

Pregrado

TECNOLOGÍA UNIVERSITARIA EN:

MECÁNICA Y SISTEMAS

AUTOMOTRICES

**Adecuación e implementación de un
taller de mecánica automotriz en un
taller de mecánica eléctrica**

Carrera: Mecánica y Sistemas Automotrices

Asignatura (UIC): Trabajo Titulación

Nivel: Quinto

Autor/s: Marlon Fabricio Jiménez Jiménez

Tutor: Ing. Guillermo Iván Oña Sarmiento

Fecha: Junio 2025



Autor:

Marlon Fabricio Jiménez Jiménez

Título a obtener: Tecnólogo/a Superior Universitario
en Mecánica y Sistemas Automotrices.

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico: marlonf.jimenez@ister.edu.ec

Dirigido por:

Oña Sarmiento Guillermo Iván

Título: Ingeniero Automotriz

Matriz: Sangolquí -Ecuador

Correo electrónico: guillermo.ona@ister.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

©2025 Tecnológico Universitario Rumiñahui

SANGOLQUÍ – ECUADOR

Jiménez Jiménez Marlon Fabricio

**Adecuación e implementación de un taller de mecánica automotriz en un taller de
mecánica eléctrica**

CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

CT-ANX-2025-ISTER-2-2.1

Sangolquí, 26 de agosto de 2025

MSc. Elizabeth Ordoñez
DIRECTORA DE DOCENCIA

MSc. Mónica Loachamín
COORDINADORA DE TITULACIÓN

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN
DE UNIVERSITARIO**
Presente

Por medio de la presente, yo, Marlon Fabricio Jiménez Jiménez declaro y acepto en forma expresa lo siguiente: Ser autor del trabajo de titulación denominado ADECUACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UN TALLER DE MECÁNICA AUTOMOTRIZ EN UN TALLER DE MECÁNICA ELÉCTRICA, de la Tecnología Universitaria en Mecánica y Sistemas Automotrices; y a su vez manifiesto mi voluntad de ceder al Instituto Superior Tecnológico Rumiñahui con condición de Universitario, los derechos de reproducción, distribución y publicación de dicho trabajo de titulación, en cualquier formato y medio, con fines académicos y de investigación.

Esta cesión se otorga de manera no exclusiva y por un periodo indeterminado. Sin embargo, conservo los derechos morales sobre mi obra.

En fe de lo cual, firmo la presente.

Atentamente,



Marlon Fabricio Jiménez Jiménez
C.I.: 1726789314

FORMULARIO PARA ENTREGA DE PROYECTOS EN
BIBLIOTECA INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO
RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO

CT-ANX-2025-ISTER-3

CARRERA:

TECNOLOGIA UNIVERSITARIA EN MECANICA Y SISTEMAS
AUTOMOTRICES.

AUTOR /ES:

MARLON FABRICIO JIMÉNEZ JIMÉNEZ

TUTOR (METODOLÓGICO Y ACADÉMICO):

GUILLERMO IVAN OÑA SARMIENTO

CONTACTO ESTUDIANTE:

MARLON FABRICIO JIMÉNEZ JIMÉNEZ 0939380635

CORREO ELECTRÓNICO:

marlonf.jimenez@ister.edu.ec

TEMA:

ADECUACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DE UN TALLER DE MECÁNICA
AUTOMOTRIZ EN UN TALLER DE MECÁNICA ELÉCTRICA

OPCIÓN DE TITULACIÓN:

UNIDAD DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

RESUMEN EN ESPAÑOL:

El siguiente proyecto se realizará aplicando todos los medios investigativos que estén a disposición con el fin recolectar toda la información posible con el fin de servir como una guía y de incentivar a futuros profesionales de la carrera y relacionados, un camino a seguir

para la creación de su propio negocio o emprendimiento para el inicio de su vida laboral.

Para su realización se realizará una investigación exhaustiva de los requerimientos, permisos municipales, de medio ambiente y del cuerpo de bomberos; para la creación, el funcionamiento y operación de un taller de tipo artesanal respetando todos los requerimientos y normativas que soliciten para tener todo en regla.

Se realizará una encuesta a los propietarios de diversos talleres aledaños, en los cuales se tomará en cuenta los consejos y experiencias que puedan brindar sobre los implementos, equipos y herramientas necesarios para poder iniciar un taller.

A su vez se realizará un estudio de mercado para ver la factibilidad y oportunidades que tendría el taller contra otros establecimientos similares con el fin de adaptarse a la competencia y ofrecer nuevos y mejores servicios que puedan caracterizar al taller y que sea único.

En conclusión, se comprobó la factibilidad y las oportunidades que ofrece complementar un taller de mecánica eléctrica con un taller de mecánica automotriz en una sola rama para ofrecer un gran abanico de servicios en un solo lugar, respetando todas las normativas y permisos para su funcionamiento.

PALABRAS CLAVE:

Emprendimiento, Taller automotriz, Tabla de amortización, Normas, Permisos

ABSTRACT:

The following project will be carried out by applying all available investigative means in order to gather as much information as possible to serve as a guide and to encourage future professionals in the field and related areas, providing a path to follow for the creation of their own business or venture at the beginning of their professional career.

For its execution, an exhaustive investigation will be conducted regarding the requirements, municipal permits, environmental regulations, and fire department authorizations needed for the establishment, operation, and management of an artisanal workshop, ensuring compliance with all applicable standards and regulations.

A survey will be conducted among the owners of various nearby workshops, taking into account their advice and experiences regarding the necessary implements, equipment, and tools to start a workshop.

Additionally, a market study will be conducted to assess the feasibility and opportunities the workshop may have compared to similar establishments, with the aim of adapting to competition and offering new and improved services that will distinguish the workshop and make it unique.

In conclusion, the feasibility and opportunities of complementing an electrical mechanic's workshop with an automotive mechanic's workshop in a single branch were verified, allowing for a broad range of services in one location while complying with all regulations and permits necessary for its operation.

KEYWORDS

Entrepreneurship, Auto repair shop, Adaptation, Regulations, Permits



Firma del Estudiante (AUTOR)

Marlon Fabricio Jiménez Jiménez

C.I.: 1726789314

**SOLICITUD DE PUBLICACIÓN DEL TRABAJO DE
TITULACIÓN**

CT-ANX-2025-ISTER-4

Sangolquí, 26 de agosto del 2025

Sres.-

**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN
DE UNIVERSITARIO**

Presente

Yo MARLON FABRICIO JIMÉNEZ JIMÉNEZ, con C.I.: 1726789314 alumno de la Carrera TECNOLOGIA UNIVERSITARIA EN MECANICA Y SISTEMAS AUTOMOTRICES, cedo al INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO RUMIÑAHUI CON CONDICIÓN DE UNIVERSITARIO, los derechos de publicaciones del presente trabajo de Titulación en el Repositorio Institucional para hacer uso de todos los contenidos con fines estrictamente académico o de investigación.

Atentamente,



Firma del Estudiante

Marlon Fabricio Jiménez Jiménez

C.I.: 1726789314

AGRADECIMIENTO

Con todo mi ser agradezco mucho a mi familia por brindarme siempre su apoyo tanto en los buenos como malos momentos que eh enfrentado a lo largo de mi camino para convertirme en un profesional; en especial por estar pendientes por uno, darme sabios consejos y en los momentos más oscuros que pase mostrarme el camino hacia una nueva oportunidad para poder lograr mis metas.

DEDICATORIA

La realización de este proyecto va dedicada a mí y a mis padres, con el fin de demostrar los conocimientos y habilidades que obtuve al escoger y realizar esta carrera de Tecnología Universitaria en Mecánica y Sistemas Automotriz y para que se sienta orgullosos de uno y que confirmen que todo el esfuerzo que se puso a valido toda la pena y que ahora estoy bien encaminado para mi comienzo en el ámbito profesional y mi vida como un adulto responsable.

Resumen Ejecutivo

El siguiente proyecto se realizará aplicando todos los medios investigativos que estén a disposición con el fin recolectar toda la información posible con el fin de servir como una guía y de incentivar a futuros profesionales de la carrera y relacionados, un camino a seguir para la creación de su propio negocio o emprendimiento para el inicio de su vida laboral.

Para su realización se realizará una investigación exhaustiva de los requerimientos, permisos municipales, de medio ambiente y del cuerpo de bomberos; para la creación, el funcionamiento y operación de un taller de tipo artesanal respetando todos los requerimientos y normativas que soliciten para tener todo en regla.

Se realizará una encuesta a los propietarios de diversos talleres aledaños, en los cuales se tomará en cuenta los consejos y experiencias que puedan brindar sobre los implementos, equipos y herramientas necesarios para poder iniciar un taller.

A su vez se realizará un estudio de mercado para ver la factibilidad y oportunidades que tendría el taller contra otros establecimientos similares con el fin de adaptarse a la competencia y ofrecer nuevos y mejores servicios que puedan caracterizar al taller y que sea único.

En conclusión, se comprobó la factibilidad y las oportunidades que ofrece complementar un taller de mecánica eléctrica con un taller de mecánica automotriz en una sola rama para ofrecer un gran abanico de servicios en un solo lugar, respetando todas las normativas y permisos para su funcionamiento.

Palabras Clave:

Emprendimiento, Taller automotriz, Adaptación, Normas, Permisos

Abstract

The following project will be carried out by applying all available investigative means in order to gather as much information as possible to serve as a guide and to encourage future professionals in the field and related areas, providing a path to follow for the creation of their own business or venture at the beginning of their professional career.

For its execution, an exhaustive investigation will be conducted regarding the requirements, municipal permits, environmental regulations, and fire department authorizations needed for the establishment, operation, and management of an artisanal workshop, ensuring compliance with all applicable standards and regulations.

A survey will be conducted among the owners of various nearby workshops, taking into account their advice and experiences regarding the necessary implements, equipment, and tools to start a workshop.

Additionally, a market study will be conducted to assess the feasibility and opportunities the workshop may have compared to similar establishments, with the aim of adapting to competition and offering new and improved services that will distinguish the workshop and make it unique.

In conclusion, the feasibility and opportunities of complementing an electrical mechanic's workshop with an automotive mechanic's workshop in a single branch were verified, allowing for a broad range of services in one location while complying with all regulations and permits necessary for its operation.

Keywords:

Entrepreneurship, Auto repair shop, Adaptation, Regulations, Permits

INDICE GENERAL

AGRADECIMIENTO	3
DEDICATORIA.....	8
Resumen Ejecutivo	9
Abstract	10
INDICE GENERAL	11
Índice de Figuras.....	17
Introducción	19
Planteamiento del problema.....	19
Justificación del problema	20
Objetivos	21
Objetivo General	21
Objetivos Específicos.....	21
Preguntas Directrices.	22
Descripción del negocio:.....	22
Misión	23
Visión.....	24
Capítulo 1.....	25
Marco Teórico.....	25
Normativas, permisos y requisitos que se necesita para poder abrir un negocio/taller en Ecuador	25
Requisitos Legales	25

Requisitos para el RUC:.....	26
Requisitos para sacar el RISE:	26
Requisitos y permisos para abrir un negocio/taller en Ecuador.....	27
Requisitos y normativas esenciales para la Emisión de Permisos de Funcionamiento para un Emprendimiento.....	28
Requisitos tributarios	28
Requisitos Municipales.....	29
Requisitos para la obtención Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas – LUAE – Quito.	30
¿Qué es la LUAE?	30
Categorías de LUAE	31
Proceso para la Obtención del LUAE	31
¿Por qué es importante obtener el LUAE?	32
Requisitos previos para el uso de la plataforma de la Licencia Única de Funcionamiento. LUF – GADMUR – Rumiñahui.	32
Requisitos Previos.....	33
Proceso de solicitud	34
Seguimiento y validación.....	35
Documentos Finales.....	36
Capítulo 2.....	38
Enfoque Metodológico.....	38
Población y Muestra	39

Encuestas.....	39
Análisis de los resultados de las encuestas	42
Capítulo 3.....	47
Desarrollo de la implementación del Taller de Mecánica Automotriz. PLAN DE NEGOCIO DE SERVICIO ELECTRICO AUTOMOTRIZ “JIMENEZ”	47
Logo del Taller.....	47
Layout Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”	48
Productos o Servicios ofertados.....	51
Estudio de Mercado para Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”	51
1. Resumen de la Empresa:	51
2. Ubicación:	51
3. Análisis del Entorno:.....	51
4. Mercado Objetivo:	52
5. Oportunidades Identificadas:	52
Estrategias de Marketing:	53
1. Publicidad Local:	53
2. Redes Sociales:	53
Publicidad Pagada:.....	53
3. Promociones y Descuentos:	53
Descuentos por Referencia:	53
4. Programas de Fidelización:.....	54
Estrategias de Ventas	54

1. Servicio al Cliente:.....	54
2. Alianzas Estratégicas:	54
3. Eventos y Talleres:.....	54
4. Ofertas Especiales:.....	55
Resumen Financiero.....	56
Objetivos a corto y largo plazo	58
Corto Plazo.....	58
Largo Plazo	58
Descripción de la Empresa.....	59
Historia y origen de la empresa.	59
Misión y Visión.....	60
Misión	60
Visión.....	60
Estructura Legal de la Empresa	61
Ubicación y descripción de las instalaciones.....	62
Instalaciones Anteriores.....	62
Instalaciones Actuales.....	62
Capítulo 4.....	64
Planes de acción y Planes a Futuro	64
Análisis de Mercado para Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”	64
Descripción del Mercado Objetivo:	64

Análisis de la Industria:	64
Análisis de la Competencia:.....	64
Organización y gestión	65
Estructura organizativa de la empresa:	65
Planes de contratación y desarrollo del personal:	66
Línea de productos y servicios.....	66
• Beneficios y características clave:	67
• Ciclo de vida del producto o servicio:	67
• Planes futuros para investigación y desarrollo:	67
Estrategia de Marketing y Ventas para Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez” .	68
Estrategia de Marketing:	68
Estrategias de Fijación de Precios:	68
Planes de Promoción y Publicidad:.....	68
Estrategias de Distribución y Canales de Venta:	68
Estrategia de Ventas:	69
Plan de Operaciones.....	70
Descripción de las Operaciones Diarias de la Empresa.....	70
Ubicación y necesidades de las Instalaciones.....	70
Imágenes nuevas Instalaciones	71
Gestión de Inventarios	74
Gestión de Suministro:.....	74

Proyecciones Financieras.....	75
Estado de Resultados Proyectado	75
Conclusión	78
Bibliografía	79

Índice de Figuras.

