entre ellas:
 - Mayor vida útil de los neumáticos: Evita el desgaste irregular y prematuro.
 - Mejor estabilidad y control del carro: Reduce las vibraciones, lo que mejora la seguridad y comodidad en la conducción.
 - Menor desgaste en la suspensión y dirección: Protege otros componentes mecánicos del auto.
 - Optimización del consumo de combustible: Un balanceo correcto reduce la resistencia al rodamiento, mejorando la eficiencia del auto. (KN, 2026)
- Alineación

Alinear tus neumáticos y ruedas implica que un técnico automotriz ajuste los ángulos de las ruedas de tu vehículo para que cumplan con las especificaciones del fabricante del auto. Este proceso mejora la estabilidad de la dirección, ayuda a equilibrar el desgaste de los neumáticos y el rendimiento de manejo en general.

Cuando los técnicos automotrices realizan una alineación de neumáticos, ajustan tres ángulos importantes para ayudar a lograr un rendimiento óptimo del vehículo: avance, convergencia y comba o caída.

El avance es la inclinación hacia adelante o hacia atrás del eje de dirección, visto desde el lado de tu vehículo, lo que afecta el balance y la estabilidad de la dirección.

La convergencia se refiere a la dirección en la que apuntan los neumáticos entre sí cuando se observan desde arriba. Esto afecta la uniformidad con la que se desgastan los neumáticos.

La comba o caída, que se observa desde el frente, es la inclinación del neumático hacia adentro o hacia afuera y es importante para mantener el agarre en la carretera durante las curvas. Estos ajustes son similares al equilibrio de un balancín, es decir, cada ángulo debe estar configurado correctamente para asegurar que el vehículo se mueva de una

forma suave y uniforme.

Elegir una alineación de dos ruedas o cuatro ruedas depende del diseño de tu vehículo y de los síntomas que tenga. La alineación de dos ruedas, a menudo llamada alineación delantera, se concentra en ajustar los ángulos de los neumáticos delanteros. Esto es más común en vehículos en los que solo giran las ruedas delanteras. Sin embargo, un técnico automotriz podría realizar una alineación trasera si tu auto tiene capacidad de dirección trasera o si una inspección revela problemas de alineación trasera a pesar de que la alineación delantera sea correcta. Este ajuste en particular es similar a una alineación delantera, pero adaptado a la configuración única de las ruedas traseras.

En el caso de un vehículo con tracción en las cuatro ruedas, la alineación de las cuatro ruedas ajusta las ruedas delanteras y traseras. Este enfoque completo es importante para los vehículos con suspensiones independientes en las cuatro ruedas, ya que asegura una operación uniforme entre las ruedas delanteras y traseras. La alineación de las cuatro ruedas ayuda a que el vehículo maneje como se debe, manteniendo su estabilidad en línea recta y reduciendo el desgaste desigual de los neumáticos. (TOYOTA, 2026)

Justificación del proyecto

La creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos se justifica debido a la creciente necesidad de servicios de vulcanización y mantenimientos de neumáticos en la zona, actualmente muchos conductores enfrentan dificultades para encontrar un tecnicentro que les brinde atención rápida, profesional y confiable, ya que la oferta existente es limitada o carece de equipamiento adecuado, reparación de baja calidad y riesgos para la seguridad de vehículo.

El proyecto brindará una oportunidad para generar ingresos, crear fuentes de ingresos de empleo y contribuir al desarrollo económico de la parroquia. Por esta razón la propuesta busca responder a una necesidad existente del mercado local y establecer un negocio de mantenimiento de neumáticos que sea sostenible y competitivo.

CAPÍTULO I: Diagnóstico Y Contextualización

1.1. Descripción del Tema de Investigación

Plan de negocio para la creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos en el cantón Pedro Moncayo, parroquia Tabacundo.

1.1.1. Análisis del Sector o Área de Estudio

La investigación se realizará en la parroquia de Tabacundo, cantón Pedro Moncayo, una zona que cuenta con una importante actividad comercial. Estas actividades generan una constante circulación de vehículos, lo que incrementa la necesidad de servicios relacionados con el mantenimiento y cuidado de neumáticos.

El sector automotriz presenta un incremento en los últimos años lo que permite una mayor demanda de servicios como alineación, balanceo, reparación, cambio y mantenimiento de neumáticos, así como la compra de llantas para su remplazo.

Los principales usuarios de estos servicios son propietarios de vehículos particulares, camionetas, taxis y vehículos de transporte pesado, quienes requieren de soluciones rápidas y confiables para mantener sus vehículos en buen estado.

Por esta razón el estudio se enfocará en analizar las características del sector automotriz en Tabacundo, identificando las necesidades de los clientes y las oportunidades existentes para la creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos que también ofrezca la venta de neumáticos como servicio complementario.

1.1.2. Identificación del Problema u Oportunidad

En la parroquia de Tabacundo existe una creciente cantidad de vehículos, pero no hay suficientes establecimientos especializados en el mantenimiento de los neumáticos. Por esta razón muchos conductores deben trasladarse a otros lugares para acceder a los servicios como alineación, balanceo, reparación y cambio de llantas, lo que representa pérdida de tiempo y gastos adicionales.

La falta de un tecnicentro especializado limita el acceso a un mantenimiento adecuados de los neumáticos, lo que puede provocar un mayor desgaste en las llantas y afectar la seguridad de los conductores. Por otra parte, los usuarios buscan encontrar en

un solo lugar tanto los servicios de mantenimiento como la posibilidad de venta de neumáticos.

Ante esta necesidad, se propone elaborar un plan de negocio para la creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos en Tabacundo, con el propósito de ofrecer un servicio de calidad, cubrir la demanda existente y contribuir al desarrollo económico de la zona.

1.2. Caracterización del Objeto de Estudio

El objeto de estudio de la presente investigación es la creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos en la parroquia de Tabacundo, cantón Pedro Moncayo. El negocio está orientado a ofrecer servicios de alineación, balanceo, reparación, cambio y mantenimiento de neumáticos, además de la venta de neumáticos para satisfacer las necesidades de los propietarios de los vehículos.

La investigación permite analizar la demanda existente, las preferencias de los clientes y las oportunidades que ofrece el mercado local para el desarrollo de este tipo de negocio. Así mismo se identifica los recursos necesarios para brindar servicios de calidad y garantizar el adecuado funcionamiento del tecnicentro.

También se estudiará aspectos técnicos, administrativos y financieros con el fin de determinar la viabilidad del proyecto. De esta manera se busca ofrecer una alternativa que contribuya a mejorar el acceso a servicios automotrices especializados y a la compra de neumáticos en la parroquia de Tabacundo.

1.2.1. Descripción General

El presente proyecto tiene como finalidad desarrollar un plan de negocio que permita establecer las bases para la creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos en la parroquia de Tabacundo. Para ello se analizarán los aspectos necesarios para su funcionamiento, incluyendo la definición de los servicios a ofrecer, la venta de neumáticos, los recursos requeridos y la organización del negocio.

Se estudiarán las condiciones del mercado, la inversión necesaria y los posibles beneficios económicos que pueden generar el proyecto. La información obtenida servirá

para determinar si la propuesta es viable y puede contribuir en una alternativa de negocio sostenible a largo plazo.

1.2.2. Naturaleza Jurídica o Normativa

El tecnicentro de mantenimiento y venta de neumáticos se contribuirá como una actividad comercial legalmente establecida, cumpliendo con las disposiciones vigentes en el Ecuador para el funcionamiento de negocios, para su operación será necesario obtener los permisos y autorizaciones correspondientes emitidos por las entidades correspondientes.

El negocio deberá cumplir con la normativa tributaria establecida por el servicio de rentas internas (S.R.I), obtener la patente municipal y los permisos de funcionamiento requeridos por el gobierno autónomo descentralizado del cantón pedro Moncayo.

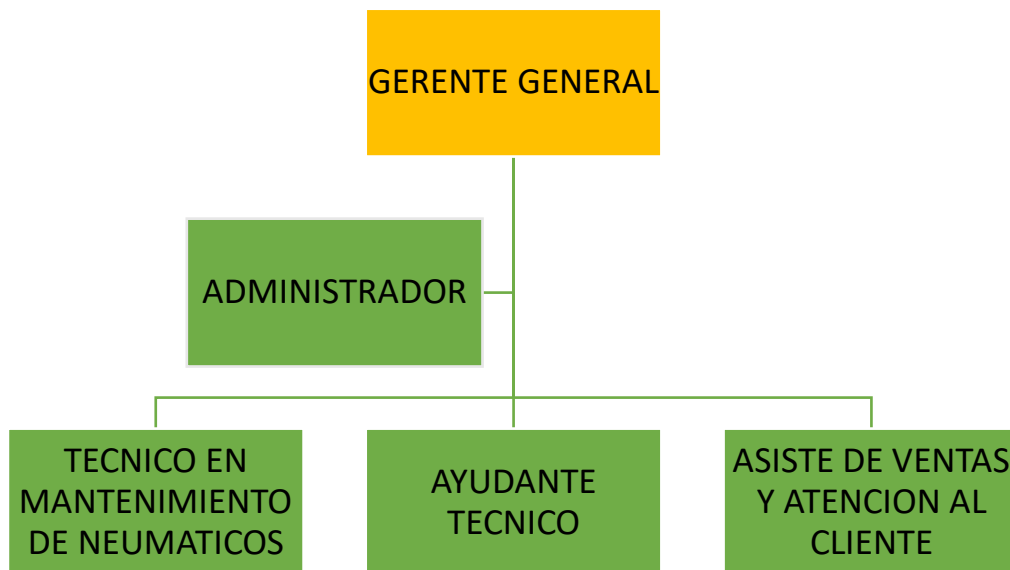
Cumpliendo con estos requerimientos el negocio puede operar de manera formal, garantizando la seguridad jurídica, confianza para los clientes y un adecuado desarrollo de sus actividades económicas.

1.2.3. Actores Involucrados

Se interviene los propietarios del tecnicentro quienes serán los responsables de la planificación, organización y funcionamiento del establecimiento, el personal de trabajo contribuirá al desarrollo de las actividades operativas y a la atención de los clientes, los proveedores de neumáticos, equipo y materiales necesarios para el funcionamiento del negocio.

1.2.4. Estructura Organizacional o Funcional

Gráfico 3 Estructuras Organizacional



Referencia: Elaboración propia

1.2.5. Roles y Perfiles Relevantes

- **GERENTE GENERAL:** Responsable de dirigir el negocio, tomar decisiones, supervisar las operaciones y garantizar el cumplimiento de los objetivos del tecnicentro.
- **ADMINISTRADOR:** Encargado de organizar las actividades diarias, controlar los recursos, gestionar compras, coordinar al personal y llevar el control financiero y administrativo.
- **TECNICO DE MANTENIMIENTO:** Responsable de realizar los servicios de alineación, balanceo, reparación, cambio y revisión de neumáticos, garantizar un trabajo seguro y de calidad.
- **AYUDANTE TECNICO:** Apoyar al técnico en las actividades operativas, preparar herramientas y equipos, colaborar con el trabajo asignado, mantener el área de trabajo ordenado y limpio que contribuya al cumplimiento eficiente de los servicios.

- **ASISTENTE DE VENTAS Y ATENCION AL CLIENTE:** Atender a los clientes, informar sobre los servicios y venta de neumáticos disponibles, realizar las ventas y coordinar la recepción y entrega de los vehículos.

1.3. Orientación Estratégica del Proyecto

1.3.1. Misión / Propósito del Proyecto

- **Misión:**

Brindar servicios de mantenimiento y venta de neumáticos de calidad, ofreciendo una atención eficiente, confiable y personalizada que contribuya la seguridad y satisfacción de los propietarios de los vehículos de la parroquia de Tabacundo y sus alrededores.

1.3.2. Visión / Proyección Futura

- **Visión:**

Ser un tecnicentro reconocido en la parroquia de Tabacundo y el cantón Pedro Moncayo por la calidad de nuestros servicios en mantenimiento y venta de neumáticos, destacando por la confianza, responsabilidad y satisfacción de cada uno de nuestros clientes.

1.3.3. Valores o Principios Rectores

- **Responsabilidad**

Cumplir con los servicios ofrecidos de manera eficiente dentro de los tiempos establecidos.

