



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

## **FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**

### **CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA**

#### **TRABAJO DE GRADO**

##### **TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA IMPORTADORA  
Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES EN LA CIUDAD DE  
TULCÁN, PROVINCIA DEL CARCHI”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA -CPA**

##### **AUTORA:**

**YAZÁN BASANTES KAREN DAYANA**

##### **DIRECTOR:**

**MSC. CARLOS ERNESTO MERIZALDE LEITON**

**IBARRA, MAYO 2019**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente trabajo de investigación permite conocer los resultados del estudio de factibilidad de la aplicación de una importadora y comercializadora de repuestos automotrices en la ciudad de Tulcán – Provincia del Carchi; bajo los procesos metodológicos necesarios para poder obtener resultados reales, identificando las oportunidades y desventajas que la zona de influencia ofrece al proyecto para su desarrollo. El trabajo se divide en 7 partes que son: capítulo uno con el diagnóstico inicial que permite identificar la situación económica, social o política por la que está atravesando la ciudad de Tulcán, los datos de crecimiento relacionados al comercio y cómo influye el hecho de ser zona de frontera, el segundo capítulo referente al marco teórico, permite al investigador o lector identificarse con los conceptos relacionados al tema del proyecto, los mismo que se han sido elaborados bajo la investigación bibliográfica, el tercer capítulo que es el estudio de mercado permite identificar las variables del mercado que son ofertantes y demandantes con el objetivo de determinar si existe una demanda insatisfecha, el capítulo cuatro como estudio técnico permitirá definir la ingeniería del proyecto, es decir identificar el lugar ideal para la localización del proyecto, el capítulo cinco con el estudio financiero se definirá la factibilidad del proyecto mediante el uso de evaluadores financieros, identificando el capital necesario para el arranque del proyecto, y la estructuración de los estados proformas proyectados, en el capítulo seis se presentará la estructura organizacional, mediante la filosofía empresarial que debería aplicar para alcanzar los objetivos y finalmente en el capítulo siete correspondiente a los impactos, se mostrará los efectos que generará la ejecución del proyecto en la ciudad de Tulcán tanto en el aspecto comercial, ambiental y social.

## SUMMARY

The present research work allows to know the results of the feasibility study of the application of an importer and marketer of automotive spare parts in the city of Tulcán - Provincia del Carchi; under the methodological processes necessary to obtain real results, identifying the opportunities and disadvantages that the area of influence offers to the project for its development. The work is divided into 7 parts that are: chapter one with the initial diagnosis that identifies the economic, social or political situation that the city of Tulcán is going through, the growth data related to trade and how it influences the fact of being border area, the second chapter referring to the theoretical framework, allows the researcher or reader to identify with the concepts related to the project theme, the same that have been developed under the bibliographic research, the third chapter that is the market study allows to identify the market variables that are bidders and plaintiffs with the objective of determining if there is an unmet demand, chapter four as a technical study will allow to define the engineering of the project, that is, to identify the ideal place to locate the project, chapter five with the Financial study will define the feasibility of the project through the use of evaluated financial resources, identifying the capital needed to start the project, and the structuring of projected projected states, chapter six will present the organizational structure, through the business philosophy that should apply to achieve the objectives and finally in the corresponding chapter seven to the impacts, it will show the effects that the execution of the project in the city of Tulcán will generate in the commercial, environmental and social aspects.

## DECLARACIÓN

Yo, YAZÁN BASANTES KAREN DAYANA, portadora de la cédula de ciudadanía ecuatoriana 040164690-6 declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES EN LA CIUDAD DE TULCÁN – PROVINCIA DEL CARCHI”; y que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional, y que se han consultado y respetado la diferentes las referencias bibliográficas que se incluye en este documento. por parte del tribunal examinador que se

asigne

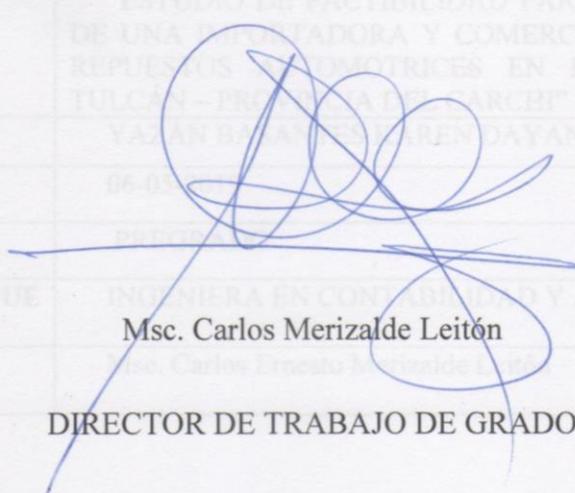
En la ciudad de Ibarra, 6 de mayo del 2016

LA AUTORA

Yazán Basantes Karen Dayana

## CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado, presentado por la Srta. egresada, Karen Dayana Yazán Basantes, para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA, cuyo tema es “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES EN LA CIUDAD DE TULCÁN – PROVINCIA DEL CARCHI”, considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se asigne.

DATOS DE CONTACTO			
En la ciudad de Ibarra, 6 de mayo del 2019			
PELLIDOS Y NOMBRES:	Yazán Basantes Karen Dayana		
DIRECCIÓN:	Julio Andrade – Panamericana y Tarqui		
EMAIL:	karenyazanbasantes@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062205292	TELÉFONO MOVIL:	0986404527
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES EN LA CIUDAD DE TULCÁN – PROVINCIA DEL CARCHI”		
AUTORA:	YAZÁN BASANTES KAREN DAYANA		
FECHA:	06-05-2019		
PROGRAMA:	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA		
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA		
ASESOR DIRECTOR:	<div style="text-align: center;">   <b>Msc. Carlos Merizalde Leitón</b>  <b>DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO</b> </div>		