Fig. 1. Plataforma GADMUR.....	33
Fig. 2. Servicios Ciudadanos	34
Fig. 3. Servicios en línea.....	35
Fig. 4 Solicitud Nueva LUF.....	35
Fig. 5. Aprobación de la Licencia.....	36
Fig. 6. Documento LUF.....	36
Fig. 7. Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.	37
Gráfico 1. Pregunta 1. Encuesta 1.d.....	42
Gráfico 2. Pregunta 2 Encuesta 1.....	42
Gráfico 3. Pregunta 3 Encuesta 1.....	43
Gráfico. 4. Pregunta 4 Encuesta 1.....	43
Gráfico 5. Pregunta 5 Encuesta 1.....	44
Gráfico. 6. Pregunta 6. Encuesta 1.....	45
.....	45
Grafico. 7. Pregunta 7. Encuesta 1.....	45
Grafico. 8. Pregunta 8. Encuesta 1.....	46
Fig. 8. Logo Del Taller	47
Fig. 9. Plano Taller Vista Superior	48
Fig. 10. Plano Taller Vista Lateral Izquierda.....	48
Fig. 12. Planos Taller Medidas	49

Fig. 13. Plano y Acotaciones Generales del Taller.....	50
Tabla. 1. Productos o Servicios Ofertados por el Taller	51
Fig. 14. Oficina Vacía.....	71
Fig. 15. Mesa de trabajo y componentes.....	72
Fig. 16. Mesas de Trabajo y refacciones.....	72
Fig. 17. Equipos y herramientas.	72
Fig. 18. Área de Desarme y reparación.....	73
Fig. 19. Zona Externa 1.....	73
Fig. 20. Zona Externa 2.....	73
Tabla. 2. Balance Situación Inicial.	77
Tabla. 3. Resultados Proyección 6 meses.	77

Introducción

Planteamiento del problema

La presente investigación se enfoca en la adecuación e implementación integral de un taller de mecánica automotriz dentro de un establecimiento preexistente dedicado a la mecánica eléctrica, con el objetivo de consolidar un espacio técnico-artesanal que permita la convergencia de ambas especialidades. Esta iniciativa surge ante la necesidad de diversificar los servicios ofrecidos, optimizar el uso de los recursos disponibles y responder a la creciente demanda de soluciones mecánicas integrales por parte de la comunidad.

Para llevar a cabo este proceso de integración, se requiere un análisis riguroso de los marcos normativos, técnicos y ambientales que regulan el funcionamiento de talleres mecánicos en el contexto local. En este sentido, se plantea una investigación exhaustiva de los requisitos legales, permisos de funcionamiento y protocolos de seguridad exigidos por las autoridades competentes, tales como el gobierno municipal, el cuerpo de bomberos y el Ministerio del Ambiente. Estos organismos establecen directrices fundamentales en materia de infraestructura, gestión de residuos, prevención de riesgos laborales y mitigación de impactos ambientales, cuya observancia es indispensable para garantizar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto.

Asimismo, se contempla la necesidad de diseñar un modelo de taller que, sin perder su carácter artesanal, cumpla con los estándares técnicos y operativos requeridos para ofrecer servicios de calidad, seguros y ambientalmente responsables. La articulación de la mecánica automotriz con la mecánica eléctrica no solo representa un desafío técnico y logístico, sino también una oportunidad para fomentar la innovación, la formación técnica y el desarrollo económico local.

Justificación del problema

La presente propuesta se fundamenta en la necesidad de articular los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos durante la formación académica en la carrera de Tecnología Universitaria en Mecánica y Sistemas Automotrices —o programas afines— con un proyecto de aplicación real que permita a los egresados iniciar su trayectoria profesional de manera autónoma, técnica y responsable.

El desarrollo de un taller artesanal que integre servicios de mecánica automotriz y eléctrica no solo representa una oportunidad de emprendimiento, sino también un espacio de consolidación de competencias profesionales, tales como la capacidad investigativa, la gestión de proyectos, la toma de decisiones técnicas fundamentadas y el cumplimiento de normativas legales y ambientales. En este sentido, el proyecto se convierte en un escenario idóneo para demostrar y poner a prueba habilidades clave, como la búsqueda y análisis de información normativa, la interpretación de requisitos institucionales, y la planificación estratégica para la implementación de un negocio técnico-productivo.

Desde una perspectiva académica y social, esta iniciativa cobra especial relevancia al promover el autoempleo calificado, fomentar el desarrollo económico local y contribuir a la profesionalización del sector artesanal mediante la incorporación de estándares técnicos, de seguridad y sostenibilidad ambiental. Además, permite a los nuevos profesionales insertarse en el mercado laboral con una propuesta diferenciadora, basada en la integración de saberes, la innovación en servicios mecánicos y el compromiso con la calidad.

Objetivos

Objetivo General

Investigar todos los requerimientos, normas y permisos para la Adecuación e implementación de un taller de mecánica automotriz en un taller de mecánica eléctrica, mediante la investigación y consulta de la información en el municipio, ministerio de ambiente y el cuerpo de bomberos, para que sirva de guía o manual que puedan seguir los estudiantes de la carrera de Tecnología Universitaria en Mecánica y Sistemas Automotrices al momento que quieran iniciar un emprendimiento o negocio propio al culminar su carrera.

Objetivos Específicos

- Consultar en bancos y cooperativas de ahorro y crédito los requisitos necesarios con el cual aplicar a un crédito estudiantil o quirografario, mediante la entrevista e investigación en los entes bancarios, para tener todo listo en el momento que se necesite obtener capital para los equipos, herramientas e implementos para en el taller.
- Elaborar un cuestionario que será respondido por diversos propietarios de talleres de mecánica y similares, mediante el uso de herramientas digitales que registraran las respuestas y genera un base de datos, para poder saber que equipos, herramientas e implementos necesarios para poder iniciar las actividades laborales del taller
- Realizar un análisis de mercado de la zona en la que va estar ubicado el taller y sus posibles competidores, mediante el uso de herramientas digitales e investigación en cada taller para ver la factibilidad y oportunidades que tendría el taller contra otros establecimientos similares con el fin de adaptarse a la competencia y ofrecer nuevos y mejores servicios que puedan caracterizar al taller y que sea único.

Preguntas Directrices.

- ¿Qué normativas, permisos y requisitos se necesita del Municipio de Rumiñahui para poder crear un taller de mecánica automotriz?
- ¿Qué permisos y modificaciones se necesita hacer en un taller para que el cuerpo de bomberos nos dé un certificado para poder poner en funcionamiento una mecánica?
- ¿Qué es lo que se necesita tener de equipos, herramientas y insumos, para poder comenzar a trabajar en un taller de mecánica automotriz?

Descripción del negocio:

En Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”, somos una empresa familiar comprometida con brindar un servicio de asistencia y auxilio mecánico y eléctrico de primer nivel. Nos enorgullecemos de ofrecer a nuestra clientela un servicio técnico especializado y garantizado, respaldado por años de experiencia y conocimiento en el sector automotriz.

Nuestra dedicación y pasión por la mecánica se reflejan en cada trabajo que realizamos, ya sea en la reparación o el mantenimiento de vehículos a Diesel o a gasolina. Contamos con un equipo de profesionales altamente capacitados que se aseguran de que cada vehículo salga de nuestro taller en óptimas condiciones.

Además, en Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez” valoramos la confianza y la satisfacción de nuestros clientes, por lo que nos esforzamos constantemente por superar sus expectativas. Utilizamos herramientas y tecnología de vanguardia para diagnosticar y solucionar cualquier problema eléctrico o mecánico, garantizando así un resultado eficiente y duradero.

Misión

En Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”, nos comprometemos a ofrecer un trabajo de calidad excepcional y garantizado, a precios accesibles, proporcionando soluciones de reparación y mantenimiento de componentes y piezas del vehículo, priorizando siempre estas acciones antes de considerar la compra de uno nuevo; aseguramos que cada cliente reciba un servicio técnico especializado que prolongue la vida útil de sus vehículos, fomentando la prevención y el mantenimiento continuo, para ahorrar costos y contribuir a la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente, realizando cada reparación con meticuloso cuidado y precisión, utilizando tecnología de vanguardia y mejores prácticas de la industria, superando las expectativas de nuestros clientes con un servicio amigable, eficiente y transparente, siendo su aliado de confianza en el cuidado de su vehículo y garantizando viajes seguros y sin contratiempos.

Visión

En Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”, nuestra visión para el próximo año es ser el taller de confianza por excelencia en nuestra comunidad, donde cada cliente se sienta apoyado y valorado, brindando auxilio mecánico oportuno y asesoramiento profesional, consolidando nuestra reputación de servicio inigualable; buscamos revitalizar las buenas prácticas y el arduo trabajo que han caracterizado a la industria automotriz desde sus inicios, combinando la sabiduría del pasado con tecnologías avanzadas para ofrecer soluciones que no solo reparen sino que también prevengan futuros problemas; nos esforzamos por crear un entorno de confianza y respeto mutuo, reforzando nuestro compromiso con la excelencia y la transparencia en cada interacción, y aspiramos a ser mucho más que un taller, siendo un socio estratégico para nuestros clientes, apoyándolos en cada kilómetro de su viaje y asegurando que cada vehículo reciba el cuidado y la atención que merece, proyectándonos hacia un futuro donde la calidad y la dedicación sean la norma y no la excepción.

Capítulo 1

Marco Teórico

Normativas, permisos y requisitos que se necesita para poder abrir un negocio/taller en Ecuador

Las normativas, permisos, requisitos y trámites para obtener la autorización de abrir un negocio en Ecuador son accesibles si se comprenden los procedimientos esenciales requeridos para ello; a continuación, te proporcionaremos toda la información necesaria. Una entidad empresarial representa un sistema de producción organizado que se dedica a realizar actividades económicas con la intención de obtener ganancias. Esta puede conformarse por un conjunto de individuos, recursos, materiales y financieros, con el fin de generar productos u ofrecer un servicio que genere ingresos económicos. (▷ *Trámites y Permisos Para Abrir Un Negocio En Ecuador*, n.d.)

Requisitos Legales

Según el Abg. Alvero Figueira nos dice: “Para abrir un negocio/taller los requisitos necesarios son”: (▷ *Trámites y Permisos Para Abrir Un Negocio En Ecuador*, n.d.)

- Disponer u obtener de un espacio físico para su establecimiento/negocio.
- Adquirir o conseguir el RUC o RISE de la persona natural en las oficinas del SRI.
- Obtener o adquirir la patente que se necesita de la persona natural en el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.
- Imprimir y escanear las facturas digitales o físicas.

Requisitos para el RUC:

Según el Abg. Alvero Figueira: (*▷ Trámites y Permisos Para Abrir Un Negocio En Ecuador, n.d.*)

- Se necesita el “Formulario 01-A”, el cual debe ser llenado y suscrito por la persona contribuyente.
- Poseer el original y copia de la cédula de ciudadanía
- Original y copia del Certificado de votación del contribuyente.
- Tener a la mano la planilla de servicio básico de los últimos tres meses como máximo, del lugar o establecimiento en donde operará el negocio o establecimiento, a nombre del contribuyente, cónyuge, padres, hermanos o hijos.
- Tener el contrato de arrendamiento inscrito o la carta de uso gratuito de inmueble (si el local esté a nombre de terceros).
- Tener a la mano la copia de cédula y certificado de votación del propietario del inmueble.
- Presentar una carta de autorización y la cédula original de quién realiza el trámite. Si la gestión la realiza una tercera persona.

Requisitos para sacar el RISE:

En palabras del Abg. Alvero Figueira nos dice que: (*▷ Trámites y Permisos Para Abrir Un Negocio En Ecuador, n.d.*)

- Tener el original y la copia de la cédula de ciudadanía.
- Poseer el certificado de votación del o los contribuyentes.
- Tener a la mano la planilla de servicio básico de los últimos tres meses como máximo, del lugar en donde operará el negocio u establecimiento, que este a nombre del contribuyente, cónyuge, padres, hermanos o hijos.

- Contrato de arrendamiento o carta de uso gratuito de inmueble, en caso de que el local esté a nombre de terceros.
- Copia de cédula y certificado de votación del propietario del inmueble.

Requisitos y permisos para abrir un negocio/taller en Ecuador

Hay requisitos y permisos especiales que son esenciales para poder tener en regla todos los papeles para poder hacer el registro del negocio/taller para dar inicio a sus operaciones y poder trabajar con tranquilidad.

En palabras del Abg. Alvero Figueira.(▷ *Trámites y Permisos Para Abrir Un Negocio En Ecuador*, n.d.)

- Tener la reserva de denominación vigente: Este trámite se lo gestiona directamente en la Superintendencia de compañías con el fin de asegurar que no exista otra empresa con ese nombre.
- La personal natural representante legal: El nombramiento de representación legal o la constancia de otro tipo de representación legal.
- La Persona Natural Apoderado: Poder
- La Persona Jurídica Nacional: Tener el Registro único de contribuyente.
- La Persona Jurídica Extranjera: Poseer el Certificado de existencia legal el cual es otorgado por el país de origen. La lista completa de los socios de la compañía del extranjero que debe ser certificada ante notario público y apostillado. Si el accionista es una sociedad extranjera no domiciliada en Ecuador, se encuentre domiciliada en un paraíso fiscal o regímenes fiscales preferentes, deberá adjuntar el documento RUC de dicha sociedad.
- Las Compañías que se dedican al transporte: El informe favorable emitido por la Comisión Nacional de Transporte Terrestre, Tránsito y Seguridad Vial.