- **Honestidad**

Actuar con transparencia en atención al cliente, brindado la información clara sobre los servicios y productos.

- **Calidad**

Garantizar un trabajo profesional y el uso de productos que satisfagan las necesidades de los clientes.

- **Compromiso**

Mantener una actitud de servicio orientada a brindar soluciones adecuadas y generar confianza con los clientes.

- **Respeto**

Tratar a los clientes proveedores y colaboradores con amabilidad, consideración y profesionalismo.

- **Trabajo en equipo**

Fortalecer la colaboración entre compañeros de trabajo para alcanzar los objetivos del negocio.

1.3.4. Políticas Generales

- Atender a los clientes con respeto, cordialidad y profesionalismo, sin ningún tipo de discriminación.
- Realizar una revisión previa del estado de neumáticos antes de recomendar cualquier servicio o producto,
- Garantizar los trabajos realizados cumpla con los estándares de calidad y seguridad establecida por el negocio.
- Capacitar periódicamente al personal para mejorar la atención al cliente y la calidad de servicio.
- Mantener un inventario adecuado de neumáticos y materiales para evitar retraso en la atención.
- Escuchar y atender las sugerencias, reclamos y necesidades de los clientes para mejorar continuamente el servicio.

- Fomentar un uso adecuados de manejo de desechos generado durante las actividades diarias del trabajo.

1.3.5. Análisis PESTEL

- Político

El proyecto debe cumplir con las leyes, permisos regulaciones establecidas por las entidades gubernamentales para el funcionamiento del negocio.

- Económico

el crecimiento de las actividades comerciales y el aumento del parque automotor generan oportunidades para la demanda de servicios de mantenimiento y venta neumáticos. Sin embargo, los factores de inflación y el incremento de precios pueden afectar costo del negocio.

- Social

Los propietarios de vehículos buscan servicios confiables accesibles y de calidad que les permita mantener sus vehículos en buen estado y garantizar su seguridad.

- Tecnológico

La utilización de equipos modernos para la alineación, balanceo y el diagnostico contribuya a mejorar la calidad y eficiencia de los servicios ofrecidos.

- Ecológico

El tecnicentro promoverá el manejo adecuado de adecuado de los neumáticos usados y otros residuos generados durante sus actividades, contribuyendo al cuidado del medio ambiente.

- Legal

El negocio deberá cumplir con las disposiciones legales vigentes, incluyendo permisos de funcionamiento, obligaciones tributarias y normas de seguridad laboral.

1.3.6. Análisis de las 5 Fuerzas de Porter

- Amenazas de nuevos competidores

La entrada de nuevos tecnicentros es posible, existe gran demanda de servicio automotrices. Sin embargo, iniciar este tipo de negocio requiere inversión en maquinarias, herramientas, un local adecuado y personal con experiencia, lo que limita en parte la aparición de nuevos competidores.

- Poder de negociación de los proveedores

El tecnicentro necesitara comprar neumáticos, herramientas otros materiales a diferentes proveedores. Contar con varios proveedores permitirá comparar precios, elegir productos de nueva calidad y evitar depender de una sola empresa.

- Poder de negociación de los clientes

Los clientes tienen varias opciones para realizar el mantenimiento d los vehículos, por esta razón el tecnicentro deberá ofrecer un buen servicio, precios justos, atención amable y productos de calidad para ganar su confianza y lograr que regresen.

- Amenazas de servicios sustitutos

Algunos talleres mecánicos o vulcanizadoras ofrecen servicios similares, como reparación o cambios de neumáticos, sin embargo, un tecnicentro especializado puede brindar un servicio más completo, con equipos adecuados y personal capacitado.

- Rivalidad entre los competidores

En el mercado existe negocios que ofrecen servicios relacionados con neumáticos, para destacar frente a la competencia será importante brindar

una atención de calidad, cumplir con los tiempos de entrega, ofrecer neumáticos de diferentes marcas y mantener precios competitivos.

1.3.7. Análisis FODA

FORTALEZAS

- Atención personalizada a cada cliente.
- Servicios especializados en mantenimiento de neumáticos.
- Ventas de neumáticos y diferentes marcas y medidas.
- Personal capacitado para realizar los trabajos.
- Uso de equipo y herramientas adecuadas.
- Precios competitivos de servicios y neumáticos.
- Horarios de atención adaptados a las necesidades de los clientes.
- Buena ubicación del tecnicentro en la parroquia de Tabacundo.
- Buena relación con los proveedores para asegurar el abastecimiento de materiales.
- Generar confianza y fidelización a los clientes mediante un servicio de calidad.
- Variedad de servicio en un solo lugar como alineación, balanceo, reparación y cambio de neumáticos.
- Rapidez y eficiencia en la atención.

OPORTUNIDADES

- Crecimiento de vehículos en la parroquia de Tabacundo y sus alrededores.
- Expansión del comercio y actividades económicas en el cantón.

- Posibilidad de establecer convenios con empresas, florícolas, cooperativas de transporte y taxis.
- Uso de redes sociales y medios digitales para promocionar el negocio y atraer clientes.
- Generación de empleo y aporte al desarrollo económico de la parroquia de Tabacundo.
- Oportunidad de implementar servicios a domicilio para mayor comodidad de los clientes.
- Existe un mayor interés en los propietarios de los vehículos en realizar mantenimiento preventivo.
- La disponibilidad de nuevas tecnologías y equipos especializados para brindar mayor calidad del servicio.
- Posibilidad de capacitar al personal para mejorar la atención y la competitividad del negocio.
- Disponibilidad de nuevas marcas de neumáticos que permitan ofrecer más opciones de calidad y precio.

DEBILIDADES

- Alta inversión inicial para la compra de equipos, herramientas y adecuación del local.
- El negocio será nuevo por lo que no se cuenta con una cartera de clientes estables.
- Recursos financieros limitados durante el periodo de inicio del negocio.
- Dependencia de proveedores para el abastecimiento de neumáticos y otros insumos.
- Invertir en publicidad para dar a conocer el tecnicentro.
- Personal reducido durante el periodo de inicio de las actividades.

- Poca experiencia del negocio en el mercado al tratarse de un nuevo tecnicentro.
- Espacio físico limitado para almacenamiento de materiales.

AMENAZAS

- Presencia de talleres y tecnicentros ya que tienen clientes y experiencia en el mercado.
- Incremento de precios en los neumáticos y materiales lo que puede incrementar los costos de negocio y afectara las ganancias.
- Cambios de situación económica que reduzca la capacidad de compra de los clientes.
- Ingresos de nuevos competidores que ofrezcan servicios similares en la zona.
- Variación en los precios de los proveedores, lo que puede dificultar mantener precios competitivos para los clientes.
- Clientes que prefieren acudir a negocios con más años de experiencia y reconocimiento.

1.3.7.1. Análisis FODA del tecnicentro Tabacundo

FORTALEZA	OPORTUNIDADES
Personal con conocimientos básicos y experiencias en servicios de vulcanización y mantenimiento de neumáticos. Variedad de servicios en un solo lugar con maquinaria adecuada y ventas de neumáticos Atención directa y personalizada al cliente Precios competitivos en comparación con otros clientes	Crecimiento del parque automotor en la zona. Alta necesidad de mantenimiento preventivo de neumáticos. Preferencia de algunos clientes por neumáticos usados a menor precio. Ubicación estratégica con fácil acceso para vehículos.
DEBILIDADES	AMENAZAS
Capital inicial limitado para la adquisición de equipos modernos. Marca nueva con poco reconocimiento en el mercado. Dependencia de pocos proveedores. Limitada experiencia administrativa al inicio del negocio.	Competencia directa de otros Tecnicentro y vulcanizadoras ya posicionadas. Situación económica que afecta el poder adquisitivo de los clientes. Condiciones climáticas que pueden disminuir la afluencia de vehículos.

Capacidad de atención reducida en horas en alta demanda.	Riesgos operativos por fallas eléctricas o daños en equipos.
---	--

Ilustración 1 Elaboración de la Matriz FODA

Fuente: Elaboración Propia

1.3.8. Estrategias de Desarrollo

La estrategia de desarrollo del proyecto consiste en crear un tecnicentro que ofrezca servicios de mantenimiento y venta de neumáticos con atención de calidad, precios competitivos y personal capacitado.

También se implementarán acciones de marketing mediante redes sociales, promociones y alianzas con proveedores para fortalecer la presencia del tecnicentro en el mercado ya que con estas estrategias se piensa impulsar el crecimiento del proyecto, generando confianza con los clientes.

1.3.9. Objetivos Estratégicos

- Posicionar el tecnicentro en la parroquia de Tabacundo como una alternativa confiable para el mantenimiento y la venta de neumáticos, mediante un servicio responsable y orientado a las necesidades de los clientes.
- Incrementar la participación en el mercado a través de estrategias de promoción, alianzas comerciales y una atención que fortalezca la confianza y preferencia de los clientes.
- Optimizar el funcionamiento del negocio mediante una adecuada administración de recursos el uso de equipos adecuados y el personal capacitado.
- Fortalecer las relaciones con los proveedores para garantizar el abastecimiento de materiales y neumáticos ofreciendo variedad de productos y precios competitivos.

CAPÍTULO II: Análisis Del Entorno

2.1. Análisis de la demanda / necesidad

La demanda del proyecto está conformada por los propietarios de los vehículos particulares, camionetas, taxis, buses y transporte pesado y otros usuarios que requieran mantener sus neumáticos en buen estado para circular de forma segura. Al pasar el tiempo los neumáticos se desgastan, siendo necesario realizar los servicios de alineación, balanceo, reparación o cambio de neumáticos nuevos. Ya que ha demostrado una necesidad permanente de acceder a estos productos y servicios.

Por lo cual es necesario la creación de un tecnicentro en la parroquia de Tabacundo que responder a esta demanda, ofreciendo en un solo lugar el mantenimiento y la venta de neumáticos lo que esto permitirá brindar mayor comodidad y una mejor atención a los clientes.

2.1.1. Perfil de los Beneficiarios o Usuarios Potenciales

Los usuarios del tecnicentro serán hombres y mujeres mayores de 18 años que sean propietarios o conductores de vehículos de transporte liviano y pesados. Ya que este grupo de clientes usan sus vehículos de manera frecuente para actividades personales, laborales y comerciales por lo que necesitarán realizar mantenimiento de los neumáticos de forma periódica buscando un lugar confiable donde se brinde servicios de calidad.

2.1.2. Tipo de Mercado o Contexto

Este proyecto se realizará en la parroquia de Tabacundo, cantón Pedro Moncayo, provincia Pichincha donde se desarrollará el mercado local relacionado con el mantenimiento y venta de neumáticos. Este mercado está conformado por los propietarios de los vehículos.

La investigación se centrará en conocer las características del mercado de Tabacundo, identificando la demanda existente, el comportamiento de los consumidores y la competencia. Ya que esta información permitirá conocer si existen las condiciones necesarias para la creación del tecnicentro que responda las necesidades de los habitantes de la localidad y de los sectores aledaños.

2.1.3. Segmentos y Grupos Objetivo

La segmentación se desarrollará en la parroquia de Tabacundo, cantón pedro Moncayo, esta zona a sido seleccionada ya que existe una un mayor número de vehículos y sus propietarios requieren de servicios de mantenimiento y venta de neumáticos para garantizar un correcto funcionamiento de sus vehículos.

2.1.4. Comportamiento, Hábitos o Patrones Relevantes

Los propietarios suelen realizar sus mantenimientos de sus vehículos cuando detecta desgastes, vibraciones mala estabilidad lo que afecta el correcto funcionamiento del vehículo para un viaje seguro.

Antes de elegir un lugar los propietarios suelen comparar precios, atención, calidad de servicio y la disponibilidad de variedades que ofrezca el tecnicentro también prefieren establecimientos que le ofrezcan confianza, rapidez y soluciones completas.