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

## AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	<b>DE</b>	0401646906	
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	<b>Y</b>	Yazán Basantes Karen Dayana	
<b>DIRECCIÓN:</b>		Julio Andrade – Panamericana y Tarqui	
<b>EMAIL:</b>		karenyazanbasantes@gmail.com	
<b>TELÉFONO FIJO:</b>		062205292	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b> 0986404527
<b>DATOS DE LA OBRA</b>			
<b>TÍTULO:</b>		“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES EN LA CIUDAD DE TULCÁN – PROVINCIA DEL CARCHI”	
<b>AUTORA:</b>		YAZÁN BASANTES KAREN DAYANA	
<b>FECHA:</b>		06-05-2019	
<b>PROGRAMA:</b>		PREGRADO	
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>		INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA	
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>		Msc. Carlos Ernesto Merizalde Leitón	

## 2. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 06 días del mes de Mayo. de 2019

**LA AUTORA:**

Yazán Basantes Karen Dayana

C.C.:0401646906

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_

**DEDICATORIA**

*El presente trabajo de Grado se lo dedico a tres personas que fueron la base importante para que pueda culminar esta etapa de crecimiento profesional.*

*A mi Madre, quien siempre creyó y confió en mí, y que siempre supo darme su amor y apoyo incluso en los momentos más difíciles.*

*A mi Esposo, por ser el compañero de mi vida y por permitirme crecer y acompañarme en los buenos y malos momentos del proceso...*

*Y Finalmente a mi querido Hijo Christopher, quien es el motor de mi vida, a quien quiero demostrarle que uno nunca debe dejar de soñar, que nunca debe dejarse vencer por los obstáculos, por los malos momentos, y que siempre debemos luchar para conseguir los objetivos que buscamos en la vida, pero sobre todo que uno debe aprender a buscar la Felicidad.*

*Karen*

## AGRADECIMIENTO

Al culminar esta etapa de mi vida, no quiero dejar pasar por alto el agradecimiento a todos aquellos que estuvieron a mi lado en este proceso, así agradezco a:

A Dios, en quien pongo mi fe y agradecimiento por todo lo que él me ha dado.

A mi madre, padre, abuelita y mis dos hermanos, quienes siempre me apoyan directa o indirectamente, a quienes uno siempre recurre para recibir el cariño del hogar

A mi querido esposo por su amor y apoyo incondicional en los buenos y malos momentos

A mis compañeras, ya que de todas aprendimos algo, y porque entre todas nos tomamos de la mano para poder culminar esta etapa.

A la Universidad Técnica del Norte, mi casa de estudios, de distracción, de aprendizaje a la cual le llevo un cariño inmenso, a mi querida FACAE que guarda en sus pasillos miles de historias, y a mis queridos profesores quienes nos brindaron su tiempo, su dedicación y conocimientos.

A mi director de Tesis, el Ing. Carlitos como le llamamos con mucho cariño y respeto, por su paciencia, dirección y dedicación en el acompañamiento de este trabajo de grado.

KAREN

## ÍNDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO-----	ii
SUMMARY-----	iii
DECLARACIÓN-----	iv
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR-----	v
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE-----	vi
IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA-----	vi
CONSTANCIAS-----	vii
DEDICATORIA-----	viii
AGRADECIMIENTO-----	ix
ÍNDICE GENERAL-----	x
ÍNDICE DE TABLAS-----	xiv
ÍNDICE DE CUADROS-----	xvii
ÍNDICE DE GRÁFICOS-----	xviii
PRESENTACION-----	xix
CAPÍTULO I-----	21
Diagnóstico Situacional-----	21
Antecedentes-----	21
Objetivo General-----	23
Objetivos Específicos-----	23
Variables – Indicadores-----	23
Variable 1: Marco Legal-----	23
Variable 2: situación Económica-----	24
Variable 3: Aspectos Sociales-----	24
Variable 4: Aspectos Tecnológicos-----	24
Matriz de Relación Diagnóstica-----	25
Metodología-----	26
Desarrollo de la Matriz Diagnóstica-----	26
Identificación del Marco Legal Pertinente a las importaciones-----	26
Factores Económicos-----	32
Aspectos Sociales-----	36
Aspectos Tecnológicos-----	39
Matriz de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos (AOOR)-----	40
Identificación Oportunidad Inversión-----	41
CAPÍTULO II-----	42
Marco Teórico-----	42
Introducción-----	42
Objetivos-----	42
Conceptualización de Términos Generales-----	42
Empresa-----	43
Comercialización-----	44
Administración-----	44
Comercio-----	45
Provincia Fronteriza-----	46
Devaluación de la moneda-----	46
Socioeconómico-----	47
Conceptualización de términos de comercio exterior-----	47
Importación-----	47

Aranceles	48
Contrabando	48
Conceptualización de Términos específicos de la Actividad	49
Repuestos Automotrices	49
Vehículos a Diesel	50
Mantenimiento Automotriz	51
Conceptualización de Términos Financieros	51
Presupuesto	51
Gastos Operativos	52
Estados Financieros	52
Valor Actual Neto (VAN)	53
Tasa interna de Retorno (TIR)	53
Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)	54
Punto de Equilibrio	54
Costos Operacionales	55
Flujogramas	55
Conceptualización de términos referentes el Estudio de Mercado	57
Proyectos	57
Proceso	57
Estudio de Mercado	58
Demanda	59
Oferta	60
Mercadotecnia	61
Producto	61
Precio	62
Plaza	62
Promoción	62
CAPÍTULO III	64
Estudio de Mercado	64
Introducción	64
Objetivo General	64
Objetivos Específicos	64
Variables – Indicadores	65
Oferta	65
Demanda	65
Producto	65
Precios	65
Estrategias de Marketing	65
Matriz de Investigación de Mercados	66
Metodología	67
Técnicas de Recolección de Información	67
Encuesta	67
Entrevistas	67
Segmentación de mercado	68
Variables de segmentación	71
Mercado Meta	72
Cálculo de la Muestra	72
Análisis e Interpretación de Resultados	73
Análisis e interpretación de las Entrevistas	73
Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta	77