Requisitos y normativas esenciales para la Emisión de Permisos de Funcionamiento para un Emprendimiento.

Según el instructivo legal práctico enfocado para emprendedores el cual es dado por la Cámara de Comercio de Quito, nos brinda una guía simple pero eficaz para tener en cuenta, de cómo es la forma correcta y legal para comenzar un emprendimiento. Teniendo en cuenta que la creación de estos emprendimientos puede aplicarse por medio de dos figuras legales que son la persona jurídica y la persona natural cada una con diversas obligaciones y derechos.

Que están estipulados de la siguiente forma según la Cámara de Comercio de Quito.
(*INSTRUCTIVO LEGAL PRÁCTICO PARA EMPRENDEDORES CONTENIDO*, n.d.)

- “Como individuo/persona natural, el emprendedor actúa en nombre propio para ejercer derechos y asumir compromisos legales. Esto implica que responde de manera directa y personal por las obligaciones y deudas que la actividad empresarial pueda generar.”
- “Como individuo/persona jurídica, en este modelo, es la sociedad constituida la que adquiere los derechos y contrae las obligaciones derivadas de la actividad empresarial, resguardando así la responsabilidad personal de los socios o accionistas.”

Requisitos tributarios

En el escrito dado por la Cámara de Comercio de Quito nos indican que debemos cumplir con los siguientes requisitos para poder establecer un negocio, emprendimiento, microempresa. (*INSTRUCTIVO LEGAL PRÁCTICO PARA EMPRENDEDORES CONTENIDO*, n.d.)

El Registro Único de Contribuyentes (RUC), emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI), representa el primer requisito fiscal para cualquier persona o entidad que desee

desarrollar actividades económicas en el territorio nacional. Este documento permite identificar formalmente a los contribuyentes “sean naturales o jurídicos” ante la autoridad tributaria, con el fin de cumplir con las obligaciones impositivas derivadas de la actividad económica, ya sea de carácter permanente o temporal. Como alternativa, existe el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), diseñado específicamente para ciertos grupos de contribuyentes, cuyo propósito es optimizar y simplificar el proceso de declaración y pago de impuestos.

Requisitos Municipales

Como primera obligación que tiene el emprendedor o persona que va crear su negocio u emprendimiento es realizar el registro de la patente, mediante la inscripción del Registro de Actividades Económicas Tributarias (RAET) el cual otorga un número de patente por parte del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito a la persona natural como jurídica

Según la Cámara de Comercio de Quito estos son los requisitos estipulados para las personas Naturales y personas Jurídicas. (*INSTRUCTIVO LEGAL PRÁCTICO PARA EMPRENDEDORES CONTENIDO*, n.d.)

Persona Natural

- Formulario de declaración de patente para persona natural, debidamente lleno y firmado
- Copia de cédula y certificado de votación Copia del RUC
- Acuerdo de responsabilidad de uso de medios electrónicos

Se debe tomar en cuenta lo siguiente en casos especiales para poder continuar con el proceso:

En caso de que el trámite sea realizado por un representante, es necesario incluir una carta de autorización simple, junto con el original y una copia de la cédula del autorizado. Si el solicitante es un artesano certificado, es obligatorio adjuntar una copia de la calificación

artesanal válida, emitida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. Si el solicitante presenta una discapacidad, también es necesario incluir una copia del carné del CONADIS o del Ministerio de Salud, vigente. Si la actividad a desarrollar se relaciona con el transporte, se deberá añadir igualmente una copia de la licencia de conducir de categoría profesional.

Persona Jurídica

En palabras de la Cámara de Comercio de Quito estipula en su documento los siguientes requisitos para

- Formulario de declaración de patente para persona natural, debidamente lleno y firmado
- Copia del RUC
- Original y copia o copia certificada del documento que sustente la creación de la sociedad de acuerdo a cada tipo de sociedad.
- Copia del nombramiento del representante legal.
- Copia de cédula y certificado de votación del representante legal.
- Acuerdo de responsabilidad de uso de medios electrónicos

Requisitos para la obtención Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas – LUAE – Quito.

¿Qué es la LUAE?

Es un permiso de funcionamiento el cual es otorgado por el “Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito”, que permite al poseedor el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en lo que corresponde el “Distrito Metropolitano de Quito”. En palabras sencillas es una autorización para el ejercicio de actividades económicas de un negocio el cual es dado el Municipio de Quito.

Según lo dispuesto en el art. 1914 del Código Municipal para el Distrito Metropolitano

de Quito nos dice: (*Código Municipal - Gobierno Abierto*, n.d.)

“Para el otorgamiento de la LUAE se entenderá por "actividades económicas" todo tipo de actividades, con o sin finalidad de lucro, comerciales, industriales y/o de servicios, dentro del espacio público autorizado o privado del Distrito Metropolitano de Quito.”

Así mismo, para identificar a las actividades económicas, existen tres diferentes categorías, clasificadas en I, II y III; toda vez que, depende la calificación del riesgo para las personas, los bienes, el ambiente, el orden público, la movilidad y la convivencia ciudadana. “Estas categorías se encuentran detalladas en el CIU utilizado por el Municipio de Quito. El licenciamiento de las actividades económicas se sujeta a los procedimientos simplificado, ordinario y especial, respectivamente.” (*¿Qué Es La LUAE? - BACLAW*, n.d.)

Categorías de LUAE

En palabras de Daniel Andrade nos dice de manera concisa y con ejemplos las clasificaciones que posee el LUAE:

“La LUAE se clasifica en tres categorías principales según el impacto de la actividad económica.” (►*La Importancia de La LUAE En Quito | ContApp*, n.d.)

- Simplificado: Aplicable a actividades de bajo impacto, como bazares o tiendas pequeñas.
- Ordinario: Incluye actividades de impacto medio, como talleres mecánicos o cafeterías.
- Especial: Corresponde a actividades económicas de alto impacto, como gasolineras o fábricas

Proceso para la Obtención del LUAE

La obtención de la LUAE es un proceso rápido y sencillo el cual puede ser realizado 100% en línea por la persona que lo requiera. A continuación, los pasos a seguir Según el portal web Quito Informa: (*Obtén Tu LUAE Fácil y Rápido – Quito Informa*, n.d.)

1. Ingresar a la página web: pam.quito.gob.ec opción: LUAE Digital.
2. Escribir el número de RUC y de la clave de la patente municipal.
3. Seleccionar el tipo de trámite que vas a realizar; ‘EMISIÓN’ o ‘RENOVACIÓN’.
4. Ingresar todos los datos solicitados: la información general, el predio, la dirección, y la actividad económica.
5. Generar el formulario de la solicitud. Es muy importante leer detenidamente la parte inferior de este documento para que conozca el procedimiento a seguir.

¿Por qué es importante obtener el LUAE?

La obtención del LUAE garantiza el cumplimiento de las normativas legales y también ofrece múltiples beneficios para los negocios en Quito. Como los siguientes:

- Cumplimiento legal: Desarrollar actividades económicas sin la LUAE puede conllevar sanciones y multas significativas. Esta licencia constituye un requisito esencial para operar legalmente.
- Fortalecimiento de la imagen empresarial: Disponer de la LUAE transmite compromiso y profesionalismo, lo que incrementa la credibilidad ante clientes, proveedores y aliados comerciales.
- Acceso a incentivos gubernamentales: La obtención de esta licencia habilita la participación en iniciativas y programas de apoyo promovidos por el municipio, favoreciendo el desarrollo de la empresa.
- Agilidad en trámites futuros: Mantener la LUAE vigente simplifica los procesos de actualización y renovación requeridos para la continuidad operativa del emprendimiento.

Requisitos previos para el uso de la plataforma de la Licencia Única de Funcionamiento. LUF – GADMUR – Rumiñahui.

En el documento “Instructivo Ciudadano para la Licencia Única de Funcionamiento LUF” del municipio de Rumiñahui nos brinda una guía o instrucciones detalladas para que los ciudadanos puedan gestionar la obtención o renovación de la LUF a través de la plataforma digital del GADMUR. (*INSTRUCTIVO PARA LA CIUDADANIA LICENCIA ÚNICA DE FUNCIONAMIENTO LUF-GADMUR*, n.d.)

A continuación, un resumen del instructivo:

Requisitos Previos

- Tener una patente municipal vigente.
- No contar con deudas pendientes(multas, licencias, etc.)
- Estar Registrado en la plataforma de Servicios Ciudadanos.

Fig. 1. Plataforma GADMUR



Fuente: (*INSTRUCTIVO PARA LA CIUDADANIA LICENCIA ÚNICA DE FUNCIONAMIENTO LUF-GADMUR*, n.d.)

Fig. 2. Servicios Ciudadanos



Fuente: (*INSTRUCTIVO PARA LA CIUDADANIA LICENCIA ÚNICA DE FUNCIONAMIENTO LUF-GADMUR*, n.d.)

Proceso de solicitud

- Ingresar a la plataforma del municipio y acceder a la opción “Licencia Única de Funcionamiento”.
- Seleccionar “Solicitud Nueva LUF”.
- Adjuntar los documentos requeridos en formato JPG, PNG o PDF (máx. 4MB)
- Verificar y completar datos como:
 - Actividad económica
 - Tipo de local (propio o arrendado)
 - Horarios y días de funcionamiento
 - Información ambiental y territorial (aforo, número de empleados, etc.)

Fig. 3. Servicios en línea.



Fuente: (INSTRUCTIVO PARA LA CIUDADANIA LICENCIA ÚNICA DE
FUNCIONAMIENTO LUF-GADMUR, n.d.)

Fig. 4 Solicitud Nueva LUF

Fuente: (INSTRUCTIVO PARA LA CIUDADANIA LICENCIA ÚNICA DE
FUNCIONAMIENTO LUF-GADMUR, n.d.)

Seguimiento y validación

- El sistema permite dar seguimiento al estado de la solicitud
- Si es negada, se debe generar una nueva solicitud corrigiendo los errores
- Una vez aprobada, se notificará por correo electrónico y se indicarán los valores a pagar.

Fig. 5. Aprobación de la Licencia



Fuente (*INSTRUCTIVO PARA LA CIUDADANIA LICENCIA ÚNICA DE
FUNCIONAMIENTO LUF-GADMUR*, n.d.)

Documentos Finales

- Tras el pago, el sistema enviará:
- La Licencia Única de Funcionamiento
- El Permiso del Cuerpo de Bomberos

Fig. 6. Documento LUF

GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN RUMIÑAHUI		LICENCIA ÚNICA DE FUNCIONAMIENTO APROBADA	
		Sangolquí, miércoles, julio 28, 2021	
PERIODO ENERO 2021 - DICIEMBRE 2022		Número Trámite: SOL-019323	
RUC/ Razón Social:	0501707487001 QUINDIGALLE VEGA ANDRÉS	 1014440	
Cédula/ Nombre:	0501707487 QUINDIGALLE VEGA ANDRÉS		
Clave Catastral:	012500124000 ESPAÑA - 193 -	No.: LUF-017434	
PATENTE MUNICIPAL:	105047 - 1	PROCEDIMIENTO: Procedimiento Administrativo Simplificado ORD-006-2020	
Actividad Económica Declarada CIU:	G02200102 / VENTA AL POR MENOR DE VERDURAS.		
		PERIODO ENERO 2021 - DICIEMBRE 2022	
PERMISO DE BOMBEROS: EPM-CBR-GGO-GPI-LUF-2021-1150 PRUEBAS OK		31 dic 2021	
		 SANGUANO JARRO LUIS EDUARDO DIRECTOR FINANCIERO (E)	

Fuente: (*LUF y Permiso de Bomberos – Cuerpo de Bomberos*, n.d.)

Fig. 7. Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.



Fecha Impresión: Sangolquí, 28 de julio de 2021

Permiso de Funcionamiento de Bomberos

Nam. Certificado: 09075
Razón Social: QUINDIGALLE VEGA ANDRÉS
Solicitante / Propietario / Gerente: QUINDIGALLE VEGA ANDRÉS
RUC o RDE: 0201707407001
Actividad Económica: VENTA AL POR MENOR DE VERDURAS.
Dirección: ESPAÑA - 383
Clave Catastral: 012300124000 Teléfono: 021234567

El Departamento de Prevención de Incendios en atención a la solicitud presentada y considerando que las instalaciones cumplen la normativa y medidas de protección contra incendios en conformidad a la Ley Defensa Contra Incendios, Reglamento y legislación Conesa, concede el Permiso de Funcionamiento.

Vigencia del Permiso de Funcionamiento: del 01 de enero al 31 de diciembre del 2021.

Número de Informe: EPM-CBM-000-QP-LUF-2021-1150
Número de Solicitud LUF: SOL-0123523
Valor a Recaudar: 20.01
Observaciones: PRUEBAS OK
Fecha Aprobación Bomberos: 28 de julio de 2021

Próxima renovación: a partir del 01 de enero del 2022

X. Primer Jefe de la EPM-CBR X. Departamento de Prevención de Incendios



CAPITAN CUERPO DE BOMBEROS
RUMIÑAHUI
ING. MILTON YINATANA SUBTENIENTE CUERPO DE BOMBEROS
RUMIÑAHUI
SRTE. LUIS MOROCHO



Fuente: (*INSTRUCTIVO PARA LA CIUDADANIA LICENCIA ÚNICA DE
FUNCIONAMIENTO LUF-GADMUR*, n.d.)

Capítulo 2

Enfoque Metodológico

El enfoque metodológico de esta investigación es mixto, empleando los métodos cualitativos y cuantitativos.

