



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS “ESPOG”

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Resolución: RPC-SO-22-No.477-2020

PROYECTO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE MAGISTER

Título del proyecto:

Plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos

Línea de Investigación:

Gestión integrada de organizaciones y competitividad sostenible.

Campo amplio de conocimiento:

Administración

Autor/a:

Jimmi Bolívar Chamba Panimboza

Tutora metodológica:

PhD. Alejo Betty Pastora

Tutor técnico:

Mg. Héctor Sebastián Pérez Manosalvas

Quito – Ecuador

2025

APROBACIÓN DEL TUTOR METODOLÓGICO



Yo, PhD. Pastora Alejo Betty con C.I: 1759364332 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: Plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos.

Elaborado por: Jimmi Bolívar Chamba Panimboza de C.I: 2100212154, estudiante de la Maestría: Administración de Empresas de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., 18 de septiembre de 2025

BETTY
PASTORA
ALEJO

Firmado digitalmente
por BETTY PASTORA
ALEJO
Fecha: 2025.11.06
15:22:58 -05'00'

Firma

APROBACIÓN DEL TUTOR TÉCNICO



Yo, Mg. Héctor Sebastián Pérez Manosalvas con C.I: 1721527186 en mi calidad de Tutor del proyecto de investigación titulado: Plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos.

Elaborado por: Jimmi Bolívar Chamba Panimboza de C.I: 2100212154, estudiante de la Maestría: Administración de Empresas de la **UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL (UISRAEL)**, como parte de los requisitos sustanciales con fines de obtener el Título de Magister, me permito declarar que luego de haber orientado, analizado y revisado el trabajo de titulación, lo apruebo en todas sus partes.

Quito D.M., 18 de septiembre de 2025

Firma

DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE



Yo, Jimmi Bolívar Chamba Panimboza con C.I: 2100212154, autor del proyecto de titulación denominado: Plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrío, provincia de Sucumbíos. Previo a la obtención del título de Magister en Administración de Empresas.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar el respectivo trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.
2. Manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Tecnológica Israel los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor@ del trabajo de titulación, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital como parte del acervo bibliográfico de la Universidad Tecnológica Israel.
3. Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de prosperidad intelectual vigentes.

Quito D.M., 18 de septiembre de 2025



Firma

Índice de contenidos

APROBACIÓN DEL TUTOR METODOLÓGICO	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR TÉCNICO	iii
DECLARACIÓN DE AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL ESTUDIANTE	iv
INFORMACIÓN GENERAL	9
Contextualización del tema.....	9
Problema de investigación	11
Objetivo general.....	11
Objetivos específicos.....	11
Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos (o justificación)	12
Alcance de la investigación	13
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	14
1.1. Contextualización general del estado del arte (o contextualización de fundamentos teóricos)	14
1.2. Proceso investigativo metodológico	20
1.3. Análisis de resultados.....	22
CAPÍTULO II: PROPUESTA.....	35
2.1. Fundamentos teóricos aplicados	35
2.2. Descripción de la propuesta.....	39
2.3. Validación de la propuesta	84
2.4. Matriz de articulación de la propuesta	86
CONCLUSIONES	88
RECOMENDACIONES.....	89
BIBLIOGRAFÍA.....	90
ANEXOS.....	93

Índice de tablas

Tabla 1 Género	22
Tabla 2 Edad	22
Tabla 3 Ingreso promedio mensual.....	23
Tabla 4 Conocimiento del servicio	23
Tabla 5 Utilidad del servicio	24
Tabla 6 Experiencia previa de alquiler	25
Tabla 7 Utiliza regular del servicio	25
Tabla 8 Empresas conocidas/solicitadas	26
Tabla 9 Calificación del servicio.....	26
Tabla 10 Factores relevantes al contratar.....	27
Tabla 11 Beneficio principal	27
Tabla 12 Motivo principal de alquiler	28
Tabla 13 Tiempo habitual de alquiler.....	29
Tabla 14 Medio de movilización.....	29
Tabla 15 Tipo de vehículo preferido	30
Tabla 16 Modalidad de renta	31
Tabla 17 Costo habitual de renta	31
Tabla 18 Destino frecuente por cantón	32
Tabla 19 Medio de comunicación efectivo	32
Tabla 20 Medio digital preferido.....	33
Tabla 21 Rentabilidad de nueva empresa	33
Tabla 22 Matriz de oferta de competidores directos e indirectos.....	44
Tabla 23 Matriz de Perfil del Usuario Potencial	46
Tabla 24 Análisis de precios	47
Tabla 25 Plan de Acción Producto/Servicio	51
Tabla 26 Plan de Acción Precio	53
Tabla 27 Plan de Acción Plaza	55
Tabla 28 Plan de acción Publicidad y Promoción.....	56
Tabla 29 Matriz FODA	58
Tabla 30 Plan estratégico de acción.....	60
Tabla 31 Estrategias a partir de la Matriz FODA Cruzada	61
Tabla 32 Mano de obra	64

Tabla 33 Capital de trabajo	69
Tabla 34 Inversión	70
Tabla 35 Financiamiento	70
Tabla 36 Tabla de amortización	71
Tabla 37 Automóviles.....	71
Tabla 38 Equipos de oficina y muebles	71
Tabla 39 Bienes de oficina.....	72
Tabla 40 Activos intangibles.....	73
Tabla 41 Ventas Anuales en Unidades por días alquilados (toda la flota de los 7 vehículos)	73
Tabla 42 Precio de Venta por servicio.....	73
Tabla 43 Presupuesto de ingresos	73
Tabla 44 Presupuesto de Gastos de Ventas.....	74
Tabla 45 Presupuesto de Gastos Operativos Administrativos	74
Tabla 46 Estado de situación inicial	75
Tabla 47 Estados de Pérdidas y Ganancias Proyectado	76
Tabla 48 Balance estado de situación financiera	76
Tabla 49 Flujo de caja proyectado	78
Tabla 50 Valor actual neto	80
Tabla 51 Van y Tir.....	80
Tabla 52 Tasa de descuento.....	81
Tabla 53 Pri.....	81
Tabla 54 Fases del estudio	83
Tabla 55 Perfil de los evaluadores expertos	84
Tabla 56 Criterios de validación	84
Tabla 57 Tabla de puntuación de los expertos especialistas	85
Tabla 58 Matriz de articulación.....	86

Índice de gráficos

Figura 1 Estructura plan de negocios.....	40
Figura 2 Modelo Canvas.....	43
Figura 3 Logotipo Perla Renta Car.....	43
Figura 4 Estrategia de Servicio de Perla Renta Car	52
Figura 5 Estrategia de Precio Perla Renta Car.....	54
Figura 6 Mapa de la Provincia de Sucumbíos.....	54
Figura 7 Estrategia de Plaza Perla Renta Car.....	56
Figura 8 Estrategia de Promoción y Publicidad Perla Renta Car	57
Figura 9 Análisis PESTEL	59
Figura 10 Localización	63
Figura 11 Proceso productivo Perla Renta Car.....	64
Figura 12 Organigrama Perla Renta Car	66

INFORMACIÓN GENERAL

Contextualización del tema

El sector dedicado a la renta de carros ha experimentado un auge importante en numerosos países del mundo, principalmente en Europa, donde bondades asociadas a autonomía y el ahorro suelen ser muy valoradas por ciudadanos que residen o se desplazan por ciudades o locaciones cercanas (Alberto et al., 2023). Por su parte, Mordor Intelligence (2025), explica que el mercado mundial de alquiler de vehículos viene en alza por la creciente demanda de soluciones de transporte, con lo cual diversas compañías y plataformas digitales se han insertado en la industria, garantizando mejoras en cuanto a flexibilidad, experiencia de cliente, y optimización en reservas. Según estadísticas recientes, el mercado dirigido al alquiler de carros tuvo una valorización de 728,13 mil millones de dólares en 2024, mientras que estimaciones futuras apuntan a 1,352,44 mil millones de dólares para el año 2032 (Fortune Bbusiness Insights, 2025).

En América Latina, Robledo (2020) expone que el costo y la incomodidad de ser propietario de un carro ha generado el levantamiento de nuevos modelos de negocio en la región, entre ellos el relacionado al alquiler de vehículos; así mismo, aspectos inherentes a la depreciación, los impuestos, y los altos costos de funcionamiento de un automóvil, son motivos suficientes para el estancamiento de los concesionarios tradicionales y el establecimiento de nuevos mercados como el de la renta de carros. De esta manera, en 2024 el mercado de alquiler de vehículos en América Latina generó alrededor de USD 8,62 mil millones, proyectando una estimación de ingresos cercana a los 15,19 mil millones de USD para 2034 (Informes de Expertos, 2025).

En la actualidad, las empresas que prestan servicios de renta de carros se han reducido en el Ecuador, esto como consecuencia de factores económicos, la competitividad ilegal, y condiciones de negociación poco estimulantes para los consumidores (Oquendo, 2020). Por otra parte, el sector de alquiler de vehículos en el país debe estudiarse desde la perspectiva de la oferta y la demanda. Desde la oferta, por la expansión de la informalidad en el sector, una situación que viene dada por las exigencias legales en materia de parque automotriz, infraestructura, y requisitos normativos para el desarrollo de actividades. En lo que respecta a la demanda, se evidencian elevados precios en la renta de automóviles, los cuales vienen dados por las cuantiosas inversiones que deben ejercer las empresas que se introducen a este mercado (Viejó, 2020).

En esta realidad, la ciudad de Lago Agrio, en la provincia de Sucumbíos, representa una oportunidad importante. Esta localidad de la región amazónica, con alta audiencia en actividades petroleras, turísticas e institucionales, afronta restricciones en alternativas de transporte terrestre privado. Numerosos interesados locales, de empresas y visitantes demandan soluciones flexibles y eficientes que permitan la transportación sin el costo de comprar el carro. Sin embargo, la escasez de compañías especializadas en el sector industrial de la ciudad, limita el uso de esta posible demanda.

Ahora bien, independientemente de la región o país donde se encuentren, las empresas que incursionan en el mercado de alquiler de vehículos deben establecer estrategias que generen valor agregado, siendo importante la construcción de planes de negocio. En este sentido, Carrero (2023) define al plan de negocios como un modelo de ruta que ayuda a identificar anticipadamente la dirección que la compañía debe tomar para conseguir su objetivo final, para ello se requiere la organización de procesos, la administración de recursos, y la consecución de resultados. En concordancia con lo anterior, Baque et al. (2020) sustenta que la organización de un plan de negocios requiere de aspectos elementales que ayudaran al emprendedor conseguir su empresa de ensueño, con esto podrá solventar o prevenir problemas a futuro.

El plan de negocios es el instrumento estratégico más adecuado para consolidar las pequeñas y medianas empresas en Ecuador, por lo que su aplicación demuestra el profesionalismo que pueden tener estas organizaciones. Por esta razón, el diseño de planes de negocio ha permitido fortalecer el espíritu emprendedor en jóvenes ecuatorianos, quienes a través de instrumentos administrativos y financieros han podido consolidar sus proyectos y, por tanto, han mejorado su calidad de vida (Izquierdo et al., 2021). No obstante, Lemoine-Quintero et al. (2023) argumenta que muchos emprendimientos al corto o largo plazo han desaparecido en el país, ya que no han tenido la capacidad de construir planes de negocios que dispongan de estudios orientados al marketing y a la estructura económica-financiera de la organización.

En este marco, la investigación actual se centra en crear un plan de negocios para una empresa de alquiler de automóviles en Lago Agrio, que se encuentra en la provincia de Sucumbíos. La finalidad es abordar la falta de oferta formal en esta área y capitalizar la demanda insatisfecha de la ciudadanía, las compañías del sector petrolero y los turistas. Mediante este enfoque estratégico, se pretende no solamente facilitar la creación y funcionamiento de una nueva empresa, sino también reducir los riesgos detectados en el

mercado ecuatoriano, tales como la competencia no regulada, los altos costos y las normativas, garantizando un tratamiento profesional que optimice las posibilidades de desarrollo y sostenibilidad a largo plazo.

Problema de investigación

En Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, denominada como la capital petrolera y turística, en la actualidad existe el transporte terrestre público mediante buses urbanos, rancheras rurales y cooperativas de taxis, por tal motivo, existe una oportunidad para que nuevas empresas irrumpen en el mercado y faciliten la movilización de usuarios, mediante una oferta formal y especializada de empresas que brinden el servicio de renta de carros para cubrir todo el territorio de la provincia.

Además, la omisión de planificación estratégica en los emprendimientos ha originado que muchas iniciativas no prosperen en sus primeros años de operación, principalmente por no contar con un estudio de mercado, un análisis financiero fundamentado y un modelo de negocio bien definido, esto según estudios y estadísticas formuladas por (Arellano y Torres, 2024). En zonas como Lago Agrio, factores como la formación empresarial básica y el carácter innovador de sus emprendedores, pueden ser motivos suficientes en el desarrollo de nuevas empresas. Considerando esto, se establece la necesidad de crear un plan de negocio que evalúe la posibilidad y las tácticas para establecer una compañía de alquiler de autos en Lago Agrio, que satisfaga las exigencias del mercado, promueve la movilidad local y se desarrolle de una manera sustentable y competitiva.

Objetivo general

Diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, mediante el análisis de su viabilidad comercial, técnica, operativa y financiera, estableciendo estrategias para su inserción y sostenibilidad en el mercado a largo plazo.

Objetivos específicos

Obj. Esp. 1: Contextualizar los fundamentos teóricos sobre el plan de negocio y la creación de una empresa dedicada al alquiler de vehículos.

Obj. Esp. 2: Diagnosticar la situación actual del mercado dedicado a la renta de carros en Lago Agrio, identificando oportunidades y amenazas de negocio para la nueva empresa.

Obj. Esp. 3: Diseñar un plan de negocio estratégico para la creación de una empresa que alquila vehículos, considerando los ámbitos comercial, operativo y financiero.

Obj. Esp. 4: Valorar el plan de negocio propuesto a través de criterios de especialistas, sobre la creación de una empresa de alquiler de vehículos en la ciudad de Lago Agrio.

Vinculación con la sociedad y beneficiarios directos

La necesidad de alternativas de transporte asequibles, en particular para los turistas o en zonas con escaso transporte público, así como la demanda cada vez mayor de movilidad flexible, justifican una empresa dedicada al alquiler de autos. Además, el alquiler de vehículos puede ser una alternativa atractiva para empresas que buscan optimizar sus gastos y evitar la inversión inicial en la compra de automóviles. Adicionalmente, la creación de una empresa formal en este sector responderá a la necesidad de fortalecer la estructura empresarial en la ciudad de Lago Agrio, un territorio con potencial económico, pero con limitaciones evidentes en cuanto a formalización, innovación y acceso a servicios modernos de transporte, la oferta profesional de un servicio de alquiler de vehículos no solo cubrirá una brecha de mercado, sino que también favorecerá la revitalización del sector productivo local, creando puestos de trabajo, potenciando la competitividad.

Desde una perspectiva estratégica, esta investigación prioriza la formulación de un plan de negocio como herramienta clave para garantizar la sostenibilidad y factibilidad de un emprendimiento en el sector de la renta de carros. En contextos como el ecuatoriano caracterizado por altos niveles de informalidad y limitada planificación empresarial, contar con una propuesta estructurada que contemple aspectos técnicos, operativos, comerciales y financieros permitirá reducir los riesgos asociados al emprendimiento y aumentar las probabilidades de éxito a mediano y largo plazo.

Asimismo, la investigación plantea una solución concreta al problema detectado, al proponer un modelo empresarial basado en estudios de mercado, análisis financiero, etc., lo que brindará herramientas prácticas a futuros emprendedores y tomadores de decisiones, la utilidad del estudio no solo radica en su aporte teórico y metodológico, sino también en su aplicabilidad real, ya que el diseño del plan del negocio podrá ser implementado por actores locales interesados en emprender de forma organizada y sostenible.

Esta investigación presenta importancia social, económica y académica, al abordar una necesidad concreta del entorno regional mediante el diseño de una solución factible, pertinente y replicable. La empresa que se propone a través de este plan de negocio se enfocará en el alquiler de vehículos, lo que producirá un efecto beneficioso en la comunidad

local al proporcionar soluciones de movilidad asequible, segura y eficaz. Este proyecto, mediante las colaboraciones con talleres, permitirá la creación de empleos directos e indirectos, aseguradoras, estaciones de servicio, y personal vinculado a la logística y mantenimiento de vehículos.

Asimismo, el pago de impuestos y la formalización de la actividad favorecerá el crecimiento económico de la ciudad de Lago Agrio, reforzando el entramado productivo de la provincia de Sucumbíos. Teniendo en cuenta el actual ambiente de negocios, en el que micro y pequeñas empresas fracasan debido a la ausencia de implementación, falta de organización y de soporte técnico de este emprendimiento fundamentado en un plan de negocio sólidamente estructurado proporcionará un modelo sustentable y replicable. Además, se vinculará con iniciativas gubernamentales y políticas públicas enfocadas en el respaldo de iniciativas empresariales, creando auténticas oportunidades para los jóvenes emprendedores y contribuyendo a la modernización del transporte en la región. Por lo tanto, esta propuesta se ajusta a las demandas de la comunidad y aportará beneficios directos a los usuarios del servicio, al sector turístico y a los participantes económicos locales.

Alcance de la investigación

Esta investigación tiene un alcance aplicado y estratégico, dado que se concentra en el diseño de un plan de negocio para la creación de una empresa dedicada al alquiler de vehículos en la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos. Geográficamente, abarca las áreas del comercio y la ciudad, teniendo en cuenta sus características sociales, económicas y logísticas como fundamento para el análisis del mercado y la proyección del emprendimiento.

Temporalmente, la investigación se llevará a cabo desde junio y agosto de 2025, período en el cual se llevará a cabo la recopilación de información, el diagnóstico del entorno y la formulación del plan de negocio. Desde el enfoque metodológico, la investigación empleará un enfoque mixto, integrando técnicas cualitativas (entrevistas a expertos) y cuantitativas (encuestas de validación de mercado) para conseguir una visión integral del proyecto.

El nivel técnico se centrará en evaluar la viabilidad comercial, operativa y económica del modelo propuesto, sin alcanzar la implementación directa de la empresa, ya que estará fuera del alcance del estudio académico. El trabajo suministrará los recursos indispensables para que el emprendimiento pueda llevarse a cabo en el corto o mediano plazo, sirviendo como una guía estratégica para empresarios, inversores o miembros locales interesados en la oferta formal de servicios de transporte terrestre.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

1.1. Contextualización general del estado del arte

Antecedentes de la investigación

El análisis de antecedentes es importante para respaldar la viabilidad de la propuesta de Perla Renta Car, ya que permite identificar experiencias y métodos anteriores utilizados en planes de negocios similares, tanto a nivel nacional como internacional. Varios estudios muestran que el servicio de alquiler de vehículos es una oportunidad de negocio rentable y sostenible si se le respalda en una estricta investigación de mercado y pronósticos financieros consistentes. Los resultados de estos estudios enfatizan la importancia de la inclusión de herramientas como el análisis de PESTEL, la evaluación de la matriz FODA e indicadores financieros (VAN, TIR y Payback) para garantizar la factibilidad del modelo. Además, el uso de plataformas digitales, estrategias de marketing innovadoras y la segmentación del grupo objetivo apropiado determina los factores de éxito. En conjunto, la información antecedente enriquece el presente estudio y proporcionan pautas estratégicas y técnicas que orientan el desarrollo de un plan de negocios que se adapta a la realidad en el mercado de Lago Agrio.