Demanda -----	88
Identificación de la Demanda-----	88
Proyección de la Demanda-----	90
Oferta -----	91
Identificación de la Oferta -----	91
Proyección de la Oferta-----	94
Balance oferta – demanda-----	96
Análisis de precios -----	96
Determinación de Precios -----	96
Estrategias de comercialización -----	100
Conclusiones del Estudio de Mercado -----	101
<b>CAPÍTULO IV -----</b>	<b>104</b>
Estudio Técnico-----	104
Introducción -----	104
Objetivo General -----	104
Objetivos Específicos -----	104
Localización del Proyecto-----	104
Macro localización -----	105
Micro localización-----	106
Tamaño del Proyecto -----	107
Mercado -----	108
Proveedores -----	108
Distribución de la Planta -----	111
Diagrama de Flujo de Actividades-----	112
Presupuesto Técnico -----	117
Inversión Fija -----	117
Inversión Diferida -----	118
Inversión Variable – Capital de Trabajo -----	118
<b>CAPÍTULO V -----</b>	<b>125</b>
Estudio Financiero -----	125
Introducción -----	125
Objetivo General -----	125
Objetivos Específicos -----	125
Estructura de la Inversión -----	125
Ingresos -----	126
Ingresos Proyectos -----	127
Egresos -----	129
Costos de Inventario -----	129
Gastos Administrativos-----	132
Gastos de Venta -----	136
Gastos Financieros -----	138
Estados Financieros -----	140
Balance de Situación Inicial -----	140
Estado de Resultados Proyectos-----	141
Flujo de Caja Proyecto-----	143
Evaluación Financiera -----	143
Tasa de Rendimiento Medio (TRM)-----	144
Valor Actual Neto (VAN)-----	144
Tasa Interna de Retorno (TIR) -----	145
TIR Descontada -----	146

Periodo de Recuperación de la Inversión -----	147
Relación Costo – Beneficio -----	147
Punto de Equilibrio-----	148
Resumen Evaluación Financiera -----	149
<b>CAPÍTULO VI -----</b>	<b>150</b>
Estructura Organizativa y Funcional -----	150
Introducción -----	150
Objetivo General -----	150
Objetivos Específicos -----	150
Diseño de la Imagen Corporativa -----	150
Nombre o Razón Social -----	151
Logotipo -----	151
Eslogan Empresarial -----	151
Filosofía Empresarial -----	152
Misión -----	152
Visión -----	152
Principios y Valores-----	152
Políticas de la Empresa -----	153
Estructura Organizacional-----	155
Organigrama Estructural -----	156
Descripción de Funciones -----	157
Aspecto Legal-----	160
Requisitos de Funcionamiento -----	160
<b>REQUISITOS DE FUNCIONAMIENTO-----</b>	<b>160</b>
Documentos de Soporte de la Importación -----	162
Obligaciones Tributarias -----	163
<b>CAPÍTULO VII -----</b>	<b>164</b>
Impactos -----	164
Introducción -----	164
Objetivo General -----	164
Objetivos específicos -----	164
Metodología-----	164
Evaluación de Impactos económico -----	165
Evaluación de Impactos empresariales -----	166
Evaluación de impactos ambientales -----	167
Matriz General de Impactos -----	168
<b>CONCLUSIONES -----</b>	<b>169</b>
<b>RECOMENDACIONES -----</b>	<b>171</b>
<b>FUENTES DE INFORMACIÓN -----</b>	<b>173</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA -----</b>	<b>173</b>
<b>LINKOGRAFÍA-----</b>	<b>175</b>
<b>ANEXOS -----</b>	<b>179</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 1 OCUPACIÓN DE LA POBLACIÓN .....	32
TABLA N° 2 SECTORES ECONÓMICOS DEL CANTÓN TULCÁN .....	33
TABLA N° 3 TIPO DE CAMBIO - PESOS COLOMBIANOS/1 DÓLAR .....	35
TABLA N° 4 TASA DE ASISTENCIA POR NIVEL DE EDUCACIÓN .....	36
TABLA N° 5 VARIABLES DE EDUCACIÓN.....	37
TABLA N° 6 MATRIZ DE ALIADOS, Oponentes, Oportunidades y Riesgos (Aoor) .....	40
TABLA N° 7 DATOS DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO DEL CANTÓN TULCÁN .....	68
TABLA N° 8 ANTIGÜEDAD DEL PARQUE AUTOMOTOR DE DEVÍCULOS DE CARGA PESADA EN EL CANTÓN TULCÁN .....	71
TABLA N° 9 TIPO DE VEHÍCULO .....	77
TABLA N° 10 MARCA DE VEHÍCULO .....	78
TABLA N° 11 OTROS VEHÍCULOS .....	79
TABLA N° 12 PARTES DE CARRO QUE NECESITA MAS MANTENIMIENTO.....	80
TABLA N° 13 FRECUENCIA EN REALIZAR MANTENIMIENTO AUTOMOTRIZ .....	81
TABLA N° 14 REPUESTOS PREFERIDOS .....	82
TABLA N° 15 FACTOR DE PREFERENCIA DEL CLIENTE.....	83
TABLA N° 16 IMPORTANCIA EN EL ASESORAMIENTO .....	84
TABLA N° 17 SECTOR ESTRATÉGICO .....	85
TABLA N° 18 SATISFACCIÓN CON LOS ALMACENES DE REPUESTOS EN TULCÁN.....	86
TABLA N° 19 CIUDADES DONDE COMPRAN LOS REPUESTOS .....	87
TABLA N° 20 SATISFACCIÓN CON LOS ALMACENES DE REPUESTOS EN TULCÁN.....	88
TABLA N° 21 DETERMINACIÓN DE DEMANDA POTENCIAL.....	88
TABLA N° 22 CÁLCULO DE GASTO EN REPARACIÓN O MENTENIMEINTO VEHÍCULAR	89
TABLA N° 23 CÁLCULO DE LA DEMANDA (DÓLARES).....	89
TABLA N° 24 TASA DE CRECIMIENTO DE PARQUE AUTOMOTOR DE VEHÍCULOS DE CARGA PESADA DE TULCÁN .....	90
TABLA N° 25 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA .....	91
TABLA N° 26 IDENTIFICACIÓN DE ALMACENES DE REPUESTOS PARA VEHÍCULOS A DIESEL.....	92
TABLA N° 27 RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS A LOS ALMACENES DE REPUESTOS .....	93
TABLA N° 28 Calculo de tasa de crecimiento del VAB comercial nacional trimestral T1 .....	95
TABLA N° 29 PROYECCIÓN DE LA OFERTA .....	95