El motivo por el cual se elige este tipo de enfoque es para recopilar toda la información necesaria que nos servirá como una guía para la toma de decisiones en el camino a seguir para la creación de un taller de servicio automotriz en toda regla.

Enfoque Cualitativo nos permitirá saber diversos fenómenos que se pueden presentar, las experiencias y opiniones que poseen los maestros y gerentes de talleres de varias ramas automovilísticas que se encuentren en el sector mediante la realización de entrevistas o encuestas abiertas que se realizarán de forma presencial en cada taller del sector que esté dispuesto a brindarnos esa información, todo con el fin de comprender todos los aspectos y dificultades que tuvieron estos talleres en su proceso de fundación/creación y tener un plan de acción para enfrentar dicha adversidad.

La investigación cualitativa se caracteriza por tener una perspectiva interpretativa y a la vez inductiva, en la que el o los investigadores desempeñan un papel activo en el proceso investigativo. Este tipo de investigación no busca generalizar resultados, sino de poder generar conocimientos a base de opiniones y experiencias de gente del medio que contribuya a la comprensión teórica de un fenómeno.

El enfoque cualitativo nos permitirá recopilar toda la información respecto a costos, gastos e inversiones que se tendrán que hacer para la creación de un taller tomando en cuenta las herramientas, insumos, equipos, capital y prestamos que se necesita tener, mediante la realización de una encuesta cerrada dirigida a los 15 maestros/gerentes de talleres automotrices y eléctricos del sector para que esta información nos permita conocer todos los implementos

que necesita un taller para comenzar con sus actividades laborales y de funcionamiento.

Una investigación cuantitativa se caracteriza en la recolección y el análisis estadístico de datos objetivos, generalmente estructurados, para probar hipótesis o responder preguntas de investigación. Utiliza técnicas estandarizadas para asegurar la validez y confiabilidad de los resultados, y su finalidad es obtener conclusiones generalizables a partir de muestras representativas.

Población y Muestra

La población selecta para la investigación está compuesta por 20 talleres entre eléctricos y automotrices que se encuentran en el sector donde está el taller “Servicio Eléctrico Automotriz Jiménez”. Con el número total de personas involucradas se determina que podemos contabilizar todas las respuestas de cada uno en su totalidad, en el estudio se tomara en cuenta a toda la población con el fin de eliminar la necesidad de tener una muestra de dicha población.

- Población Total de jefes/dueños de talleres: 20 personas.
- Talleres Eléctricos: 7
- Talleres Automotrices: 6
- Talleres de Mecánica: 7

Definido esto podemos recopilar todos los aspectos, perspectivas, fenómenos y un panorama completo de todas las necesidades que necesitaría el taller para su completo funcionamiento, tomando encuesta todas las opiniones, experiencias y datos relevantes. En cada taller se solicitará a cada jefe/dueño de taller de la manera más cordial la completen cada encuesta

Encuestas

Encuesta a Talleres Artesanales del Valle Los Chillos

Responder las siguientes preguntas de la presente encuesta está relacionado a elementos que cree necesario tener en su establecimiento o piense que son fundamentales para su labor del día a día. Toda la información de sus datos y resultados serán confidenciales y de uso educativo.

NOMBRE Y APELLIDO:	
EDAD:	
NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO:	
SECTOR:	Servicio del Taller:
Marque con una X frente a cada aspecto que considere que represente su opinión	
1. ¿Cree necesario obtener un scanner automotriz para su taller? • Si • No	2. ¿De las siguientes opciones cuál cree que sea más necesario tener en su taller? • Elevador Neumático • Fosa
3. ¿Cree necesario obtener un probador de inyectores a gasolina y Diesel? • Si • No	4. ¿Tipo de caja de herramientas considera fundamental para su taller? • De 125 piezas • De 208 piezas
5. ¿Cree necesario obtener una gata de transmisión para su taller? • Si • No	6. ¿Cree necesario obtener un osciloscopio automotriz y un multímetro para realizar diagnósticos? • Si • No
7. ¿Cuál de los siguientes equipos cree que es necesario obtener para su taller? • Compresor de 15 HP de 500 litros • Extractor de aceite	8. ¿Cree necesario obtener una entenalla o prensa de banco para su en el taller? • Si • No

Encuesta a Talleres Artesanales del Valle Los Chillos

Responder las siguientes preguntas de la presente encuesta está relacionado a diversos aspectos o fenómenos que pudo tener al momento de crear y poner en funcionamiento su establecimiento. Toda la información de sus datos y resultados serán confidenciales y de uso educativo.

NOMBRE Y APELLIDO:

EDAD:

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO:

SECTOR:

Servicio del Taller:

Escriba su respuesta a las siguientes preguntas

1. ¿Qué dificultad tuvo con el municipio al momento de crear su taller?

2. ¿Qué requisitos les impuso cumplir el Cuerpo de Bomberos de Rumiñahui para dar inicio a sus operaciones?

3. ¿Cómo elimina los residuos y basura que genera su establecimiento?

4. ¿Es muy importante poder contar con un distribuidor de repuestos para su negocio?

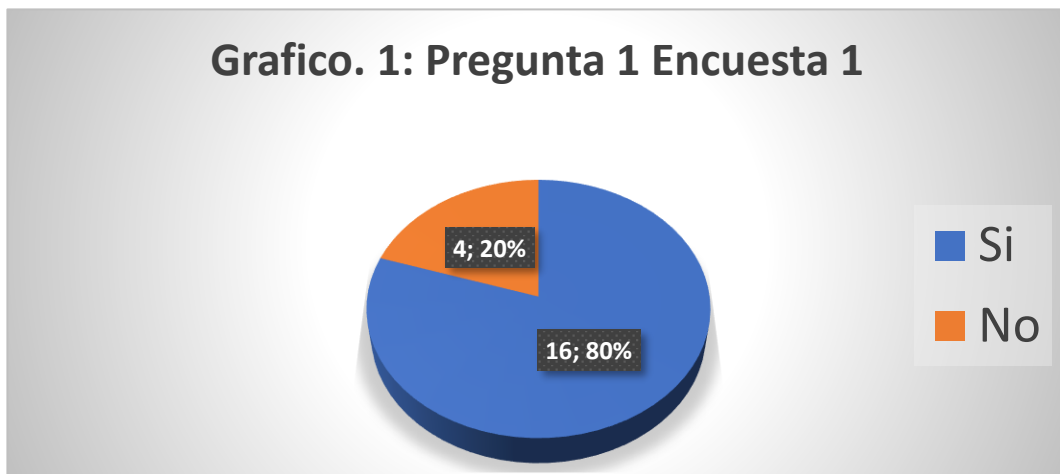
5. ¿Normalmente que medios utiliza para publicitar su taller?

Análisis de los resultados de las encuestas

Primera Encuesta

- ¿Cree necesario obtener un scanner automotriz para su taller?

Gráfico 1. Pregunta 1. Encuesta 1.d

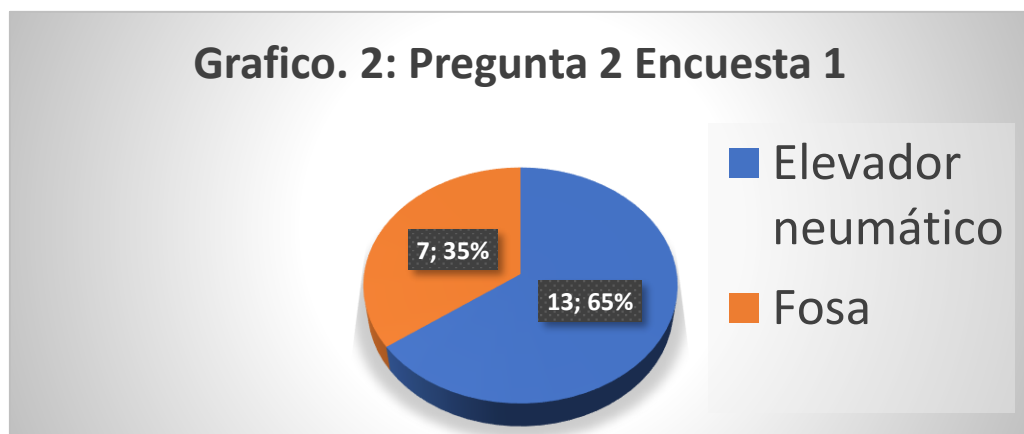


Fuente: Autor.

El resultado nos indica que, los diversos maestros/dueños de taller ven como un equipo fundamental el poseer un scanner automotriz en su taller ya que les permite realizar diagnósticos más completos y porque es un servicio que es muy solicitado.

- ¿De las siguientes opciones cuál cree que sea más necesario tener en su taller?

Gráfico 2. Pregunta 2 Encuesta 1.

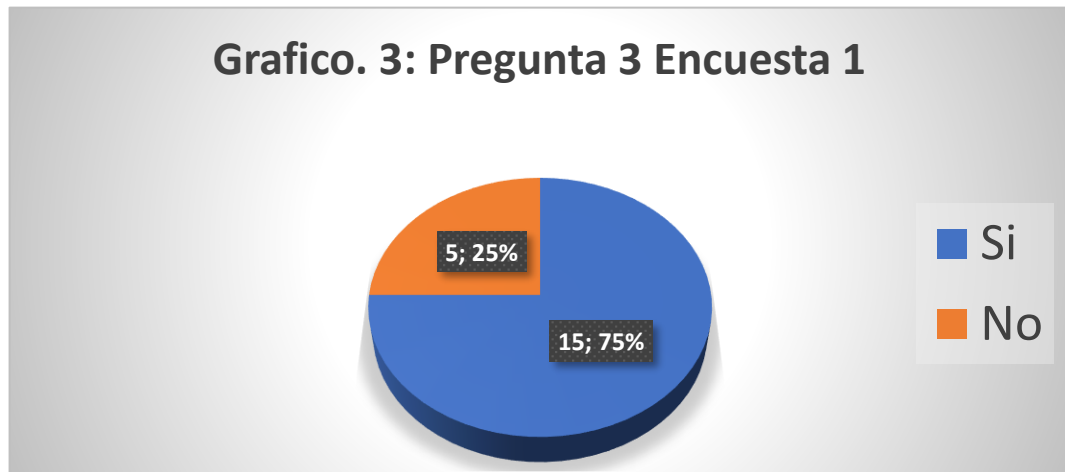


Fuente: Autor.

El 65% de los encuestados prefieren tener un elevador neumático en su establecimiento por temas de comodidad y versatilidad al momento de trabajar, que una fosa debido a que puede que sea más económico presenta más limitaciones para trabajar.

- **¿Cree necesario obtener un probador de inyectores a gasolina y Diesel?**

Gráfico 3. Pregunta 3 Encuesta 1.

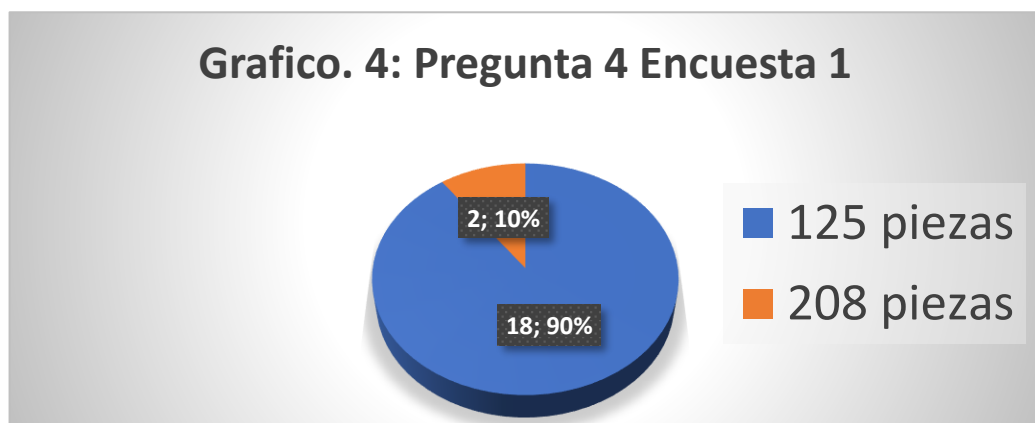


Fuente: Autor.

Los resultados nos reflejan que el 75% prefiere tener un probador de inyectores debido a que les permitirá ofrecer un servicio fundamental tanto a vehículos a gasolina como Diesel atrayendo más clientes.

- **¿Tipo de caja de herramientas considera fundamentales para su taller?**

Gráfico. 4. Pregunta 4 Encuesta 1.

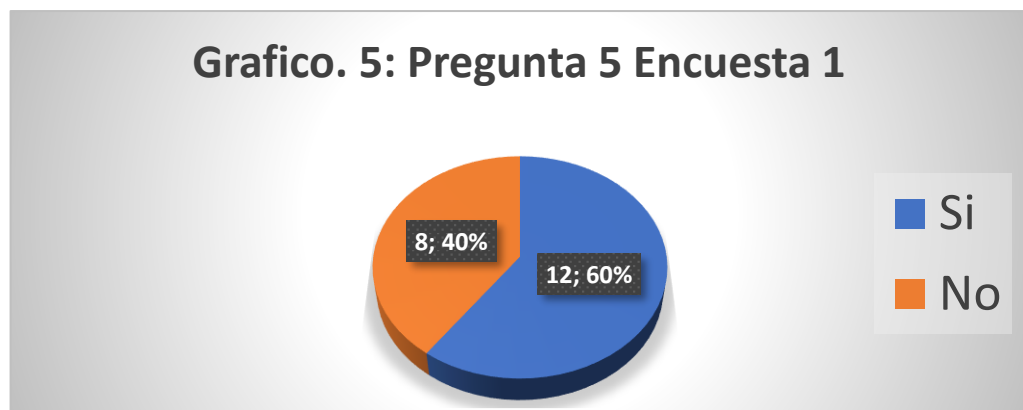


Fuente: Autor.