Antecedente 1

Título: “Desarrollo de un modelo de negocio basado en una plataforma de alquiler de vehículos privados” (2023).

Autor: Javier de Olano Vacarisas

Tipo de documento: Trabajo de titulación

Metodología aplicada: Enfoque Cuantitativo

Principales conclusiones y hallazgos: El plan representa una oportunidad de negocio real que se sustenta en el ofrecimiento un servicio moderno e innovador, que genera enormes beneficios para una ciudadanía carente de empresas que alquilen vehículos. Los análisis financieros del proyecto demuestran la rentabilidad y factibilidad del modelo de negocio, convirtiéndose en una alternativa ideal para futuros empresarios que deseen insertarse en este sector.

Aporte a la presente investigación: Este antecedente resulta valioso para la presente investigación, ya que demuestra la relevancia de un análisis financiero riguroso como parte esencial del plan de negocio. La utilización de indicadores como el VAN, TIR y PRI proporciona una guía técnica que puede ser aplicada al proyecto de creación de una asociación de alquiler

de vehículos en Lago Agrio. Además, refuerza la importancia de una planificación realista del capital inicial, aspecto crítico para la sostenibilidad de cualquier emprendimiento en sus primeros años de operación.

Es un antecedente enriquecedor para el presente estudio, puesto que expone las distintas etapas que deben desarrollarse para un modelo de negocio dedicado a la renta de carros; así mismo, la verificación de experiencias internacionales asociadas a este tipo de empresas, es un aliciente a la hora de replicarlo en el mercado ecuatoriano. En este sentido, la implementación de un análisis de mercado, la elaboración de un plan estratégico, y la determinación de la evaluación financiera, apartado importante para el plan de negocio que desea constituirse.

Antecedente 2

Título: “Propuesta para la creación de una empresa para rentar autos sin conductor mediante una plataforma digital en Guayaquil” (2020).

Autor: Luis Alberto Viejo Ramos,

Tipo de documento: Trabajo de titulación

Metodología aplicada: Enfoque Cuantitativo

Principales conclusiones y hallazgos:

La viabilidad operativa fue comprobada, debido a que no existen restricciones en los diferentes apartados del estudio operativo. Las encuestas ponen de relieve una estimación de precios que está entre los 20 y 29 dólares, siendo un costo bastante atractivo para los clientes. El análisis PEST expone que los niveles de empleo son altos, convirtiéndose en un indicador positivo para la empresa estudiada. La empresa no cuenta con competidores directos, ya que, si bien existen varios negocios pertenecientes al mismo sector, las mismas no están condicionadas a un modelo Peer to Peer. Los indicadores financieros y tributarios indican la rentabilidad del proyecto, considerando un VAN de \$ 45,413.45 y una TIR de 59.23%.

Aporte a la presente investigación: Este antecedente aporta significativamente al presente estudio, debido a que la estructura técnica y metodológica utilizada es traspasable al plan de negocio para la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio. Esto se debe a que el proyecto expuesto se fundamenta en describir la naturaleza del negocio, así como los elementos globales que contienen los planes de marketing, operaciones, financiero y de contingencia.

Antecedente 3

Título: “Plan de Viabilidad empresarial para el Alquiler de Coches Eléctricos (2023)

Autores: Erick Ricardo Alberto Guerrero; Beatriz Arce Pérez; Daniel Terceño García.

Tipo de documento: Trabajo de titulación

Metodología aplicada: Enfoque Cuantitativo

Principales conclusiones y hallazgos:

Una vez realizado el estudio del entorno y el estudio de mercado para la renta de carros de la clase “carsharing”, se concluye que la creación de un negocio basado en el alquiler de coches eléctricos es viable, siendo una opción atractiva para ciudadanos o turistas de la ciudad de Bilbao, España. Al examinar el plan financiero y la viabilidad de la empresa propuesta, se observa que el proyecto es totalmente rentable, puesto que genera flujos de caja que conducen a un VAN positivo y una TIR superior a la rentabilidad mínima esperada

Aporte a la presente investigación: El aporte de la mencionada investigación radica en que, si bien el plan de negocio está direccionado a la prestación de servicios de vehículos eléctricos, la metodología contextualizada es perfectamente extrapolada al presente estudio, puesto que se sustenta en elementos comerciales, operativos, legales y financieros que permitirán construir la propuesta de empresa para la renta de carros en la ciudad de Lago Agrío, provincia de Sucumbíos.

Antecedente 4

Título: “Modelo de negocio para la distribución del servicio de renting de vehículos en Medellín” (2020).

Autor: Esteban Robledo Perdomo

Tipo de documento: Trabajo de titulación

Metodología aplicada: Enfoque Cualitativo

Principales conclusiones y hallazgos: Este estudio presenta las etapas de la creación de un modelo de negocio para instaurar un canal de comercialización de renta en Medellín, que conecta la oferta y demanda de servicios relacionados con el alquiler de vehículos. Esto propicia el desarrollo del sector y la generación de valor para las personas, empresas y la comunidad, siendo referencia para otros modelos de negocio en el departamento de Antioquia y Colombia.

Aporte a la presente investigación: Es un antecedente que puede ser muy representativo para el presente estudio, puesto que está enfocado a la creación de un modelo de negocio relacionado a la renta de carros, por lo que pueden explorarse las diferentes etapas comerciales, técnicas y operativas que deben ser implantadas en una empresa que preste servicios de alquiler de vehículos.

Antecedente 5

Título: "Investigación de mercado para la creación de una agencia de alquiler de automóviles en la ciudad de Portoviejo" (2020).

Autor: Diego Miguel Oquendo Villavicencio

Tipo de documento: Trabajo de titulación

Metodología aplicada: Enfoque cuantitativo y cualitativo

Principales conclusiones y hallazgos: En el contexto competitivo de las agencias de renta de vehículos, es necesario explorar diversidad de servicios para obtener una cuota de mercado. Además, a través de una presentación y calidad de alta calidad, que se distingue por añadir valor al servicio, se potenciaría el proceso de venta del servicio. En conclusión, uno de los instrumentos de marketing más relevantes es la comprensión del servicio para su promoción en redes sociales y captar el interés de los potenciales usuarios.

Aporte a la presente investigación: Esta investigación proporciona las herramientas y procesos de marketing más relevantes a la hora de desarrollar un estudio de mercado para una empresa dedicada al servicio de renta de carros. En consecuencia, su aporte puede ser muy significativo a la hora de delinear las fases o procedimientos de mercadotecnia que contendrá el presente estudio.

Bases Teóricas

Renta de Carros

"El renting es un contrato de arrendamiento operativo de bienes (como vehículos, maquinaria, aviones u ordenadores) o propiedades inmobiliarias. Se fundamenta en el cobro periódico de una prestación económica a cambio del traspaso temporal al cliente del derecho de uso exclusivo del producto. Durante la vigencia del contrato, abarca el mantenimiento, los seguros, los impuestos y las reparaciones. Cuando el período de tiempo llega a su fin, el bien se transfiere a la compañía de renting. "Para las compañías, es un gasto que se puede deducir fiscalmente" (Robledo, 2020, p.19).

El concepto de renting se centra en el alquiler de vehículos a largo plazo, destinado a empresas e individuos, en el cual se abona un costo mensual por un lapso de tiempo establecido, con la opción de retornar el vehículo al término del contrato, conforme a lo pactado, o extender el periodo de alquiler. Generalmente, el servicio de alquiler de vehículos abarca la utilización de automóviles nuevos, su sostenimiento, seguros, impuestos y en ciertas situaciones limpieza; además, incluye el servicio de telemetría, gestión del combustible, supervisión y control de la unidad para el alquiler de camiones. La compañía de alquiler de vehículos asume el detrimento del valor del mismo (Robledo, 2020).

Servicio de renta de vehículos

El alquiler, arrendamiento o renta de vehículos es una acción legal que involucra al arrendador, el propietario del medio de transporte terrestre sin conductor, y al arrendatario, ya sea un individuo o entidad. El uso del vehículo se concede para el objetivo específico del arrendatario, a cambio de una retribución monetaria acordada entre ambas partes. (Oquendo, 2020).

Empresas automotrices

Para Zea-Izquierdo et al. (2020) una empresa automotriz es aquella que se dedica a la producción, diseño, desarrollo, mercantilización y venta de vehículos motorizados, incluyendo automóviles, camiones, y otros tipos de vehículos terrestres. También puede incluir la producción de componentes y piezas para estos vehículos, por lo que se convierten en empresas integrales que pueden solventar adaptarse a los requerimientos de los clientes.

Agencias de alquiler de vehículos

Una agencia de alquiler de vehículos, una empresa que brinda servicios de alquiler de automóviles por un período determinado, ya sea por horas, días o meses. Estas agencias proporcionan una flota de vehículos a disposición de clientes que necesitan transporte temporal, ya sea por motivos turísticos, laborales o personales (Alvarado y Ordóñez, 2022). Es importante señalar, que estas agencias pueden tener diferentes enfoques al momento de constituir su modelo de negocio, siendo un aspecto representativo al momento de posicionarse en el mercado.

Plan de Negocio

El propósito del plan de negocio es determinar si un proyecto es factible en términos financieros, técnicos, sociales y medioambientales, considerando las oportunidades, los riesgos, las fortalezas y las debilidades de la compañía, así como el contexto donde se llevará a cabo (Baque et al., 2020). El plan de negocio es un instrumento que permite al emprendedor identificar la situación global de la organización, esto desde una perspectiva estratégica, comercial, operativa y financiera.

Estructura del plan de negocio

La estructura del plan de negocio comprende las siguientes etapas: Introducción/ presentación. Resumen ejecutivo. Descripción del negocio. Análisis del mercado. Análisis de la empresa. Análisis de la situación. Diagnóstico. Planteamiento estratégico. Plan de operaciones para el marketing y las ventas. Calendarios, plazos, sistemas de información y estructura de operaciones. Gestión de recursos humanos, organización y asuntos sociales. Análisis financiero y económico. Planes de contingencia, sistemas de gestión y control, conclusiones (Baquero et al., 2020, p.122).

No obstante, Pursell (2024) añade otra estructura de plan de negocio que contiene los siguientes elementos: Subtítulo. Resumen ejecutivo. Descripción de la empresa. Oportunidad comercial. Evaluación de la competencia. Mercado meta. Plan de marketing. Balance financiero. Equipamiento. Inversión financiera.

Estudio de mercado

Bajo la perspectiva de Álvarez-Indacochea et al. (2020), un estudio de mercado es determinante para una empresa porque estudia el comportamiento de los consumidores y como estos establecen decisiones de compra, analiza como las organizaciones pueden impulsar su público objetivo, y evalúa como los niveles de ventas de un negocio pueden maximizarse ante una estrategia de fidelización de clientes. Complementando lo anterior, Susano (2020) explica que, ante la complejidad y el dinamismo de los mercados, este estudio puede ser determinante para la gestión empresarial de una organización.

Estudio operativo

El estudio de operaciones de una empresa puede catapultarse como el epicentro de la gestión o administración de bienes o servicios, la cual pretende insertarse en el mercado mediante la utilización de recursos adscritos a la organización, partiendo de criterios de calidad y costos que incidan en la satisfacción de los consumidores; así como también, de la sincronía con otras áreas funcionales de la empresa (Bueno-Tacuri y Jácome-Ortega, 2021). Por su parte, Gómez (2022) añade que el estudio técnico de una compañía tiene la responsabilidad de controlar las tareas permanentes de la corporación, esto con conjunto de la gestión operativa.

Estudio de recursos humanos

Según Loza y Zambrano (2020) el área de recursos humanos tiene como responsabilidad mediar entre el personal directivo y el resto de colaboradores de una empresa, ya que la directiva se encarga del procedimiento de toma de decisiones y los empleados asumen la realización de las tareas correspondientes. En este sentido, el estudio de recursos humanos se posiciona como un factor fundamental para la promoción de la excelencia organizativa y el crecimiento competitivo y sostenible de la organización (Vallejo y Calderón, 2023).

Estudio financiero

El estudio financiero de una empresa cumple el rol de gestionar los procesos financieros, esto con el objeto de verificar y controlar los recursos económicos y, por tanto, desarrollar los objetivos organizacionales. Se trata de un proceso que garantiza el aumento de las utilidades, las inversiones seguras, la administración de deudas y la rentabilidad a largo plazo (Ponce y Mantuano, 2024).

Emprendimiento

Es el proceso que debe atravesar una persona o una entidad ante oportunidades inadvertidas, esto con el fin de elaborar un producto o servicio innovador que promueva el crecimiento y consolidación de una economía en particular (Vargas y Uttermann, 2020). Los emprendimientos dirigidos a la renta de carros se pueden catapultar como innovadores, puesto que una cantidad importante de usuarios requieren de estos servicios para satisfacer sus necesidades de transporte.

1.2. Proceso investigativo metodológico

Enfoque de la investigación

La investigación cuantitativa se basó en un supuesto elemental adherido a la cuantificación de los datos o la información recabada. En este sentido, el enfoque se acopló a elementos del positivismo, donde existe una tendencia creciente hacia la concentración de fenómenos externos a la realidad estudiada (Calle, 2023). Se utilizó un enfoque un cuantitativo, el cual se basó en la recolección y análisis de información numérica, orientado a poder establecer relaciones entre las variables, lo que permitió llevar a cabo una medición precisa, exacta y objetiva de los fenómenos observados.

Tipo de investigación

Se llevó a cabo un estudio descriptivo, dado que se recopila información relevante y se analiza en tablas y gráficos la posición de una muestra poblacional, reflejando así cuantitativamente y con gráficas estadísticas la realidad del segmento analizado. Los investigadores tuvieron la oportunidad de mostrar los fenómenos tal como ocurren naturalmente gracias a este estudio. Enraizada en una naturaleza no experimental y abierta, esta forma de investigación se enfocó en describir los pormenores de fenómenos o situaciones particulares, lo que permitió a los lectores alcanzar una mejor comprensión de los temas que les interesaban (Stewart, 2020).

Población y muestra

Población

Chero-Pacheco (2024) sostiene que la población hace alusión al grueso de elementos que convergen con algunas particularidades de interés para la evaluación de la investigación. La población tomada en cuenta como objeto de estudio fueron las personas interesadas en la renta de carros en la ciudad de Lago Agrío, provincia de Sucumbíos. En general, estuvo conformada por residentes, turistas nacionales e internacionales, así como por delegados de entidades corporativas y gubernamentales, quienes tienen necesidades de movilidad permanente o transitoria. Según el INEC en el censo poblacional del año 2022, el cantón Lago Agrío tenía una población estimada de 92.000 habitantes, un valor representativo que será empleado en la muestra (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2023).

Muestra

La muestra incluye una parte de la población, lo cual es necesario para analizar los datos y donde las conclusiones obtenidas se relacionan con toda la población (Padró-Solanet, 2020). La fórmula de población finita se utilizó porque se conoce el número exacto de personas y se empleó el número de la población previamente citado. La segmentación de la muestra se basa en la cantidad de individuos que han rentado o tienen planes de rentar un vehículo en Lago Agrío.

$$\frac{z^2pqN}{e^2(N-1) + z^2pq}$$
$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)(92.000)}{(0.05)^2(92.000 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$
$$n = \frac{(3.84)(0.5)(0.5)(92.000)}{(0.0025)(92.000) + (3.84)(0.5)(0.5)}$$
$$n = 384$$

Métodos, técnicas e instrumentos

Encuesta

Una encuesta puede concederse como un formulario o instrumento de naturaleza impresa o digital, dirigido a la obtención de respuestas sobre un determinado problema investigativo. Es importante destacar, que los sujetos encuestados suministran la información que posteriormente será analizada e interpretada por los investigadores (Feria, et al., 2020). Se llevó a cabo un cuestionario de preguntas a un grupo específico de personas que constituyan la muestra de la población, luego se realizó el análisis de los resultados de la información obtenida.

1.3. Análisis de resultados

El presente estudio aplicó una encuesta que fue aplicada a clientes que tengan interés en el servicio de renta de carros. Por otra parte, el instrumento que fue suministrado a los participantes es un cuestionario, que está redactado en función de elementos comerciales, técnicos, operativos y financieros asociados al sector, por lo que el conjunto de respuestas será útil para la propuesta de plan de negocio a proponer.

Tabla 1

Género

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Masculino	199	52%
Femenino	177	46%
Prefiero no responder	8	2%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

El estudio inició con unas preguntas de control que permitieran identificar el perfil socioeconómico de los encuestados. De tal manera, al ser consultados sobre su género, la mayoría de encuestados se consideró masculino, otra proporción importante señaló ser femenino, mientras que unas pocas personas se inclinaron por la alternativa “prefiero no responder”. Los resultados exponen una proporcionalidad similar entre el número de hombres y mujeres encuestados, por lo que positivo a la hora de examinar sus gustos o preferencias sobre el sector de la renta de carros.

Tabla 2

Edad

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
18-29	95	25%
30-39	163	42%
40-49	122	32%
50-59	4	1%
60 o más	0	0%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

El análisis estadístico de la encuesta de edad revela una distribución demográfica favorable para el mercado de la renta de carros en Lago Agrio. El segmento más representativo corresponde a las personas que tienen entre 30-39 años, a este grupo le sigue de cerca los individuos entre los 40-49 años, que también constituye una base de clientes importante. Los datos reflejan categóricamente la presencia de tres grupos etarios importantes, siendo un aspecto clave a tomar en cuenta al momento de clasificar el público objetivo o los clientes potenciales de la empresa Perla Renta Car. Las personas entre 18 y 50 años tendrían mayores motivaciones y razones para rentar un carro, ya sea por temas familiares, laborales o de negocio.

Tabla 3

Ingreso promedio mensual

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
\$300 a \$400	86	22%
\$401 a \$600	82	21%
\$601 a \$700	50	13%
\$701 a \$800	41	11%
Más de \$800	125	33%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

En relación al ingreso promedio mensual, un alto porcentaje respondió que sus ingresos están por encima de los \$800. Al analizar los ingresos de las personas consultadas en la encuesta, se puede percibir que un grupo importante tiene ingresos superiores a \$800, una cifra que demuestra la capacidad económica de los potenciales clientes. Esto es un indicador importante, puesto que son individuos que tendrían el poder financiero para alquilar vehículos con mayores lujos o comodidades. No obstante, existe un núcleo importante de personas que tienen ingresos entre \$300 y \$600, un rango de ingresos más alto, pero que podría interesarse por la renta de carros más económicos.

Tabla 4

Conocimiento del servicio

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Muy bajo	37	10%
Bajo	70	18%
Intermedio	237	62%
Alto	23	6%
Muy alto	17	4%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

La inmensa mayoría de los encuestados se inclinó por la alternativa “intermedio”. Los resultados expuestos proyectan un desconocimiento generalizado de la población encuestada sobre el servicio de renta de carros, lo que puede atribuirse a diferentes factores, como es el caso del desinterés, la escasa propaganda comercial, o la restringida oferta de empresas en la ciudad de Lago Agrio.

Tabla 5

Utilidad del servicio

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Nada útil	7	2%
Poco útil	16	4%
Indiferente	21	5%
Útil	258	67%
Muy útil	82	21%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

La encuesta sobre si considera que el servicio de renta de carros es útil según sus necesidades, la inmensa mayoría aseguró que efectivamente es “útil” o “muy útil”. Sin lugar a dudas, la inmensa mayoría de las personas consultadas tienen una visión positiva sobre que el servicio de renta de carros, por lo que es un aliciente para que futuras empresas de alquiler de vehículos como Perla Renta Car se inserten en el mercado de Lago Agrio.