TABLA N° 30 BALANCE OFERTA - DEMANDA.....	96
TABLA N° 31 EJEMPLO CÁLCULO COSTOS - PVP .....	97
TABLA N° 32 DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE VENTA AL PÚBLICO.....	98
TABLA N° 33 PRODUCTOS -INCOLCA (COLOMBIA).....	109
TABLA N° 34 PRODUCTOS JINNAN FOCUS BEARING - CHINA .....	110
TABLA N° 35 PRODUCTOS YANCHENG XINIL AUTOPARTS - CHINA .....	110
TABLA N° 36 PRODUCTOS HUBEI LIANSHONG-ENGINE PARTS CO. LTDA – CHINA ....	111
TABLA N° 37 MUEBLES Y ENSERES.....	117
TABLA N° 38 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SISTEMA INFORMÁTICOS.....	118
TABLA N° 39 INVERSIÓN FIJA .....	118
TABLA N° 40 GASTOS DE CONSTITUCIÓN .....	118
TABLA N° 41 EJEMPLO CÁLCULO DE COSTO Y PVP DE PRODUCTOS.....	119
TABLA N° 42 INVENTARIO INICIAL .....	119
TABLA N° 43 SUELDO GERENTE.....	121
TABLA N° 44 SUELDO CONTADORA .....	121
TABLA N° 45 GASTO ARRIENDO LOCAL.....	121
TABLA N° 46 GASTO SERVICIOS BÁSICOS .....	121
TABLA N° 47 SUMINISTROS DE OFICINA.....	122
TABLA N° 48 GASTOS DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS.....	122
TABLA N° 49 SUELDO VENDEDOR.....	123
TABLA N° 50 GASTO PUBLICIDAD .....	123
TABLA N° 51 TOTAL CAPITAL DE TRABAJO.....	123
TABLA N° 52 INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO .....	124
TABLA N° 53 ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN .....	126
TABLA N° 54 INGRESOS PROYECTADOS .....	127
TABLA N° 55 INFLACIÓN PROMEDIO .....	129
TABLA N° 56 COSTOS DE INVENTARIOS PROYECTADOS .....	130
TABLA N° 57 HISTORIAL SALARIO BÁSICO UNIFICADO.....	132
TABLA N° 58 PROYECCIÓN REMUNERACIÓN -GERENTE.....	132
TABLA N° 59 PROYECCIÓN REMUNERACIÓN CONTADORA .....	133
TABLA N° 60 PROYECCIÓN GASTO ARRIENDO .....	133
TABLA N° 61 PROYECCIÓN GASTOS SERVICIOS BÁSICOS .....	133
TABLA N° 62 PROYECCIÓN GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA.....	134
TABLA N° 63 PROYECCIONES DEPRECIACIONES ACTIVOS FIJOS .....	135
TABLA N° 64 PROYECCIONES GASTOS ADMINISTRATIVOS .....	136
TABLA N° 65 PROYECCIONES SUELDO VENDEDOR.....	136
TABLA N° 66 PROYECCIONES GASTO PUBLICIDAD .....	137

TABLA N° 67 PROYECCIONES GASTOS DE VENTA.....	137
TABLA N° 68 DATOS DEL FINANCIAMIENTO.....	138
TABLA N° 69 GASTOS FINANCIEROS (INTERESES).....	138
TABLA N° 70 PAGOS CAPITAL (PRÉSTAMO).....	138
TABLA N° 71 AMORTIZACIÓN.....	139
TABLA N° 72 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL.....	141
TABLA N° 73 TABLA IMPUESTO A LA RENTA 2018 PERSONAS NATURALES.....	142
TABLA N° 74 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS.....	142
TABLA N° 75 FLUJO DE CAJA PROYECTADA.....	143
TABLA N° 76 TASA DE RENDIMIENTO MEDIO (TRM).....	144
TABLA N° 77 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN.....	147
TABLA N° 78 RELACIÓN COSTO – BENEFICIO.....	148
TABLA N° 79 RESUMEN EVALUACIÓN FINANCIERA.....	149
TABLA N° 80 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS.....	165
TABLA N° 81 IMPACTO ECONÓMICO.....	165
TABLA N° 82 IMPACTO EMPRESARIAL.....	166
TABLA N° 83 IMPACTO AMBIENTAL.....	167
TABLA N° 84 MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS.....	168

**ÍNDICE DE CUADROS**

CUADRO N° 1 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA .....	25
CUADRO N° 2 PRINCIPALES ACTIVIDADES DEL CANTÓN TULCÁN.....	34
CUADRO N° 3 SIMBOLOGÍA DE FLUJOGRAMAS .....	56
CUADRO N° 4 MATRIZ DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....	66
CUADRO N° 5 ESTRATEGIAS MARKETING OFERTANTES .....	100
CUADRO N° 6 ESTRATÉGIAS DE MARKETING A APLICAR .....	101
CUADRO N° 7 MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO .....	105
CUADRO N° 8 MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....	106
CUADRO N° 9 FLUJOGRAMA DE PROCESO DE IMPORTACIÓN .....	113
CUADRO N° 10 FLUJOGRAMA DE PROCESO DE COMPRA .....	115
CUADRO N° 11 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN .....	116
CUADRO N° 12 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES - GERENTE.....	157
CUADRO N° 13 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES - CONTADOR.....	158
CUADRO N° 14 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES - VENDEDOR .....	159
CUADRO N° 15 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES – AGENTE DE ADUANA (AUXILIAR) .....	159
CUADRO N° 16 LISTA DE BIENES SUJETOS A CONTROL .....	182