El 90% de los maestros de taller prefiere al momento de comenzar a trabajar tener la caja de herramientas de 125 piezas por temas de precio y para no estar preocupado por perder las herramientas.

- **¿Cree necesario obtener una gata de transmisión para su taller?**

Gráfico 5. Pregunta 5 Encuesta 1.

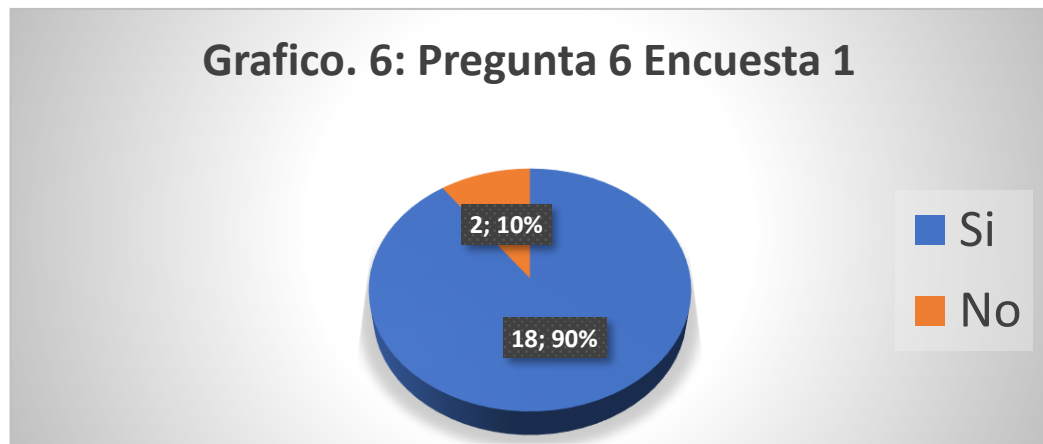


Fuente: Autor.

Los resultados nos reflejan que los encuestados en un 60% obtendrían una gata de transmisión para facilitar varias actividades de su trabajo y el 40% dice que no lo ven tan necesario o no es de mucha prioridad debido al tipo de trabajo que realizan.

- **¿Cree necesario obtener un osciloscopio automotriz y un multímetro para realizar diagnósticos?**

Gráfico. 6. Pregunta 6. Encuesta 1.

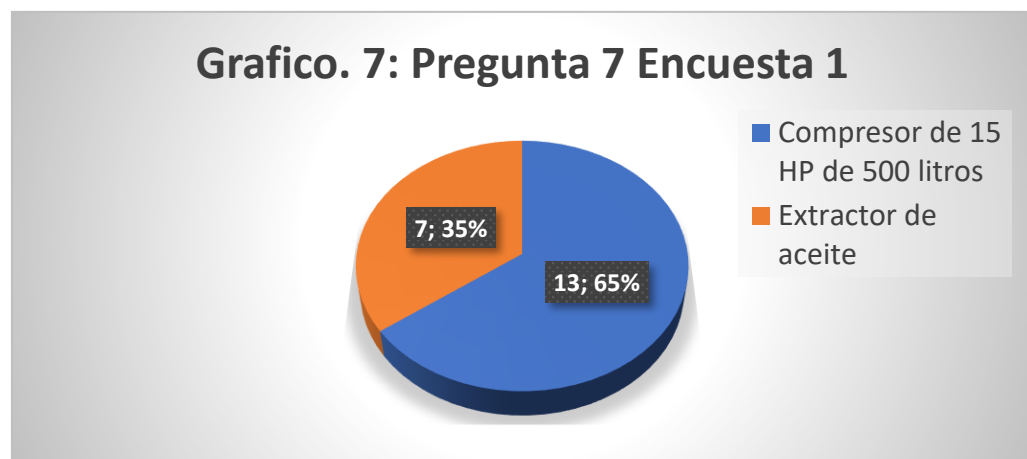


Fuente: Autor.

El 90% de los maestros/dueños de taller encuestados nos dicen que si obtendrían un osciloscopio y un multímetro para tener completo los equipos para hacer diagnósticos automotrices.

- **¿Cuál de los siguientes equipos cree que es necesario obtener para su taller?**

Gráfico. 7. Pregunta 7. Encuesta 1.

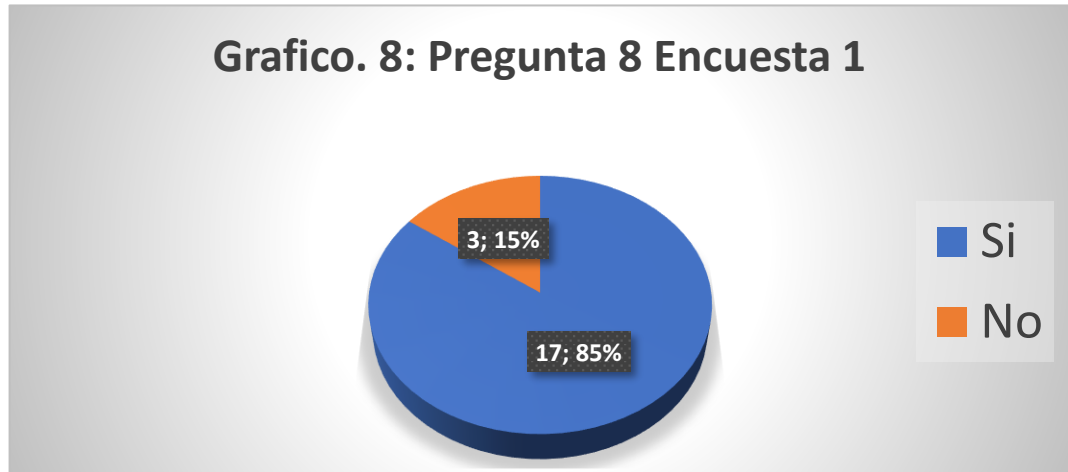


Fuente: Autor.

El 65% de los encuestados prefieren obtener un compresor de 15 HP de 500 litros, porque les permitirá completar su uso con otras herramientas neumáticas y el elevador de autos.

- ¿Cree necesario obtener una entenalla o prensa de banco para su uso en el taller?

Grafico. 8. Pregunta 8. Encuesta 1.



Fuente: Autor.

Los resultados nos reflejan que el 85% de los maestros/dueños de taller obtendrían una entenalla para tener mayor facilidad para trabajar y para realizar muchas más actividades en sus bancos de trabajo.

Capítulo 3

Desarrollo de la implementación del Taller de Mecánica Automotriz. PLAN DE NEGOCIO DE SERVICIO ELECTRICO AUTOMOTRIZ “JIMENEZ”

Logo del Taller

Fig. 8. Logo Del Taller

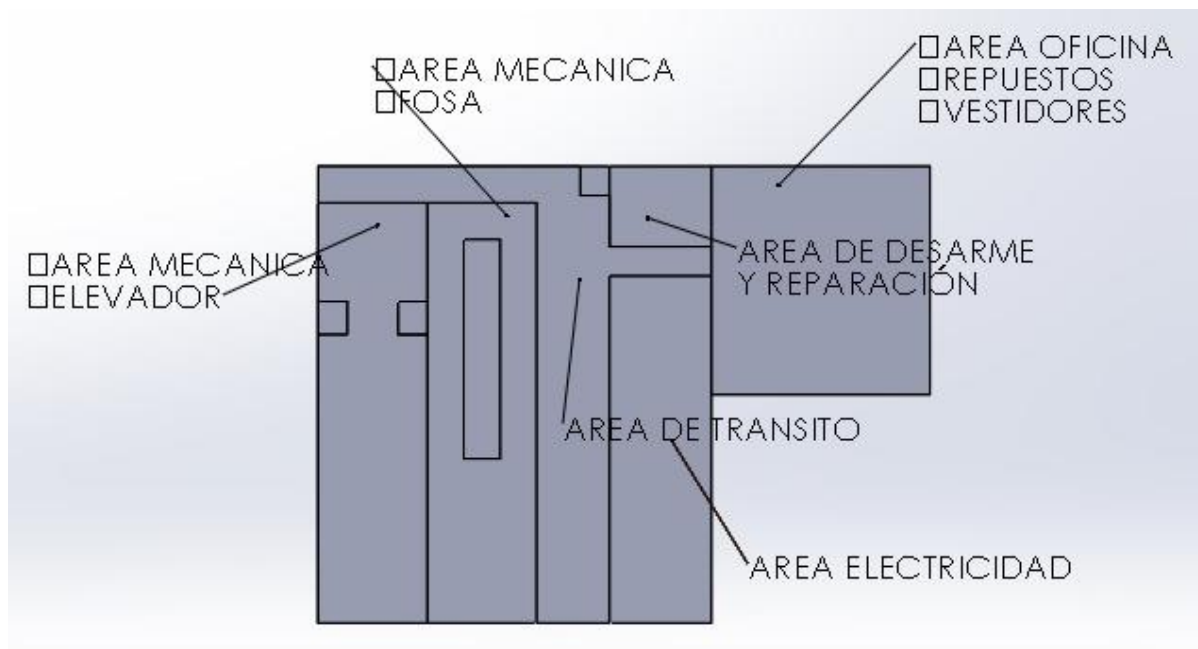
Servivio Electrico Automotriz



Fuente: Autor

Layout Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”