Tabla 6*Experiencia previa de alquiler*

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Nunca	82	21%
Casi nunca	76	20%
De vez en cuando	171	45%
Casi siempre	42	11%
Siempre	13	3%
TOTAL	384	100%

*Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.***Análisis estadístico e interpretación**

Las personas consultadas al ser interrogados sobre si alguna vez ha alquilado vehículos para cubrir alguna necesidad, una mayoría se inclinó por la alternativa “de vez en cuando”. Una mayoría de encuestados manifestaron que no han rentado carros, lo que demuestra una tendencia desfavorable de las personas interesadas en este tipo de servicios. De esta forma, la creación de la empresa Perla Renta Car dedicada al alquiler de vehículos, se vería beneficiada por el interés de los potenciales clientes, siendo un aliciente importante para el presente modelo de negocio.

Tabla 7*Utiliza regular del servicio*

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Nunca	86	22%
Casi nunca	90	23%
De vez en cuando	156	41%
Casi siempre	32	8%
Siempre	20	5%
TOTAL	384	100%

*Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.***Análisis estadístico e interpretación**

Cuando fueron preguntados sobre la periodicidad de uso del servicio de alquiler de vehículos, la mayoría de los consultados mencionó que lo utilizan “nunca” o “casi nunca”. Los anteriores resultados exponen que no existe una cultura de la población de Lago Agrio con respecto a la utilización de servicios de renta de carros. Si bien es un mercado que puede

considerarse como frágil o poco competitivo, lo real es que existen necesidades insatisfechas que actualmente no son cubiertas por otras empresas del sector.

Tabla 8

Empresas conocidas/solicitadas

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Expedia	35	9%
Lagoimpecar	60	16%
RentaCar	257	67%
Joyaren SAS	19	5%
Motor de Viajes	13	3%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

Con respecto a las empresas de renta de carros que existen actualmente en la ciudad de Lago Agrio, una inmensa mayoría de los encuestados expresó que contrata servicios de la compañía “RentaCar”; en menor medida aparecen otras empresas dedicadas a este sector.

Indudablemente la empresa RentaCar tiene el posicionamiento y dominio actual del mercado de alquiler de vehículos, ya que las preferencias de los consumidores sobre otros competidores son muy insignificantes. Por consiguiente, los nuevos negocios que deseen introducirse en este sector como es el caso de Perla Renta Car, deben velar por tener una estrategia empresarial bien diseñada que proporcione valor agregado en la industria.

Tabla 9

Calificación del servicio

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Excelente	72	19%
Bueno	183	48%
Regular	104	27%
Malo	12	3%
Muy malo	13	3%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

Al instante de calificar los servicios de las agencias de renta de carros en la ciudad de Lago Agrío, una enorme cantidad de encuestados mencionó que el mismo es “bueno”. Las empresas que prestan servicios de renta de carros tienen una muy buena calificación por parte de los consumidores, lo que puede ser un poco complejo en las primeras de cambio para aquellas organizaciones que desean insertarse en este sector.

Tabla 10

Factores relevantes al contratar

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Precio	156	41%
Garantía	96	25%
Modelo de Vehículo	64	17%
Formas de Contrato	38	10%
Tiempo de Servicio	30	8%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrío.

Análisis estadístico e interpretación

Los encuestados al ser consultados sobre la característica o el factor que considera más relevante al momento de contratar el servicio de renta de vehículos, una mayoría de personas se decanta por el precio. Ahora bien, otras alternativas son importantes a tener en cuenta, como es el caso de la garantía y modelo de vehículo.

La información suministrada por los potenciales clientes es fundamental para la empresa Perla Renta Car, ya que el nuevo modelo de negocio a constituir debe implementar estrategias o medidas que promuevan precios competitivos en el mercado, puesto que los consumidores determinan sus decisiones de alquiler en función de los costos de los servicios. Asimismo, la garantía es un factor relevante a estudiar, debido a que la puesta en marcha de atractivas condiciones, puede ser esencial para la decisión final del cliente. Por último, el modelo de vehículo es otra de las condicionantes a considerar, esto por el hecho de que varias personas tienen intereses y presupuestos distintos al momento de seleccionar un carro.

Tabla 11

Beneficio principal

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Despreocupación por gastos de mantenimiento	150	39%

Reducción de tramites financieros o burocráticos	62	16%
Beneficios tributarios	38	10%
Preocupación por la depreciación del carro	32	8%
Flexibilidad para cambiar de vehículo	102	27%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

Al preguntar sobre el principal beneficio que percibe un usuario a la hora de rentar un vehículo, la mayoría de los consultados se decantó por “despreocupación por gastos de mantenimiento”, seguido por un grupo importante que se inclina por la “flexibilidad para cambiar de vehículo”. Estos resultados exponen que un grueso importante de los consumidores ve al servicio de renta de carros como una alternativa beneficiosa por la despreocupación por gastos de mantenimiento, una situación que puede ser totalmente distinta si estos mismos usuarios prefirieran tener vehículos particulares.

Otro de los hallazgos significativos que se recogen de la encuesta, es que los clientes se sienten satisfechos cuando pueden cambiar carros periódicamente, ya que no manejarán un vehículo por grandes cantidades de meses o años. Asimismo, la disminución de trámites financieros o burocráticos, es otra alternativa beneficiosa para usuarios que pueden tener dificultades a la hora de comprar o financiar un carro nuevo.

Tabla 12

Motivo principal de alquiler

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Familia	127	33%
Trabajo	91	24%
Negocios	50	13%
Vacaciones	95	25%
Entretenimiento	21	5%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

Entre las razones más comunes por las cuales la gente alquila un coche; una gran parte de los encuestados señaló la familia, vacaciones y trabajo. Los clientes que rentan carros tienen una motivación familiar bastante marcada, ya que la inmensa mayoría de ellos tienen dificultades económicas para adquirir un vehículo y, por tanto, su deseo de realizar paseos familiares, trasladar a sus cercanos a sus sitios de interés, o ir de vacaciones es una prioridad. Por otro lado, existen un gran número de usuarios que tienen compromisos laborales que ameritan la renta de carros, puesto que esto facilita sus desplazamientos y de cierta manera, es una alternativa para no exponer sus vehículos propios.

Tabla 13

Tiempo habitual de alquiler

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Entre 1 a 5 días	299	78%
Entre 6 a 10 días	37	10%
Entre 11 a 15 días	14	4%
Entre 16 a 20 días	6	2%
Más de 20 días	28	7%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

Al ser consultados sobre el tiempo en que alquilaría un vehículo, un inmenso porcentaje de los encuestados se inclinó por rentar entre 1 a 5 días. Los resultados evidencian que los consumidores tienden a rentar carros por pocos días. Esto es un indicador resaltante, ya que la empresa Perla Renta Car puede establecer estrategias promocionales y de precios basada en este lapso de tiempo.

Tabla 14

Medio de movilización

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Carro particular	109	28%
Autobús	114	30%
Taxi	110	29%
Mototaxi	5	1%

Carro rentado	46	12%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

Con respecto a la alternativa de movilización en la ciudad de Lago Agrio, una gran parte de usuarios señaló que su desplazamiento es en autobús y taxi. Los datos detallan la inclinación que tienen los ciudadanos de Lago Agrio por métodos de transporte tradicional, como es el caso de los autobuses, taxis, y carros particulares. Esto pone en relieve la poca cultura de las personas por la renta de carros, por lo que es importante que Perla Renta Car introduzca medidas para promover el alquiler de vehículos.

Tabla 15

Tipo de vehículo preferido

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Automóvil	233	61%
SUV	57	15%
Pick Up	58	15%
VAN	27	7%
Vehículos de lujo	9	2%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

Cuando fueron consultados sobre los tipos de vehículo que alquilaría según su gusto y presupuesto personal, la gran mayoría se inclinaría por “automóvil”, y en segunda preferencia de necesidad son los vehículos tipo SUV y PICK UP. Los resultados muestran que los consumidores tienen una preferencia importante por los automóviles, un indicador que se asocia a economía, ya que son los tipos de vehículos que suelen tener mejores precios para el disfrute del cliente. Esto representa una información importante para Perla Renta Car, puesto que sus presupuestos en adquisición de carros deben ir destinados fundamentalmente a automóviles de bajo coste.

Tabla 16*Modalidad de renta*

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Oficina o establecimiento físico	182	47%
WhatsApp Business	42	11%
Redes sociales	76	20%
Sitio web	38	10%
App Móvil	46	12%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

En cuanto a la modalidad que se utilizaría para rentar un carro, casi la mitad de los consultados tiene preferencia por la “oficina o establecimiento físico”. Los datos son concluyentes y dan lugar a una conclusión importante, la cual hace alusión a que los consumidores tienen una preferencia clásica por la contratación de los carros en establecimientos u oficinas físicas, puesto que es un proceso que genera mayor seguridad y confiabilidad. Sin embargo, las nuevas tendencias ligadas a las redes sociales y las apps móviles, son alternativas que deben considerarse para clientes potenciales más jóvenes.

Tabla 17*Costo habitual de renta*

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
\$0 - \$29	86	22%
\$30 - \$49	140	36%
\$50 - \$69	117	30%
\$70 - \$89	24	6%
\$90 - \$100	17	4%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

Cuando a los encuestados se les preguntó qué precio estarían dispuestos a pagar por alquilar un vehículo en Lago Agrio, la mayoría aseguró que el costo estaría entre “\$30 - \$69”. Los resultados obtenidos sugieren que la inmensa mayoría de personas que desean rentar

carros estarían dispuestas a pagar hasta los \$70, una cifra tope que debe considerarse a la hora de implantar la política de precios en la empresa Perla Renta Car. Costos más elevados al mencionado, no serían muy factibles, ya que los consumidores no estarían dispuestos a pagar.

Tabla 18

Destino frecuente por cantón

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Lago Agrio	210	55%
Shushufindi	94	24%
Cuyabeno	21	5%
Cascales	23	6%
Gonzalo Pizarro	36	9%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

En cuanto a los cantones donde los clientes se desplazarían con mayor frecuencia, una gran parte de los encuestados se inclinó por Lago Agrio. Estos datos proyectan que la mayoría de clientes que rentan carros se desplazarían por el cantón Lago Agrio, una situación que debe ser considerada por Perla Renta Car al momento de segmentar las promociones o publicidades de sus servicios en la provincia de Sucumbíos.

Tabla 19

Medio de comunicación efectivo

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
TV	11	3%
Radio	0	0%
Vallas Publicitarias	24	6%
Redes sociales	343	89%
Influencers locales	6	2%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

A la hora de preguntar sobre es el medio de comunicación más efectivo para la comercialización de un negocio para la renta de carros, prácticamente la totalidad se inclinó por las “redes sociales”. Sin lugar a dudas, las redes sociales son el medio predilecto de las

personas que alquilan vehículos, puesto que tienen un mayor alcance en la actualidad por las nuevas tecnologías y la diversidad de estrategias promocionales y publicitarias que pueden insertarse.

Tabla 20

Medio digital preferido

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Facebook	205	53%
Instagram	25	7%
YouTube	15	4%
TikTok	69	18%
WhatsApp Business	70	18%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

Con respecto a los medios digitales ideales para conocer los beneficios de alquilar un vehículo en la ciudad de Lago Agrio, más de la mitad de los consumidores se inclinaron por “Facebook”. Los resultados muestran que el medio digital más efectivo para conocer los beneficios de la renta de carros es el Facebook, puesto que es un canal que sigue siendo muy popular en Ecuador, particularmente en la ciudad de Lago Agrio. No obstante, empresas nacientes como Perla Renta Car puede utilizar medios como TikTok, que al ser una red social más juvenil puede generar sintonía en este público. Por otro lado, WhatsApp Business es una plataforma interesante para llegar a un segmento de clientes más formal o empresarial.

Tabla 21

Rentabilidad de nueva empresa

RESPUESTAS	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
Totalmente en desacuerdo	35	9%
En desacuerdo	16	4%
Indiferente	19	5%
De acuerdo	174	45%
Totalmente de acuerdo	140	36%
TOTAL	384	100%

Nota. Instrumento aplicado a los usuarios del servicio de renta de carros en Lago Agrio.

Análisis estadístico e interpretación

Para finalizar, la última pregunta se fundamentó en la factibilidad de crear una empresa que se dedique a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrío, la inmensa mayoría de los encuestados aseguró estar “de acuerdo” o “totalmente de acuerdo”. Las personas encuestadas están de acuerdo en que la creación de una empresa dedicada a la renta de carros es rentable en la ciudad de Lago Agrío, por lo que propuestas como la de Perla Renta Car tiene la capacidad de posicionarse y lograr el reconocimiento en el mercado en un futuro cercano.

CAPÍTULO II: PROPUESTA

2.1. Fundamentos teóricos aplicados

El proyecto planteado busca posicionarse como una alternativa empresarial que satisfaga los requerimientos y demandas del mercado a nivel local, provincial y nacional, por lo que es fundamental la inserción de estrategias y herramientas en el ámbito comercial, operativo, técnico, y financiero. Los aspectos indispensables para el diseño y la operatividad de la empresa exigen de una estructura de trabajo bien complementada, que posea cada uno de los elementos teóricos y prácticos que engloban a una empresa. Entre las fases más relevantes a considerar en un plan de negocio se encuentran el estudio de mercado, el estudio técnico operativo, la evaluación financiera, y el análisis de factibilidad de la compañía dirigida a la renta de carros (Baque, et al., 2020).

El plan de negocio contempla elementos que forman parte de una fase de naturaleza diagnóstica, donde el análisis situacional a nivel interno (matriz FODA) y a nivel externo (Análisis PESTEL), es imprescindible a la hora de comprender el ambiente empresarial al cual estará expuesta la organización. En primer lugar, la matriz FODA es una herramienta estratégica que permite corroborar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que pueden evidenciarse en la empresa de renta carros. Delgado et al. (2023) sostienen que el análisis FODA es un instrumento que ayuda a generar una imagen global de la situación actual de una organización, con ello puede obtenerse un diagnóstico minucioso que contribuya a la toma de decisiones, para ello es esencial su sincronía con las políticas y metas empresariales. En este sentido, las fortalezas y debilidades hacen alusión a la situación interna de la empresa; mientras tanto, las oportunidades y amenazas constituyen el panorama externo de la entidad.

En segunda instancia, el análisis PESTEL es clave al momento de evaluar el entorno externo de la organización, ya que es una herramienta que colabora a las empresas al momento de conocer y examinar los factores que pueden influir en el negocio, tanto en el presente como en el futuro. El acrónimo PESTEL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal), tiene como objetivo analizar las oportunidades y amenazas que pueden aparecer en función de los mencionados factores, obteniendo así resultados que puedan ser empleados en una investigación de mercados. De esta manera, es factible el diseño de nuevas estrategias de mercadotecnia, el desarrollo o modificación de productos, así como el mejoramiento de la toma de decisiones en una empresa (Amador-Mercado, 2022).

Es importante la verificación de la situación política que puede impactar en normativas gubernamentales o políticas públicas; al mismo tiempo, el escenario económico es excepcional porque se encarga de analizar factores como PIB, inflación, desempleo, o tipo de cambio; en lo que respecta al ámbito social, se estudian las características o decisiones socioculturales que se asocian a los potenciales clientes del sector. Desde el punto de vista tecnológico, el PESTEL también analiza el impacto de las nuevas tecnológicas en la competitividad empresarial; por su parte, en lo referente al tema ecológico, pueden destacarse variadas prácticas de sostenibilidad, cuyos efectos pueden ser beneficiosos o perjudiciales para el medioambiente. Para finalizar, la evaluación de los aspectos legales está ligada a normas o leyes empresariales, las cuales pueden repercutir en la estabilidad del negocio (Amador-Mercado, 2022).

En otro orden de ideas, estudiar la competitividad empresarial de la organización dedicada a la renta de carros contempla la inserción del modelo de las 5 fuerzas de Porter, donde particularidades externas suministran un enfoque generalizado sobre la competitividad de índole empresarial. Este modelo permite a una empresa conocer la estructura del mercado o del sector en particular donde compite, con ello puede obtener una mayor rentabilidad y puede gestionar las estrategias para evitar ataques de la competencia. Las cinco fuerzas de Porter incluyen, entre otros componentes: la rivalidad entre competidores existentes, el poder de negociación del cliente, la amenaza de productos sustitutos, el poder de negociación de los proveedores y la amenaza que representan nuevos competidores (Andrade et al., 2022).

De acuerdo con Andrade et al. (2022), la amenaza de nuevos competidores, pueden notarse barreras de entrada que están vinculadas a normativas de movilización y tránsito; por otra parte, la amenaza de servicios sustitutos de renta de carros puede ser factible por lo que puede incidir en la determinación de los precios y por tanto, en la concentración de mercado. Ahora bien, en cuanto al poder de negociación de los proveedores, esto estará interconectado con la capacidad que tenga la organización de establecer alianzas con concesionarios de vehículos a nivel provincial o nacional. En lo que se refiere al poder de negociación de los clientes, se puede percibir que será bajo en el corto y mediano plazo, puesto que no existen grandes competidores en la renta de carros en el cantón de Lago Agrio. Por último, identificar a los competidores rivales será fundamental al momento de planificar e implementar estrategias en el mercado.

Asimismo, la planificación estratégica es esencial representarla a través de los elementos más significativos del negocio, como es el caso de la misión, visión y valores empresariales que enmarcan a la organización. Es determinante para que las empresas puedan establecer sus

objetivos, gestionar recursos y optimicen los procesos que conduzcan a la consecución de las metas. A partir de la planificación estratégica, pueden anticiparse cambios en el mercado, identificar oportunidades y erradicar riesgos, construyendo así una guía que garantice confianza e innovación empresarial (Andrade et al., 2024).

Ahora bien, Baque et al. (2020), complementa que un plan estratégico debe contener misión, visión, objetivos estratégicos y valores corporativos. En este sentido, conceptualizar la naturaleza de la empresa en función de los servicios de alquiler vehículos, es obligatorio si se desea obtener el posicionamiento y reconocimiento en el sector, para ello es clave la elaboración de un estudio de mercado que contribuya en el análisis de la oferta, demanda, precios comercialización que exige el mercado de renta de carros. Del mismo modo, descripción de la empresa busca exponer brevemente la funcionalidad y operatividad de la empresa, partiendo de los bienes o servicios que ofertará en el mercado. Es un proceso que manifiesta la finalidad que tiene la organización, así como la contribución o los beneficios a la sociedad; del mismo modo, es fundamental que se detallen los datos adscritos al propietario. En líneas generales, se indica el nombre de la empresa, el slogan y su logotipo.

En concordancia con lo anterior, se emplea una metodología basada en la recolección de datos, para ello se distribuirán encuestas a una población de estudio que tiene inclinación en la contratación de servicios para la renta de carros, lo que permitirá conocer las preferencias de alquiler, el costo de alquiler de vehículos, entre otros elementos de relevancia. Adicionalmente, la recolección de datos de fuentes secundarias, es vital para acceder a informes de mercado o estadísticas gubernamentales que expliquen la trascendencia que tiene el mercado de renta de carros a nivel provincial, nacional e internacional (Lopezosa, 2020).