2.1.4.1. Encuestas

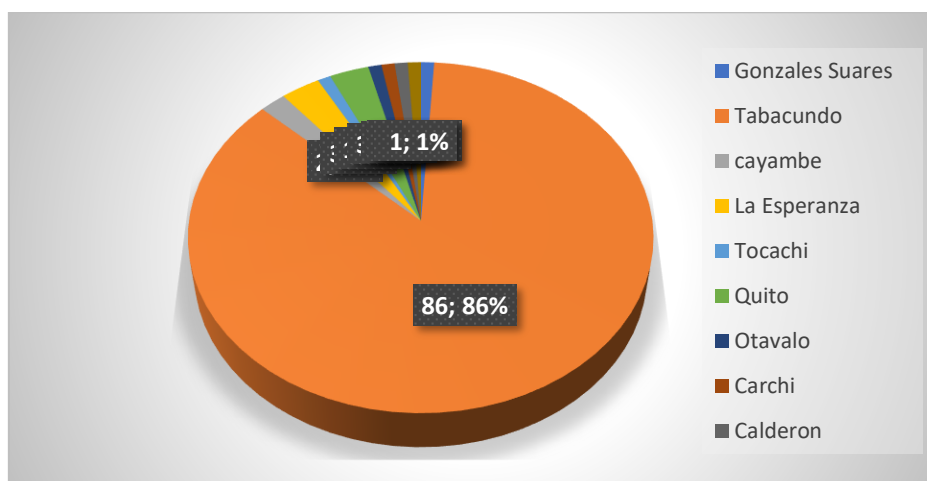
Se aplicaron 100 encuestas estructuradas de 10 preguntas cada propietario de vehículos de la parroquia de Tabacundo y sus alrededores de entre 18 y 50 años de edad, con el objetivo de conocer necesidades, preferencias y opciones sobre los servicios de mantenimiento y la compra de neumáticos con el fin de obtener una información que contribuya al desarrollo del plan de negocio.

1 ¿En qué sector reside?

Ilustración 2 Tabla 1 Pregunta 1 de la encuesta

Opción de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Gonzales Suarez	1	1%
Tabacundo	86	86%
Cayambe	2	2%
La Esperanza	3	3%
Tocachi	1	1%
Quito	3	3%
Otavalo	1	1%
Carchi	1	1%
Calderón	1	1%
Valle de los Chillos	1	1%
Total	100	100%

Gráfico 4 Grafico 1 de la encuesta 1



Elaboración propia

Interpretación

La encuesta realizada a 100 personas dice que viven en diferentes lugares con un porcentaje de con el (1%) Gonzales Suarez, Cayambe (2%), La Esperanza (3%), Tocachi (1%), Quito (3%), Otavalo (1%), Carchi (1%), Calderón (1%), Valle de los Chillos (1%) y dando un resultado positivo la mayoría de los clientes son de la parroquia de Tabacundo con el (86%).

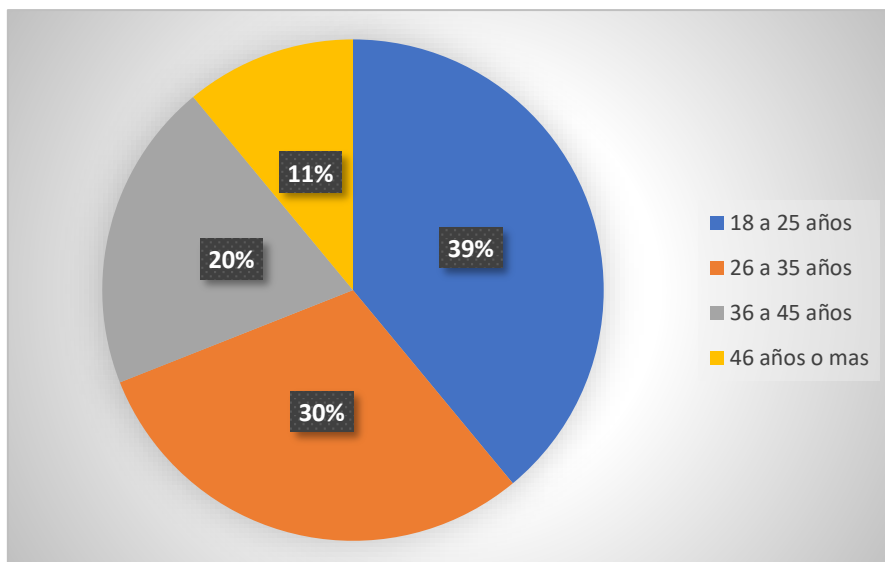
2. ¿Cuál es su edad?

Ilustración 3Tabla 2 de la encuesta 2

Tabla 2 de la encuesta 2

Opción de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
18 a 25 años	39	39%
26 a 35 años	30	30%
36 a 45 años	20	20%
46 años o mas	11	11%
	100	100%

Gráfico 5 Gráfico 2 de la pregunta 2



Elaboración propia

Interpretación

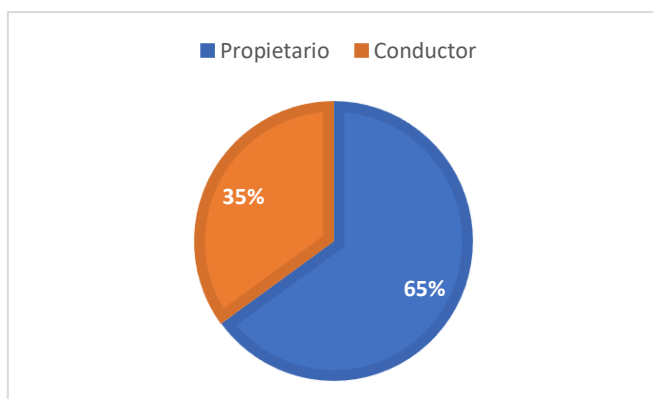
La encuesta realizada a las 100 personas nos da un resultado de las edades con él con el 39% (18 a 25 años) tenemos a la gente joven, el 30% (26 a 35 años) tenemos a gente de mediana edad, 20% (36 a 45 años) tenemos gente adulta, 11% (46 años o más) tenemos gente mayor dando un resultado positivo para el proyecto de nuestro negocio.

3. ¿Es propietario o conductor de un vehículo?

Ilustración 4 Tabla 3 de la pregunta 3

Opción de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Propietario	65	65%
Conductor	35	35%
Total	100	100%

Gráfico 6 Gráfico 3 de la encuesta 3



Elaboración propia

Interpretación

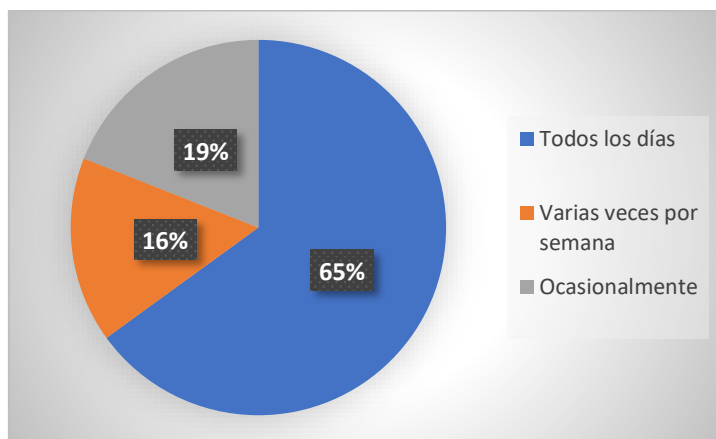
La encuesta realizada a las 100 personas nos da un resultado con un porcentaje favorable el 65% son propietarios de los vehículos y el 35% son conductores esta encuesta nos brinda información para saber proyecto en marcha.

4. ¿Con que frecuencia utiliza su vehículo?

Ilustración 5 Tabla 4 de la encuesta 4

Opción de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Todos los días	65	65%
Varias veces por semana	16	16%
Ocasionalmente	19	19%
Total	100	100%

Gráfico 7 Grafico 4 de la encuesta 4



Elaboración propia

Interpretación

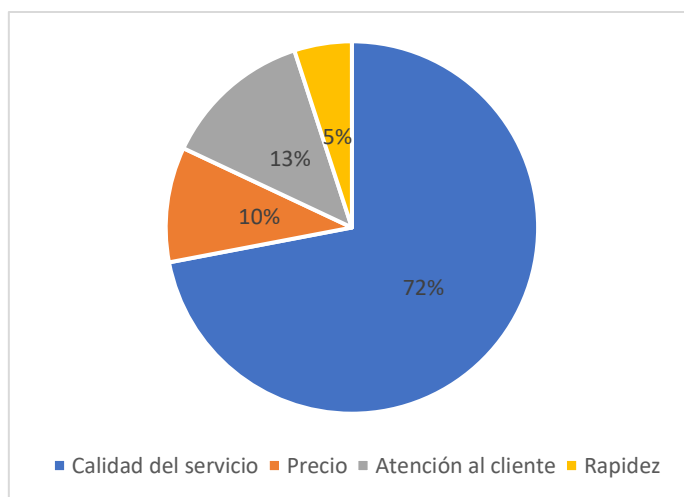
La encuesta realizada de las 100 personas nos brinda un porcentaje 65% utilizan vehículos todos los días para transportar a diferentes lugares, el 19% dicen que utilizan ocasionalmente y el 16% utiliza varias veces por semana dando un resultado positivo para nuestro proyecto.

5 ¿Qué aspecto considera más importante al elegir un tecnicentro?

Ilustración 6 Tabla 5 de la pregunta 5

Opción de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Calidad del servicio	72	72%
Precio	10	10%
Atención al cliente	13	13%
Rapidez	5	5%
Total	100	100%

Gráfico 8 Grafico 5 de la encuesta 5



Elaboración propia

Interpretación

La encuesta realizada a las 100 personas nos brinda una información donde los clientes prefieren que brinden un servicio de calidad dando un resultado de 72% mientras que los demás prefieren con el 13% atención al cliente, con el 10% nos mencionan también los precios y el 5% la rapidez. Con esta información sabremos las necesidades de los clientes.

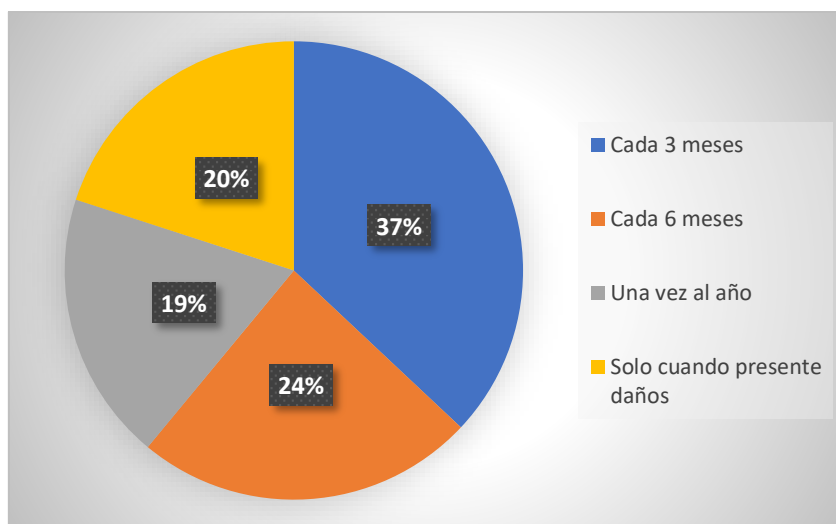
6. ¿Cada cuanto realiza el mantenimiento de los neumáticos de su vehículo?

Ilustración 7 Tabla 6 de la pregunta 6

Opción de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
---------------------	------------	------------

Cada 3 meses	37	37%
Cada 6 meses	24	24%
Una vez al año	19	19%
Solo cuando presente daños	20	20%
Total	100	100%

Gráfico 9 Gráfico 6 de la encuesta 6



Elaboración propia

Interpretación

La encuesta realizada a las 100 personas nos brinda una información muy valiosa donde mencionan lo siguiente con el 37% los propietarios de los vehículos hacen sus mantenimientos cada 3 meses, con el 24% cada 6 meses, el 20% cada cuando se presente daños y el 19% una vez al año, con estos resultados obtenidos el proyecto tendrá la posibilidad de poner marcha.