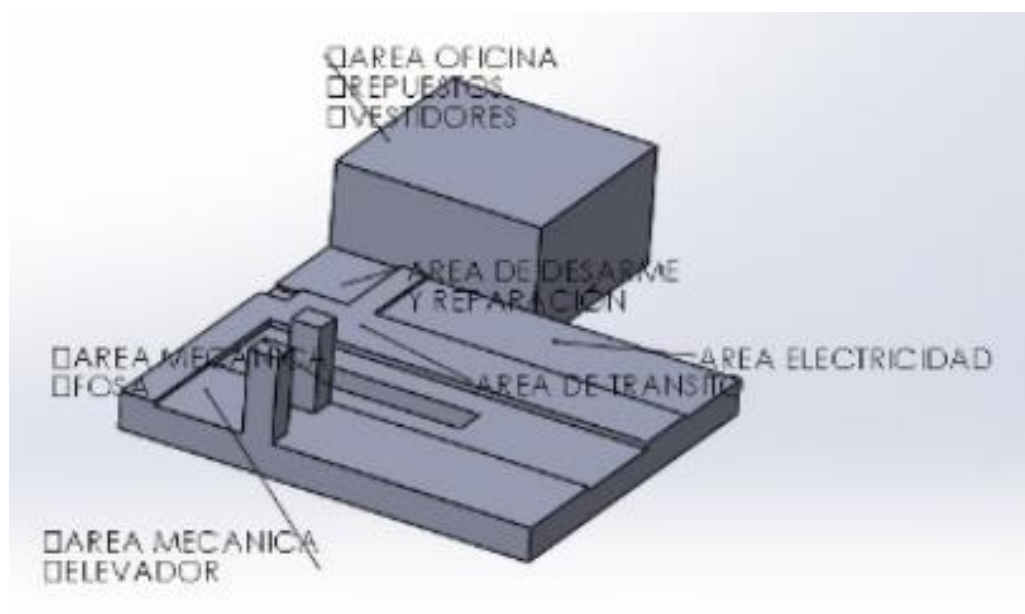
Fig. 9. Plano Taller Vista Superior



Fuente: Autor

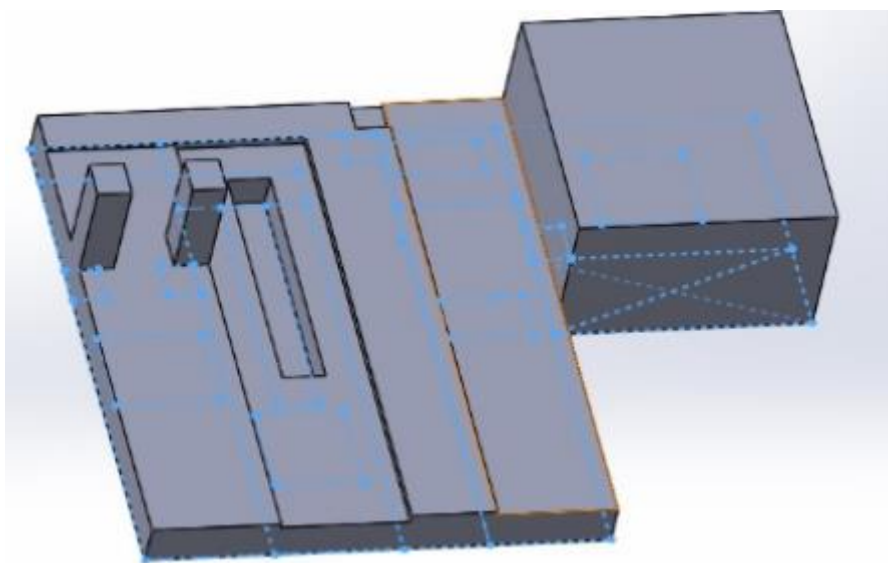
Fuente: Autor

Fig. 10. Plano Taller Vista Lateral Izquierda



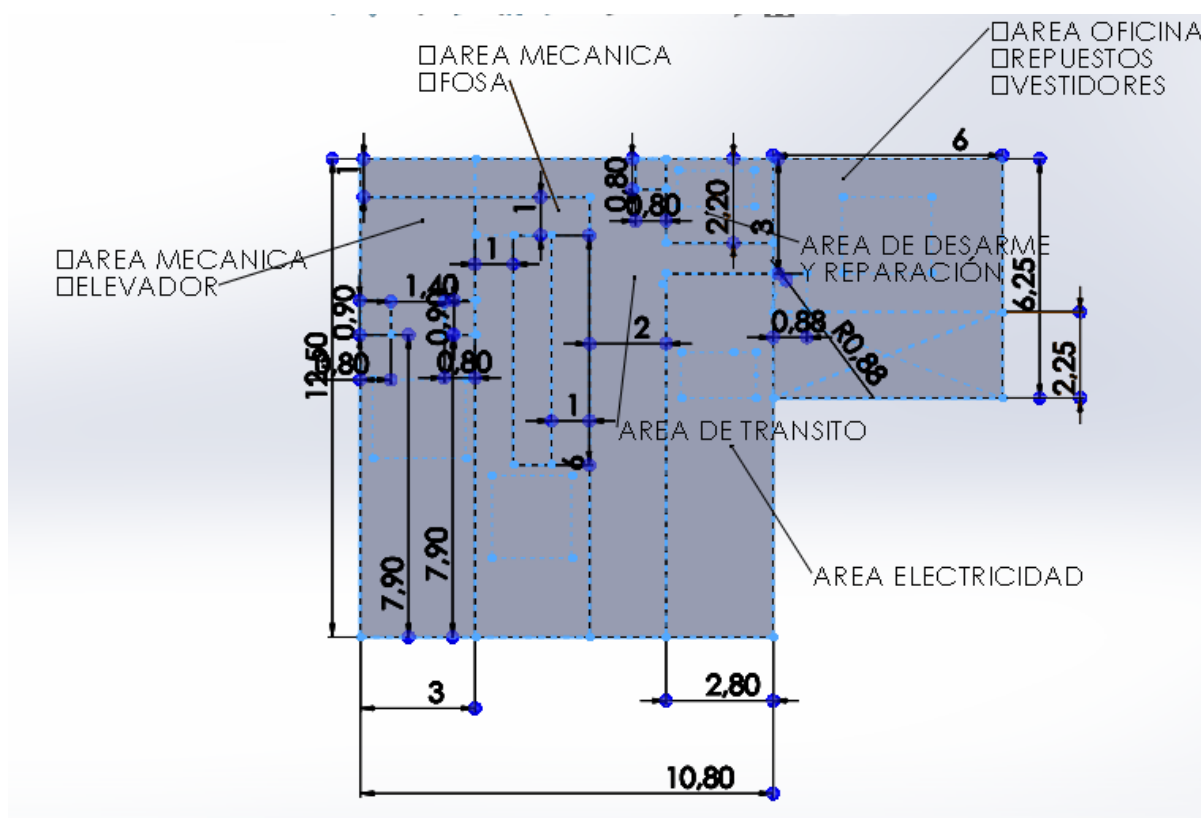
Fuente: Autor

Fig. 11. Plano Taller Vista General



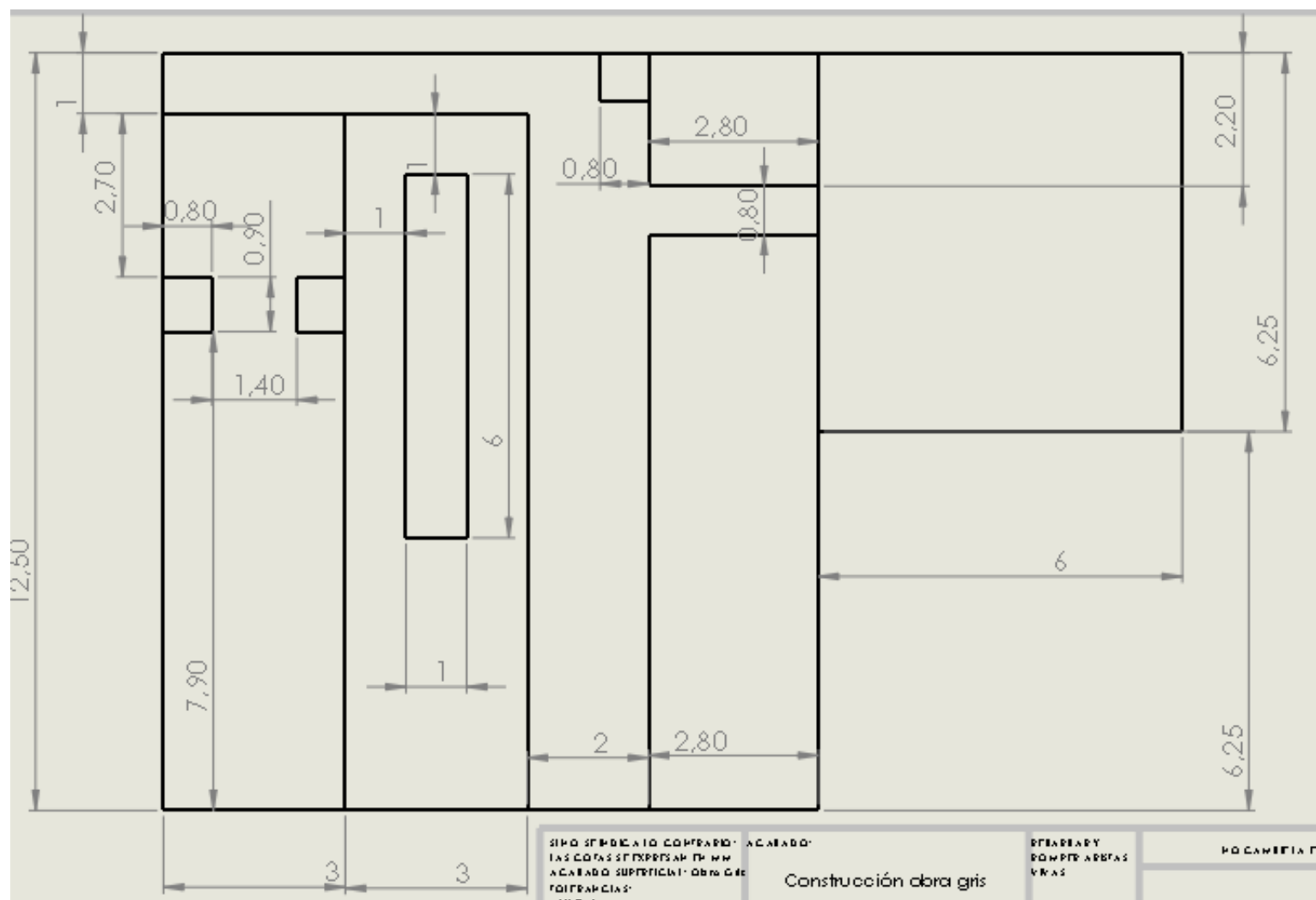
Fuente: Autor

Fig. 12. Planos Taller Medidas



Fuente: Autor

Fig. 13. Plano y Acotaciones Generales del Taller.



Fuente: Autor

Productos o Servicios ofertados

Tabla. 1. Productos o Servicios Ofertados por el Taller

Mecánica Rápida gasolina y Diesel	Cambio de Suspensión	Área de Mecánica
Cambio de aceite	Cambio de frenos	Área de Mecánica
Diagnóstico y Carga de baterías	Instalaciones eléctricas	Área de electricidad
Alternadores	Motores de arranque	Área de electricidad
Sistema de luces	Sistema de encendido	Área de electricidad
Sistema de inyección electrónica	Repuestos Electrónicos	Área de electricidad
Asesoramiento técnico	Preparación para la revisión vehicular	Área de Mecánica
Diagnostico Electrónico	Auxilio Mecánico	Área de Mecánica

Fuente: Autor

Estudio de Mercado para Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”

1. Resumen de la Empresa: Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez” es un taller con 37 años de experiencia en el cantón Rumiñahui. Inicialmente especializado en actividades de electricidad automotriz, actualmente ha expandido sus servicios para incluir la mecánica automotriz.

2. Ubicación: Pichincha, Cantón Rumiñahui, Sangolquí, Calle Inés Gangotena y 16 de enero, detrás del Cuerpo de Bomberos de Rumiñahui.

3. Análisis del Entorno:

Calle con mayor flujo vehicular: Av. Los Shyris.

Empresas y locaciones importantes en la Av. Los Shyris:

DANEC S.A.

Rey Leche.

Varios conjuntos privados.

La Policía Judicial de Sangolquí.

Almacenes de repuestos eléctricos y automotrices.

Cooperativa de buses “Los Chillos”.

4. Mercado Objetivo:

Vehículos de gasolina y diésel, tanto públicos como privados.

Vehículos gubernamentales o del estado, tales como:

Cuerpo de bomberos; Policía Nacional; Ambulancias; Fuerzas Armadas.

5. Oportunidades Identificadas:

Cercanía a empresas y locaciones clave: La proximidad a empresas relevantes y lugares de interés en la Av. Los Shyris representa una gran oportunidad para atraer a nuevos clientes que requieran servicios de mecánica y electricidad automotriz.

Relación con entidades gubernamentales: Establecer y fortalecer relaciones con entidades gubernamentales y empresas cercanas, ofreciendo paquetes de mantenimiento y reparación a precios competitivos.

Servicios especializados y garantizados: Enfatizar la experiencia de 37 años en el sector y la reciente inclusión de servicios de mecánica automotriz, asegurando a los clientes un servicio integral y de calidad.

Ubicación estratégica: La ubicación detrás del Cuerpo de Bomberos de Rumiñahui es ideal para captar clientes que necesiten auxilio mecánico rápido y eficiente.

Estrategias de Marketing:

1. Publicidad Local:

Radio y Periódicos Locales: Aprovechar las estaciones de radio y periódicos locales para anunciar los servicios del taller. Estos medios aún tienen un buen alcance en comunidades específicas.

Volantes y Carteles: Distribuir volantes en zonas estratégicas como la Av. Los Shyris y áreas cercanas a empresas y locaciones importantes. Colocar carteles en puntos de alto tráfico.

2. Redes Sociales:

Páginas de Facebook e Instagram: Crear y actualizar regularmente las páginas de Facebook e Instagram del taller. Publicar contenido relevante, como tips de mantenimiento, promociones, y testimonios de clientes.

Publicidad Pagada: Utilizar la publicidad pagada en redes sociales para alcanzar a un público más amplio en la zona. Segmentar los anuncios para llegar a dueños de vehículos y empresas locales.

3. Promociones y Descuentos:

Ofertas Iniciales: Ofrecer descuentos especiales para nuevos clientes que visiten el taller por primera vez.

Descuentos por Referencia: Implementar un programa de referidos donde los clientes actuales obtienen descuentos por cada nuevo cliente que traigan al taller.

4. Programas de Fidelización:

Tarjetas de Fidelidad: Crear un sistema de tarjetas de fidelidad donde los clientes acumulan puntos por cada visita y pueden canjearlos por descuentos o servicios gratuitos.

Mantenimiento Preventivo: Ofrecer paquetes de mantenimiento preventivo a precios reducidos para clientes recurrentes.

Estrategias de Ventas

1. Servicio al Cliente:

Capacitación del Personal: Asegurarse de que todo el personal esté bien capacitado en atención al cliente y técnicas de ventas. Un buen servicio al cliente puede convertir visitas en ventas.

Asesoría Personalizada: Ofrecer asesoría personalizada para cada cliente, recomendando servicios específicos según las necesidades de su vehículo.

2. Alianzas Estratégicas:

Colaboraciones con Empresas: Establecer alianzas con empresas locales y entidades gubernamentales para ofrecer paquetes de servicios especiales a sus flotas de vehículos.

Talleres Móviles: Considerar implementar un servicio de taller móvil que pueda asistir a empresas y organizaciones en sus propias instalaciones.

3. Eventos y Talleres:

Demostraciones en Vivo: Organizar eventos donde se realicen demostraciones de

mantenimiento y reparaciones básicas. Invitar a la comunidad local y utiliza estos eventos como oportunidades para promocionar tus servicios.

Talleres de Educación: Ofrecer talleres educativos sobre el mantenimiento básico de vehículos, atrayendo así a nuevos clientes interesados en aprender más sobre el cuidado de sus autos.

4. Ofertas Especiales:

Paquetes de Servicio: Crear paquetes de servicio que combinen varios servicios de mantenimiento y reparación a un precio atractivo.

Promociones Estacionales: Lanzar promociones especiales en fechas clave, como durante el cambio de temporada, para incentivar a los clientes a realizar mantenimiento preventivo.

Resumen Financiero.

Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez” es un taller ya establecido en Sangolquí y como se mencionó anteriormente cuenta con 37 años de experiencia, el cual en la actualidad se vio envuelta en una serie de suceso los cuales permitieron una gran mejora en su infraestructura original teniendo mejores condiciones para poder trabajar.

Por ello nuestro taller se quiere implementar o innovar los servicios que ofrece una mecánica automotriz, debido a ello necesitamos adquirir nuevos equipos y herramientas con las cuales podamos realizar dichas actividades de mecánica automotriz y a su vez adecuar las nuevas áreas que se nos fue dadas con la renovación de la infraestructura del taller original que nos arrienda el espacio de trabajo de nuestra empresa/taller.

Se tiene hecha una proyección para los próximos 6 meses en los que se aplicaran las nuevas mejoras de los servicios que el taller va a brindar a su clientela.

Herramientas: Carro de Herramientas de 7 cajones de 208 piezas; Juegos de extractores de poleas y terminales, Extractor de filtros de aceite; Pistola Neumática de impacto de ½ plg; Palancas de Fuerza de 1”plg; Llave de Cruz, Juego de dados métricos y de pulgada de 1” plg; Gatas hidráulicas de 4 ton y 2 ton; Elevador Hidráulico para cajas de Cambios; Juego de Caballetes; Rampas; Pluma Hidráulica para motores de 3 ton.

Equipos: Banco de prueba de inyectores, Elevador Hidráulico de coches, Camilla; EPP, Escáner Automotriz Autel MaxiSystem; Osciloscopio Automotriz; Estetoscopio Automotriz; Balanceador Computarizado; Taladro de Banco; Entenalla, Suelda SMAW, Compresor; Bomba extractora de aceite; Prensa hidráulica 4 ton.

Muebles: Escritorio, Repisas para las herramientas, e insumos, Vitrinas para los repuestos; Armario para las vestimentas; Mesas metálicas de trabajo; sillas; Estanterías; Laptop; Impresora.