Posteriormente, se diseña un plan de marketing que ayude a identificar a los clientes potenciales, fomentando el interés de estos por el servicio de renta de carros. Para ello es necesario un análisis de mercado integral, que se sustente en condicionantes como el servicio, precio, plaza, y promoción. Según Baque et al. (2020), este plan consiste en el desarrollo de cada una de las estrategias que permitirán la maximización de las ventas de una empresa, aunque también es esencial detallar la manera en que se comercializará el producto o servicio. Por consiguiente, es determinante examinar la demanda potencial, identificar los competidores existentes, definir los medios publicitarios, y fijar la política de precios.

La propuesta de valor que diferencia a la empresa con sus competidores, estará basada en estrategias comerciales, operacionales y financieras, las cuales aseguren el crecimiento de la

marca en la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos. Seguidamente, se presentan otros aspectos teóricos que fueron esenciales para el desarrollo de la propuesta:

Resumen ejecutivo: Se caracteriza por ser una síntesis concisa y clarificada de un documento generalmente extenso, donde se describen una serie de aspectos claves que permitirán al lector tener una comprensión definida y digerible del informe que desea estudiarse. Un resumen ejecutivo es determinante para planes de negocios que pretenden expresar valores, objetivos y respuestas de una manera eficiente (Santos, 2025).

Análisis de la oferta: Tiene como objetivo implantar las cantidades o condiciones de un producto o servicio que se quiere comercializar en el mercado. La oferta representa el número de bienes o servicios que se pone a disposición de los consumidores, considerando los precios, cantidades, lugares y tiempos (Lifeder, 2021). El análisis de la oferta está ligado a los competidores, mercado objetivo, entre otros elementos.

Análisis de la demanda: De acuerdo con Torres (2024) el análisis de la demanda es el procedimiento que se ejerce para diagnosticar la demanda de los consumidores con respecto a un bien o servicio, esto a partir de un mercado objetivo. Para efectos del plan de negocio a construir, el análisis de demanda considerará los gustos, preferencias e inclinaciones de consumo de los usuarios que rentan carros.

Análisis de los precios: Es un enfoque que permite a los investigadores de mercado examinar las alternativas que poseen los productos y servicios en función de sus precios en el mercado. Este análisis se fundamenta en la competencia, considerando la teoría de que los competidores ya han implantado la estrategia de fijación de precios (Manero, 2022). Entre los aspectos resaltantes que recogerá este estudio, es el inherente al nivel de ingresos de las personas y los precios que estarían dispuestos a pagar por el servicio de alquiler de vehículos.

Análisis de la comercialización: Barreto-Aray et al. (2022) mencionan que el análisis de comercialización comprende una serie de acciones que van direccionadas a la comercialización de productos o servicios, donde las tareas o estrategias son aplicadas por las empresas. En este apartado, se hace importante analizar los canales de comercialización más cómodos para la promoción de los servicios, desde los medios tradicionales hasta los digitales.

Marketing Mix: Es relevante porque ayuda a las organizaciones a controlar las estrategias de cómo debe realizarse y promover la presentación de un producto o servicio, así como las acciones para acceder a los clientes. Cuando se ajustan y controlan los instrumentos del marketing mix, las empresas tienen la posibilidad de reajustar la estrategia de marketing para cubrir los requerimientos o demandas de los consumidores (Campines, 2024).

Plan administrativo y de operaciones: Suele mostrar la estructura organizacional que caracterizará a la empresa, siendo importante la inclusión de cargos y responsabilidades de cada uno de los integrantes. Asimismo, tiene que describirse el proceso de producción del negocio, así como la infraestructura o insumos del mismo (Baque et al., 2020). En lo que respecta a este plan, será fundamental la determinación del tamaño, localización, proceso productivo, y estructura de recursos humanos de la empresa; del mismo modo, definir elementos legales fundamentales para la constitución de la organización.

Plan financiero: Expone las proyecciones de índole financiero que requerirá la empresa en sus primeros años de vida comercial, para ello es clave la construcción de presupuestos de inversiones, ingresos, compras, ventas y mercadeo. También, se definen gastos financieros y administrativos que estarán acompañados por el flujo de efectivo, estado de resultados, y la evaluación financiera respectiva (Baque et al., 2020).

2.2. Descripción de la propuesta

El objetivo de esta investigación es analizar los lineamientos necesarios para determinar la factibilidad de un plan de negocios que consiste en establecer una compañía dedicada a alquilar vehículos en la ciudad Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, esto con el objeto de proporcionar servicios con altos estándares de calidad; así mismo, incorporar valor agregado para el disfrute de los usuarios que desean contratar los servicios. La organización tendrá a su disposición vehículos de primera categoría, los cuales garanticen seguridad, confort y felicidad a los clientes que deseen desplazarse por Lago Agrio y cantones cercanos.

En la actualidad, se puede percibir una demanda insatisfecha en el sector de la renta de carros, la cual viene originada por la escasa presencia de empresas que se dediquen a este mercado, la limitada oferta de vehículos para el disfrute del consumidor, los elevados costos de alquiler, la ausencia de servicios secundarios o complementarios, entre otros. Por todo lo anterior, existen las condiciones ideales para que pueda constituirse una nueva empresa dedicada al servicio de la renta de carros, donde aspectos representativos como el aseguramiento de servicios de calidad, variedad a de vehículos, equipo de trabajo especializado, y atención profesional las 24 horas del día.

a. Estructura general

Figura 1

Estructura plan de negocios



Nota. Elaboración propia (2025)

b. Explicación del aporte

La propuesta de plan de negocio para la empresa de renta de carros llamada “Perla Renta Car”, localizada en la ciudad de Lago Agrío, busca establecer una serie de tácticas que se adecuen a las demandas particulares del mercado local. Este estudio se sustentó en una investigación de campo, donde fue necesaria la aplicación de encuestas a los usuarios potenciales del alquiler de vehículos. Posteriormente, se desarrolla de manera minuciosa cada uno de los elementos del plan de negocio, compuesto por resumen ejecutivo, plan de marketing, plan estratégico, plan administrativo y/o operaciones, y plan financiero.

b.1. Resumen Ejecutivo

El plan de negocio dedicado a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrío, tiene como objetivo cubrir las necesidades de transporte de la población local, quienes ven al alquiler de vehículos como una alternativa eficaz al momento de satisfacer sus requerimientos familiares,

laborales, comerciales vacacionales, o de entretenimiento. Por tanto, el presente plan de negocio tomo en consideración los siguientes elementos:

Descripción de la empresa: En esta fase de la propuesta se produce la presentación oficial de la empresa que fue creada, haciendo una representación detallada del nombre, el logotipo, y el slogan de Perla Renta Car.

Plan estratégico: Se describe la misión y visión organizacional, donde se expone el significado, la finalidad, y el alcance que tendrá el negocio tanto en el presente como en el futuro cercano. Adicionalmente, se mencionan los diferentes valores corporativos que resaltan a Perla Renta Car, los cuales serán claves al momento de transmitir la esencia de la empresa tanto a trabajadores, clientes, proveedores, patrocinadores, entre otros. Para complementar esta etapa, se realiza una matriz FODA que esboza la situación interna que envuelve a la organización. Por último, se desarrolla un análisis PESTEL que proyecta las consideraciones externas que encontrará la empresa una vez inicie operaciones comerciales.

Plan de marketing: Este plan inicia con un análisis exhaustivo de la oferta, demanda, precios y comercialización que enmarca al sector de la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, para ello fue pertinente examinar la situación actual de los competidores y el mercado objetivo, así como conocer a profundidad los gustos e intereses de los usuarios que suelen alquilar vehículos en la localidad. Del mismo modo, fue propicio estimar el rango de precios en el mercado actual, finalizando con la definición de las estrategias y canales publicitarios o comerciales más importantes para la Perla Renta Car. Además, las 5 Fuerzas de Porter fue una herramienta estratégica ayudo a diagnosticar la posición de la empresa frente a los clientes, proveedores y competidores del mercado de renta de carros. Este apartado concluyó con el marketing mix, que permitió establecer las estrategias de la organización en cuanto al servicio, el precio, la plaza, y la promoción.

Plan administrativo y de operaciones: Esta etapa estuvo enfatizada en el análisis detallado de los aspectos técnicos, operativos, y administrativos que engloban a Perla Renta Car. En primera instancia, se determina la localización de la empresa en Lago Agrio, para ello se consideraron razones comerciales y territoriales de peso, como el hecho de la localidad seleccionada tiene atractivos turísticos y es cercana a la frontera con Colombia. Por su parte, la infraestructura se encuentra estructurada por la mano de obra y la capacidad instalada que tendrá la empresa. Seguidamente, se explican los factores que serán parte del proceso productivo, los cuales serán necesarios para el éxito del servicio prestado. Para finalizar, el plan detalla el organigrama empresarial, con la descripción de cada uno de los cargos; así

mismo se mencionan las políticas de reclutamiento del talento humano y el marco legal que se relaciona al proyecto.

Plan financiero: El plan financiero de Perla Renta Car comprende elementos de peso la correcta rentabilidad de un modelo de negocio, por lo que es imprescindible la definición de la inversión inicial, los tipos de inversión, las fuentes de financiamiento, los costos fijos y variables, los costos administrativos, financieros y de ventas, así como el punto de equilibrio. Este plan cierra con la construcción de los análisis de estados financieros, los balances, el VAN, el TIR, y el Playback.

b.2. Descripción de la empresa

El estudio busca conocer la viabilidad que tendría una empresa dedicada a la renta de carros, para ello se estudiará minuciosamente el mercado local, siendo fundamental la construcción de un plan de negocios basado en un estudio de mercado, estudio administrativo operativo y un estudio financiero. La actividad comercial de Perla Renta Car se centra en el alquiler de vehículos para residentes o turistas de la ciudad de Lago Agrio, principalmente para para fines familiares, vacacionales, laborales o empresariales. La renta de carros puede ejercerse en el establecimiento físico, redes sociales, sitio web, o aplicación móvil.

Las plataformas digitales, la página web y la aplicación móvil permitirá a los clientes solicitar los servicios de renta de carros, ya sea en Lago Agrio o cantones cercanos. Del mismo modo, se pretenden establecer alianzas comerciales con empresas o negocios que estén cercanos al aeropuerto, centros turísticos, u hoteles. Es importante destacar, que los carros seleccionados por los clientes pueden ser recogidos y devueltos en las instalaciones de Perla Renta; o en su defecto, fijar los criterios de búsqueda y entrega de vehículos a través de las plataformas digitales, para ello será asignado un código por contratación de servicios.

La flota de vehículos que dispondrá Perla Renta Car en el inicio de sus operaciones son los automóviles, los SUV y los Pick Up. Entre los beneficios que pueden obtener los usuarios están: servicio de atención al cliente 24/7, simplicidad al momento de contratar los servicios, asesoramiento legal y técnico, entre otras ventajas. Si bien la empresa estará constituida en Lago Agrio, la organización contará con sistemas de reserva online para usuarios que se encuentren en otros cantones de la provincia de Sucumbíos.

Figura 2

Modelo Canvas



Nota. Elaboración propia (2025)

Nombre de la Empresa:

Perla Renta Car

Logotipo

Figura 3

Logotipo Perla Renta Car



Nota. Elaboración propia (2025)

Slogan

“Comodidad, seguridad y economía en cuatro ruedas”.

b.3. Plan de Marketing

Análisis de la Oferta

En la provincia de Sucumbíos no existe actualmente un modelo de negocio innovador que provea servicios de renta de carros como los ofrecidos por Perla Renta Car. Sin embargo, se evidencia la presencia de una competencia directa e indirecta conformada por empresas locales como Expedia, Lagoimpecar, RentaCar, Joyaren SAS y Motor de Viajes. Estas organizaciones poseen flotas reducidas (5 a 10 unidades) y modelos de vehículos limitados, lo que genera una oferta insuficiente para cubrir las necesidades del mercado. Perla Renta Car se posicionará como un modelo de negocio innovador que ofrecerá un portafolio diversificado de vehículos con atención personalizada y alianzas estratégicas con concesionarios provinciales y nacionales.

Tabla 22

Matriz de oferta de competidores directos e indirectos

Tipo de competidor	Referencia	Ubicación	Servicio	Canales de comercialización	Diferenciación
Directos	Empresas de renta de carros en Lago Agrio: Expedia. Lagoimpecar RentaCar Joyaren SAS Motor de Viajes	Lago Agrio y cantones adyacentes	Alquiler de vehículos	Establecimiento físico. Redes sociales Publicidad tradicional	Atención personalizada, pero sin disponibilidad inmediata de carros. Precios poco competitivos. Calidad del servicio intermedia.
Indirectos	Empresas dedicadas al transporte o movilización de personas: Autobuses. Taxis. Uber. Mototaxi.	Lago Agrio y cantones adyacentes	Transporte y movilización de pasajeros	Establecimiento físico	Ofrecen servicio de transporte de pasajeros, pero no alquilar vehículos. Servicios económicos, pero no garantizan calidad y comodidad al usuario.

Nota. Elaboración propia (2025)

Análisis de la Demanda

La demanda se caracteriza por clientes que alquilan vehículos por motivos familiares, laborales, vacacionales y comerciales.

La segmentación principal se define en:

- Familias con limitaciones para adquirir un vehículo propio.
- Turistas nacionales e internacionales que visitan Lago Agrio.
- Trabajadores con necesidades de transporte permanente.
- Empresarios nacionales e internacionales en estancias cortas.

Las encuestas aplicadas reflejan que los usuarios valoran:

- Garantía y seguridad en el servicio.
- Disponibilidad de diferentes tipos de vehículos.
- Flexibilidad de tiempo (1 a 5 días principalmente).

Tabla 23*Matriz de Perfil del Usuario Potencial*

Criterio	Descripción
Segmento de mercado	Residentes y turistas de Lago Agrio, interesados en el servicio de renta de carros para fines familiares, vacacionales, laborales o de negocios.
Demografía	Adulto entre 25 a 60 años, masculino o femenino, y residenciado en Lago Agrio o cantones cercanos. Ingresos entre medio y alto.
Ubicación	Lago Agrio, Shushufindi, Cuyabeno, Cascales, y Gonzalo Pizarro
Necesidades y problemas	Oferta limitada de empresas que presten servicios de renta de carros en Lago Agrio; Elevados costos de alquiler; Poco conocimiento del servicio por parte residentes locales.
Preferencias de compra	Establecimiento físico, redes sociales, o plataformas digitales.
Comportamiento digital	Usuarios se inclinan por redes sociales como Facebook o TikTok. De igual forma, WhatsApp Business es una plataforma interesante para conocer o contratar los servicios.
Factores de decisión	Precio competitivo, garantía de contrato, soporte administrativo y técnico, tipo de vehículo, confianza en la marca.
Canales de comunicación	Redes sociales, página web, aplicación móvil.

*Nota. Elaboración propia (2025)***Análisis de los Precios**

Con el objeto de desarrollar un estudio de viabilidad financiera del modelo de negocio planteado, se requiere la elaboración de un análisis de precios promedio de rentar un carro en alguna de las empresas que hacen vida en la ciudad de Lago Agrio.

Es totalmente válido que los precios presenten variaciones en función de su ubicación, año, temporada, nivel de demanda y otros factores que pueden influir en el análisis y evaluación respectiva. En consecuencia, Perla Renta Car analizó solamente los elementos que pueden repercutir en su modelo de negocio.

Entre los factores que condicionaran el precio final del servicio de alquiler de vehículo, se encuentran la reservación previa del servicio, puesto que los clientes que consideren este proceso anticipado, pueden verse beneficiados con descuentos o promociones especiales de la empresa. Por otra parte, los tipos o modelos de carros rentados van tener costos diferenciados según la comodidad, rendimiento y año que posean, siendo los automóviles más óptimos para ofrecer a nuestros clientes los vehículos convencionales, los SUV, y los Pick Up. Para finalizar,

Perla Renta Car estima según los resultados obtenidos de la encuesta, que la mayoría de clientes se movilizaran por Lago Agrio, con lo cual la empresa adaptará los precios de sus servicios en virtud de lugar de procedencia de los arrendadores.

El rango promedio aceptado por el mercado es de USD 30 a 49 diarios. La política de precios será flexible, adaptándose al tipo de vehículo, número de días de alquiler y condiciones del cliente.

Tabla 24

Análisis de precios

Tiempo de alquiler	Automóvil (USD)	SUV (USD)	Pick Up (USD)
1 a 5 días	30	70	70
6 a 10 días	90	130	130
11 a 15 días	140	180	180
16 a 20 días	180	220	220
Más de 20 días	220	250	250

Nota. Elaboración propia (2025)

No obstante, el rango de días de alquiler es un factor importante a considerar al momento de definir los precios, por lo que Perla Renta Car asignaría los costos según las necesidades de tiempo del cliente.

Análisis de la Comercialización

Mediante el análisis de comercialización se pueden identificar las estrategias más convenientes para lograr el posicionamiento y reconocimiento de la empresa Perla Renta Car. Algunos aspectos importantes que pueden extraerse de la encuesta, es que los consumidores tienen interés en la renta de carros por la despreocupación por gastos de mantenimiento, la flexibilidad para cambiar de vehículo, y la reducción de tramites financieros o burocráticos, convirtiéndose en elementos importantes para futuras estrategias publicidades o comerciales.

Los canales de comunicación que tienen una mayor trascendencia para la comercialización de Perla Renta Car son las redes sociales, ya que es una vía muy efectiva para llegar al público objetivo. En consideración con lo antes señalado, Facebook y TikTok son las redes sociales más llamativas para promocionar los productos de la empresa, principalmente cuando se deben transmitir los beneficios o ventajas del modelo de negocio. Del mismo modo, WhatsApp Business irrumpe como una plataforma digital muy adecuada al momento de agilizar las reservas y pagos de los servicios.

Modelo 5 Fuerzas de Porter

La empresa Perla Renta Car llevará a la práctica el siguiente modelo de las 5 fuerzas de Porter:

a) Poder de negociación cliente:

Al considerarse la existencia de uno o dos competidores importantes en el sector y la viabilidad de obtener múltiples beneficios en Perla Renta Car como modelo de negocio innovador en el sector de alquiler de vehículos, el poder de negociación de los clientes será relativamente bajo.

b) Poder de negociación de los proveedores:

Perla Renta Car contará con tres tipos de proveedores. En primer lugar, aparecen los concesionarios que comercializan vehículos, los cuales pueden ser de procedencia nacional o internacional. En segunda instancia, se encuentran los proveedores tecnológicos, quienes se encargarán del desarrollo de sistemas administrativos, aplicaciones informativas, y sitios webs. En tercer lugar, agencias outsourcing o influencers locales que prestarán servicios publicitarios al negocio, y que, por tanto, se encargarán de los contenidos en redes sociales y otras plataformas digitales.

El sector de alquiler de vehículos destaca por tener una extensa gama de proveedores que venden los carros; al mismo tiempo, hay una tendencia creciente de individuos que desean comprar un automóvil, lo que ha generado que muchas marcas distribuyan sus modelos a varios concesionarios a nivel nacional, provincial o cantonal.

La mayoría de concesionarios comercializan un gran número de vehículos a particulares y empresas, por lo que son un tipo de proveedor que se fundamenta en la integración vertical hacia adelante. En este sentido, Perla Renta Car es una organización que no solamente se centrará en el negocio de la renta de carros, sino que al mismo tiempo proporcionará servicios complementarios que cubran las exigencias de los clientes. A su vez, se debe considerar que los vehículos son el medio productivo indispensable para la empresa, esto en el caso de que los proveedores tomen decisiones restrictivas o sustentadas en la integración vertical hacia adelante, con lo cual contarán con un enorme poder de negociación.