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1 VARIACIÓN MENSUAL IPC JUNIO 2017 – JUNIO2018.....	34
GRÁFICO N° 2 PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN TULCÁN - 2020.....	37
GRÁFICO N° 3 FÓRMULA CÁLCULO VAN.....	53
GRÁFICO N° 4 TIPO DE VEHÍCULO .....	77
GRÁFICO N° 5 MARCAS DE VEHÍCULO .....	78
GRÁFICO N° 6 OTROS VEHÍCULOS .....	79
GRÁFICO N° 7 PARTES DE CARRO QUE NECESITA MAS MANTENIMIENTO.....	80
GRÁFICO N° 8 FRECUENCIA EN REALIZAR MANTENIMIENTO AUTOMOTRIZ .....	81
GRÁFICO N° 9 REPUESTOS PREFERIDOS .....	82
GRÁFICO N° 10 FACTOR DE PREFERENCIA DEL CLIENTE .....	83
GRÁFICO N° 11 IMPORTANCIA DEL ASESORAMIENTO .....	84
GRÁFICO N° 12 SECTOR ESTRATÉGICO (ALMACÉN).....	85
GRÁFICO N° 13 SATISFACCIÓN CON LOS ALMACENES DE REPUESTOS EN TULCÁN ...	86
GRÁFICO N° 14 CIUDADES DONDE COMPRAN LOS REPUESTOS .....	87
GRÁFICO N° 15 MAPA DE MACROLOCALIZACIÓN DE TULCÁN .....	105
GRÁFICO N° 16 MAPA DE MICROLOCALIZACIÓN DE TULCÁN .....	107
GRÁFICO N° 17 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA .....	112
GRÁFICO N° 18 LOGOTIPO.....	151
GRÁFICO N° 20 PROFORMA JINAN FOCUS BEARING.....	185
GRÁFICO N° 21PROFORMA INCOLCA -COLOMBIA .....	186
GRÁFICO N° 22 PROFORMA SOFTWARE .....	187
GRÁFICO N° 23 ENTREVISTA PROPIETARIAIA "PACE CAR 2" .....	188
GRÁFICO N° 24 ENTREVISTA PROPIETARIO "IRADIGA" .....	188
GRÁFICO N° 25 ENTREVISTA VENDEDOR "TRACTO DIESEL" .....	189
GRÁFICO N° 26 ENCUESTAS .....	189

## PRESENTACION

El presente trabajo de investigación busca conocer la factibilidad de la creación de una importadora y comercializadora de repuestos automotrices en la ciudad de Tulcán, Provincia del Carchi.

**Capítulo 1.** Presenta el diagnóstico situacional referente a los aspectos socioeconómicos del lugar donde se pretende implementar la empresa, como actividades económicas, situación económica de la población, situación geográfica siendo este aspecto muy importante ya que se encuentra en zona de frontera; la base legal respecto a la actividad del proyecto, mediante la recopilación de datos de fuentes institucionales.

**Capítulo II.** Presenta el Marco Teórico, estructurado en tres partes que son términos generales, términos referentes a la importación, términos específicos de la actividad y términos financieros, bajo la investigación de fuentes bibliográficas, respetando las citas de los conceptos y fundamentando un análisis en relación a la actividad de la empresa.

**Capítulo III.** Presenta el estudio de mercado, en donde se analizan las características del mercado meta, de la oferta y demanda existentes, estableciendo así el grado de aceptación, los costos del producto a ofertar y el dinamismo oferta-demanda existente en la localidad respecto al tipo de productos a ofrecer.

**Capítulo IV.** Presenta el estudio técnico donde se analiza el lugar estratégico donde se localizará la empresa, diagrama de flujo de las actividades a realizarse, además de la infraestructura, bienes materiales, tecnológicos, recurso humano y económico necesario para el funcionamiento de la empresa.

**Capítulo V.** Presenta el Estudio Financiero donde se determina el presupuesto de ingresos, gastos, los estados financieros proyectados, y los evaluadores financieros tales como la tasa de rendimiento medio, el valor actual neto, tasa interna de retorno, TIR descontada, periodo de

recuperación de la inversión, relación costo – beneficio, punto de equilibrio. Con el objetivo de determinar la viabilidad del proyecto.

**Capítulo VI.** Presenta la estructura organizativa y funcional de la empresa, lo que permitirá llevar procesos ordenados desde el inicio de funcionamiento de la empresa.

**Capítulo VII.** Presenta el análisis de los impactos tanto positivos como negativos que podría generar el proyecto,

Finalmente se muestran las conclusiones y recomendaciones, con el objetivo de que el proyecto sea una herramienta útil para todo aquel que busque una guía de proyectos similares tanto para el área educativa como para el inversionista.

## **CAPÍTULO I**

### **Diagnóstico Situacional**

#### **Antecedentes**

El cantón Tulcán es la capital de la provincia del Carchi, ubicada en la frontera Norte del Ecuador, colinda jurisdiccionalmente de la siguiente manera: al norte con La República de Colombia; al Sur con los cantones Huaca y Montufar, Espejo y Mira; al Este con la Provincia de Sucumbíos y al Oeste con la Provincia de Esmeraldas. Políticamente está organizada en dos parroquias urbanas Tulcán y González Suárez; y nueve parroquias rurales: El Carmelo, Julio Andrade, Maldonado, Pioter, Tobar Donoso, Tufiño, Urbina, El Chical y Santa Martha de Cuba. Su población es de 86.498 habitantes al 2014 (Fuente SNI)

Se observa que, tanto en el Cantón Tulcán como en el resto de la provincia, la economía se basa principalmente en el comercio, debido a su situación geográfica de frontera, siendo así la tercera provincia en generar rentas por importaciones y exportaciones para el país luego de Guayas y Pichincha, luego está la agricultura. Otro de los sectores potenciales es el de Transporte, entre ellos, el de carga pesada con cerca de 86 empresas según base de datos de la Agencia Nacional de Tránsito (ANT) de las cuales 33 son filiales de la Asociación de Transporte Pesado del Carchi con casi 2000 vehículos entre camiones, trailers, tanqueros, volquetas, otros. Siendo la flota pesada más grande del país. Existen algunas razones por las que se ha dado este fenómeno, entre ellos es la alta demanda de transporte de la papa hacia otras ciudades del Ecuador, y la movilización de carga internacional lo que permite que existan varias empresas y vehículos de transporte pesado, que no sólo suplen las necesidades de transporte internas del Carchi, sino que también son solicitadas por empresas de otras provincias del país. Éste hecho genera la necesidad de adquirir repuestos para su mantenimiento regular y preventivo. Sin embargo, en la actualidad no existe la oferta necesaria

que abastezcan la demanda ya sea en variedad, marcas y precios. Convirtiéndolo en una oportunidad de mercado, al existir una gran demanda y a su vez una baja oferta de repuestos vehiculares para carros de carga pesada a diesel.