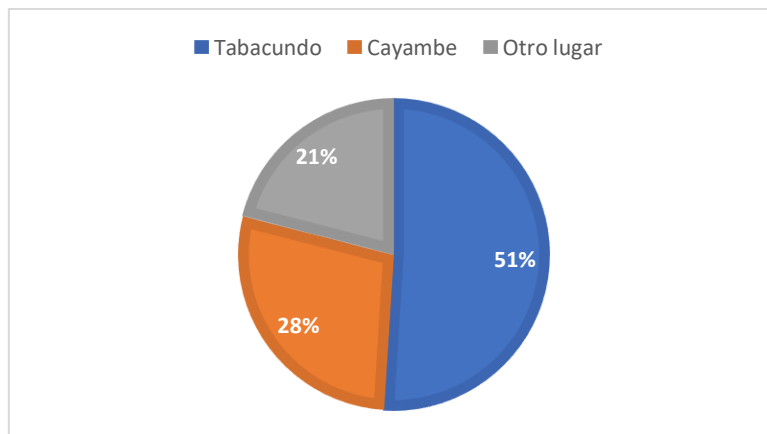
7. ¿Dónde realiza actualmente el mantenimiento de los neumáticos?

Ilustración 8 Tabla 7 de la pregunta 7

Opción de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Tabacundo	51	51%
Cayambe	28	28%

Otro lugar	21	21%
Total	100	100%

Gráfico 10 Grafico 7 de la encuesta 7



Elaboración propia

Interpretación

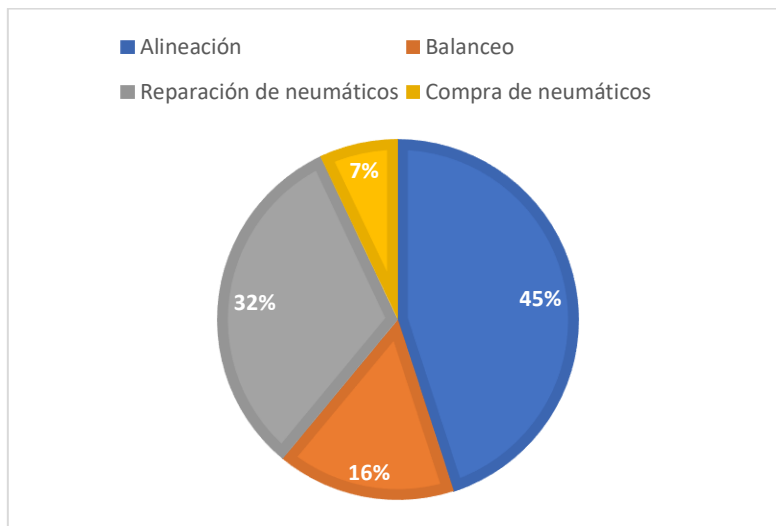
La encuesta realizada a las 100 personas menciona que el mantenimiento de sus neumáticos lo realizan en Tabacundo con el 51%, el 28% prefieren realizar sus mantenimientos en cantón vecino Cayambe y el 21% lo realizan los otros lugares aledaños. Con esta información sabemos que la competencia podría desfavorecer nuestro proyecto en marcha.

8. ¿Qué servicio utiliza con mayor frecuencia?

Ilustración 9 Tabla 8 de la pregunta 8

Opción de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Alineación	45	45%
Balanceo	16	16%
Reparación de neumáticos	32	32%
Compra de neumáticos	7	7%
Total	100	100%

Gráfico 11 Grafico 8 de la encuesta 8



Elaboración propia

Interpretación

La encuesta realizada a las 100 personas nos brinda una información donde sabremos las necesidades de los clientes con el 45% de los encuestados consideran el servicio de alineación convirtiéndolo en el servicio con mayor demanda, el 32% manifiestan que necesitan la reparación de los neumáticos, el 16% de los participantes requieren el servicio de balanceo para sus neumáticos y el 7% señalo interés por la compra de neumáticos. Estos resultados demuestran que la mayor oportunidad de negocio se encuentra en los servicios de mantenimiento preventivo y correctivo especialmente en la alineación y reparación de los neumáticos.

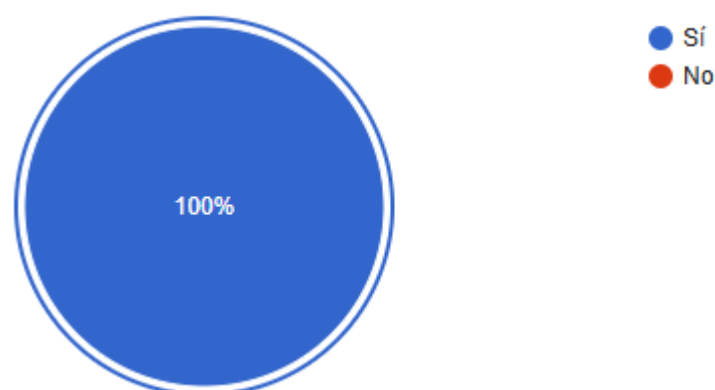
9. ¿Considera necesario la creación de un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos en la parroquia de Tabacundo?

Ilustración 10 Tabla 9 de la pregunta 9

Opción de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	100	100%
No	0	0%

Total	100	100%
-------	-----	------

Gráfico 12 Grafico 9 de la encuesta 9



Elaboración propia

Interpretación

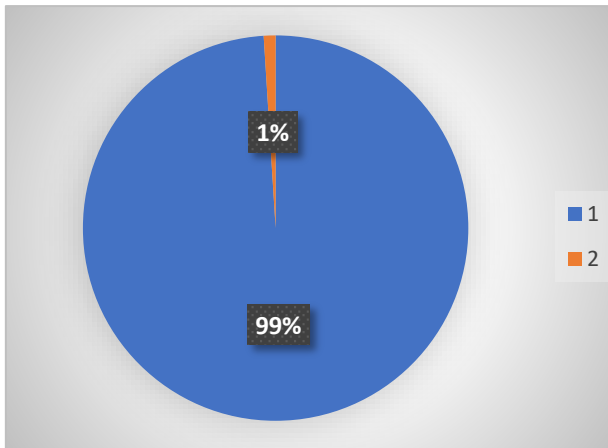
La encuesta realizada a 100 personas refleja el 100% de los encuestados considera necesario la creación de un tecnicentro en la parroquia de Tabacundo, mientras que el 0% ninguna persona respondió de forma negativa. Estos resultados evidencian una aceptación total de la propuesta y demuestra que la población reconoce la importancia de contar con un establecimiento especializado.

10.Si se crea el tecnicentro
¿Utilizaría de sus servicios?

Ilustración 11 Tabla 10 de la pregunta 10

Opción de respuesta	Frecuencia	Porcentaje
Sí	99	99%
No	1	1%
Total	100	100%

Gráfico 13 Gráfico 10 de la encuesta 10



Elaboración propia

Interpretación

La encuesta realizada a las 100 personas nos brinda una información donde se da a conocer que el 99% de la encuesta realizada menciona que si se creara un tecnicentro en la parroquia de Tabacundo si utilizaría los servicios para mantenimiento de los neumáticos dando un resultado positivo al proyecto y el 1% menciona que no lo utilizaría.

4.1.1.1. Entrevistas (cualitativo)

1. En su experiencia, ¿Qué dificultades ha encontrado al buscar un servicio de mantenimiento de neumáticos?
 1. Muy complicado
 2. Q no hay donde arreglar á
 3. No hay
 4. En mi experiencia personal es un poco difícil encontrar un tecnicentro que brinde un servicio completo para la necesidad de los clientes.
 5. Intermedio
 6. Difícil
 7. Que no tienen llantas para todo vehículo
 8. LA DISPONIBILIDAD DE HORARIO

9. La atención
 10. Muy complicada porque no existe un tecnicentro cercano a la ciudad
2. ¿Qué es lo más valora cuando visita un tecnicentro?
1. Disponibilidad de los neumáticos
 2. Que sea un trabajo garantizado
 3. El servicio
 4. La atención y la responsabilidad al momento de realizar los trabajos correspondientes
 5. La atención
 6. Su actitud
 7. La atención y la calidad de neumáticos
 8. El trabajo eficiente
 9. Primero la atención
 10. La atención y la responsabilidad al momento de realizar los trabajos correspondientes
3. ¿Qué opinión tiene sobre la calidad de los servicios que ofrecen actualmente los tecnicentros de la zona?
1. Regular
 2. Que no hay atención cuando se necesita
 3. La calidad
 4. Poco regular
 5. Mejorar la calidad de atención
 6. Recibido

7. Más o menos
 8. Son muy lentos
 9. Soy poco malos ya que no existe personal capacitado
 10. Poco regular
4. ¿Qué servicio consideras le gustaría encontrar en un nuevo tecnicentro?
1. Eficiencia en los trabajos
 2. Atención las 24 horas
 3. El trabajo
 4. Disponibilidad de venta neumáticos para todo tipo de vehículos
 5. Repuestos de toda marca y calidad
 6. Ayuda
 7. Que dispongan de todas las generaciones de llantas y máquinas adecuadas
 8. alineación de llantas y balanceo
 9. Que tengan todo lo necesario
 10. Variedad en servicios
5. ¿Qué importancia tiene para usted recibir una atención rápida y personalizada? ¿Por qué?
1. Porque el transporte es un medio de trabajo que nos brinde una atención rápida es muy importante porque nos favorecen acortar tiempo y trasladarse más rápido a nuestros lugares.
 2. De que estamos de emergencia y vale mucho una atención rápida.
 3. El tiempo

4. Sumamente muy importante ya que el servicio que nos brinde con rapidez nos facilita mucho el ahorro de tiempo
 5. Por el tiempo
 6. La mejor actitud
 7. Rápida porque mientras más rápido atiendan es mucho mejor y personalizados dependiendo de los maestros que sean.
 8. la rapidez y calidad al servicio
 9. Para mí sería lo más importante que me atienda rápido para poder ganar tiempo y así poder agilizar el día
 10. Una atención rápida y personalizada nos mejora mucho
6. ¿Qué beneficios cree que traería la creación de un nuevo tecnicentro en Tabacundo?
1. No salir a otras ciudades a buscar
 2. Que den una buena atención rápido y garantizado q
 3. Fácil y rápido de encontrar
 4. Mejoraría mucho tener un nuevo tecnicentro en la ciudad para dejar de viajar a otros lugares en búsqueda de un servicio eficiente
 5. Más clientes y reconocimiento
 6. Muy bueno
 7. Si es que es súper equipado los beneficios son absolutamente buenas y favorables para uno
 8. encontrar un solo servicio en un solo lugar
 9. Agilidad y competitividad

10. Mejoraría mucho para cada uno de nosotros que tenemos vehículos el beneficio sería encontrar un técnico cercano en nuestra ciudad
7. ¿Qué aspectos cree que diferenciarían a un nuevo tecnicentro de la competencia?
 1. Eficiencia y garantía en los trabajos
 2. Q se debería dar una buena atención y rapidez una muy buena atención
 3. El marketing
 4. La atención, amabilidad y responsabilidad
 5. Buena atención
 6. Variedad de servicios
 7. Variedad de neumáticos y la buena atención
 8. la eficiencia en el servicio
 9. Que sea la atención más rápida
 10. El respeto hacia los clientes y saber tener una buena atención
8. ¿Qué recomendaciones daría para que un nuevo tecnicentro genere la confianza con los clientes?
 1. Eficiencia y garantía de los trabajos
 2. Rapidez y garantía d trabajo
 3. Un trabajo bien hecho
 4. Garantizar el servicio brindado
 5. Calidad de repuesto y calidad de servicios y precios
 6. Actitud
 7. Que sean amables y expliquen lo que van a realizar al cliente

8. El servicio con garantía
 9. Al dar un buen servicio de calidad
 10. Para poder diferenciar de los demás tecnicentro deberían brindar un servicio de excelencia con garantía
9. ¿Estaría dispuesto a utilizar un nuevo tecnicentro que ofrezca servicios de calidad y precios competitivos? Explique su respuesta.
1. Si
 2. Obviamente especialmente porque la calidad
 3. Si estaría dispuesto a buscar sus trabajos si q
 4. Por la ubicación
 5. Si
 6. Claro si es el servicio de calidad
 7. si
 8. Si me brinda calidad y un buen precio ahí estaría cada vez que sea necesario
 9. Si porque me gustaría conocer que servicios ofrece el nuevo tecnicentro
 10. Si porque la necesidad de contar con un tecnicentro cercano nos facilitaría mucho en nuestras vidas cotidianas.
10. ¿Desea agregar alguna sugerencia que contribuya al mejoramiento de los servicios de mantenimientos y venta de neumáticos? En el nuevo tecnicentro.
1. Vender marcas buenas y garantías de los trabajos
 2. Si que den muy buena atención y trabajo garantizado
 3. Es la imagen

4. Que las los trabajos sean muy eficientes y las instalaciones sean amplias para un mejor trabajo.
5. No
6. Actitud
7. Que tengan los neumáticos de todas las numeraciones para que el cliente no esté buscando por todas partes
8. Agregar servicios adicionales
9. Que den un buen servicio calidad y un buen precio
10. Escuchar las necesidades y sugerencias de cada cliente para que digan mejorando en el campo laboral

4.1.1.2. Focus Group (cualitativo)

El objetivo de realizar un focus group es para conocer las necesidades, preferencias y expectativas de cada cliente con respecto al mantenimiento de neumáticos en la parroquia de Tabacundo. La información obtenida permitirá identificar las principales necesidades del mercado y establecer servicios, precios y formas de atención que respondan a las expectativas de los clientes.