En lo que respecta a los proveedores tecnológicos o publicitarios, la ciudad de Lago Agrio destaca por tener compañías o emprendedores que se destacan en su sector y poseen bajos costos, haciendo que el poder de negociación de estos sectores no sea favorable.

c) Amenaza de nuevos entrantes:

El servicio de renta de carros al ser innovador para la población de Lago Agrio, tiende a ser un mercado parcialmente desconocido, por lo que las barreras de entrada tienden a ser elevada para los competidores. Adicionalmente, la inversión puede ser considerada como alta. Por tanto, es pronosticable que no surjan nuevas empresas en este sector.

d) Amenaza de producto sustituto:

El mercado del alquiler de vehículos se encuentra expuesto a la entrada de nuevos servicios sustitutivos, destacándose el caso de empresas que se dedican a comercializar servicios de transporte a través de autobuses, taxis, entre otros. Asimismo, la popularidad que han tenido los servicios de Uber a nivel internacional y nacional, es otra de las amenazas latentes para Perla Renta Car.

e) Rivalidad entre los competidores existentes:

Actualmente existen pocos competidores en la industria de la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, aunque las empresas con mayor renombre son Renta Car y Expedia. Bajo esta circunstancia, Perla Renta Car tiene la oportunidad de obtener reconocimiento en las primeras de cambios, siempre y cuando su modelo de negocio imprima el valor agregado esperado.

Marketing Mix

El marketing mix es la implementación concreta de las estrategias comerciales, que incorpora los cuatro elementos principales (las 4P): producto, precio, plaza y promoción. Estas variables facilitan la conexión entre la propuesta de valor de la compañía y las demandas del mercado. Para Perla Renta Car, la gestión apropiada de estas variables es esencial para establecer un modelo de negocio innovador y competitivo en Lago Agrio.

Objetivo general:

Elaborar una serie de estrategias particulares y eficientes que ayuden al reconocimiento y posicionamiento de la marca Perla Renta Car en el mercado local.

Objetivos específicos:

- Captar un 10% del mercado durante el primer año de la empresa.
- Posicionar a la marca en el mercado objetivo.
- Diseñar estrategias para insertar a la marca Perla Renta Car en la ciudad de Lago Agrio y cantones cercanos de la provincia de Sucumbíos.
- Elaborar una campaña, programas de formación, y fidelización de los usuarios o clientes.

Estrategias y tipo de penetración

Para posicionarse en el mercado de Lago Agrio, se ha planificado la aplicación de diversas estrategias que han sido diseñadas y analizadas previamente para la consecución de los

objetivos planteados. Las estrategias a emplear son estrategias de producto o servicio, estrategias de precios, estrategias de plaza, y estrategias de publicidad y promoción.

Producto: El servicio de renta de carros no solo brinda un medio de transporte, sino que representa una solución integral de movilidad. La empresa ofrecerá una flota diversificada que incluirá automóviles, SUV y Pick Up, junto con servicios adicionales como entrega a domicilio, chofer profesional, sistemas GPS y reservas en línea. Estos atributos incrementan el valor percibido por el cliente y lo diferencian de la competencia.

Perla Renta Car ofrecerá un novedoso e innovador servicio para la renta de carros, transformando los mecanismos tradicionales del alquiler de vehículos, garantizados así a los clientes una experiencia de servicio de primer nivel.

Estrategias de Producto o Servicio

- **Empaque:** El servicio de renta de carros no requiere empaque al ser un bien intangible. Sin embargo, los vehículos de la empresa serán rotulados con el logo y eslogan de la organización.
- **Extensión y profundidad de línea:** Examinando el parque automotor de la ciudad de Lago Agrio, así como la naturaleza del modelo de negocio de Perla Renta Car, los carros que serán adquiridos por la empresa para prestar sus servicios son los automóviles, SUV, y los Pick Up.

Tabla 25

Plan de Acción Producto/Servicio

Estrategia	Objetivo	Meta	Actividades	Plazo
Calidad y variedad de flota	Ofrecer una flota de carros que satisfaga distintas necesidades del usuario, considerando factores asociados a calidad, tamaño y economía.	Adquirir 7 automóviles, SUV y Pick up. Carros acondicionados para garantizar el confort de los servicios.	Seleccionar los concesionarios de vehículos más importantes a nivel nacional y local. Contratación de personal que se encargue del buen acondicionamiento de los carros.	1 mes
Servicios adicionales o complementarios	Incluir servicios adicionales como GPS, sillas de seguridad para niños, y contratación de conductores para mejorar la experiencia del cliente.	Lanzar servicios adicionales o complementarios para el cliente. Incrementar un 15% los ingresos de la empresa	Acondicionar todos los vehículos de Perla Renta Car con GPS. Instalar sillas de bebes para usuarios que lo requieran. Contratar conductores certificados y con experiencia en el manejo de rutas.	1 año
Mantenimiento y limpieza de los carros	Garantizar la limpieza y el buen estado mecánico de todos los vehículos, que garanticen la satisfacción y la seguridad del cliente.	Carros operativos a nivel mecánico. Limpieza permanente de los vehículos de la empresa.	100% Establecer alianzas estratégicas con empresas dedicadas al mantenimiento y reparación de carros. Contratación de mecánicos especializados en el arreglo de carros.	1 año

Nota. Elaboración propia (2025)

Figura 4

Estrategia de Servicio de Perla Renta Car



Nota. Elaboración propia (2025)

Precio: La política de precios se sustentará en una estrategia de competitividad y accesibilidad, con tarifas que oscilan entre los USD 30 y 49 por día. Además, se incorporarán descuentos por reservas anticipadas, promociones por temporadas y tarifas diferenciadas según el tiempo de alquiler, lo que permitirá atraer a distintos segmentos de clientes y adaptarse a su capacidad de pago.

La naturaleza y operatividad del plan de negocio ayuda a preservar un coste operativo bajo, esto en contraste con los competidores tradicionales, obteniendo así una ventaja competitiva frente a otras empresas del sector. Los bajos costos operativos ayudan a que Perla Renta Car implemente precios asequibles que superan a la competencia. Desde el punto de vista porcentual, se puede establecer precios al comienzo del negocio que sean 25% más económicos que la competencia.

Tabla 26

Plan de Acción Precio

Estrategia	Objetivo	Meta	Actividades	Plazo
Tarifas competitivas	Investigar a los competidores para la fijación de precios que sean atractivos y asequibles para los usuarios de Perla Renta Car.	Establecer precios competitivos que atraigan a usuarios. Fijar precios en función de la calidad del vehículo alquilado.	Evaluar permanentemente los precios fijados por la competencia. Elaborar estructuras de costos por vehículo, considerando los servicios complementarios contratados por los usuarios.	3 meses
Promociones y descuentos	Crear promociones y descuentos a clientes recurrentes, y programas de lealtad para la fidelización de los clientes.	Promocionar descuentos especiales del 10% a nuestros clientes permanentes. Fidelización de clientes mensual o trimestralmente.	Realizar una base de datos que contenga la identificación de los clientes. Crear programas de lealtad que incentiven la contratación de los servicios de Perla Renta Car.	6 meses
Precios flexibles	Ofrecer tarifas diferenciadas según la temporada o la duración del alquiler.	Descuentos del 20% en temporadas o fechas especiales. Abaratamiento de los servicios por días contratados.	Crear políticas de precios que contemplen descuentos en temporadas o fechas especiales. Incentivar la adquisición de los servicios de renta de carros por más de 10 o 15 días.	3 meses

Nota. Elaboración propia (2025)

Figura 5

Estrategia de Precio Perla Rent a Car



Nota. Elaboración propia (2025)

Plaza: El servicio de renta de carros se ofrecerá en un establecimiento físico, parecido a un concesionario de vehículos. Desde allí se ejercerán los diferentes procesos operativos y comerciales de Perla Rent a Car; así mismo, se contará con plataformas digitales como Facebook, TikTok y WhatsApp Business donde se ofrecerán los servicios desde un punto de vista digital.

Figura 6

Mapa de la Provincia de Sucumbíos



Nota. Elaborado por Mi Ciudad Lago Agrio (2025).

La empresa Perla Rent a Car atenderá la demanda de alquiler de vehículos en la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos. No obstante, se pretenden constituir pequeñas oficinas en cantones cercanos como Shushufindi, Cuyabeno, Cascales, y Gonzalo Pizarro.

Tabla 27

Plan de Acción Plaza

Estrategia	Objetivo	Meta	Actividades	Plazo
Presencia online	Desarrollar sitio web que contenga un sistema de reservas digitales.	Incrementar en 25% la reserva de servicios de la empresa. Obtener 500 visitas diarias a la página web.	Elaborar una plataforma tecnológica profesional e innovadora que facilite el acceso de los usuarios al sistema de reservas de Perla Renta Car.	9 meses
Alianzas estratégicas	Colaborar con empresas automotoras, hoteles, agencias de viajes e influencers locales para ampliar el alcance y posicionamiento de Perla Renta Car.	Establecer alianzas estratégicas con 10 empresas locales de Lago Agrio.	Acordar estrategias y actividades comerciales que generen beneficios directos o indirectos para Perla Renta Car.	6 meses
Puntos de servicios estratégicos	Ofrecer tarifas diferenciadas según la temporada o la duración del alquiler.	Descuentos del 20% en temporadas o fechas especiales. Abaratamiento de los servicios por días contratados.	Desarrollar un plan que asigne los sitios estratégicos donde los carros de Perla Renta Car pueden acceder a potenciales usuarios.	3 meses

Nota. Elaboración propia (2025)

Figura 7

Estrategia de Plaza Perla Renta Car



Nota. Elaboración propia (2025)

Publicidad y promoción: Perla Renta Car al ser una empresa naciente y que busca proveer un servicio innovador para la ciudad de Lago Agrio, requiere de estrategias óptimas de promoción y publicidad, donde el principal incentivo sea la captación de un mayor número de clientes que tengan necesidades de transporte o movilización en la localidad o cantones cercanos. La propuesta de valor de Perla Renta Car es proporcionar un servicio de renta de carros innovador, novedoso y vanguardista en el mercado. Asimismo, mediante la concepción de economía solidaria, se pretende contribuir al desarrollo económico de los clientes. De esta manera, es fundamental que el mercado acceda a los servicios de esta empresa, para ello es clave el desarrollo de campañas que emitan mensajes ágiles y efectivos en el mercado meta.

Tabla 28

Plan de acción Publicidad y Promoción

Estrategia		Actividad	Responsable	Plazo
Promoción física		Distribución de 6.000 volantes y afiches en Lago Agrio	Gerente Marketing	2 meses
Publicidad (Facebook)	digital	3 publicaciones y 2 historias semanales	Community Manager	6 meses
Publicidad (TikTok)	digital	3 videos semanales	Community Manager	6 meses
WhatsApp Business		Envío de promociones y descuentos	Ejecutivo Comercial	6 meses
Servicio diferenciado		Capacitación en atención al cliente	Gerente RRHH	1 mes

Nota. Elaboración propia (2025)

Figura 8

Estrategia de Promoción y Publicidad Perla Renta Car



Nota. Elaboración propia (2025)

b.4. Plan Estratégico

El plan estratégico es una herramienta esencial en el modelo de negocio porque posibilita prever las acciones de la compañía a corto y medio plazo, garantizando que los objetivos propuestos, los recursos a disposición y las expectativas del mercado sean coherentes.

En el caso de Perla Renta Car, el plan estratégico se diseñó para un horizonte inicial de un año, contemplando objetivos tácticos y operativos que guiarán el desarrollo de la empresa en su etapa de introducción al mercado.

Este plan responde a las siguientes preguntas esenciales:

- ¿Qué se va a hacer? (objetivos y acciones)
- ¿Quién será responsable? (asignación de funciones)
- ¿Cuándo se hará? (cronograma de ejecución)
- ¿Cómo se medirá? (indicadores de gestión y resultados)

El desempeño de los objetivos estratégicos propuestos debe estar en coherencia con la misión, visión y valores corporativos de Perla Renta Car, los cuales constituyen la base para el análisis situacional y la definición de estrategias futuras.

Misión

Perla Renta Car es una empresa que se dedica a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, que busca consolidarse como el medio de transporte privado predilecto en la localidad; así como también, proveer la flota de vehículos más innovadora y cómoda para los usuarios, todo esto bajo un enfoque innovador y ligado a las nuevas tecnologías.

Visión:

Posicionarse como la empresa por excelencia en la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, logrando así el reconocimiento de los consumidores locales y provinciales a largo plazo.

Valores Corporativos

- Honestidad.
- Confianza.
- Profesionalismo.
- Ética.

Análisis Situacional (Matriz FODA)

Tabla 29

Matriz FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> • Modelo de negocio rentable e innovador. • Reducidos costos operativos. • Gestión operativa fundamentada en la economía colaborativa. • Servicios y precios competitivos. • Actualización de la flota de vehículos. • Experiencia del cliente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bajo posicionamiento y reconocimiento en el mercado. • El mercado local desconoce o tiene resistencia a la omnicanalidad. • Altos niveles de inversión inicial. • Escaso conocimiento de las personas con respecto al servicio de renta de carros
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> • Escasa oferta de empresas dedicadas a la renta de carros. • Creciente interés de los 	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios sustitutivos o complementarios con mejores precios. • Desinterés de los usuarios por el

<p>usuarios por las redes sociales y plataformas tecnológicas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de empresas que apuesten por la omnicanalidad en el mercado de alquiler de vehículos. • Oportunidades de financiamiento en bancos o entidades crediticias. • Uso compartido de carros. • Integración de servicios adicionales. 	<p>servicio de renta de carros.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entrada de nuevos competidores en el mercado. • Cambios normativos o tributarios en la legislación ecuatoriana. • Preferencia de los consumidores por medios de transporte convencionales (carros particulares, autobús, taxis, etc). • Restricciones a financiamiento empresarial.
---	--

Nota. Elaboración propia (2025)

Análisis PESTEL

Figura 9

Análisis PESTEL



Nota. Elaboración propia (2025)

Tabla 30

Plan estratégico de acción

Objetivo táctico	Objetivos operativos	Acciones específicas	Responsable	Tiempo de ejecución	Indicadores de evaluación
1. Posicionar a Perla Renta Car en el mercado local	Alcanzar un 30% de participación en el mercado de alquiler de carros en Lago Agrio en el primer año	Campañas de publicidad en medios físicos y digitales	Gerente de marketing / Community Manager	Meses 1-12	% participación de mercado, número de clientes nuevos
	Mejorar el reconocimiento de marca en la ciudad en un 40%	Implementar presencia en Facebook, TikTok y WhatsApp Business	Community Manager	Permanente	Alcance en redes sociales, encuestas de reconocimiento de marca
2. Garantizar un servicio eficiente y diferenciado	Asegurar una atención al cliente con un 90% de satisfacción	Implementación de protocolos de atención y capacitación del personal	Jefe de operaciones / RRHH	Meses 2-12	Encuestas de satisfacción, quejas atendidas
	Mantener la flota operativa con un 95% de disponibilidad	Contratos de mantenimiento preventivo con talleres locales	Jefe de operaciones	Trimestral	% disponibilidad de vehículos
3. Asegurar sostenibilidad financiera en el primer año	Alcanzar el punto de equilibrio al final del segundo trimestre	Control de costos y revisión mensual de flujo de caja	Contador general	Meses 1-6	Estado de resultados, flujo de caja
	Lograr una rentabilidad mínima del 15% sobre ventas	Ajuste de precios según demanda y optimización de recursos	Gerente general / Contador	Meses 6-12	Margen de utilidad neta
4. Expandir alianzas estratégicas	Establecer al menos 3 convenios con hoteles, agencias o empresas turísticas	Firmar acuerdos para paquetes de movilidad	Gerente general	Meses 4-10	

Nota. Elaboración propia (2025)

Tabla 31

Estrategias a partir de la Matriz FODA Cruzada

EVALUACIÓN EXTERNA	EVALUACIÓN INTERNA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
		<p>F1: Modelo de negocio rentable e innovador</p> <p>F2: Reducidos costos operativos.</p> <p>F3: Gestión operativa fundamentada en la economía colaborativa.</p> <p>F4: Servicios y precios competitivos.</p> <p>F5: Actualización de la flota de vehículos.</p> <p>F6: Experiencia del cliente.</p>	<p>D1: Bajo posicionamiento y reconocimiento en el mercado.</p> <p>D2: El mercado local desconoce o tiene resistencia a la omnicanalidad.</p> <p>D3: Altos niveles de inversión.</p> <p>D4: Escaso conocimiento de las personas con respecto al servicio de renta de carros</p>
	OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA FO	ESTRATEGIA DO
	<p>O1: Escasa oferta de empresas dedicadas a la renta de carros.</p> <p>O2: Creciente interés de los usuarios por las redes sociales y plataformas tecnológicas.</p> <p>O3: Ausencia de empresas que apuesten por la omnicanalidad en el mercado de alquiler de vehículos.</p> <p>O4: Oportunidades de financiamiento en bancos o entidades crediticias.</p> <p>O5: Uso compartido de carros.</p> <p>O6: Integración de servicios adicionales.</p>	<p>F5 + O4: Expandir la flota de vehículos de Perla Renta Car, mediante la solicitud de financiamiento a bancos o entidades crediticias.</p> <p>F6 + O2: Fidelizar clientes a través de promociones especiales en redes sociales y plataformas tecnológicas.</p>	<p>D4 + O1: Crear contenido promocional sobre la renta de carros, que permita captar el interés de los usuarios de la ciudad de Lago Agrio, considerando la baja competitividad de otras empresas.</p> <p>D2 + O3: Promover un modelo de negocio omnicanal, donde los usuarios puedan contratar los servicios de Perla Renta Car en oficina física, redes sociales, plataformas digitales.</p>
	AMENAZAS	ESTRATEGIA FA	ESTRATEGIA DA
	<p>A1: Servicios sustitutivos o complementarios con mejores precios.</p> <p>A2: Desinterés de los usuarios por el servicio de renta de carros.</p> <p>A3: Entrada de nuevos competidores en el mercado.</p> <p>A4: Cambios normativos o tributarios en la legislación</p>	<p>F4 + A1: Fijar precios de servicios que sean competitivos y asequibles a los consumidores, diferenciándose así de servicios sustitutivos o complementarios de otras empresas.</p>	<p>D1 + A5: Posicionar a Perla Renta Car como la empresa líder en el sector, incentivando así la contratación de servicios de alquiler de vehículos en detrimento de medios de transporte tradicionales.</p>

ecuatoriana.

A5: Preferencia de los consumidores por medios de transporte convencionales (carros particulares, autobús, taxis, etc.).

F1 + A3: Consolidar un modelo de negocio rentable e innovador, que atraiga el interés de los usuarios en detrimento de otros competidores.

D3 + A4: Contratar asesores legales o tributarios que informen sobre la situación normativa de la empresa, con ello pueden optimizarse los recursos financieros de la empresa.