Infraestructura: Arriendo mensual. Implementación de un pequeño galpón o un techo.

Insumos: Guaipes, repuestos, papel industrial, desengrasante, artículos de limpieza, papel bond, fundas de basura, bandejas, aserrín, taípe, tintas de impresora, papel higiénico, y gasolina/Diesel.

Nomina: Sueldo de los trabajadores será el salario básico establecido por la constitución y la ley del trabajador distribuido en pagos semanales y con derecho a estar asegurado.

Objetivos a corto y largo plazo

Corto Plazo

Trabajar con normalidad en el establecimiento por unos 5 a 6 meses para poder estabilizarse económicamente, ganar mayor experiencia con los nuevos servicios que ofrece el taller para cumplir el objetivo inicial a corto plazo que es conseguir un préstamo quirografario de por lo menos unos 20,000 dólares para poder equipar al taller y poder iniciar nuestro trabajo de manera normal con los nuevos servicios que estamos ofreciendo.

Largo Plazo

En el periodo de 2 año a 3 años nuestro objetico largo plazo es establecernos como un taller reconocido tanto en el Valle de los Chillos como en Quito para poder imponer nuestra marca y servicios que brindamos a nuestra clientela. Pagar nuestro préstamo sin dificultades para ser reconocidos por la Superintendencia de bancos al aumentar nuestro historial crediticio y tener mejores oportunidades de crédito a futuro.

Descripción de la Empresa

Historia y origen de la empresa.

El origen de la empresa data desde hace 37 años con el origen del taller por el dueño actual el sr. Manuel Jiménez mi padre, el junto a mi madre y mi hermana mayor, migraron de la provincia de Loja en la búsqueda de nuevas oportunidades, debido a que en ese tiempo los vehículos no eran muy comunes en esa zona y no era prospero el trabajo.

El comienzo fue difícil debido a que era un lugar desconocido y sin contactos mi padre comenzó arrendando un pequeño cuarto por el sector de la Virgen de la Paz en Sangolquí no tenía trabajo en las primeras semanas por las historias que cuenta fue algo muy angustiante en especial porque tenía una familia que mantener, llegaron sus primeros clientes y poco a poco fue consiguiendo más capital para mejorar las herramientas y equipos que tenía, llegando al punto de tener el dinero suficiente para arrendar un cas pequeña con un patio grande para poder vivir y trabajar en el mismo lugar, el negocio se fue haciendo más y más conocido en el sector hasta ser reconocido, con ello mi padre consiguió contactos con los cuales pudo ser parte de la asociación de artesanos dándole la oportunidad de capacitarse y prepararse mejor.

Después de unos años y por problemas personales y a una mudanza tuvo que mudarse a un nuevo lugar el cual es la actual localización del taller, tuvo que empezar de cero, pero poco a poco fue recuperando clientela y el negocio se mantiene estable hasta la actualidad.

Misión y Visión

Misión

En Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”, nos comprometemos a ofrecer un trabajo de calidad excepcional y garantizado, a precios accesibles, con soluciones de reparación y mantenimiento que prolongan la vida útil de los vehículos y evitan la compra de uno nuevo, utilizando tecnología de vanguardia y mejores prácticas para superar las expectativas de nuestros clientes, fomentando la prevención y sostenibilidad, siendo un aliado confiable y garantizando viajes seguros y sin contratiempos.

Visión

En Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”, nuestra visión para el próximo año es ser el taller de confianza por excelencia en nuestra comunidad, brindando auxilio mecánico oportuno y asesoramiento profesional, revitalizando las buenas prácticas de la industria automotriz, combinando la sabiduría del pasado con tecnologías avanzadas para ofrecer soluciones preventivas y de reparación; aspiramos a ser un socio estratégico para nuestros clientes, reforzando nuestro compromiso con la excelencia y la transparencia, y proyectándonos hacia un futuro donde la calidad y la dedicación sean la norma.

Estructura Legal de la Empresa

Como empresa se elegio como estructura legal la sociedad anónima ya que como administradores o personas a cargo de la empresa solo somos dos personas.

Estructura Legal de Sociedad Anónima

1. Nombre de la Empresa: Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez” S.A.

2. Constitución:

- Escritura pública de constitución firmada por los socios.
- Inscripción en el Registro Mercantil.

3. Capital Social:

- Monto del capital social dividido en acciones.
- Valor nominal de cada acción.

4. Accionistas:

- Lista de accionistas iniciales y el número de acciones que posee cada uno.

5. Órganos de la Sociedad:

- Junta General de Accionistas: Órgano supremo, toma decisiones estratégicas.
- Consejo de Administración: Encargado de la gestión y representación de la sociedad.
- Presidente: Representante legal de la sociedad.
- Gerente General: Responsable de la administración diaria.

6. Estatutos Sociales:

- Objeto social: Descripción de las actividades que realizará la empresa.
- Domicilio social: Dirección principal de la empresa.
- Duración: Plazo de duración de la sociedad.
- Normas sobre la transmisión de acciones.

- Reglas de funcionamiento de la Junta General y del Consejo de Administración.
- Procedimientos para la toma de decisiones y resolución de conflictos.

7. Cumplimiento Legal y Fiscal:

- Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Registro en las entidades de seguridad social y laborales.
- Cumplimiento con las normativas ambientales y de salud ocupacional.

8. Auditoría y Transparencia:

- Mecanismos de auditoría interna y externa.
- Políticas de transparencia y rendición de cuentas.

Ubicación y descripción de las instalaciones

Dirección del establecimiento: Pichincha, Sangolquí, Calle Inés Gangotena y 16 de enero. Detrás del Cuerpo de Bomberos de Rumiñahui.

Instalaciones Anteriores.

El local que se arrienda tiene un espacio para las herramientas y repuesto de 5mtrs cuadrados junto con un techo de lámina para poder trabajar con un solo vehículo en tiempos de lluvia, el área de trabajo cuenta con mesas y un espacio de 10mtrs x 15mtrs para poder trabajar con varios vehículos al mismo tiempo, dentro del local se cuenta con mesas de trabajo que sirven para guardar repuestos y un mueble para guardar la documentación importante del taller a su vez se cuenta con un espacio de 3 x 2 para poder cambiarse de ropa en total libertad.

Instalaciones Actuales.

En la actualidad las nuevas instalaciones cuentan con un área general de trabajo de 15mtrs x 16.80mtrs. Con diversas áreas de trabajo como un área que se pueda instalar un elevador neumático de 12.50mtrs de largo por 3mtrs de ancho, un área que cuente con una fosa de 1.50mtr. de profundidad con un espacio de trabajo de 12.50mtrs de largo por 3mtrs de ancho,

estas áreas están enfocadas al servicio de mecánica automotriz, pero también se contará con un área de trabajo para el servicio eléctrico de 9.50mtrs largo por 2.80mtrs de ancho; Un área de desarme y reparación con una mesa de trabajo grande; Una pequeña área para los desechos y Un área de oficina con losa de 6mtrs de largo por 6mtrs de largo por 3.90mtrs de ancho en el cual tendremos dos mesas de trabajo, los equipos eléctricos, un armario para guardar herramientas, un vitrina y varias repisas para los repuestos, una mesa de oficina para la realización del papeleo y guardar la documentación importante y un área de vestuario en el cual el personal del taller se puede cambiar y guardar su vestimenta. Como extra se cuenta con un área donde parquear los vehículos del personal de taller, pero es una zona aparte del área de trabajo del taller.

Capítulo 4

Planes de acción y Planes a Futuro

Análisis de Mercado para Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”

Descripción del Mercado Objetivo:

- **Segmentación del Mercado:** El mercado objetivo incluye propietarios de vehículos de gasolina y diésel, tanto públicos como privados, así como entidades gubernamentales como el Cuerpo de Bomberos, la Policía Nacional, ambulancias y las Fuerzas Armadas.
- **Necesidades y Deseos del Cliente Objetivo:** Los clientes buscan servicios de reparación y mantenimiento automotriz de calidad, confiables y accesibles, que prolonguen la vida útil de sus vehículos y ofrezcan soluciones preventivas.

Análisis de la Industria:

- **Tamaño y Tendencias del Mercado:** El mercado de servicios automotrices en el cantón Rumiñahui es competitivo y está en crecimiento, con una demanda constante de servicios de mantenimiento y reparación debido al aumento del parque automotor.
- **Factores de Éxito y Barreras de Entrada:** Los factores clave de éxito incluyen la experiencia, la calidad del servicio, la ubicación estratégica y la relación con entidades gubernamentales. Las barreras de entrada pueden incluir la necesidad de inversión en tecnología y equipamiento avanzado, y la competencia existente.

Análisis de la Competencia:

- **Principales Competidores y sus Fortalezas y Debilidades:** Los principales competidores son otros talleres automotrices en la región. Sus fortalezas pueden incluir la ubicación y la diversidad de servicios ofrecidos. Sus debilidades pueden incluir la falta de especialización en servicios eléctricos y mecánicos integrados, y la menor experiencia en el sector.
- **Ventajas Competitivas de la Empresa:** Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez” cuenta con 37 años de experiencia, una ubicación estratégica detrás del Cuerpo de Bomberos de Rumiñahui, y la capacidad de ofrecer servicios especializados y garantizados tanto en electricidad como en mecánica automotriz. La relación con entidades gubernamentales y la proximidad a empresas clave en la Av. Los Shyris representan ventajas adicionales.

Organización y gestión

Estructura organizativa de la empresa:

Nuestra empresa contará con una estructura organizativa eficiente para

garantizar el correcto funcionamiento del taller. Las principales áreas serán:

- **Gerencia General:** Responsable de la toma de decisiones estratégicas y la supervisión general del negocio.

- **Departamento Técnico:** Compuesto por mecánicos y especialistas en sistemas eléctricos y baterías de alto

voltaje.

- **Área de Atención al Cliente:** Encargada de la gestión de citas, atención personalizada y fidelización de

clientes.

- **Departamento Administrativo y Financiero:** Manejo de contabilidad, pagos y recursos humanos.

Perfil del equipo directivo y sus competencias: El equipo directivo estará compuesto por profesionales con

experiencia en mecánica automotriz, gestión empresarial y atención al cliente. Entre las principales competencias

destacan:

- Experiencia en diagnóstico y reparación de vehículos híbridos y eléctricos.
- Habilidades en gestión financiera y administrativa.
- Conocimiento del mercado automotriz y estrategias de crecimiento empresarial.
- Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo.

Consejo asesor o consultores externos: Para asegurar el éxito del negocio, contaremos con asesoramiento

externo de expertos en movilidad eléctrica y gestión empresarial. Estos consultores brindarán apoyo en áreas

clave como optimización de procesos, implementación de nuevas tecnologías y estrategias de expansión.

Planes de contratación y desarrollo del personal:

El crecimiento del negocio requerirá la contratación de personal capacitado. Implementaremos un plan de formación continua para garantizar la especialización en nuevas tecnologías como híbrida y eléctrica. Además, estableceremos incentivos para el desarrollo profesional y la retención de talento, asegurando un equipo motivado y comprometido con la empresa.

Línea de productos y servicios

- Cada uno de nuestros servicios está diseñado para garantizar el óptimo desempeño de los vehículos a gasolina y Diesel, desde el mantenimiento preventivo hasta la reparación de componentes críticos como: motores, frenos, suspensiones, alternadores, baterías, sistemas de inyección electrónica/convencional y sistemas electrónicos.

- **Beneficios y características clave:**

- Uso de herramientas y tecnología de diagnóstico avanzadas.
- Personal capacitado en las últimas innovaciones en movilidad eléctrica.
- Garantía en reparaciones y repuestos originales.
- Asesoramiento técnico para optimizar la vida útil del vehículo.

- **Ciclo de vida del producto o servicio:**

Nuestros servicios se mantienen en constante evolución debido a la

rápida innovación en la industria automotriz. Implementamos actualizaciones en nuestras metodologías y

adquirimos nuevos equipos para mantenernos a la vanguardia.

- Propiedad intelectual (patentes, marcas registradas, derechos de autor): Se llevará a cabo el registro de la

marca del taller para proteger su identidad comercial. En el futuro, podríamos explorar el desarrollo de

software de diagnóstico exclusivo o innovaciones en mantenimiento de baterías que puedan ser patentadas.

- **Planes futuros para investigación y desarrollo:**

Planeamos colaborar con instituciones académicas y

centros de innovación en movilidad eléctrica para mejorar nuestros procesos y desarrollar nuevas

soluciones para la reparación y optimización de baterías y sistemas eléctricos.

Estrategia de Marketing y Ventas para Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez”

Estrategia de Marketing:

Posicionamiento en el Mercado: Servicio Eléctrico Automotriz “Jiménez” se posicionará como el taller automotriz de confianza por excelencia, especializado en servicios eléctricos y mecánicos integrales, con una reputación consolidada por 37 años de experiencia y un enfoque en la calidad, fiabilidad y sostenibilidad.

Estrategias de Fijación de Precios:

- Estrategia de precios competitivos: Ofrecer precios accesibles que reflejen la calidad y garantía del servicio.
- Paquetes de servicios: Crear paquetes de servicios que combinen varias reparaciones y mantenimientos a precios atractivos.
- Descuentos por volumen: Ofrecer descuentos a entidades gubernamentales y empresas con flotas de vehículos que contraten nuestros servicios regularmente.

Planes de Promoción y Publicidad:

- **Publicidad Local:** Anuncios en estaciones de radio y periódicos locales que lleguen a la comunidad de Rumiñahui.
- **Marketing Digital:** Crear y mantener páginas activas en Facebook e Instagram, utilizando publicaciones regulares y anuncios pagados segmentados.
- **Material Publicitario:** Distribución de volantes en zonas estratégicas, como la Av. Los Shyris, y colocación de carteles en puntos de alto tráfico.
- **Eventos y Talleres:** Organizar demostraciones en vivo y talleres educativos sobre mantenimiento básico de vehículos para atraer a nuevos clientes.