Se debe tomar en cuenta que, Carchi al ser provincia fronteriza con Colombia y en especial la ciudad de Tulcán, el dinamismo de su economía está en constante cambio ya sea de manera positiva al activarse el comercio con la presencia de compradores del vecino país; o de manera negativa como ha sucedido en los últimos tres años que por la devaluación de la moneda colombiana, la ciudadanía prefiera comprar en las ciudades fronterizas de Colombia, especialmente en Ipiales, mercadería de cualquier tipo, incluidos los repuestos automotrices afectando el mercado local y llevando al cantón y la provincia a una depresión económica.

En el área Automotriz a escala Nacional según cifras de la Federación de Transporte Pesado del Ecuador (Fenatrape) en la actualidad el parque automotor de carga pesada es de aproximadamente 220 mil unidades de las cuales 35 y 40 mil sobrepasan los 32 años de vida útil que es el tiempo máximo de operatividad reglamentaria (Revista Vistazo, 2017). Esto representaría una subida a la venta de repuestos para poder alargar la durabilidad de los automotores que circulan, lo que significa una mirada positiva para el sector de auto repuestos.

Según Marcelo Ruiz, director de la Cámara de la Industria Automotriz (CINAE), 2015 en el nuevo reglamento aprobado el 29 de diciembre del 2014 por el Comité de Comercio Exterior (COMEX), los aranceles a las partes y piezas a ser ensambladas (CKD o kit de montaje) subieron del 5% al 15% a excepción de los productos de la Unión Europea, también se debe tomar en cuenta las nuevas exigencias del Reglamento Técnico Ecuatoriano del Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) sobre rotulación y elementos mínimos de seguridad, que exige se incorporen el nombre del producto, la marca comercial y el país de origen, como

también el lote, la fecha de producción y la razón social del fabricante. Todo debe estar en español y de forma visible en la etiqueta o embalaje.

### **1.1. Objetivo General**

Conocer la situación actual del entorno de la ciudad de Tulcán para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos en la perspectiva de la implementación de una empresa importadora y comercializadora de repuestos.

### **1.2. Objetivos Específicos**

- Identificar el marco legal pertinente al tema de importación y comercialización de autopartes.
- Identificar las actividades económicas y los factores que inciden su desarrollo.
- Caracterizar los aspectos sociales de la población relacionados al proyecto.
- Investigar las tendencias tecnológicas necesarias para la implementación de la propuesta.

### **1.3. Variables – Indicadores**

Las variables son ámbitos de análisis que serán analizados a través de sus correspondientes indicadores. El comportamiento de las variables está en constante cambio o actualización y su análisis es de vital importancia para el desarrollo de la investigación; por lo tanto, los indicadores se convierten en instrumentos de investigación claves para pasar de ideas abstractas a unidades medibles y observables.

#### **1.3.1. Variable 1: Marco Legal**

- Constitución de la República del Ecuador
- Código de Trabajo
- Ley Orgánica de Desarrollo Fronterizo.
- Ley de Aduanas

- Código orgánico de la producción, comercio e inversiones
- Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Ley de Gestión Ambiental
- INEN
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

### **1.3.2. Variable 2: situación Económica**

- Actividades Económicas
- Población Económicamente Activa (PEA) Cantón Tulcán
- Población sectores Económicos
- Inflación
- Situación comercio Exterior y aduanera en la zona fronteriza
- Tipo de cambio

### **1.3.3. Variable 3: Aspectos Sociales**

- Empleo
- Nivel de Educación
- Planificación de desarrollo social (acción política)
- Migración

### **1.3.4. Variable 4: Aspectos Tecnológicos**

- E- Business (Negocios electrónicos)

## 1.4. Matriz de Relación Diagnóstica

**CUADRO N° 1 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA**

Objetivo General	Objetivos Específicos	Variables	Indicadores	Técnicas y Herramientas	Tipo de Fuente
	Identificar el marco legal pertinente al tema de importación y comercialización de autopartes.	Marco Legal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Constitución de la República del Ecuador</li> <li>• Código de Trabajo</li> <li>• Ley Orgánica de Desarrollo Fronterizo.</li> <li>• Ley de Aduanas</li> <li>• Código orgánico de la producción, comercio e inversiones</li> <li>• Servicio de Rentas Internas (SRI)</li> <li>• Ley de Gestión Ambiental</li> <li>• INEN</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisión Documental</li> <li>• Internet</li> </ul>	<p>Fuente secundaria</p> <p>Fuente secundaria</p>
Conocer la situación actual del entorno de la ciudad de Tulcán para identificar aliados, oponentes, oportunidades y riesgos en la perspectiva de implementar una empresa importadora y comercializadora de repuestos de vehículos.	Identificar las actividades económicas y los factores que inciden su desarrollo.	Factores económicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades Económicas</li> <li>• Población Económicamente Activa (PEA) Cantón Tulcán</li> <li>• Población sectores Económicos</li> <li>• Inflación</li> <li>• Situación comercio Exterior y aduanera en la zona fronteriza</li> <li>• Tipo de cambio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisión Documental</li> <li>• Internet</li> </ul>	<p>Fuente secundaria</p> <p>Fuente secundaria</p>
	Caracterizar los aspectos sociales de la población relacionados al proyecto.	Aspectos sociales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Empleo</li> <li>• Nivel de Educación</li> <li>• Planificación de desarrollo social (acción política)</li> <li>• Migración</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisión Documental</li> <li>• Internet</li> </ul>	<p>Fuente secundaria</p> <p>Fuente secundaria</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigar las tendencias tecnológicas necesarias para la implementación de la propuesta.</li> </ul>	Aspectos Tecnológicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• E -Business (negocios electrónicos)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisión Documental</li> <li>• Internet</li> </ul>	<p>Fuente secundaria</p> <p>Fuente secundaria</p> <p>Fuente Secundaria</p>

**Fuente de Información:** Investigación Directa

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### **1.5. Metodología.**

Es una disciplina del conocimiento que ayuda a sistematizar el conjunto de técnicas, métodos y procedimientos que se debe seguir durante el desarrollo de un trabajo de investigación.