Gráfico 14 Focus group



Fuente: Elaboración propia

4.1.1.3. Análisis e Interpretación de Resultados

4.2. Análisis de la Oferta / Situación Actual

En la parroquia de Tabacundo existe talleres y tecnicentro que ofrecen servicios de mantenimiento y venta de neumáticos para diferente tipo de vehículo. Sin embargo, la oferta es limitado en la variabilidad de productos y disponibilidad de algunos servicios por esta razón varios conductores buscan los servicios en otros lugares. Ya que esta situación es una oportunidad para implementar un tecnicentro que amplié la oferta y responder las necesidades del mercado.

4.2.1. Perfil del Actor Principal

El actor principal es “tecnicentro la Y de Tabacundo” está ubicado en la parroquia de Tabacundo en el sector de Y desvió a Cayambe, debido a su trayectoria experiencia y reconocimiento entre los propietarios de los vehículos a lo largo de los años ha logrado mantenerse en el mercado convirtiendo una de las principales opciones para quienes requieran de los servicios relacionado con el mantenimiento de los neumáticos.

Ya que este establecimiento ofrece servicio como: reparación, alineación, balaceo, venta de neumáticos de diferentes marcas y medidas para todo tipo de vehículos transporte liviano y pesado del cantón Pedro Moncayo y sus alrededores.

4.2.2. Variables Psicográficas y Demográficas Pertinentes

Los clientes del tecnicentro son hombres y mujeres mayores 18 años de edad propietarios o conductores de vehículos, que les preocupa la seguridad y el buen estado de sus neumáticos buscando un servicio confiable, atención de calidad, productos que le duren y precios que acorde con su presupuesto.

4.3. Plan de Acción o Propuesta

4.3.1. Producto, Servicio o Intervención Propuesta

Esta propuesta consiste en la creación de un tecnicentro especializado en mantenimiento y venta de neumáticos en la parroquia de Tabacundo, este negocio nace con propósito de ofrecer un servicio completo, confiable, garantizado y de fácil acceso, que responde a las necesidades de los clientes.

4.3.2. Costos / Accesibilidad

Esta propuesta está diseñada para ofrecer servicios a precios accesibles con costos competitivos y acorde con la capacidad económica de nuestros clientes, que permitirá acceder a servicios de calidad sin necesidad de trasladarse a otras ciudades.

4.3.3. Comunicación y Difusión

Se hará comunicación mediante las redes sociales como Facebook, Tik Tok, WhatsApp para tener un público amplio de visión para dar a conocer nuestros servicios, promociones que ofrecemos en nuestro tecnicentro así la difusión será masiva para atraer clientes.

También se distribuirá hojas volantes y se colocará publicidad en puntos estratégicos de la parroquia de Tabacundo para aumentar el reconocimiento del negocio, se fomentará la recomendación entre clientes mediante una atención de calidad y ofertas especiales con el propósito de fortalecer la confianza, atraer nuevos clientes y fidelizarlos.

4.3.4. Distribución o Implementación

La distribución de ventas y los servicios de mantenimiento de neumáticos se realizará directamente en el tecnicentro ya esto permitirá atender las necesidades de los propietarios de los vehículos.

La implantación incluirá la adecuación del local, las instalaciones de equipos, la adquisición de neumáticos e insumos, la contratación de personal capacitado para brindar un servicio eficiente y satisfactorio para cada uno de nuestros clientes.

4.4. Posibilidades desde el Punto de Vista del Entorno

4.4.1. Ventaja Diferencial o Propuesta de Valor

La ventaja diferencial será ofrecer un en solo lugar neumáticos y servicios especializados de mantenimiento, brindando atención personalizada, productos de calidad y precios competitivos ya que se contará con personal capacitado, equipos adecuados y una ubicación estratégica que facilitará el acceso a los clientes, con esto proyecto permite satisfacer las necesidades de los usuarios de manera rápida, confiable y eficiente diferenciando de otros establecimientos de la zona.

4.4.2. Análisis de Fuerzas o Factores del Entorno

El proyecto tiene como condiciones favorables para su desarrollo en la parroquia de Tabacundo, el crecimiento del parque automotor la necesidad constante de mantenimiento de neumáticos genera una demanda que beneficia la creación del tecnicentro, ya que existe competencia puedan presentar cambios en costos o en la economía de los clientes la propuesta puede consolidarse si se ofrece productos de calidad, precios competitivos y un servicio confiable que responda a las necesidades del mercado local.

4.4.3. Barreras o Restricciones Identificadas

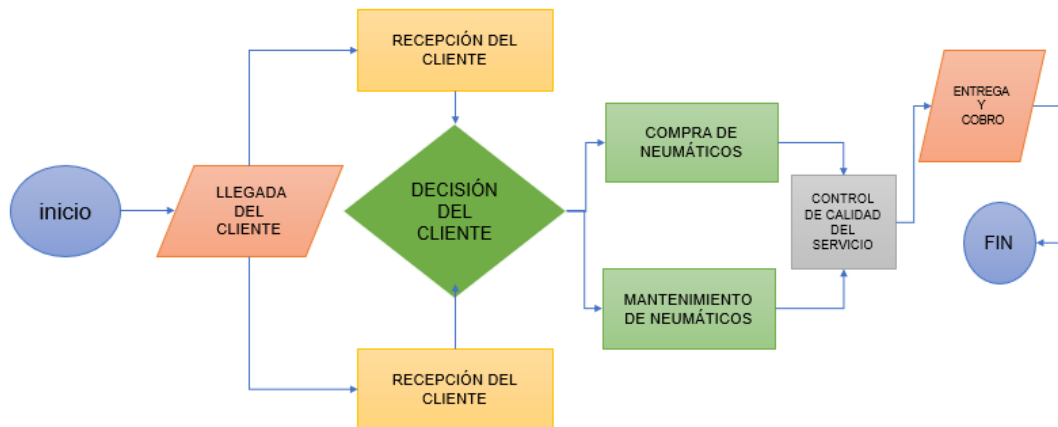
Se puede presentar muchas dificultades durante su implementación. Entre las principales se encuentra la inversión inicial para la adquisición de maquinarias, herramientas y neumáticos, la presencia de otros tecnicentros ya establecidos en la zona la captación del personal durante los primeros meses de funcionamiento y las variaciones en los precios de los neumáticos pueden variarse debido a los factores económicos o de importación dificultando competir en el mercado.

CAPÍTULO III: Aspectos Técnicos Y Operativos

5.1. Procesos y Control de Calidad

5.1.1. Diagramas de Flujo del Proceso

Gráfico 15 Diagrama de Flujo del Proceso



Referencia: Elaboración Propia

5.1.2. Mecanismos de Control y Seguimiento

Este mecanismo permitirá evaluar la calidad de los productos y los servicios ofrecidos, se llevará un registro diario de ventas y los servicios realizados como un inventario de registro de neumáticos de entradas y salidas para mantener un adecuado control de las actividades.

También se realizará un seguimiento de satisfacción de los clientes mediante encuestas breves así tendremos una recepción de sugerencias o reclamos, con el fin de idéntica las oportunidades de mejora de nuestros servicios, se supervisará el cumplimiento de las actividades de trabajos, los tiempos de atención y el desempeño del personal asegurando de brindar un servicio eficiente, seguro y de calidad.

5.2. Capacidad Operativa

5.2.1. Capacidad de Ejecución o Producción

El tecnicentro tendrá una capacidad operativa para ofrecer los servicios de mantenimiento y venta de los neumáticos de manera eficiente, se dispondrá de maquinaria adecuada y herramientas especializadas el personal capacitado para ejecutar servicios como alineación, balanceo, rotación y cambio de neumáticos, con este proyecto se establece que el tecnicentro pueda atender de 10 a 15 vehículos diarios dependiendo que servicio solicite. Además, se contará con un stock de neumáticos de diferentes marcas y medidas para satisfacer las necesidades de los clientes.

5.2.2. Dimensionamiento del Proyecto

En los primeros años se enfocara en posicionar en el mercado local, priorizando la, captación de clientes y reconocimiento del negocio mediante un servicio de calidad y atención oportuna, en el segundo año se proyectara un crecimiento sostenido en la demanda impulsado por estrategia de promoción, fidelización y reconocimiento de satisfacción de clientes, lo que a lo largo permitirá implementar progresivamente el número de servicios y ventas lo que permitirá seguir creciendo y brindando un buen servicio a la comunidad.

5.3. Infraestructura y Recursos

5.3.1. Espacios, Equipos o Recursos Necesarios

Se necesita de un espacio adecuado para la recepción de clientes, la exhibición y almacenamiento de neumáticos e insumos materiales, maquinaria y equipos de herramientas de trabajo, también contando con un área de trabajo de oficina administrativa y espacio un designado para el descanso de nuestra clientela mientras se realice los trabajos necesarios en los vehículos.

El proyecto se necesitará capital financiero destinado a cubrir la adecuación del local, para la compra de maquinaria, herramientas, mobiliario inventario inicial de neumáticos e insumos, así como los gastos de construcción, publicidad y capital de trabajo para el inicio de las actividades.

5.3.2. Distribución y Organización Física o Lógica

Gráfico 16 Plano del tecnicentro



Referencia: Elaboración Propia

5.4. Análisis de Recursos y Proveedores

5.4.1. Insumos, Materiales o Herramientas Necesarias

Para el funcionamiento del tecnicentro se necesitará contar con maquinarias adecuadas y herramientas como:

- Alineación
- Nitrógeno de aire
- Balanceo
- Maquina Desenllantadora
- Gatas hidráulicas

- Pistolas de impacto
- Compresor de aire
- Manguera de presión
- Llaves de rueda

Los insumos que se utilizara son:

- Válvulas
- Parches de diferentes medidas
- Pegamento de vulcanización
- Pesas de balanceo
- Saca válvulas
- Inflador de aire
- Medidor de presión

Venta de neumáticos de deferentes medias y marcas también se necesitará de personal capacitado que estará conformado por un administrativo, técnicos especializados en mantenimiento de neumáticos y una persona encargada en la atención al cliente, ya que estos recursos permitirán brindar los servicios de calidad respondiendo las necesidades del mercado local.

5.4.2. Criterios de Selección

La selección de los proveedores, equipos e insumos para él, tecnicentro se realizará considerando criterios que garanticen el adecuado funcionamiento del negocio y la satisfacción de los clientes, entre los principales se encuentra la calidad de los neumáticos y materiales, precios competitivos.

Las adquisiciones de maquinarias y herramientas se evaluará su durabilidad, eficiencia, facilidad de mantenimiento y respaldo técnico garantizado. En caso de

recursos humanos se priorizará la experiencia los conocimientos técnicos, la responsabilidad y el compromiso con la calidad del servicio.

5.5. Normativa Aplicable

5.5.1. Normas Técnicas, Sanitarias, Ambientales o Sectoriales

El tecnicentro cumplirá con la normativa vigente aplicada a los establecimientos dedicados al mantenimiento y venta de neumáticos en el Ecuador. En el ámbito técnico, los servicios se ejecutarán con equipos adecuados y mediante procedimientos que garanticen la calidad seguridad y eficiencia en cada trabajo realizado.

En materia sanitaria el establecimiento mantendrá sus instalaciones limpias y ordenadas, se contará con servicios higiénicos adecuados y se promoverá el uso de equipos de protección personal por parte de los trabajadores, con el propósito de prevenir accidentes laborales y protegiendo la salud del personal como de los clientes.