Nota. Elaboración propia (2025)

b.5. Plan Administrativo y de Operaciones

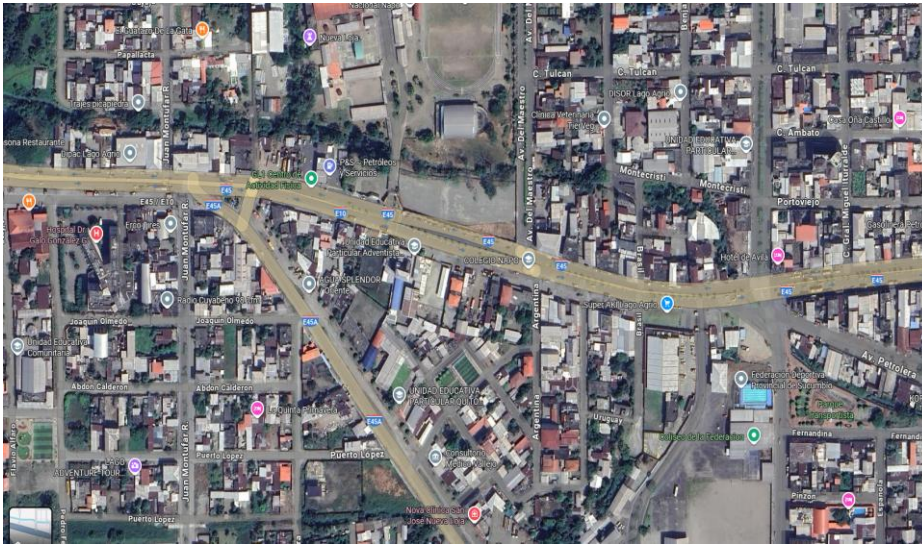
Localización

La empresa Perla Renta Car estará localizada en la ciudad de Lago Agrio, particularmente en la avenida Quito kilómetro 1 y Cuyabeno. Es una zona bastante comercial por su cercanía a Colombia; así mismo, una de sus grandes características es que tiene diversidad de culturas y existen muchos lugares turísticos como las lagunas de Cuyabeno, parques ecológicos, balnearios con cascadas y la ruta del Maito que ofrece gastronomía.

Desde el punto de vista comercial, las personas pueden realizar compras en el país vecino y existe el atractivo por las empresas petroleras que brindan servicios para extraer el crudo.

Figura 10

Localización



Nota. Elaborado por Mi Ciudad Lago Agrio (2025).

Infraestructura

Al comienzo de las operaciones de Perla Renta Car, la empresa no requerirá de grandes infraestructuras. Por consiguiente, contará con un centro de operaciones que incluirá una oficina de 80 metros cuadrados ubicada en Lago Agrio., la cual funcionará para trámites administrativos y operativos. Aquí se ejercerán las actividades principales de la gerencia general, el equipo de operaciones, y personal de ventas.

Mano de obra

Los colaboradores que tendrán responsabilidades en los procesos productivos y operativos son los siguientes:

Tabla 32

Mano de obra

Cargo	Cantidad
<i>Gerente General</i>	1
<i>Mecánico</i>	2
<i>Agente de Servicios</i>	2

Nota. Elaboración propia (2025)

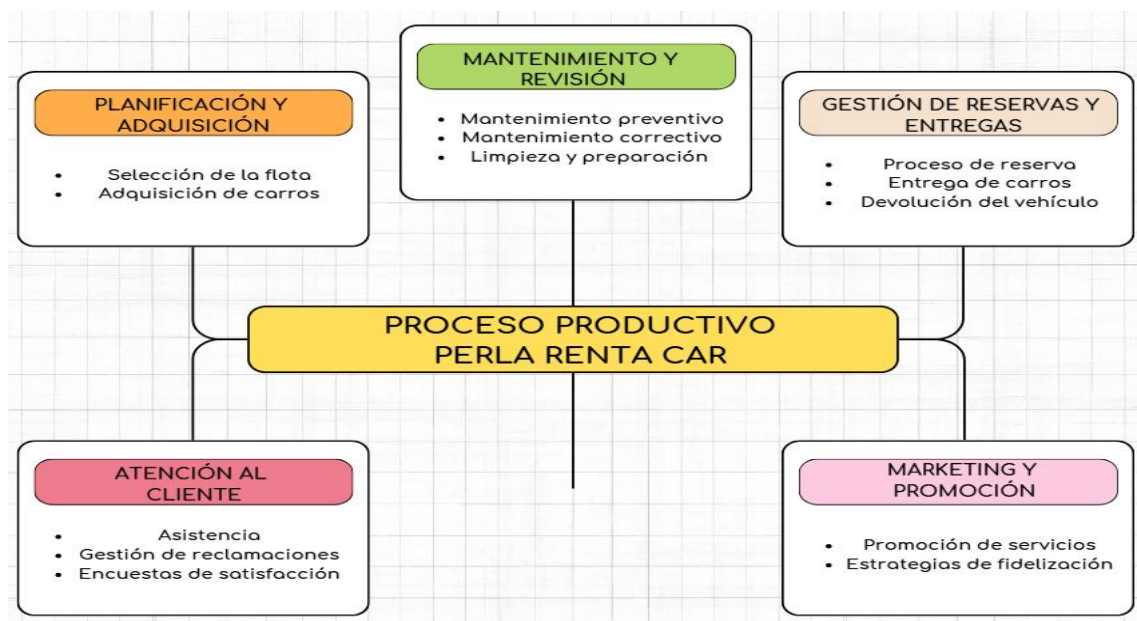
Proceso productivo

Perla Renta Car contará con un proceso productivo basado en la gestión operativa de una flota de carros que satisfagan las necesidades de alquiler de vehículos de los clientes, quienes por lo general utilizarán los automóviles para fines familiares, vacacionales, laborales, empresariales. Entre los procesos que caracterizan a la renta de carros, se encuentran los inherentes a alquiler, mantenimiento, administración de reservas, entrega y recogida, y atención al público.

A continuación, se representa de manera ilustrativa los diferentes procesos productivos de la empresa Perla Renta Car:

Figura 11

Proceso productivo Perla Renta Car



Nota. Elaboración propia (2025)

Gestión de calidad

Perla Renta Car tiene como objetivo fundamental hacer que el usuario de los carros se sienta satisfecho con la calidad de servicio prestado, esto desde el inicio de la contratación hasta el proceso de seguimiento post venta.

Políticas de calidad

La presente propuesta tendrá una serie de políticas de calidad que se enmarcan en los siguientes aspectos:

- Promover la efectiva satisfacción de los clientes, para ello es importante identificar sus necesidades y la clase de servicio que desean.
- Escuchar los requerimientos y recomendaciones de familias, trabajadores, vacacionistas y empresarios que contratan los servicios de Perla Renta Car, lo que permitirá perfeccionar la calidad y experiencia de usuario.
- Concretar los compromisos previamente adquiridos por el negocio, ya sea con clientes, proveedores y/o contratistas.

Procesos de control de calidad

El control de calidad se ejercerá mediante dos puntos relevantes en el proceso operativos. El primero de ellos está relacionado al control de calidad y se ejercerá con el proceso de inscripción de los clientes que deseen rentar los carros. Esto se realizará de manera automatizada a través de un software de verificación.

Posteriormente, el segundo control se hará con los carros para garantizar la estética y operatividad de los mismos, por lo que el agente de la organización se encargará de realizar este proceso.

Gestión ambiental

Seguidamente, se destacan las políticas de índole ambiental que se desarrollaran en Perla Renta Car:

- Emplear canales electrónicos o digitales para el envío de documentos, comunicados, e informes relacionados a la empresa, reduciendo la utilización de papelería.
- Disponer de recipientes de basura que se encuentren rotulados en función de la normativa actual.
- Cumplir la normativa ambiental del país.

Procesos de control ambiental

Los procesos de control ambiental serán gestionados por los colaboradores que tengan esta responsabilidad, esto con la finalidad de promover el cuidado del medio ambiente. Uno de los procesos destacados a desarrollar tiene que ver con la instalación de basureros ecológicos.

Organización del recurso humano

Figura 12

Organigrama Perla Renta Car



Nota. Elaboración propia (2025)

Gerente general:

Es el encargado de la dirección y situación legal de la empresa, implantando las políticas y estrategias generales que desarrollará a nivel empresarial. Este cargo diseña y ejecuta el plan estratégico con la finalidad de lograr los objetivos corporativos. De igual forma, tiene bajo su responsabilidad los procesos de planificación a corto, mediano, y largo plazo; al mismo tiempo, verifica y evalúa los estados financieros, los presupuestos, los programas laborales, y las obligaciones organizacionales que se presenten.

Departamento de administración:

Esta área se encargará de la gestión y control de los aspectos contables y financieros de la organización, diseñar el plan de talento humano, y promoverá las estrategias necesarias a nivel de ventas. También, es un departamento que tendrá la responsabilidad de gestionar la mercadotecnia de la empresa, donde se establecerán las campañas publicitarias, las tácticas de posicionamiento, la gestión de las redes sociales, entre otras tareas relacionadas.

Los integrantes que ocuparán esta área deberán ser profesionales universitarios en administración, finanzas, contabilidad, marketing, u otras carreras afines. Se estima que en el primer año de vida empresarial de Perla Renta Car, los colaboradores del departamento de administración serán cuatro personas.

Departamento de informática:

Es un área que tendrá la responsabilidad del desarrollo y mantenimiento del sitio web, aplicativo móvil, y demás actividades de programación informática. Este cargo será ocupado por un profesional formado en este campo y recibirá apoyo externalizado de alguna agencia outsourcing de la ciudad de Lago Agrio para labores de mayor envergadura.

Departamento de operaciones:

Se encontrará estructurado por dos sub áreas en particular: control y mantenimiento.

La sub área de mantenimiento estará conformada por dos mecánicos que laboraran a jornada completa, quienes se encargaran de arreglos o modificaciones menores de los carros. En caso de suceder reparaciones mayores, se solicitarán los servicios de empresas especializadas en la reparación de vehículos, cuyo acuerdo puede ser contractual con Perla Renta Car; o en su defecto, puede gestionarse una alianza estratégica con estos negocios de la ciudad de Lago Agrio.

En lo que se refiere al sub área de control, tiene como responsabilidad de que el servicio proporcionado al cliente se realice de la forma más satisfactoria posible, por lo que el colaborador que ocupe este cargo tendrá que verificar a detalle la operatividad de cada uno de los carros. Básicamente, el responsable ejercerá funciones de atención al cliente, organización de las rutas de ser solicitado por el usuario, y la asignación o reasignación de los vehículos. El perfil de los colaboradores de este sub departamento será de un profesional formado en gestión de servicios comerciales, atención al público, u otras carreras similares.

En líneas generales, el departamento de mantenimiento y control de Perla Renta Car estará formado en primera instancia por cuatro colaboradores, quienes cumplirán un horario de trabajo full time a lo largo de la semana en la empresa.

Políticas de reclutamiento

El proceso de reclutamiento de la empresa Perla Renta Car se caracterizará por realizarse de forma externalizada, ya que se utilizarán aplicaciones o bolsas de trabajo virtuales como es el caso de LinkedIn, CompuTrabajo, y Multitrabajo. Los candidatos inscritos pasarán por una entrevista personal, lo que permitirá a nuestra organización conocer las competencias profesionales y humanas de la persona que está optando al perfil requerido.

Políticas de formación o entrenamiento

Los trabajadores que ingresen a la empresa recibirán cursos o talleres de formación sobre la renta de carros; así mismo, serán adiestrados en el cargo que ocuparan en la organización. Una vez realizada la capacitación respectiva, los empleados ejercerán con normalidad sus funciones y responsabilidades corporativas.

Marco legal

Constitución de la empresa

Esta se ejercerá cumpliendo con los siguientes recaudos que se ven a continuación:

1. Definir el tipo de empresa a constituir.
2. Seleccionar el nombre de la organización.
3. Reservar el nombre de la empresa en Superintendencia de Compañías.
4. Apertura una cuenta de integración de capital en una institución bancaria, considerando que el monto mínimo de Cía. Ltda. son 400 dólares; mientras tanto, las S.A. tienen un valor de 800 dólares.
5. Acto constitutivo, contrato o estatutos de empresas realizado en notarias.
6. Entregar a la Superintendencia de Compañías el documento sobre la cuenta de integración del capital, así como dos copias de la escritura pública acompañadas de un oficio dirigido al abogado correspondiente.
7. Teniendo en cuenta el plazo establecido de 48 horas, se debe buscar la resolución aprobatoria u oficio con las correcciones que se aplicarán en la Superintendencia de Compañías.
8. Publicar en un diario de prestigio a nivel local los datos relativos a la Superintendencia de empresas y conseguir tres copias del mismo.

9. Registrar las decisiones en la notaría donde se llevó a cabo la escritura pública de constitución de la empresa para inscribirlas en el registro mercantil.
10. Nombrar a un administrador y a un representante legal de la organización garantizará que se registre en el registro mercantil.
11. Presentar en la Superintendencia de Compañías los documentos relevantes. Esta escritura se lleva a cabo en el registro civil, haciendo uso de una copia del periódico en la que se publicó la constitución de la compañía. Asimismo, presentar las copias de los nombramientos relacionados con los representantes, la cédula de identidad en copia, el formulario del RUC y el formato del representante correspondiente.
12. Aguardar que la superintendencia de la compañía haga la revisión exhaustiva de los documentos, entregando el formulario del RUC; así como también, la notificación de cumplimiento de obligaciones legales, la nómina de accionistas, cartas al banco y oficios legales.
13. Consignar en el SRI la documentación que fue previamente entregada a la Superintendencia, esto con la finalidad de obtener el RUC.
14. El empleador debe registrarse en el IESS, presentando una copia del RUC, cédula de identidad y un documento del representante legal. Asimismo, es necesario anexar el nombramiento, las copias de los contratos que han sido legalizados en el ministerio de relaciones laborales, la copia del último recibo de electricidad o telefonía y la verificación de afiliación de los empleados.
15. Adquisición del permiso de operación que proporciona el municipio donde se encuentra el domicilio, además de la autorización otorgada por el cuerpo de bomberos.

b.6. Plan Financiero

Para el modelo de negocio se requiere un capital de trabajo de \$29.011,55, el cual ha sido estimado para cubrir las necesidades operativas iniciales de la compañía. Este monto se calcula considerando gastos operacionales, gastos administrativos, gastos de ventas y amortizaciones.

El capital de trabajo asegura la liquidez necesaria para el funcionamiento de la empresa durante sus primeros meses de operación.

Tabla 33

Capital de trabajo

Concepto	Valor
Gastos Operacionales	\$58.978,98
Gastos de Ventas	\$2.400,00

Gastos Administrativos	\$56.578,98
Amortizaciones	\$150,00
Amortizaciones	\$150,00
Costos+Gastos-Depreciaciones-Amortizaciones	\$58.828,98
Periodo de desfase	\$180
Capital de trabajo	\$29.011,55

Nota. Elaboración propia (2025)

Inversión inicial

La inversión total requerida para la puesta en marcha del negocio asciende a \$145.853,55. Este monto se distribuye en tres componentes principales: una inversión en activo fijo de \$115.342,00, destinada a la adquisición de bienes tangibles necesarios para las operaciones; una inversión en activo diferido o intangible de \$1.500,00, asociada a gastos preoperativos o intangibles; y un capital de trabajo estimado en \$29.011,55, que garantiza la liquidez durante la etapa inicial de operación.

Tabla 34

Inversión

Concepto	Valor
Inversión Activo Fijo	\$115.342,00
Inversión Activo Diferido o Intangible	\$1.500,00
Inversión Capital de Trabajo	\$29.011,55
Total	\$145.853,55

Nota. Elaboración propia (2025)

Financiamiento del proyecto

El proyecto se financiará mediante una combinación de capital propio y financiamiento externo. El monto total de inversión asciende a \$145.853,55, de los cuales el 34,28%, provienen de capital propio, y el 65,72%, serán cubiertos mediante un crédito. Esta estructura de financiamiento refleja una mayor dependencia del apalancamiento externo para la ejecución del modelo de negocio.

Tabla 35

Financiamiento

Concepto	Valor	Porcentaje
Capital Propio	\$50.000,00	34,28%

Crédito	\$95.853,55	65,72%
TOTAL	\$145.853,55	100%

Nota. Elaboración propia (2025)

Tabla 36

Tabla de amortización

No.	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo inicial	\$95.853,55	\$81.936,33	\$65.781,84	\$47.030,46	\$25.264,70
Capital	\$13.917,22	\$16.154,48	\$18.751,39	\$21.765,76	\$25.264,70
Interés	\$13.446,97	\$11.209,71	\$8.612,80	\$5.598,43	\$2.099,49
Dividendo	\$27.364,19	\$27.364,19	\$27.364,19	\$27.364,19	\$27.364,19

Nota. Elaboración propia (2025)

Activos tangibles

Estos comprenden las propiedades físicas que son tangibles, las cuales serán empleadas en un periodo extenso de operaciones. Considerando el modelo de negocio de Perla Renta Car, la empresa comenzará operando con siete carros que detallan a continuación:

Tabla 37

Automóviles

Nº de auto	Modelo	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
1	Automóvil Hyundai Grand i10 (2020)	4	\$11.614,00	\$46.456,00
2	SUV Toyota Raize (2022)	2	\$18.500,00	\$37.000,00
3	Pick Up Chevrolet Luv D-Max (2020)	1	\$26.350,00	\$26.350,00
	Total			\$109.806,00

Nota. Elaboración propia (2025)

Equipos de oficina y muebles

Son los bienes que son necesarios para el desarrollo de las actividades en la oficina, como es el caso de la gestión administrativa de la organización. Por lo general, son bienes que tienen una vida útil bastante larga.

Tabla 38

Equipos de oficina y muebles

Ítem	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
------	----------	----------------	-------------

Pizarra de vidrio	1	\$35	\$35
Archivador aéreo	3	\$125	\$375
Archivador grande	1	\$88	\$88
Silla de visitas	10	\$19	\$190
Silla ejecutiva	3	\$69	\$207
Silla de gerencia	1	\$159	\$159
Mesa de juntas	1	\$214	\$214
Sala de recepción	1	\$299	\$299
División de ambiente	4	\$80	\$320
Counter de recepción	1	\$110	\$110
Estación de trabajo	3	\$159	\$477
Escritorio	1	\$94	\$94
Total			\$2.568

Nota. Elaboración propia (2025)

Bienes de oficina

Los bienes de oficina estarán compuestos por cuatro computadoras, una impresora y un infocus. Estos bienes serán claves para los departamentos de la empresa, particularmente para las áreas de administración, marketing y atención al cliente.

Tabla 39

Bienes de oficina

Equipo	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Infocus (3800lúmenes) IN114BB DLP 2 AÑOS GARANTIA	1	\$594,00	\$594,00
Laptop ENV Ryzen 7-7730U 16Gb 512Gb 15.6" FHD W11H	4	\$546	\$2.184,00
Impresora Epson L1250 Stylus Wifi USB 4 colores Solo Impresora	1	\$190	\$190,00
Total			\$2.968,00

Nota. Elaboración propia (2025)

Activos intangibles

En lo que respecta a los activos intangibles, se caracterizan por ser activos inmateriales de naturaleza organizativa para una empresa, los cuales no poseen esencia física. La empresa

puede verse beneficiada económicamente a través de marcas, publicidad, patentes, franquicias, concesiones, entre otros.

Tabla 40

Activos intangibles

Ítem	Cantidad	Costo
Gastos permiso de funcionamiento	1	\$1.500
Total		\$1.500

Nota. Elaboración propia (2025)

Presupuesto ingresos 5 años

La fuente principal de ingresos de Perla Renta Car proviene de la venta de servicios de alquiler de vehículos. El negocio tendrá su centro de operaciones en la ciudad de Lago Agrio, con un precio inicial por día de alquiler de \$70. Según los resultados obtenidos en las encuestas y el estudio de mercado, los usuarios suelen rentar vehículos por un período de 1 a 5 días, por lo que la proyección de ingresos estará sujeta a la demanda sobre la flota total de siete vehículos. Para el primer año, se proyectan ingresos aproximados de \$145.250,00, cifra que irá aumentando progresivamente en los años siguientes debido a incrementos tanto en el número de alquileres como en el precio del servicio.