Para el desarrollo de cada una de las variables a investigar como son: marco legal, situación económica, aspectos sociales y aspectos tecnológicos; se utilizará la investigación bibliográfica, y la herramienta investigativa “análisis documental” que consiste en la obtención, análisis y comprensión de la información requerida a través de fuentes secundarias como son documentos, páginas web, libros, archivos, boletines de las instituciones reguladoras del Estado. Así mismo, se aplicará trabajo de campo para levantar de forma directa los datos pertinentes para transformarlos en información que sustenten el trabajo de grado.

### **1.6. Desarrollo de la Matriz Diagnóstica**

#### **1.6.1. Identificación del Marco Legal Pertinente a las importaciones**

Las leyes y reglamentos aplicados en Ecuador son parte fundamental para el desarrollo de un proyecto, ya que debe estar enmarcados a lo legal. Así tenemos las siguientes siendo la principal la Constitución.

#### **- Constitución de la República del Ecuador**

**Art 304 y 306 en la Sección Séptima de la Política Comercial**, señalan que “se debe desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos, impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo. Propiciará las importaciones necesarias para los objetivos del desarrollo.”

Si bien el proyecto está encaminado a la importación, se debe recalcar que las autopartes en su mayoría son bienes que no se producen en Ecuador, lo que no afectaría a la industria ecuatoriana.

- **Código de Trabajo**

**Art. 3.- Libertad de trabajo y contratación.** – “El trabajador es libre para dedicar su esfuerzo a la labor lícita que a bien tenga. Ninguna persona podrá ser obligada a realizar trabajos gratuitos, ni remunerados que no sean impuestos por la ley...”

El desarrollo del proyecto está enmarcado en lo que este código estipula, al ser de libre elección, bajo los parámetros lícitos correspondientes.

- **Ley Orgánica de Desarrollo Fronterizo.**

Esta ley fue aprobada el jueves 3 de mayo del 2018 por la Asamblea Nacional, con el objetivo de dar énfasis especial, en seguridad, economía, desarrollo social, entre otros, a las zonas de frontera, y dentro de esta nueva Ley, el énfasis de apoyo económico se hace presente con los siguientes artículos

El **art 3 y Art. 4** señala del fomento de la productividad y desarrollo de intercambio comercial en los sectores fronterizos, mediante incentivos y regulaciones específicas y medios como la homologación y simplificación aduanera y de control

Los **Art 30 y 31** del capítulo cuarto - desarrollo socio económico, habla sobre la responsabilidad del Estado para asegurar el desarrollo socio económico de los cantones fronterizos mediante estímulos como; líneas de crédito preferenciales, procedimientos de contratación pública en favor a las unidades económicas populares establecidas en zonas de frontera y La exoneración total o parcial de tributos de acuerdo a la ley y la exoneración de aranceles en la importación de equipos y maquinaria para nuevas inversiones productivas asentadas en las zonas fronterizas

**Art 39 y Art. 41 Sobre el Desarrollo Comercial e Industrial** exige a los Gads, impulsar el desarrollo de la infraestructura destinada a la actividad comercial, artesanal e industrial

fronteriza, tales como centros de acopio, silos, mercados, ferias libres, patios industriales. Preferencia para convertirse en ZEDE (Zonas Especiales de Desarrollo Económico) como un destino aduanero, para desarrollar servicios logísticos tales como: almacenamiento de carga con fines de consolidación y desconsolidación, clasificación, etiquetado, empaque, reempaque, refrigeración, administración de inventarios, manejo de puertos secos o terminales interiores de carga, coordinación de operaciones de distribución nacional o internacional de mercancías (...).

Esta ley se constituye una oportunidad para la presente propuesta y nuevos emprendimientos de forma general, al facilitar las condiciones para promuevan el desarrollo socioeconómico local.

#### - **Ley de Aduanas**

Según la SENA (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador), pueden importar todas las personas Naturales o Jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país que hayan sido registrados como importador en el sistema ECUAPASS y aprobado por la Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, s.f.)

Para obtener el registro de importador, son necesarios algunos requisitos como: Ruc, Firma electrónica, usuario en Ecuapass; procesos que se realizarán en las respectivas instituciones regulatorias.

Las restricciones o prohibición de importación de ciertos productos se encuentran en la página web del organismo regulador de Comercio Exterior en el Ecuador (COMEX)

Los procesos y documentos para la importación y desaduanización se los encuentra en la página de la SENA, así mismo los canales de aforo para el despacho de las mercancías, y los valores a pagar en tributos por los productos importados como:

- **AD-VALOREM** (Arancel Cobrado a las Mercancías)
- **FODINFA** (Fondo de Desarrollo para la Infancia)
- **ICE** (Impuesto a los Consumos Especiales)
- **IVA** (Impuesto al Valor Agregado) Corresponde al 12% sobre: Base imponible +  
ADVALOREM + FODINFA + ICE

El conocimiento de esta ley es fundamental al momento de emprender una iniciativa de comercio internacional. Ya que da las pautas de los requisitos a cumplir, limitaciones y factores contractuales a tener en cuenta para concretar contratos de importación.