En la normativa ambiental el tecnicentro realizará una adecuada gestión de los residuos generados, tales como neumáticos usados, aceite, envases y otros materiales, evitando la contaminación del suelo y del agua. Se fomentará el uso adecuado de los recursos y cumplirá con las disposiciones emitidas por las autoridades ambientales competentes.

Art. 1.- Objeto. - El presente instructivo tiene como objeto establecer las disposiciones, requisitos y lineamientos ambientales de la aplicación de la Responsabilidad Extendida del Productor (REP) de neumáticos sobre la gestión integral de los neumáticos fuera de uso (NFU) desde su importación, generación, recolección/transporte, almacenamiento hasta su eliminación mediante el aprovechamiento, que fomente la reducción, reutilización, y otras formas de valorización, con la finalidad de proteger el ambiente. (Ministerio de Ambiente, 2026)

El negocio observará la normativa sectorial y municipales correspondiente, obtención de permiso de funcionamiento como la patente municipal, Servicio de Rentas Internas (SRI) mediante la obtención del Registro Único de Contribuyente (RUC) (Contribuyente, 2026) y la emisión de comprobantes de venta autorizados.

En materia laboral, la empresa respeta lo dispuesto en el Código de Trabajo, (Ecuador, 2026) garantizando condiciones justas para los trabajadores,

5.5.2. Medidas de Seguridad y Cumplimiento

Se tendrá una medida de seguridad para priorizar la protección y salud de nuestros trabajadores y cliente durante el desarrollo de las actividades, el personal deberá utilizar como:

- Guantes
- Botas de seguridad (botas de punta de acero)
- Gafas de protección
- Uniforme adecuado
- Se mantendrán las herramientas y equipos en buen estado mediante inspecciones y mantenimiento periódico para prevenir accidentes.

El establecimiento contara con señalización de seguridad como:

- Extintores
- Botiquín de emergencia
- Rutas de evacuación

Capacitación de personal tendrá como objetivo fortalecer

- Prevención de riesgos laborales
- Uso correcto de maquinaria y herramientas
- Actuación ante una situación de emergencia

5.6. Localización o Ámbito de Aplicación

5.6.1. Macro Localización

El proyecto de creación del tecnicentro de mantenimiento y ventas se realizará en la república del Ecuador, provincia de pichincha, cantón Pedro Moncayo parroquia de Tabacundo. Esta ubicación ha sido seleccionada debido a su crecimiento comercial y el incremento del número de vehículos que circulan en la zona lo que genera una demanda constante de servicios relacionados con el mantenimiento de neumáticos.

El cantón cuenta con una ubicación estratégica que facilita la conexión con cantones cercanos, permitiendo atender a propietarios y conductores de diferentes sectores esta condición favorece el desarrollo del proyecto y contribuyen a su viabilidad dentro del mercado local.

5.6.2. Micro Localización

El proyecto está ubicado en el barrio la Concepción, intersección de las calles Aquiles Polanco y panamericana Norte, parroquia de Tabacundo, cantón Pedro Moncayo provincia de Pichincha. La ubicación ha sido seleccionada por su fácil acceso y con una importante circulación de vehículos, lo que facilita la llegada de clientes de la parroquia tanto como de los sectores aledaños.

5.6.3. Factores de Decisión

Se decido establecer el tecnicentro en la parroquia de Tabacundo, cantón Pedro Moncayo, ya que este sector presenta una demanda constante de servicio de mantenimiento y venta de neumáticos tomando en cuenta el crecimiento del parque automotor y el gran flujo diario de vehículos.

En la etapa inicial del proyecto no se complementa la expansión a otras zonas ya que el objetivo es consolidar el negocio en el mercado local, fortaleciendo la confianza de los clientes y recuperar la inversión realizada. Una vez que el tecnicentro alcance estabilidad financiera, aumente su cartera de clientes y logre las metas establecidas se evaluara la posibilidad de ampliar los servicio o abrir una nueva sucursal en otros sectores potenciales de crecimiento.

5.7. Matriz de Impacto y Mitigación

Tipo de Impacto	Impacto identificado	Nivel	Medida de mitigación
Social	Generación de empleo	positivo	Contratar personal de la zona donde se realizará el proyecto
Social	Mejor atención a los clientes de los vehículos	positivo	Brindar un servicio de calidad y capacitación continua al personal
Económico	Incremento de los ingresos del negocio	positivo	Implementar estrategias de promoción y fidelización de los clientes
Económico	Dinamización del comercio local	positivo	Comprar insumos a proveedores local cuando sea posible
Ambiental	Generación de neumáticos usados y residuos	Negativo	Entregar los residuos a gestores autorizados y aplicar un mensaje adecuado
Ambiental	Consumo de energía y agua	Negativo	Promover el uso eficiente de los recursos y realizar mantenimiento periódico de los equipos.

Ilustración 12 Matriz de Impacto Mitigación

Fuente: Elaboración Propia

5.7.1. Impactos Sociales, Ambientales y Económicos

La creación del tecnicentro genera un impacto social positivo al, crear empleo y ofrecer servicios de mantenimiento y venta de neumáticos que contribuya a la seguridad de los conductores. En el aspecto económico, impulsara el comercio local y generara ingresos para el negocio.

5.7.2. Plan de Mitigación

Con el fin de reducir los posibles impactos ambientales y operativos el tecnico centro implementara un plan de mitigación basado en el manejo adecuado de los neumáticos usados y los demás residuos entregando a gestores autorizados dando así al cumplimiento con la normativa vigente y reduciendo el impacto sobre el medio ambiente.

5.8. Desarrollo de la propuesta

5.8.1. Lista de estrategia de marketing

➤ Promoción en redes sociales

Publicar contenido en Facebook, WhatsApp y Tik Tok para a dar a conocer nuestros productos, servicios y promociones.

➤ Precios competitivos

Ofrecer precios accesibles y acordes con el mercado local atraer y mantener clientes.

➤ Atención personalizada

Brindar un servicio amable, asesoría técnica y soluciones oportunas para generar confianza y fidelización.

➤ Calidad de servicio

Garantizar el uso de equipos adecuados, productos de calidad y personal capacitado para fortalecer la imagen del tecnico centro.

➤ Publicidad local

Distribuir volantes, colocar un rotulo visible y promocionar el negocio en la parroquia de Tabacundo y sectores cercanos.

5.8.2. Lista de estrategia de administración

➤ Planificación de actividades

Organizar las actividades diarias para optimizar el tiempo y los recursos.

➤ Control de inventario

Llevar un adecuado control de inventario de entradas y salidas de neumáticos, también el control de insumos y herramientas para evitar desabastecimiento.

➤ Capacitación del personal

Brindar formación continua para mejorar la calidad de servicio y la atención al cliente.

➤ Control financiero

➤ Registrar los ingresos, gastos y costos del negocio para evaluar su rentabilidad y tomar decisiones oportunas.

➤ Atención al cliente

Mantener una atención cordial, recibir sugerencias y resolver reclamos de manera oportuna para fortalecer la satisfacción y fidelización de los clientes.

CAPÍTULO IV:

Estudio Económico Y Evaluación

6.1. Estructura Económica del Proyecto

6.1.1. Plan de Inversiones

El plan de inversión del proyecto corresponde a los recursos económicos necesario para la puesta en marcha del tecnicentro de mantenimiento y venta de neumáticos. La inversión se estructura de la siguiente manera:

ACTIVOS FIJOS	Valor (USD)
Adecuación del local	\$ 1.500,00
Alineadora de autos	\$ 8.000,00
Máquina desmontadora de neumáticos	\$ 3.500,00
Balanceadora de ruedas	\$ 2.800,00
Compresor de aire	\$ 1.500,00
Gato hidráulico	\$ 800,00
uniformes y equipos de trabajo	\$ 200,00
Herramientas y equipos de trabajo	\$ 2.000,00
Mobiliario y equipo de oficina	\$ 1.000,00
Equipo informático	\$ 800,00
Subtotal Activos fijos	\$ 22.100,00
ACTIVOS DIFERIDOS	Valor (USD)
Constitución legal del negocio	\$ 100,00
Permisos y licencias	\$ 100,00
Publicidad de lanzamiento	\$ 100,00
Capacitación del personal	\$ 100,00
Subtotal Activos diferidos	\$ 400,00
CAPITAL DE TRABAJO	Valor (USD)
Inventario inicial de neumáticos	\$ 5.000,00
Materiales e insumos	\$ 1.500,00
Efectivo para operación inicial	\$ 1.000,00
Subtotal Capital de trabajo	\$ 7.500,00
RESUMEN	Valor (USD)
Activos fijos	\$ 22.100,00
Activos diferidos	\$ 400,00
Capital de trabajo	\$ 7.500,00
Total inversión	\$ 30.000,00

Ilustración 13 Inversión Inicial

Fuente: Elaboración propia

6.1.2. Fuentes de Financiamiento

El proyecto será financiado mediante un crédito de \$ 27.000 que será otorgado por un banco público o privado acorde a sus reglamentos internos y las tasas de interés que nos favorezcan en el proyecto, con un aporte capital propio de \$ 3.000 lo que el proyecto será cubierto por una totalidad de \$ 30.000 para su inversión inicial. Este financiamiento se destinará a la adquisición de maquinarias, herramientas, mobiliario, equipos, neumáticos y capital de trabajo necesario para la puesta en marcha del tecnicentro.

6.1.3. Presupuesto de Ingresos

Mes	Cliente promedio por día	Precio estimado por cliente	Días laborables	Ingresos mensuales \$0.00
Enero	3	\$ 25,00	26	\$1.950,00
febrero	3	\$ 25,00	26	\$1.950,00
Marzo	4	\$ 25,00	26	\$2.600,00
Abril	4	\$ 25,00	26	\$2.600,00
Mayo	4	\$ 25,00	26	\$2.600,00
Junio	5	\$ 25,00	26	\$3.250,00
Julio	5	\$ 25,00	26	\$3.250,00
Agosto	5	\$ 25,00	26	\$3.250,00
Septiembre	5	\$ 25,00	26	\$3.250,00
Octubre	6	\$ 25,00	26	\$ 3.900,00
Noviembre	6	\$ 25,00	26	\$ 3.900,00
Diciembre	6	\$ 25,00	26	\$ 3.900,00
Total Año 1	56	\$ 300,00	312	\$ 36.400,00

AÑO	INGRESOS PROYECTADOS	CRECIMIENTO
AÑO 1	36.400	15%
AÑO2	41.860	15%
AÑO3	48.139	15%
AÑO4	55.360	15%
AÑO5	63.664	15%
AÑO6	73.213	15%

Ilustración 14 Tabla Presupuesto de Ingresos

Fuente: Elaboración Propia

6.1.4. Presupuesto de Costos

El presupuesto de costos considera los principales recursos necesarios para el funcionamiento del tecnicentro de mantenimiento de neumáticos, entre ellos se encuentran la compra de neumáticos para la venta, pesas de balanceo, materiales de reparación, insumos para la alineación, repuestos y mantenimiento de maquinarias y herramientas. Para el primer año se estima un costo de USD 8.500. Para los siguientes años se proyecta un incremento del 10% anual, alcanzando USD 9.350 en el segundo año y USD 10.285 en el tercer año, considerando el crecimiento de las actividades y la variación de los precios.