Tabla 41

Ventas Anuales en Unidades por días alquilados (toda la flota de los 7 vehículos)

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Incremento		2%	2%	2%	2%
Ventas (renta de carros) (días al año)	2.075	2.117	2.159	2.202	2.246

Nota. Elaboración propia (2025)

Tabla 42

Precio de Venta por servicio

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Incremento		3%	3%	3%	3%
Precio	\$70,00	\$72,10	\$74,26	\$76,49	\$78,78

Nota. Elaboración propia (2025)

Tabla 43

Presupuesto de ingresos

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Renta de carros	\$145.250,00	\$152.635,70	\$160.327,34	\$168.430,98	\$176.939,88
TOTAL	\$145.250,00	\$152.635,70	\$160.327,34	\$168.430,98	\$176.939,88

Nota. Elaboración propia (2025)

Presupuesto de gastos

Ventas

El presupuesto de gastos de ventas proyecta una inversión fija de \$2.400 anuales en publicidad durante los cinco años del periodo evaluado. Este monto corresponde a un gasto mensual constante de \$200, destinado a fortalecer la presencia de la marca y apoyar las estrategias de venta. La tabla refleja que no se contemplan otros gastos adicionales en esta categoría.

Tabla 44

Presupuesto de Gastos de Ventas

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Otros gastos de ventas					
Publicidad	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00
TOTAL	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00

Nota. Elaboración propia (2025)

Administración

El presupuesto de gastos operativos administrativos contempla los costos relacionados con sueldos, beneficios sociales y otros gastos generales necesarios para el funcionamiento interno de la empresa.

Tabla 45

Presupuesto de Gastos Operativos Administrativos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldos y beneficios sociales					
Gerente General	\$7.889,60	\$8.730,19	\$8.977,99	\$9.233,23	\$9.496,13
Contabilidad	\$6.529,34	\$7.215,82	\$7.418,19	\$7.626,64	\$7.841,34
Informática	\$6.529,34	\$7.215,82	\$7.418,19	\$7.626,64	\$7.841,34
Mecánico	\$6.529,34	\$7.215,82	\$7.418,19	\$7.626,64	\$7.841,34
Mecánico	\$6.529,34	\$7.215,82	\$7.418,19	\$7.626,64	\$7.841,34
Agente de servicios	\$6.282,02	\$6.940,48	\$7.134,60	\$7.334,53	\$7.540,47

Gastos generales	\$16.140,00	\$16.140,00	\$16.140,00	\$16.140,00	\$16.140,00
Otros gastos de Administración					
Amortización	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00	\$150,00
TOTAL	\$56.578,98	\$60.823,95	\$62.075,37	\$63.364,33	\$64.691,96

Nota. Elaboración propia (2025)

Estados Financieros

Los estados financieros reflejan la situación económica y financiera del proyecto Perla Renta Car, permitiendo evaluar su rentabilidad, viabilidad y sostenibilidad a lo largo de cinco años.

Tabla 46

Estado de situación inicial

Activos

Activo Circulante o Corriente	
Caja	\$29.011,55
Activo Fijo	-
Máquinas y Equipos	\$2.568
Herramientas	-
Muebles y Enseres	-
Menaje de Cocina	-
Equipos de cómputo	\$2.968,00
Activo Diferido	
Automóvil Hyundai Grand i10 (2020)	\$46.456,00
SUV Toyota Raize (2022)	\$37.000,00
Pick Up Chevrolet Luv D-Max (2020)	\$26.350,00
Gastos de funcionamiento	\$1.500,00
Total, activos	\$ 145.853,55
Pasivo	
Largo Plazo	-
Préstamo	\$95.853,55
Patrimonio	
Capital	\$50.000,00
Total, Activos + Patrimonio	\$145.853,55

Nota. Elaboración propia (2025)

Tabla 47*Estados de Pérdidas y Ganancias Proyectado*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Netas	\$145.250,00	\$152.635,70	\$160.327,34	\$168.430,98	\$176.939,88
= UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$145.250,00	\$152.635,70	\$160.327,34	\$168.430,98	\$176.939,88
- Gastos Ventas	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00
- Gastos Administración	\$56.578,98	\$60.823,95	\$62.075,37	\$63.364,33	\$64.691,96
= UTILIDAD OPERACIONAL	\$86.271,02	\$89.411,75	\$95.851,97	\$102.666,65	\$109.847,92
- Gastos financieros	\$13.446,97	\$11.209,71	\$8.612,80	\$5.598,43	\$2.099,49
= UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	\$72.824,05	\$78.202,04	\$87.239,17	\$97.068,22	\$107.748,43
- Participación de utilidades (15%)	\$10.923,61	\$11.730,31	\$13.085,88	\$14.560,23	\$16.162,26
=UTILIDAD ANTES DE I. RENTA	\$61.900,45	\$66.471,73	\$74.153,29	\$82.507,98	\$91.586,17
- Impuesto a la Renta (22%)	\$13.618,10	\$14.623,78	\$16.313,72	\$18.151,76	\$20.148,96
= UTILIDAD NETA	\$48.282,35	\$51.847,95	\$57.839,57	\$64.356,23	\$71.437,21

*Nota. Elaboración propia (2025)***Tabla 48***Balance estado de situación financiera*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos						
Activo Circulante o Corriente						

Caja	\$29.011,55	\$63.376,67	\$99.070,15	\$138.158,33	\$180.748,80	\$255.932,86
Activo Fijo						
Máquinas y Equipos	\$2.568	\$2.568,00	\$2.568,00	\$2.568,00	\$2.568,00	\$2.568,00
Herramientas	-	-	-	-	-	-
Muebles y Enseres	-	-	-	-	-	-
Menaje de Cocina	-	-	-	-	-	-
Equipos de Computación	\$2.968	\$2.968,00	\$2.968,00	\$2.968,00	\$2.968,00	\$2.968,00
(-) Depreciaciones	\$19.765,08					
Activos Diferidos o Intangibles						
Automóvil Hyundai Grand i10 (2020)	\$46.456,00					
SUV Toyota Raize (2022)	\$37.000,00					
Pick Up Chevrolet Luv D-Max (2020)	\$26.350,00					
Gastos de funcionamiento	\$1.500,00					
Total, activos	\$145.853,55	\$68.912,67	\$104.606,15	\$143.694,33	\$186.284,80	\$261.468,86
Pasivo						
Largo Plazo						
Préstamo	\$95.853,55	\$81.936,33	\$65.781,84	\$47.030,46	\$25.264,70	-
Total, Pasivos	\$95.853,55	\$81.936,33	\$65.781,84	\$47.030,46	\$25.264,70	-
Patrimonio						
Capital Social Pagado	\$50.000,00	\$50.000,00	\$50.000,00	\$50.000,00	\$50.000,00	\$50.000,00
Utilidad (Pérdida) Neta		\$48.282,35	\$51.847,95	\$57.839,57	\$64.356,23	\$71.437,21

Total, Patrimonio	\$50.000,00	\$98.282,35	\$101.847,95	\$107.839,57	\$114.356,23	\$121.437,21
Total, Pasivos + Patrimonio	\$145.853,55	\$180.218,67	\$167.629,80	\$154.870,03	\$139.620,93	\$121.437,21

Nota. Elaboración propia (2025)

Flujo de caja

Tabla 49

Flujo de caja proyectado

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A. INGRESOS OPERACIONALES	-	\$145.250,00	\$152.635,70	\$160.327,34	\$168.430,98	\$205.951,43
Recuperación por ventas		\$145.250,00	\$152.635,70	\$160.327,34	\$168.430,98	\$176.939,88
Valor de rescate de Activo Fijo						
Recuperación Capital de Trabajo						\$29.011,55
B. EGRESOS OPERACIONALES	-	\$58.978,98	\$63.223,95	\$64.475,37	\$65.764,33	\$67.091,96
Gastos de Ventas *		\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00
Gastos Administración *		\$56.578,98	\$60.823,95	\$62.075,37	\$63.364,33	\$64.691,96
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	-	\$86.271,02	\$89.411,75	\$95.851,97	\$102.666,65	\$138.859,47
D. INGRESOS NO OPERACIONALES	\$145.853,55	-	-	-	-	-
Crédito bancario	\$95.853,55					
Aporte Capital	\$50.000,00					
E. EGRESOS NO OPERACIONALES	\$116.842,00	\$51.905,90	\$53.718,28	\$56.763,79	\$60.076,18	\$63.675,41
Pagos intereses		\$13.446,97	\$11.209,71	\$8.612,80	\$5.598,43	\$2.099,49

Pago principal (capital)		\$13.917,22	\$16.154,48	\$18.751,39	\$21.765,76	\$25.264,70
Participación de utilidades		\$10.923,61	\$11.730,31	\$13.085,88	\$14.560,23	\$16.162,26
Impuesto a la Renta		\$13.618,10	\$14.623,78	\$16.313,72	\$18.151,76	\$20.148,96
Activos Fijos	\$115.342,00					
Inversión Activo Diferido o Intangible	\$1.500,00					
F. FLUJO NO OPERACIONAL. (D-E)	\$29.011,55	\$ (51.905,90)	\$(53.718,28)	\$(56.763,79)		\$(63.675,41)
G. FLUJO NETO GENERADO. (C-F)	\$29.011,55	\$34.365,12	\$35.693,47	\$39.088,18	\$42.590,47	\$75.184,06
H. SALDO INICIAL DE CAJA	-	\$29.011,55	\$63.376,67	\$99.070,15	\$138.158,33	\$180.748,80
I. SALDO FINAL CAJA. (G-H)	\$29.011,55	\$63.376,67	\$99.070,15	\$138.158,33	\$180.748,80	\$255.932,86
(*) Se excluye depreciaciones y amortizaciones						

Nota. Elaboración propia (2025)

Evaluación Financiera

VAN y TIR

Tabla 50

Valor actual neto

Tasa de descuento **11,85%** **Esta tasa de descuento se obtuvo del cálculo del costo promedio ponderado del capital**

Valor Actual Neto						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo neto generado	\$(145.853,55)	\$34.365,12	\$35.693,47	\$39.088,18	\$42.590,47	\$75.184,06

Nota. Elaboración propia (2025)

Tabla 51

Van y Tir

VAN (fórmula Excel) \$11.516,79 El VAN nos está indicando que los \$75 184,06 obtenidos en el año 5, en valor presente en realidad corresponden a \$11 516,79

TIR (fórmula Excel)	15%	Este indicador nos permite saber el porcentaje de retorno sobre la inversión, el cual si es positivo es bueno.
----------------------------	-----	--

Nota. Elaboración propia (2025)

Tabla 52*Tasa de descuento***Costo Promedio Ponderado de Capital CPPC**

N.	Rubro	Valor	W	K	W*K
1	deuda	\$ 95.853,55	65,72%	10,20%	6,70%
2	capital	\$ 50.000,00	34,28%	15,00%	5,14%
Inversión inicial		\$ 145.853,55	100,00%		
				CPPC	11,85%

*Nota. Elaboración propia (2025)***Periodo de recuperación de la inversión (PRI)****Tabla 53***Pri*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo neto generado	(145.853,55)	34.365,12	35.693,47	39.088,18	42.590,47	75.184,06
Flujos netos acumulados	(145.853,55)	(111.488,43)	(75.794,96)	(36.706,78)	5.883,70	81.067,76

*Nota. Elaboración propia (2025)***Conversión a meses**

42 590,47	12	10,34
(36 706,78)	x	meses

Conversión a días

1	30	10,27
0,34	x	días

PRI

3 años	10 meses	10 días
--------	----------	---------

c. Estrategias y/o técnicas

Se desarrolló un plan de negocios enfocado en la fundación de una compañía dedicada al alquiler de autos en Lago Agrio para la formulación de la propuesta; por lo tanto, fue imprescindible analizar la factibilidad comercial, técnica, operativa y financiera del proyecto.

El marco de la propuesta contará con un análisis detallado de los objetivos del modelo de negocio. Es una etapa donde fue esencial la definición de metas que ayudaran a construir decisiones estratégicas a nivel organizacional.

Fue necesaria la creación de una matriz FODA de Perla Renta Car, ya que es un instrumento estratégico que suministró una visión general de lo que demanda la empresa de alquiler de vehículos para el posicionamiento en el mercado de Lago Agrio.

Adicionalmente, se construyó un análisis PESTEL que examinó la situación externa en que se encuentra la empresa Perla Renta Car, para ello se consideraron elementos de índole política, económica, social, tecnológica, ambiental y legal. En síntesis, es un enfoque bien estructurado que contribuyó a diagnosticar los posibles impactos y las posibles soluciones a las condiciones dinámicas del mercado.

Comprender las transformaciones competitivas de la industria fue crucial con el modelo de las 5 fuerzas de Porter. El análisis de mercado del proyecto también utilizó un estudio del mercado basado en las condiciones de oferta, demanda, comercialización y precios que Perla Renta Car tendrá que enfrentar. Además, el marketing mix fue otra de las herramientas estratégicas implementadas en la propuesta del plan de negocio. Esta ayudó a reconocer elementos relacionados con el producto, la promoción, el precio y la plaza. Se ejecutó un análisis administrativo y operacional que se caracterizó por el estudio del tamaño, localización, procesos de producción, estructura organizacional y marco legal del proyecto.

Para finalizar, el plan financiero contiene cada una de las proyecciones financieras fundamentales para la puesta en marcha de Perla Renta Car, para ello se construyeron diversos presupuestos concernientes a ingresos, gastos, precio del producto, entre otros. Esto permitió la elaboración del balance general, el análisis de estados financieros, y el análisis de rentabilidad.

Tabla 54*Fases del estudio*

Fase/Estudio	Propósito	Estrategias y Técnicas Utilizadas
Plan Estratégico	Identificar y evaluar la situación interna y externa de Perla Renta Car	- Crear estrategias que aprovechen enfocadas en el análisis interno y externo de la empresa, como fue el caso de la Matriz FODA, análisis PESTEL, y la FODA cruzada.
Plan de marketing	Diagnosticar las necesidades, demandas y grado de aceptación de los usuarios con respecto al servicio de renta de carros. Del mismo modo, se establecieron estrategias enfocadas al servicio, precio, plaza y promoción de Perla Renta Car.	Encuesta estructurada. Análisis de oferta, demanda, comercialización, precios. 5 fuerzas de Porter. Marketing Mix- Elaboración de estrategias basadas en el marketing mix, con descripción, actividades, metas, plazos y presupuesto.
Estudio Técnico	Determinar los requerimientos de infraestructura y recursos técnicos fundamentales para el funcionamiento de la empresa de renta de carros	Estrategias orientadas a la localización, infraestructura, proceso productivo y determinación del recurso humano y legal de la empresa.
Plan Financiero	Examina la viabilidad económica del proyecto y la planificación de la inversión.	- Elaboración de un plan de inversión detallado. - Cálculo de capital requerido y costos operativos. - Proyecciones de flujo de caja a 5 años, cálculo de VAN y TIR.

Nota. Elaboración propia (2025)

2.3. Validación de la propuesta

La validación de la propuesta es necesaria para el éxito estratégico, comercial, administrativo, operativo, y financiero del plan de negocio. Bajo esta perspectiva, se logró la colaboración de expertos con amplia trayectoria profesional y académica en el campo administrativo, quienes especificaron recomendaciones y sugerencias a la presente propuesta.

A continuación, se dan a conocer los perfiles de los diferentes validadores que examinaron el plan de negocio para la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio.

Tabla 55

Perfil de los evaluadores expertos

Apellidos y Nombres	Años de Experiencia	Cargo
Aizaga Villate, Miguel Ángel	20 años	Docente Investigador
González Benítez, Iván Fernando	26 años	Consultor Líder
Márquez Ruiz, Emmanuel	10 años	Docente Universitario

Nota. Elaboración propia (2025)

La validación obtenida de los expertos proporciona un criterio académico y técnico fundamental, haciendo que el plan de negocio sea robustecido para su implementación final. Las distintas opiniones son esenciales para el fortalecimiento de la propuesta, maximizando su viabilidad comercial, operativa y financiera en el ámbito empresarial.

Tabla 56

Criterios de validación

Criterio	Descripción
Impacto	El alcance y representatividad de la propuesta de valor
Aplicabilidad	La capacidad para implementar la propuesta en función de los contenidos aplicados
Conceptualización	Los elementos conceptuales y teóricos adscritos a la propuesta, presentados de manera articulada y rigurosa
Actualidad	Los procedimientos actuales y las transformaciones tecnológicas y científicas expuestas en la propuesta
Calidad Técnica	Los atributos cualitativos asociados a la propuesta y que satisfacen las expectativas de los distintos beneficiarios

Factibilidad	La capacidad que tiene la empresa de implementar la propuesta y considerando sus recursos disponibles
Pertinencia	La conveniencia y adecuación de la propuesta a la hora de solventar el problema identificado

Nota. Elaboración propia (2025)

A partir de los criterios examinados y descritos en la tabla anterior, se genera una escala ponderativa que evalúa las capacidades de aceptación para los diferentes enfoques evaluativos. En este sentido, se mencionan factores cualitativos en correspondencia con sus respectivos porcentajes, cuyo diagnóstico ha sido posible gracias a los expertos consultados.

Tabla 57

Tabla de puntuación de los expertos especialistas

Criterio	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Total	Porcentaje
Impacto	4	4	4	12	80%
Aplicabilidad	5	4	4	13	87%
Conceptualización	4	4	5	13	87%
Actualidad	5	4	5	14	93%
Calidad Técnica	5	5	5	15	100%
Factibilidad	5	4	5	14	93%
Pertinencia	5	5	5	15	100%
Total	33	30	33	101	91%

Nota. Elaboración propia (2025)

A partir de los criterios examinados, se puede constatar una valoración positiva por parte de los expertos, favoreciendo la trascendencia del plan de negocio creado.