Estrategias de Distribución y Canales de Venta:

- **Ubicación Estratégica:** Aprovechar la ubicación del taller detrás del Cuerpo de Bomberos para captar clientes que necesiten auxilio mecánico rápido.
- **Taller Móvil:** Implementar un servicio de taller móvil para asistir a empresas y organizaciones en sus propias instalaciones.
- **Colaboraciones:** Establecer alianzas con empresas locales y entidades gubernamentales para ofrecer paquetes de servicios especiales.

Estrategia de Ventas:

Proceso de Ventas y Técnicas Utilizadas:

- **Asesoría Personalizada:** Ofrecer asesoría personalizada a cada cliente, recomendando servicios específicos según las necesidades de su vehículo.
- **Capacitación del Personal:** Asegurar que todo el personal esté bien capacitado en atención al cliente y técnicas de ventas.
- **Seguimiento Post-Servicio:** Realizar seguimientos con los clientes después del servicio para asegurar su satisfacción y resolver cualquier problema.

Proyecciones de Ventas y Metas:

- **Incremento del 20% en Ventas:** Establecer una meta de incremento del 20% en las ventas anuales mediante la implementación de las estrategias de marketing y ventas.
- **Expansión de la Base de Clientes:** Aumentar la base de clientes en un 15% enfocándose en las entidades gubernamentales y empresas locales.

Estrategias de Retención y Fidelización de Clientes:

- **Tarjetas de Fidelidad:** Crear un sistema de tarjetas de fidelidad donde los clientes acumulan puntos por cada visita y pueden canjearlos por descuentos o servicios gratuitos.
- **Mantenimiento Preventivo:** Ofrecer paquetes de mantenimiento preventivo a precios reducidos para clientes recurrentes.
- **Descuentos por Referencia:** Implementar un programa de referidos donde los clientes actuales obtienen descuentos por cada nuevo cliente que traigan al taller.

Plan de Operaciones

Descripción de las Operaciones Diarias de la Empresa

El Taller de Vehículos Híbridos y Eléctricos operará de lunes a sábado, con un horario de atención de 08:00 a 18:00 horas de lunes a sábado (incluido algunos días de feriado) . Las actividades principales incluyen:

- Recepción y diagnóstico de vehículos a gasolina y Diesel.
- Diagnostico electrónico de los vehículos.
- Mantenimiento preventivo y correctivo. Incluye revisión de baterías, sistemas de transmisión, frenos niveles de líquidos del vehículo y electrónica del vehículo.
- Reparación de sistemas eléctricos y electrónicos. Diagnóstico y corrección de fallas en el sistema de carga, inversores y software del vehículo.
- Cambios de aceite, refrigerante y líquido de frenos.
- Venta de repuestos especializados y accesorios. Ofrecemos componentes como carbones, focos, pastillas de frenos, amortiguadores sensores y módulos de gestión de energía.
- Atención y asesoría al cliente. Explicación de diagnósticos, cotizaciones y recomendaciones de mantenimiento.
- Gestión de garantías y soporte postventa. Evaluación de garantías y asistencia en caso de problemas con reparaciones previas.

Ubicación y necesidades de las Instalaciones.

Dirección del establecimiento: Pichincha, Sangolquí, Calle Inés Gangotena y 16 de

MATRIZ SANGOLQUÍ: Av. Atahualpa 1701 y 8 de Febrero

Telf: 0960052734 / 023524576 / 022331628

    **www.ister.edu.ec / info@ister.edu.ec**

enero. Detrás del Cuerpo de Bomberos de Rumiñahui.

En la actualidad las nuevas instalaciones cuentan con un área general de trabajo de 15mtrs x 16.80mtrs. Con diversas áreas de trabajo como un área que se pueda instalar un elevador neumático de 12.50mtrs de largo por 3mtrs de ancho, un área que cuente con una fosa de 1.50mtr. de profundidad con un espacio de trabajo de 12.50mtrs de largo por 3mtrs de ancho, estas áreas están enfocadas al servicio de mecánica automotriz, pero también se contará con un área de trabajo para el servicio eléctrico de 9.50mtrs largo por 2.80mtrs de ancho; Un área de desarme y reparación con una mesa de trabajo grande; Una pequeña área para los desechos y Un área de oficina con losa de 6mtrs de largo por 6mtrs de largo por 3.90mtrs de ancho en el cual tendremos dos mesas de trabajo, los equipos eléctricos, un armario para guardar herramientas, un vitrina y varias repisas para los repuestos, una mesa de oficina para la realización del papeleo y guardar la documentación importante y un área de vestuario en el cual el personal del taller se puede cambiar y guardar su vestimenta. Como extra se cuenta con un área donde parquear los vehículos del personal de taller, pero es una zona aparte del área de trabajo del taller.

Imágenes nuevas Instalaciones

Fig. 14. Oficina Vacía.



Fuente: Autor.

Fig. 15. Mesa de trabajo y componentes



Fuente: Autor.

Fig. 16. Mesas de Trabajo y refacciones.



Fuente: Autor.

Fig. 17. Equipos y herramientas.



Fuente: Autor

Fig. 18. Area de Desarme y reparación



Fuente: Autor

Fig. 19. Zona Externa 1



Fuente: Autor

Fig. 20. Zona Externa 2



Fuente: Autor

Gestión de Inventarios

El taller debido a los servicios que oferta necesita estar bien equipado de una gran variedad de repuestos para agilizar los procesos de reparación de los vehículos y a su vez dar una buena imagen al público.

El taller manejará un stock optimizado de repuestos y componentes críticos como:

- Todo tipo de focos tanto halógenos, leds, de 12 y 24 voltios
- Fusibles de diversos amperajes,
- Terminales de riel y tubo
- Relays, Flashers, interruptores y pulsadores
- Rollos de cable maleable N° 14, 16 y 18
- Pastillas de Frenos y líquidos de frenos
- Galones de aceite de varios tipos
- Galones de refrigerante
- Amortiguadores.

Gestión de Suministro:

- Se trabajará con proveedores nacionales e internacionales para asegurar disponibilidad de repuestos.
- Se establecerán alianzas con distribuidores oficiales y fabricantes de repuestos certificados.
- Implementación de un sistema de inventario digital para evitar desabastecimientos o excesos de stock.

Proyecciones Financieras

Estado de Resultados Proyectado

El taller proyecta ingresos mensuales de \$3,500, derivados de servicios de mantenimiento, reparación y venta de repuestos. Los costos fijos mensuales, que incluyen alquiler, sueldos, servicios básicos y otros gastos administrativos, ascienden a \$1,000. Los costos variables, correspondientes a insumos y repuestos, se estiman en \$1,000 por mes.

Para los primeros seis meses, se proyectan los siguientes resultados:

- Ingresos totales (6 meses): \$21,000
- Costos variables totales: \$2,250
- Utilidad bruta: \$9,120
- Costos fijos totales: \$870
- Gastos Administrativos: \$8,040
- Gastos Ventas: 390
- Gastos Publicidad: 330
- Utilidad operativa acumulada: \$8,208

Balance General Proyectado

El negocio contará con un capital inicial de \$11,500, distribuido entre activos fijos (equipamiento y herramientas), inventario inicial y capital de trabajo.

- Activos: \$20,500 (capital inicial + utilidad operativa proyectada)
- Pasivos: \$11,500 (deudas y financiamiento externo)
- Patrimonio: \$5,700

Flujo de Caja Proyectado

Se prevé un flujo de caja positivo desde el tercer mes, con una acumulación gradual de liquidez a medida que se

estabilizan los ingresos y se optimizan costos.

- Mes 1: Flujo de caja inicial de \$17,200
- Mes 2 a 6: Ingresos y egresos operativos permiten generar una liquidez acumulada de \$8,208 adicionales, alcanzando un flujo de caja total proyectado de \$9,120 al final del sexto mes.

Análisis de Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio se calcula considerando los costos fijos y el margen de contribución por servicio:

- Costos fijos mensuales: \$145
- Gastos Administrativos: \$1,340
- Precio promedio por servicio: \$50
- Costo variable por servicio: \$15
- Margen de contribución por servicio: \$35

El punto de equilibrio mensual se obtiene dividiendo los costos fijos entre el margen de contribución:

- Punto de equilibrio = $\$1,485 / \$35 \approx 43$ servicios por mes

Para alcanzar rentabilidad, el negocio debe realizar al menos 43 servicios mensuales.

Necesidades de Financiamiento

Para cubrir posibles desbalances de flujo de caja y adquisiciones estratégicas, se estima un requerimiento de financiamiento de \$11,500.

Fuentes de Financiamiento:

- Aportes de socios o inversionistas.
- Créditos bancarios para pymes.
- Líneas de crédito comerciales con proveedores.

Plan Uso de los Fondos Obtenidos

Los fondos obtenidos se destinarán de la siguiente manera:

- Equipos y herramientas: \$6,000
- Repuestos: 2,500
- Marketing y publicidad: \$400
- Capital de trabajo: \$6,500
- Reserva de emergencia: \$2,000

Tabla. 2. Balance Situación Inicial.

BALANCE SITUACION INICIAL				
PROYECTADO AL 1 DE JUNIO				
ACTIVO		PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE	-	PASIVO CORRIENTE	-	
EFFECTIVO	5.640,00	BANCOS		11.500,00
BANCOS	11.500,00	PASIVO NO CORRIENTE		
CXC	-			
INVENTARIO	-	PATRIMONIO		
ACTIVO NO CORRIENTE	-	CAPITAL INICIAL		5.640,00
MAQUINARIA		UTILIDAD		
TOTAL ACTIVO	17.140,00	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		17.140,00

Fuente: Autor

Tabla. 3. Resultados Proyección 6 meses.

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO				
PROYECTADO DEL 1 DE JUNIO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2025				
(+)	INGRESOS	21000		
(-)	COSTOS VT	2250	REPUESTOS	
(-)	COSTOS FT	870	ALQUILER, SERVICIOS BASICOS,	
(-)	GASTOS ADM	8040	SUELDOS	
(-)	GASTOS VENT	390	SEMINISTRO LIMPIEZA, OFICINA, VARIOS	
(-)	GASTOS PUBLI	330		
	UTILIDAD BRUTA	9120		
	10% RESERVA	912		
	UTILIDAD OPERATIVA	8208	COMPRAR MAQUINARIA 6000 O ACUMULAR	

Fuente: Autor

Conclusión

Con la finalización de la investigación de este trabajo podemos concluir, que necesitamos varios requerimientos, permisos, equipos e implementos para poder crear un taller desde cero. Comenzando primeramente con los permisos municipales tanto en Quito como Rumiñahui se necesita obtener el LUAE y el LUA respectivamente, en si son los permisos de funcionamiento que debe tener un emprendimiento constando con el cumplimiento y registro de varios procesos, como contar con instalaciones adecuadas que serán valoradas por el Cuerpo de Bomberos, realizar el papeleo respectivo de la documentación de los datos personales del dueño del establecimiento, la patente respectiva del nombre del Servicio y el nombramiento del representante legal de la empresa/emprendimiento. Continuando con la obtención del RUC del establecimiento para poder facturar y ser reconocido por el estado como una empresa y para terminar se debe contar con un permiso de trabajo de la cámara de comercio o con una calificación artesanal dada por el gremio de artesanos, en ambos casos se realizará una evaluación del establecimiento con el fin de cumplir todas las normas de seguridad que debe poseer un establecimiento. Una vez obtenido todos los permisos de funcionamiento, se debe realizar una proyección a 6 meses, comenzando primeramente con todos los recursos que necesita el taller entre equipos y herramientas esenciales que se deben enfocar en los diversos servicios que ofrece el taller, todo esto con el fin de estar completamente listo y preparado para trabajar y para finalizar el tema de los préstamos de BanEcuador nos manifestó que puede dar préstamos para emprendedores y recién egresados desde los 3,000\$ hasta los 4,500\$ sin garante y de hasta 7,000\$ con garante y nos ofrece realizar el pago de las cuotas con la tabla de amortiguación Francesa para tener que pagar un menor interés de las cuotas.

Este proyecto cuenta con toda la información y los datos puestos a prueba de cómo crear un taller o implementar uno en otro ya existen, todo con el fin de ayudar a futuros egresados de la carrera para que se animen a crear sus propios negocios.

Bibliografía

- ▷ *Trámites y permisos para abrir un negocio en Ecuador*. (n.d.). Retrieved June 21, 2025, from <https://tramitesycitas.online/supercias/permisos-negocio-ecuador/>
- *La Importancia de la LUAE en Quito | ContApp*. (n.d.). Retrieved July 8, 2025, from <https://www.contapp.ec/blogs/importancia-luae-en-quito>
- Código Municipal - Gobierno Abierto*. (n.d.). Retrieved July 8, 2025, from <https://gobiernoabierto.quito.gob.ec/codigo-municipal/>
- INSTRUCTIVO LEGAL PRÁCTICO PARA EMPRENDEDORES CONTENIDO*. (n.d.). Retrieved June 21, 2025, from www.supercias.gob.ec
- INSTRUCTIVO PARA LA CIUDADANIA LICENCIA ÚNICA DE FUNCIONAMIENTO LUF-GADMUR*. (n.d.). Retrieved July 8, 2025, from <http://www.ruminahui.gob.ec/rumi3/>
- LUF y Permiso de Bomberos – Cuerpo de Bomberos*. (n.d.). Retrieved July 8, 2025, from <https://www.bomberosruminahui.gob.ec/lufypermisobomberos/>
- Obtén tu LUAE fácil y rápido – Quito Informa*. (n.d.). Retrieved July 8, 2025, from <https://www.QUITOinforma.gob.ec/2022/04/12/obten-tu-luae-facil-y-rapido/>
- ¿Qué es la LUAE? - BACLAW*. (n.d.). Retrieved July 8, 2025, from <https://baclaw.ec/que-es-la-luae/>