PRESUPUESTO DE COSTOS			
CONCEPTO	AÑO1	AÑO2	AÑO3
Compra de neumaticos para venta	5000	5.500	6050
Pesas para balanceo	200	220	242
Material (Parches, valvulas, pegamento ect.)	700	770	847
Insumos para alineación	800	880	968
Repuestos y Accesorios	1300	1430	1573
Mantenimiento de maquinarias y herramientas	500	550	605
Total	8500	9350	10285

AÑO	INGRESOS PROYECTADOS	%
1	8500	10%
2	9350	10%
3	10285	10%
4	11313,5	10%
5	12444,85	10%
6	13689,335	10%

Ilustración 15 Presupuesto de Costos

Fuente: Elaboración propia

6.1.5. Presupuesto de Gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS								
MES	SUELDO	ARRIENDO	SERVICIOS BASICOS	INTERNET	PUBLICIDAD	TRANSPORTE	GASTO ADMTVO (CUMINADO)	GASTO TOTAL DEL MES
ENERO	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
FEBRERO	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
MARZO	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
ABRIL	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
MAYO	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
JUNIO	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
JULIO	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
AGOSTO	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
SEPTIEMBRE	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
OCTUBRE	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
NOVIEMBRE	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
DICIEMBRE	\$ 1.000,00	\$ 300,00	\$ 30,00	\$ 30,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 35,00	\$ 1.545,00
TOTAL AÑO	\$ 12.000,00	\$ 3.600,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 600,00	\$ 1.200,00	\$ 420,00	\$ 18.540,00

AÑO	INGRESOS PROYECTADOS	%
AÑO 1	\$ 18.540,00	10%
AÑO2	\$ 20.394,00	10%
AÑO 3	\$ 22.433,40	10%
AÑO 4	\$ 24.676,74	10%
AÑO 5	\$ 27.144,41	10%
AÑO 6	\$ 29.858,86	10%

6.1.6. Estado de Resultados Proyectado

ESTADO DE RESULTADO 2026						
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO4	AÑO5	AÑO 6
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 36.400,00	\$ 41.860,00	\$ 48.139,00	\$ 55.359,85	\$ 63.663,83	\$ 73.213,40
(-)COSTO DE MERCADERIA	\$ 8.500,00	\$ 9.350,00	\$ 10.285,00	\$ 11.313,50	\$ 12.444,85	\$ 13.689,34
(=)UTILIDAD BRUTA	\$ 27.900,00	\$ 32.510,00	\$ 37.854,00	\$ 44.046,35	\$ 51.218,98	\$ 59.524,07
(-)GASTOS OPERACIONALES	\$ 18.540,00	\$ 20.394,00	\$ 22.433,40	\$ 24.676,74	\$ 27.144,41	\$ 29.858,86
(=)UTILIDAD OPERACIONALES	\$ 9.360,00	\$ 12.116,00	\$ 15.420,60	\$ 19.369,61	\$ 24.074,56	\$ 29.665,21
(-)GASTOS FINANCIEROS	\$ 3.065,00	\$ 2.514,00	\$ 1.899,00	\$ 1.213,00	\$ 447,00	\$ -
(=)UTILIDAD ANTES de PART. IMPUESTO (UAPEI)	\$ 6.295,00	\$ 9.602,00	\$ 13.521,60	\$ 18.156,61	\$ 23.627,56	\$ 29.665,21
-15% de participación del trabajador	\$ 764,25	\$ 1.440,30	\$ 2.028,24	\$ 2.723,49	\$ 3.544,13	\$ 4.449,78
(=)UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO (UAI)	\$ 5.530,75	\$ 8.161,70	\$ 11.493,36	\$ 15.433,12	\$ 20.083,43	\$ 25.215,43
(-)PROVICION DE IMPUESTO 25%	\$ 1.382,69	\$ 2.040,43	\$ 2.873,34	\$ 3.858,28	\$ 5.020,86	\$ 6.303,86
(=)UTILIDAD NETA	\$ 4.148,06	\$ 6.121,28	\$ 8.620,02	\$ 11.574,84	\$ 15.062,57	\$ 18.911,57
(-)RESERVA LEGAL 10%	\$ 414,81	\$ 612,13	\$ 862,00	\$ 1.157,48	\$ 1.506,26	\$ 1.891,16
(=)UTILIDADES DISPONIBLE	\$ 3.733,26	\$ 5.509,15	\$ 7.758,02	\$ 10.417,35	\$ 13.556,31	\$ 17.020,41

Ilustración 17 Estado de resultado

Fuente: Elaboración propia

6.1.7. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO							
SERVICIOS	ALIACION Y BALANCEO	ENLLANTAJE DE CAMION	ENLLANTAJE DE AUTOS	PARACHADA DE CAMION	PARCHADA DE NEUMATICOS AUTOS	VENTA DE VALVULAS	
PRECIO DE SERVICIOS	\$ 40,00	\$ 6,00	\$ 3,00	\$ 8,00	\$ 3,00	\$ 4,00	
COSTO VARIABLE	\$ 10,00	\$ 2,00	\$ 1,00	\$ 3,00	\$ 1,00	\$ 0,50	
MARGEN CONTRIBUCIÓN	\$ 30,00	\$ 4,00	\$ 2,00	\$ 5,00	\$ 2,00	\$ 3,50	
% DE PARTICIPACION	23%	18%	18%	20%	18%	3%	100%
MARGEN DE CONTRIBUCION PONDERADO	\$ 6,90	\$ 0,72	\$ 0,36	\$ 1,00	\$ 0,36	\$ 0,11	\$ 9,45
	COSTOS FIJOS	\$ 1.545,00	P.E	COSTOS FIJOS	\$ 1.545,00	\$ 163,58	
				SUMA DE MCP	\$ 9,45		
	UNIDADES	37,62	29,44	29,44	32,72	29,44	4,91
							163,58
	COMPROBACION						
SERVICIOS	ALIACION Y BALANCEO	ENLLANTAJE DE CAMION	ENLLANTAJE DE AUTOS	PARACHADA DE CAMION	PARCHADA DE NEUMATICOS AUTOS	VENTA DE VALVULAS	TOTAL
SERVICIOS	\$ 1.504,92	\$ 176,66	\$ 88,33	\$ 261,73	\$ 88,33	\$ 19,63	\$ 2.139,61
MENOS COSTO VA	376,23	58,89	29,44	98,15	29,44	2,45	\$ 594,61
	MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL						\$ 1.545,00
	MENOS: COSTOS FIJOS						\$ 1.545,00
	UTILIDAD						\$ -

Ilustración 18 punto de Equilibrio

Fuente: Elaboración propia

6.2. Evaluación del Proyecto

6.2.1. Indicadores de Viabilidad: VAN, TIR, ROE/ROA, Período de Recuperación

6.2.1.1. VAN Y TIR

	VAN=VPN=VNA	TIR-TIR
Valor actual neto	tasa de interes de retorno	
Trae flujos de caja (Dinero)	tasa de descuento	
Estima las ganancias brutas	obliga al VAN s cero	
Solo mide ganancia	determina la rentabilidad del	proyecto
HERRAMIENTAS DETERMINA SI UN PROYECTO ES VIABLE		
VAN		
Si el VAN es <0	Sin Ganancias	Rechazo
Si el VAN es = 0	No se pierde ni se gana	Indiferente
Si el VAN es > 0	Con ganancias	Aceptar
TIR		
Si el TIR es < K	No es Rentable	Rechazo
Si el TIR es = K	No se pierde ni gana	Indiferente
	Si el TIR es > K	Es Rentable
K = Tasa de descuento del mercado		

Ilustración 19 Tabla de detalle del VAN TIR

Fuente: elaboración propia

[illegible]

Gráfico 17 VAN TIR

Fuente: Elaboración propia

6.2.1.2. ROE Y ROA

ROA Y ROE						
CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
Utilidad neta	\$4.148,06	\$6.121,28	\$8.620,02	\$11.574,84	\$15.062,57	\$18.931,57
ROA	13,89%	19,62%	25,00%	28,86%	31,04%	28,06%
ROE	58,03%	46,13%	39,38%	34,59%	31,04%	28,06%

Ilustración 20 Tabla del ROE Y ROA

Fuente: Elaboración propia

PLAN DE CONTINGENCIA Y SALIDA

Matriz de Situaciones Adversas

Plan de contingencia y salida – Matriz de situaciones adversas				
Situación adversa ▼	Probabilidad ▼	Impacto ▼	Acción de contingencia ▼	Plan de salida ▼
Disminución de clientes	Media	Alto	Realizar promociones, publicidad y mejorar la atención.	Reducir gastos y evaluar cambios en la estrategia comercial.
Aumento de precios de insumos	Alta	Medio	Comparar proveedores y negociar mejores precios.	Cambiar de proveedor o reducir costos de operación.
Daño de maquinaria y equipos	Media	Alto	Realizar mantenimiento preventivo y reparaciones oportunas.	Reemplazar o vender equipos que ya no sean rentables.
Falta de materiales para mantenimiento	Media	Medio	Mantener un inventario mínimo de parches, pesas, válvulas y	Buscar nuevos proveedores y ajustar el inventario.
Accidentes laborales	Baja	Alto	Utilizar equipos de protección personal y capacitar al personal.	Suspender temporalmente las actividades afectadas y corregir
Incremento de la competencia	Alta	Medio	Mejorar calidad, rapidez, precios y servicio al cliente.	Reestructurar la estrategia comercial si disminuyen las ventas.
Falta de liquidez	Media	Alto	Controlar gastos y mantener una reserva para emergencias.	Reducir gastos no esenciales y buscar alternativas de
Interrupción de servicios básicos	Media	Medio	Reprogramar trabajos y comunicar a los clientes.	Ajustar horarios y buscar alternativas para continuar las
Desastres naturales o emergencias	Baja	Alto	Contar con extintores, botiquín, señalización y rutas de	Suspender actividades hasta garantizar condiciones seguras.
Pérdida de información administrativa	Baja	Medio	Realizar respaldos periódicos de información y documentos.	Recuperar información mediante respaldos y reorganizar los
Resultados económicos inferiores a	Media	Alto	Revisar ingresos, costos y gastos para aplicar medidas	Evaluar venta de activos, incorporación de un socio o cierre

Ilustración 22 Plan de contingencia y salida

Fuente: Elaboración propia

Medidas de Mitigación y Alternativas

Medidas de mitigación y alternativas		
Situación adversa	Medidas de mitigación	Alternativas
Disminución de clientes	Realizar promociones, publicidad en redes sociales y mejorar la atención.	Ampliar promociones, crear convenios con empresas y ofrecer servicios adicionales.
Aumento del precio de insumos	Comparar precios y mantener varios proveedores.	Cambiar de proveedor o comprar por volumen.
Daño de maquinaria	Realizar mantenimiento preventivo y revisiones periódicas.	Contar con un técnico de reparación y alquilar equipos temporalmente.
Falta de materiales	Mantener un inventario mínimo de parches, pesas, válvulas e insumos.	Comprar a otro proveedor o adquirir materiales de emergencia.
Accidentes laborales	Utilizar equipos de protección personal y capacitar al personal.	Suspender temporalmente el área afectada y reforzar las medidas de seguridad.
Incremento de la competencia	Mantener precios competitivos y brindar un servicio rápido y de calidad.	Crear promociones, programas de fidelización y diferenciar el servicio.
Falta de liquidez	Controlar los gastos y mantener una reserva para emergencias.	Reducir gastos no esenciales o buscar financiamiento adicional.
Interrupción de servicios básicos	Planificar los trabajos y comunicar oportunamente a los clientes.	Reprogramar citas y realizar actividades que no dependan directamente del servicio interrumpido.
Desastres naturales o emergencias	Contar con extintores, botiquín, señalización y rutas de evacuación.	Suspender actividades hasta garantizar la seguridad y reanudar progresivamente.
Pérdida de información	Realizar respaldos periódicos de documentos y registros.	Recuperar la información mediante copias de seguridad y reorganizar los registros.
Resultados económicos inferiores a lo esperado	Revisar periódicamente ingresos, costos y gastos.	Reducir costos, modificar estrategias comerciales o buscar un socio/inversionista.

Ilustración 23 Medidas de mitigación y alternativas

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

Se concluye que esta investigación realizada con el objetivo de crear un tecnicentro de mantenimiento de neumáticos en el cantón Pedro Moncayo, nos permitió identificar una necesidad de cada uno de los propietarios de los vehículos.

El estudio de mercado demuestra que los clientes valoran principalmente la buena atención, precios accesibles y calidad de servicios esto representa una oportunidad para que el tecnicentro se diferencie mediante personal capacitado, equipos adecuados y una buena atención.

La correcta organización de los aspectos técnicos, legales y operativos permite brindar un servicio eficiente. Garantizado calidad, seguridad y satisfacción del cliente.

La aplicación de estudios de mercado y herramientas de planificación facilita la toma de decisiones y contribuye al crecimiento sostenible del negocio.

RECOMENDACIONES

Se recomienda para que el proyecto se factible las siguientes indicaciones:

Mantener una atención rápida, amable y de calidad para lograr la satisfacción y fidelización de los clientes.

Realizar mantenimiento preventivo de las máquinas y herramientas para garantizar la seguridad y eficiencia de los servicios.

Capacitar constantemente al personal en mantenimiento de neumáticos, seguridad laboral y atención al cliente.