2.4. Matriz de articulación de la propuesta

Tabla 58

Matriz de articulación

EJES O PARTES PRINCIPALES	SUSTENTO TEÓRICO	SUSTENTO METODOLÓGICO	ESTRATEGIAS / TÉCNICAS	DESCRIPCIÓN DE RESULTADOS	INSTRUMENTOS APLICADOS
<ul style="list-style-type: none"> Resumen ejecutivo. Descripción de la empresa. Plan estratégico. Plan de marketing. Plan administrativo y de operaciones. Plan financiero. 	<p>El concepto de renta de carros se centra en el alquiler de vehículos a largo plazo, dirigido a empresas y particulares, en el que se paga un coste mensual por un tiempo definido, con la posibilidad de devolver el vehículo al finalizar el contrato conforme a lo pactado, o extender el periodo de alquiler (Robledo, 2020).</p>	<p>La investigación cuantitativa se basó en un supuesto elemental adherido a la cuantificación de los datos o la información recabada. En este sentido, el enfoque se acopló a elementos del positivismo, donde existe una tendencia creciente hacia la concentración de fenómenos externos a la realidad estudiada (Calle, 2023).</p>	<p>Una encuesta puede concederse como un formulario o instrumento de naturaleza impresa o digital, dirigido a la obtención de respuestas sobre un determinado problema investigativo. (Feria, et al., 2020).</p> <p>En las técnicas se aplicó una encuesta a los usuarios del</p>	<p>En el proceso investigativo se identificaron oportunidades de mercado, y un elevado porcentaje de usuarios insatisfechos por el servicio de renta de carros.</p> <p>Se aplicaron técnicas de investigación que</p>	<p>Selección de un abordaje cuantitativo, de naturaleza no experimental y descriptiva.</p> <p>Se extrajo una muestra de la población de estudio 384 usuarios interesados en la renta de carros.</p> <p>Se llevó a cabo un cuestionario de preguntas a un grupo específico de personas que constituyan la muestra de la población, después se llevó a cabo el</p>

Plan de Negocio	Se aplicó el tipo de servicio de renta de	suministraron	análisis de los resultados
El objetivo del plan de negocio es determinar si un proyecto es factible en términos financieros, técnicos, sociales y medioambientales, considerando las oportunidades, los riesgos, las fortalezas y las debilidades de la compañía, así como el contexto donde se llevará a cabo (Baque et al., 2020).	investigación descriptiva, puesto que se recolecta información importante y se procede al análisis de tablas y gráficos que reflejan de manera cuantitativa y en gráficos estadísticos la opinión de una muestra de la población, describiendo la realidad del segmento estudiado (Stewart, 2020).	carros en la ciudad de Lago Agrio, esto bajo el formato de escala de Likert	de la información adquirida.
		importante para la fundación de una compañía dedicada al alquiler de vehículos en la localidad de Lago Agrio.	

Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES

Con la creación del plan de negocio para la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio se obtuvieron las siguientes conclusiones.

Con la creación del plan de negocio para la renta de carros, en la ciudad de Lago Agrio, se comprobó que el análisis de la literatura empresarial permitió estructurar un marco conceptual sólido. Este fundamento teórico facilitó la definición de estrategias comerciales y administrativas, brindando una guía clara sobre los elementos esenciales que requiere un modelo de negocio para ser implementado en el mercado.

El diagnóstico permitió identificar oportunidades y limitaciones en el sector de la renta de vehículos en Lago Agrio. Se verificaron las necesidades, niveles de gasto y tendencias del mercado, así como la competencia existente. Esto permitió evaluar recursos y capacidades locales, proyectando beneficios y reduciendo costos de manera eficiente. Asimismo, se constató la importancia de un plan de marketing integral para diferenciar la propuesta y asegurar posicionamiento en el mercado.

El plan de negocio evidenció la factibilidad del emprendimiento gracias a una inversión inicial viable, un horizonte de cinco años y una recuperación de capital prevista para el segundo año. El análisis costo-beneficio resultó favorable, demostrando que el modelo propuesto para Perla Renta Car es rentable. Además, que el plan de marketing permitió determinar las preferencias de los clientes, mientras que la propuesta administrativa y operativa garantizó la adecuada gestión de los recursos. En el ámbito financiero, se obtuvieron indicadores positivos de VAN, TIR y Payback, confirmando la viabilidad del proyecto.

RECOMENDACIONES

Se recomienda mantener la actualización continua del marco teórico del plan de negocio, incorporando nuevas tendencias del sector de alquiler de vehículos. De este modo, la empresa podrá adaptarse a las dinámicas del mercado y a las innovaciones tecnológicas, asegurando competitividad a largo plazo.

Es necesario realizar un análisis continuo del mercado laboral, evaluando las necesidades de los usuarios y la competencia. Esto permitirá identificar oportunidades emergentes, optimizar recursos y establecer alianzas estratégicas que fortalezcan la oferta de Perla Renta Car en Lago Agrio.

Se recomienda implementar estrategias de marketing adaptadas al entorno local, con énfasis en la atención al cliente y la calidad del servicio como factores diferenciadores. Además, es importante consolidar un equipo de trabajo eficiente y mantener un estricto control financiero para asegurar la sostenibilidad y rentabilidad del negocio.

Es fundamental continuar con la supervisión y retroalimentación de especialistas para fortalecer los aspectos comercial, operativo y financiero del plan de negocio. De esta manera, el modelo empresarial podrá ajustarse a las condiciones cambiantes del mercado y consolidarse como una propuesta robusta y competitiva.

BIBLIOGRAFÍA

- Alberto, E., Arce, B., & Terceño, D. (2023). *Plan de Viabilidad Empresarial. Alquiler de Coches Eléctricos*. Universidad de Burgos .
- Alvarado, J., & Ordóñez, J. (2022). Las empresas de alquiler de vehiculos en el contexto de Covid-19 y su impacto en los indicadores financieros en Azuay. *Revista Académica Decisión Gerencial*, 1(2), 35-49.
- Álvarez-Indacochea, A., Figueroa-Soledispa, M., & Peñafiel-Loor, J. (2020). La importancia de la mercadotecnia y sus componentes en las organizaciones. *Revista Científica FIPCAEC (Fomento De La investigación Y publicación científico-técnica multidisciplinaria)*, 5(5), 62-87. doi:10.23857/fipcaec.v5i5.281
- Baque, L., Viteri, D., Álvarez, L., & Izquierdo, A. (2020). Plan de Negocios para Emprendimientos de los Actores y Organizaciones de Economía Popular y Solidaria. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(4), 120-125.
- Bueno-Tacuri, A., & Jácome-Ortega, M. (2021). Gestión de operaciones para la mejora continua en Organizaciones. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 6(12), 334-365. doi:10.35381/r.k.v6i12.1292
- Calle, S. (2023). Diseños de investigación cualitativa y cuantitativa. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 1865-1879. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7016
- Carrero, J. (2024). Modelo para la elaboración de un plan de negocios orientado a emprendedores. *Nota N° 1. Revista Tiempo de Gestión*, 1(35), 75-97.
- Chero-Pacheco, V. (2024). Población y Muestra. *Carta al Editor*, 17(2), 66. doi:10.4067/S2452-55882024000200066
- Feria, H., Matilla, M., & Mantecón, S. (2020). La entrevista y la encuesta: Métodos o técnicas de indagación empírica. *Revista Didasc@lia*, XI(3), 62-79.
- Gómez, L. (2022). *Propuesta, Creación Área, Coordinación de Operaciones para la Cooperativa San Luis*. Tecnológico de Antioquia Institución Universitaria.
- Informes de Expertos. (1 de Marzo de 2025). *Perspectiva del Mercado Latinoamericano de Alquiler de Coches*. Obtenido de EMR:

<https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-latinoamericano-de-alquiler-de-coches>

Insights, F. B. (23 de Junio de 2025). *Car Rental & Leasing Market Size, Share & Industry Analysis, By Type (Rental and Leasing), By Use (Personal and Commercial), By Propulsion (ICE and Electric), By Mode (Online and Offline), and Regional Forecast, 2024-2032*. Obtenido de Fortune Business Insights: <https://www.fortunebusinessinsights.com/car-rental-leasing-market-107517>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2023). *Censo Ecuador 2022*. Ecuador.

Intelligence, M. (Marzo de 1 de 2025). *Análisis de participación y tamaño del mercado de alquiler de automóviles tendencias de crecimiento y pronósticos (2024-2029)*. Obtenido de Mordor Intelligence: <https://www.mordorintelligence.com/es/industry-reports/car-rental-market>

Izquierdo, A., Baque, L., & Álvarez, L. (2021). Desarrollo de emprendimientos en Ecuador a través de la universidad Uniandes con la sociedad. *Revista Conrado*, 17(82), 293-306.

Lemoine-Quintero, F., Montesdeoca-Calderón, M., & Hernández-Rodríguez, N. (2023). Plan de negocio y emprendimientos: contribución al fortalecimiento comercial en el destino Sucre-San Vicente. *Gestionar*, 3(3), 56-67.

Loza, A., & Zambrano, H. (2020). El departamento de recursos humanos como activo importante en el desarrollo de una empresa. *E-IDEA Journal of Business*, 2(7), 1-12.

Mejía, T. (27 de agosto de 2020). *Investigación descriptiva: características, técnicas, ejemplos*. Obtenido de Lifeder: lifereder.com/investigacion-descriptiva/

Olano, J. D. (2023). *Desarrollo de un modelo de negocio Plataforma de alquiler de vehículos privados*. Escola Tècnica Superior d'Enginyeria Industrial de Barcelona.

Oquendo, M. (2020). *Investigación de mercado para la creación de una agencia de alquiler de automóviles en la ciudad de Portoviejo*. Universidad San Gregorio de Portoviejo.

Padró-Solanet, A. (2020). *El muestreo*. Universidad Oberta de Catalunya.

Pérez-Flores, A. (2024). Respuesta carta editor "Población y muestra". *Int. J. Inter. Dent*, 17(2), 67. doi:10.4067/S2452-55882024000200067

- Ponce, C., & Mantuano, R. (2024). La gestión financiera como herramienta para aumentar la rentabilidad de las empresas. *Ciencia y Desarrollo. Universidad Alas Peruanas*, 27(3), 145-155. Obtenido de <http://revistas.uap.edu.pe/ojs/index.php/CYD/index>
- Pursell, S. (23 de Mayo de 2024). *Qué es un plan de negocios y para qué sirve*. Obtenido de Hubspot: <https://blog.hubspot.es/marketing/que-es-plan-de-negocios#elementos>
- Robledo, E. (2020). *Modelo de negocio para la distribución de servicios de renting de vehículos en Medellín*. Universidad EAFIT.
- Susano, J. (2020). *Modelos y Estrategias de Mercadotecnia*. Ediciones La Biblioteca, S.A. de C.V.
- Vallejo, J., & Calderón, A. (2023). El recurso humano como factor determinante en la gestión de calidad y la competitividad de las empresas lojanas. *LATAM Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Humanidades*, IV(2), 4199-4213. doi:10.56712/latam.v4i2.901
- Vargas , M., & Uttermann, R. (2020). Emprendimiento: factores esenciales para su constitución. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 708-717. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/29063559024.pdf>
- Viejó, L. (2020). *Propuesta para la creación de una empresa para rentar autos sin conductor mediante una plataforma digital en Guayaquil*. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Zea-Izquierdo, F., Álvarez-Gavilanes, J., & Andrade-Mena, G. (2021). Estudio de mercado del sector automotriz como herramienta para toma de decisiones empresariales. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología*, VII(20), 643-670. doi:10.35381/cm.v7i12.444

ANEXOS

ANEXO 1

FORMATO DE ENCUESTA

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTA PARA FINES INVESTIGATIVOS

TEMA DE INVESTIGACIÓN: Plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos

OBJETIVO: Diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos, mediante el análisis de su viabilidad comercial, técnica, operativa y financiera, estableciendo estrategias para su inserción y sostenibilidad en el mercado a largo plazo.

INSTRUCCIONES:

- Lea detenidamente cada una de las preguntas.
- La información será utilizada exclusivamente para fines académicos.
- Solicitamos responder con total sinceridad, la información proporcionada será de carácter confidencial, como lo exigen las normas éticas dentro de la investigación científica.

CUESTIONARIO

Preguntas de control

1. Género

- Masculino
- Femenino
- Prefiero no responder

2. Edad

- 18-29
- 30-39
- 40-49
- 50-59

- 60 o más

3. Ingreso promedio mensual

- \$300 a \$400
- \$401 a \$600
- \$601 a \$700
- \$701 a \$800
- Más de \$800

Variable: Plan de Negocio

4. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre el servicio de renta de carros?

- Muy bajo
- Bajo
- Intermedio
- Alto
- Muy alto

5. ¿Considera el servicio de renta de carros útil según sus necesidades?

- Nada útil
- Poco útil
- Indiferente
- Útil
- Muy útil

6. ¿Alguna vez ha alquilado vehículos para cubrir alguna necesidad?

- Nunca
- Casi nunca
- De vez en cuando
- Casi siempre
- Siempre

7. ¿Utiliza el servicio de alquiler de vehículos de forma regular?

- Nunca
- Casi nunca
- De vez en cuando
- Casi siempre
- Siempre

8. De las siguientes empresas de renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, selecciona cuál de ellas conoce o ha llegado a solicitar de sus servicios:

- Expedia
- Lagoimpecar
- Rentacar
- Joyaren SAS
- Motor de Viajes

9. Califique el servicio de las agencias de renta de carros en la ciudad de Lago Agrío

- Excelente
- Bueno
- Regular
- Malo
- Muy malo

10. Mencione qué característica o factor considera relevante al momento de contratar el servicio de renta de vehículos

- Precio
- Garantía
- Modelo de Vehículo
- Formas de Contrato
- Tiempo de Servicio

11. ¿Cuál es principal beneficio que percibe a la hora de rentar un vehículo?

- Despreocupación por gastos de mantenimiento
- Reducción de tramites financieros o burocráticos
- Beneficios tributarios
- Preocupación por la depreciación del carro
- Flexibilidad para cambiar de vehículo

12. ¿Cuál es su principal motivo para rentar carros?

- Familia
- Trabajo
- Negocios
- Vacaciones
- Entretenimiento

13. ¿Durante cuánto tiempo usted suele alquilar un vehículo?

- Entre 1 a 5 días
- Entre 6 a 10 días
- Entre 11 a 15 días

- Entre 16 a 20 días
- Más de 20 días

14. ¿Usted como suele movilizarse en la ciudad de Lago Agrio?

- Carro particular
- Autobús
- Taxi
- Mototaxi
- Carro rentado

15. En caso de rentar un carro en la ciudad de Lago Agrío, ¿Cuál de estos tipos de vehículo alquilaría según su gusto y presupuesto personal?

- Automóvil
- SUV
- Pick Up
- VAN
- Vehículos de lujo

16. ¿Qué modalidad utilizaría usted para rentar un carro?

- Oficina o establecimiento físico
- WhatsApp Business
- Redes sociales
- Sitio web
- App Móvil

17. ¿Cuánto suele pagar por la renta de un vehículo en la ciudad de Lago Agrio?

- 0\$-29\$
- 30\$-49\$
- 50\$-69\$
- 70\$-89\$
- 90\$-100\$

18. Al momento de rentar un carro, ¿A cuál de los siguientes cantones tiende a movilizarse con mayor frecuencia para sus actividades personales?

- Lago Agrio
- Shushufindi
- Cuyabeno
- Cascales
- Gonzalo Pizarro

19. ¿Cuál es el medio de comunicación más efectivo para la comercialización de un negocio para la renta de carros?

- TV
- Radio
- Vallas Publicitarias
- Redes sociales
- Influencers locales

20. ¿Por cuál de estos medios digitales le encantaría conocer los beneficios de alquilar un vehículo en la ciudad de Lago Agrío?

- Facebook
- Instagram
- YouTube
- TikTok

21. Considera rentable la creación de una empresa que se dedique a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrío?

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

Instrumento basado en los autores Viejó et al. (2020).

Luis Alberto Viejó Ramos

Diego Miguel Oquendo Villavicencio



**Universidad
Israel**

ESPOG

**Escuela de
Posgrados**

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: **Plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, Provincia de Sucumbíos**. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide que brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por:

Miguel Ángel Aizaga Villate

C.I.: 1758070583

E-mail: maizaga@uisrael.edu.ec

Institución de Trabajo: UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

Cargo: Docente-investigador

Años de experiencia en el área: 20 años



Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto		x			
Aplicabilidad	x				
Conceptualización		x			
Actualidad	x				
Calidad Técnica	x				
Factibilidad	x				
Pertinencia	x				
TOTAL					

Observaciones: Muy bien detallado el aspecto financiero

Recomendaciones: En los objetivos estratégicos del marketing mix, es más enfocarse en **qué** se desea lograr, más que en **cómo**. Recomiendo ajustar especialmente el 3 y el 4, colocando en todos alguna medición de porcentaje, tiempo, etc. girando en los 4 aspectos propuestos por usted: Captación de mercado, Posicionamiento de marca, Expansión territorial y de mercado, Fidelización y desarrollo del cliente

Lugar, fecha de validación: Quito, 5 de septiembre de 2025



Firma del especialista
PhD. Miguel Aizaga



**Universidad
Israel**

ESPOG | Escuela de
Posgrados

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación:
Plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la renta de carros en la ciudad de Lago Agrio, provincia de Sucumbíos. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Iván Fernando González Benítez

Título obtenido: Doctor en Proyectos

C.I.: 1704052545

E-mail: igonzalez@uisrael.edu.ec

Institución de Trabajo: Consultor independiente

Cargo: Consultor Líder

Años de experiencia en el área: 26



Instructivo:

- Responda cada criterio con la máxima sinceridad del caso;
- Revisar, observar y analizar la propuesta del proyecto de titulación; y,
- Coloque una X en cada indicador, tomando en cuenta que Muy adecuado equivale a 5, Bastante Adecuado equivale a 4, Adecuado equivale a 3, Poco Adecuado equivale a 2 e Inadecuado equivale a 1.

Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto		X			
Aplicabilidad		X			
Conceptualización		X			
Actualidad		X			
Calidad Técnica	X				
Factibilidad	X				
Pertinencia	X				
TOTAL	15	20			

Observaciones: hay que procurar que el modelo de negocio esté en consonancia con el entorno previsto.

Recomendaciones: diseñar un modelo que sea replicable en otros entornos similares.

Lugar, fecha de validación: Quito, 8 de septiembre de 2025



IVAN FERNANDO
GONZALEZ BENITEZ

Firma del especialista
Fernando González Benítez



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

ESCUELA DE POSGRADOS "ESPOG"

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

INSTRUMENTO PARA VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Estimado colega:

Se solicita su valiosa cooperación para evaluar la siguiente propuesta del proyecto de titulación: ***"PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA RENTA DE CARROS EN LA CIUDAD DE LAGO AGRIO, PROVINCIA DE SUCUMBIOS"***. Sus criterios son de suma importancia para la realización de este trabajo, por lo que se le pide brinde su cooperación contestando las preguntas que se realizan a continuación.

Datos informativos

Validado por: Emmanuel Márquez Ruiz

Título obtenido: Economista, Magister en Administración.

Nro. Pasaporte: 161925903

E-mail: emmanuelmarquezruiz@gmail.com

Institución de Trabajo: Universidad de Los Andes

Cargo: Docente Universitario

Años de experiencia en el área: 10.



Tema:

Indicadores	Muy adecuado	Bastante Adecuado	Adecuado	Poco adecuado	Inadecuado
Impacto		X			
Aplicabilidad		X			
Conceptualización	X				
Actualidad	X				
Calidad Técnica	X				
Factibilidad	X				
Pertinencia	X				
TOTAL	25	8	0	0	0

Observaciones: El sector de la renta de carros puede tener un alto impacto en el mercado, ya que es un servicio innovador, transformador y adaptado a las necesidades del usuario que desea movilizarse para fines familiares, vacacionales, laborales o empresariales. Se evidencia un plan de negocio ajustado a la realidad empresarial, esto desde el punto de vista comercial, técnico, operativo y financiero. No obstante, existen elementos teóricos, prácticos y metodológicos que pueden complementar y enriquecer el proyecto propuesto.

Recomendaciones:

1. Profundizar los elementos teóricos sobre el significado, características y empleo de la renta de carros a nivel empresarial.
2. Introducir o profundizar estrategias de marketing digital que complementen con lo elaborado en el marketing mix.
3. Extender el abordaje del estudio técnico-operativo, principalmente en los apartados de tamaño y proceso operativo de la empresa.

Lugar, fecha de validación: Mérida, Venezuela. 09 de septiembre de 2025.



Mg. Emmanuel Márquez Ruiz