Controlar periódicamente los ingresos, costos y gastos para mantener una adecuada administración financiera y cumplir con las obligaciones del negocio.

Utilizar equipos de protección personal durante las actividades de trabajo para prevenir accidentes y garantizar la seguridad de los trabajadores.

Implementar promociones y publicidad en redes sociales para atraer nuevos clientes y fortalecer el posicionamiento del tecnicentro en Tabacundo.

Aplicar las medidas de contingencia establecidas ante posibles situaciones adversas, con el fin de mantener la continuidad y estabilidad del negocio.

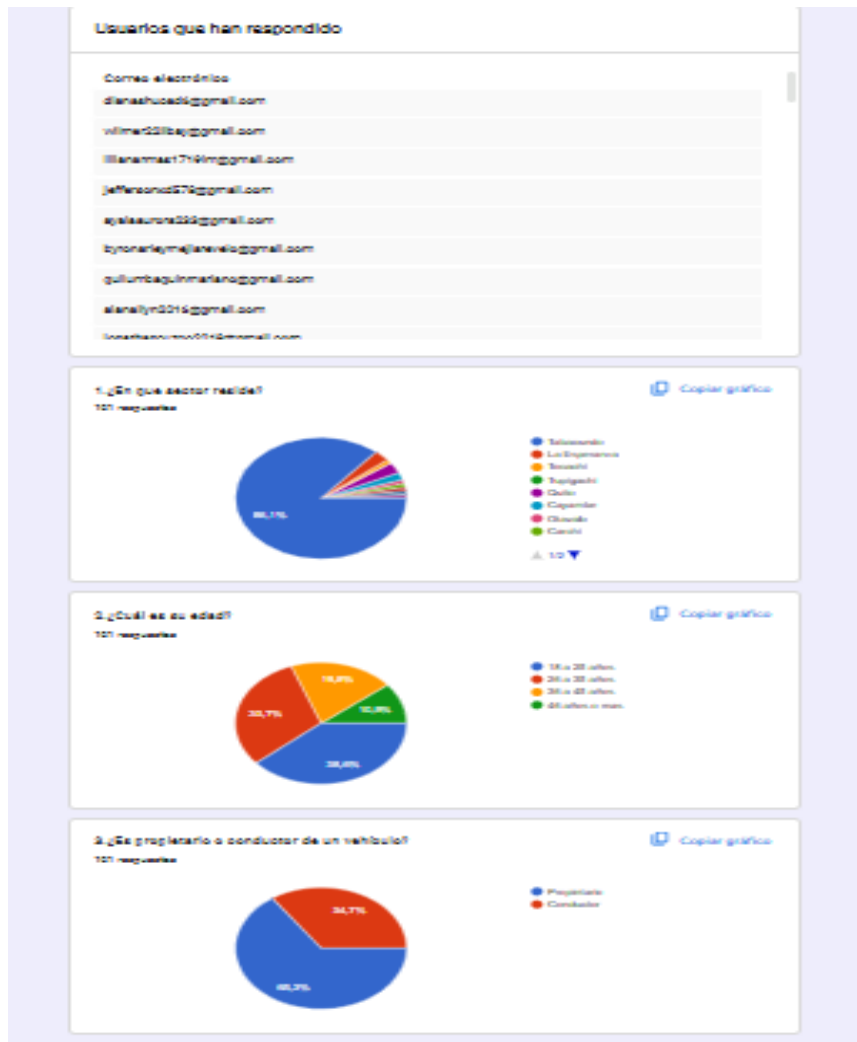
BIBLIOGRAFÍA

- BOOKS, B. D. (2024 de AGOSTO de 2024). *Por Quikc en español*. Obtenido de <https://quickbooks.intuit.com/global/resources/es/controla-tu-negocio/que-es-microempresa/>
- Contribuyente, R. u. (19 de Enero de 2026). *RUC*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/ruc-personas-naturales>
- CONTINENTAL. (15 de JUNIO de 2026). *CONTINENTAL*. Obtenido de <https://www.continental-neumaticos.es/tire-knowledge/tire-types/>
- Ecuador, C. d. (19 de Enero de 2026). *Ecuador legal*. Obtenido de <https://www.ecuadorlegalonline.com/biblioteca/codigo-de-trabajo/>
- FUNDACION, C. (15 de JUNIO de 2026). *CEA FUNDACION*. Obtenido de <https://www.seguridad-vial.net/vehiculo/seguridad-activa/101-neumaticos>
- Herrera, J. F. (24 de Julio de 2020). *Lean Contruction Mexico*. Obtenido de <https://www.leanconstructionmexico.com.mx/post/teor%C3%ADa-de-fayol-funciones-y-principios-de-administraci%C3%B3n>
- KN. (15 de JUNIO de 2026). *KIA PERU*. Obtenido de <https://www.kia.com/pe/util/news/que-es-balanceo-neumaticos-como-hacerlo.html>
- Ministerio de Ambiente, a. y. (8 de julio de 2026). *Ministerio de Ambiente, agua y transicion Ecologica*. Obtenido de <https://sustanciasyresiduos.ambiente.gob.ec/>
- Silva, D. d. (18 de Septiembre de 2023). *Zendesk*. Obtenido de <https://www.zendesk.com.mx/blog/sales/que-es-estudio-de-mercado/>
- supply, P. O. (14 de Noviembre de 2025). *Prudential Overall Supply*. Obtenido de <https://www.prudentialuniforms.com/es/blog/a-guide-to-starting-an-automotive-industry-business/>
- TOYOTA. (15 de JUNIO de 2026). *TOYOTA*. Obtenido de <https://www.toyota.com/espanol/car-tips/wheel-alignment/>

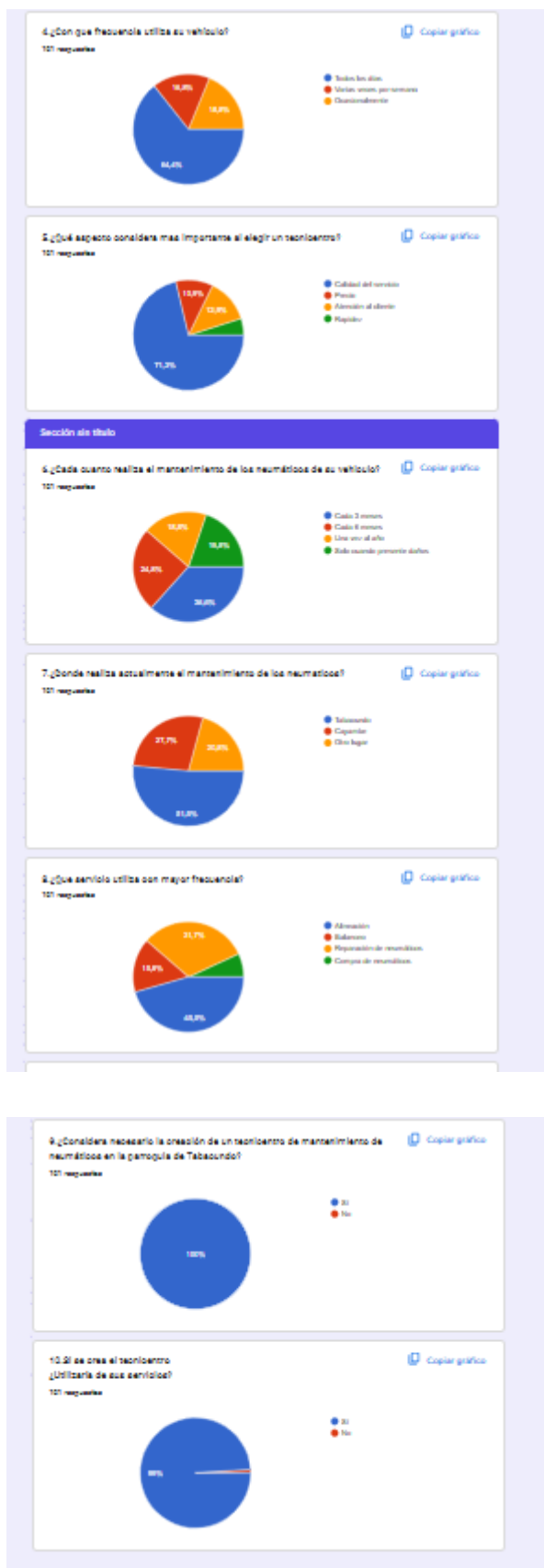
UNIR. (26 de Junio de 2024). *UNIR*. Obtenido de <https://ecuador.unir.net/actualidad-unir/plan-de-negocios/>

ANEXOS

Gráfico 18 Encuestas realizadas

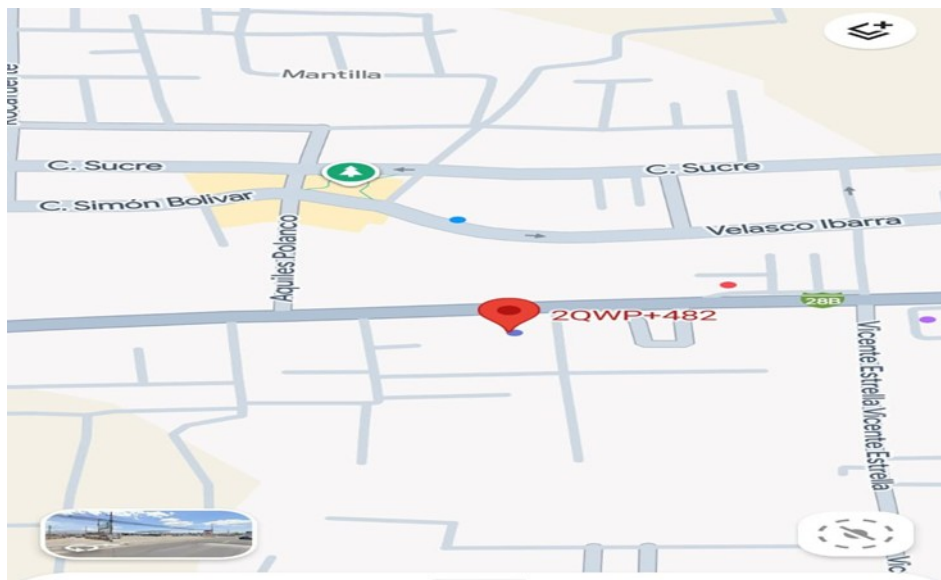


<https://www.toyota.com/espanol/car-tips/wheel-alignment/>



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 19 ubicación donde se ejecutará el proyecto Cantón Pedro Moncayo Tabacundo



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 20 RUC



**TRIBUTARIOS
ECUADOR**
BY MARLON YUOCHA

SRI

Certificado
Registro Único de Contribuyentes

Apellidos y nombres YUGCHA ZAMBRANO MARLON IVAN		Número RUC 0924953599001
Estado ACTIVO	Régimen RIMPE - EMPRENDEDOR	Artesano No registra
Fecha de registro 14/01/2009	Fecha de actualización 06/01/2020	
Inicio de actividades 14/01/2009	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra
Jurisdicción ZONA 8 / GUAYAS / GUAYAQUIL		Obligado a llevar contabilidad NO
Tipo PERSONAS NATURALES	Agente de retención NO	Contribuyente especial NO

Domicilio tributario
Ubicación geográfica
Provincia: GUAYAS Cantón: GUAYAQUIL Parroquia: TARQUI

Dirección

Fuente: página de web

Gráfico 21 Organismo de control



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 22 Formulario de la patente



Fuente: página web

Gráfico 23 Super intendencias de Compañía



Fuente: página web

Gráfico 24 Mercadería a la venta



Fuente: página web

Gráfico 25 Imagen como estaría estructurado el tecnicentro



Fuente: página web

Gráfico 26 Pistola de impacto para autos



Fuente: página web

Gráfico 27 Pistola de impacto para camiones



Fuente: pagina web

Gráfico 28 Gatas hidráulicas



Fuente página web

Gráfico 29 Desenllantadora de autos



Fuente: pagina web

Gráfico 30 Desenllantadora de camiones



Fuente: página web

Gráfico 31 Compresor de aire



Fuente: página web

Gráfico 32 Balanceo de auto y camión



Fuente: página web

Gráfico 33 Alineadora de auto y camiones



Fuente: página web

Gráfico 34 Materiales de trabajo





Fuente: página web