- **Código orgánico de la producción, comercio e inversiones**

**Art. 19.- Derechos de los inversionistas.** - Se reconocen los siguientes derechos a los inversionistas:

- a) La libertad de producción y comercialización de bienes y servicios lícitos, socialmente deseables y ambientalmente sustentables, así como la libre fijación de precios, ¡a excepción de aquellos bienes y servicios cuya producción y comercialización estén regulados por la Ley;
- b) La libertad de importación y exportación de bienes y servicios con excepción de aquellos límites establecidos por la normativa vigente y de acuerdo con lo que establecen los convenios internacionales de los que Ecuador forma parte;

Los siguientes artículos se enfocan de manera general lo relacionado al comercio exterior

**Art 103, 104 y 105** habla de las normas fundamentales como ámbito de aplicación, principios fundamentales y zonas aduaneras.

**Art 107 al art 146** explica toda la normativa general para los procesos de la obligación aduanera, las exenciones, las operaciones aduaneras, las declaraciones aduaneras, control aduanero.

**Art. 147 al 153** sobre La normativa para el régimen de importación, explican las importaciones para el consumo, admisión temporal, reposición de mercancías con franquicias arancelarias, depósitos aduaneros, sin experimentar modificación alguna, según se determine en el reglamento.

La realización del proyecto se encuentra bajo los parámetros expresados en este código, ya que permite la libertad de importación y comercialización de bienes lícitos, y señala la manera como deben ser manejados los bienes que entran al país según reglamentos aduaneros, lo que permite ser una oportunidad para el desarrollo de la propuesta.

#### - **Servicio de Rentas Internas (SRI)**

El Sri es una institución pública que gestiona la política tributaria del Ecuador, se basa en las siguientes leyes y reglamentos

- Código tributario,
- Ley de régimen tributario interno,
- Reglamento para aplicación ley de régimen tributario interno, LORTI.

Dentro de la Ley de Régimen Tributario Interno encontramos.

**Art. 52 Objeto del impuesto.** - Se establece el Impuesto al Valor Agregado (IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización (...).

En el caso de las importaciones, los reglamentos se los prescribe en la Ley de Régimen Tributario Interno en el siguiente artículo:

**Art. 59 Base imponible en los bienes importados.** - La base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor en aduana los impuestos, aranceles, tasas, derechos, recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes.

- **Servicio Ecuatoriano de Normalización (INEN)**

La Ley del Sistema Ecuatoriano de Calidad tiene como objetivo regular la calidad de productos y servicios circulantes dentro del país y en concordancia con las regulaciones internacionales.

Para la normalización de la importación y comercialización de autopartes (ckd) la ley exige:

Procedimiento para la obtención del certificado de reconocimiento (formulario INEN 1), para el control de bienes importados que deben cumplir con reglamentos técnicos, RTE, INEN y normas técnicas ecuatorianas, RTE, INEN de carácter obligatorio Según la CONCAL:

**Art. 1.-** Los bienes importados que consten en la “lista de Bienes Sujetos a Control”, referidos en el Anexo 1 de la Resolución 009-2009 del CONCAL, deberán obtener el Certificado de Reconocimiento (Formulario INEN-1) previo a su importación; dicho documento será requerido junto con la declaración aduanera y a su vez sujetos de control por parte de la Corporación Aduanera Ecuatoriana.

**Art 4.-** Para los lubricantes y autopartes, que constan en el Anexo 1 de la Resolución 009-2009 del CONCAL, que no cuenten con las opciones señaladas en el artículo 2 de esta resolución, el importador o consignatario debe presentar los certificados de conformidad o licencias, los reportes o informes de ensayo y fichas técnicas que demuestren el cumplimiento con Normas Internacionales de Producto o

La normalización y etiquetados de los productos importados que identifica origen, material de fabricación, tipo de producto, año de fabricación entre otros que exige el Inen es fundamental en las importaciones, y para el desarrollo del proyecto se volvería una desventaja por el tiempo y dinero que representa cumplir con el parámetro exigido.

### 1.6.2. Factores Económicos

Identificar los factores económicos que inciden en el desarrollo del cantón Tulcán, y permiten visualizar el dinamismo del mercado, que es donde se plantea desarrollar el proyecto

#### - Actividades Económicas

Según el PD y OT del cantón Tulcán 2015-2019 las principales actividades económicas según la Población Económicamente Activa (PEA) son:

**TABLA N° 1 OCUPACIÓN DE LA POBLACIÓN**

<b>Indicador: 2010 Población Ocupada en:</b>	<b>Total</b>	<b>Urbano</b>	<b>Rural</b>
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	8.419,00	1.013,00	7.136,00
Comercio al por mayor y menos	7.339,00	6.334,00	1.005,00
Sector público	5.223,00	4.430,00	793,00
Trasporte y almacenamiento	3.370,00	2.837,00	533,00
Administración pública y defensa	2.541,00	2.179,00	362,00

**Fuente de Información:** PD y OT del Catón Tulcán 2015- 2019

**Realizado** por: La Autora

**Año:** (2018)

Dentro del Cantón Tulcán se estima que existen 86 empresas de transporte pesado entre compañías, anónimas, limitadas y cooperativas con una aproximado de 1800 socios y un parque automotor de casi 2000 vehículos entre camiones, remolques y turbos según los datos proporcionados por la ANT (2017) y en concordancia con la Asociación de Transporte Pesado del Carchi, lo que lo convierte en una demanda muy grande de mantenimiento vehicular y por ende una oportunidad de mercado.

### - Población Económicamente Activa (PEA) Cantón Tulcán

La Población Económicamente Activa que son las personas mayores de 15 años en el Cantón Tulcán corresponde a 37.380 habitantes (según el Censo 2010) representando el 43.21% de su población total (86.498 habitantes). De esta el 73.59% se concentra en Tulcán y a excepción de Julio Andrade que representa el (10.29%) en el resto de las parroquias rurales se distribuye en menor proporción.

Los datos presentados coinciden en las diferentes fuentes consultadas tales como PD Y OT del Cantón Tulcán, y el Servicio Nacional de Información (SNI).

### - Población sectores Económicos

Dentro del cantón se identifica que el sector terciario es el que prevalece con un porcentaje del 62.46%, incluye sectores como comercio, transporte, comunicaciones, centro de llamadas, finanzas, turismo, hotelería, ocio, cultura, espectáculos, la administración y los servicios públicos, mientras que dentro de las actividades que generan mayor ingreso al Cantón son las de comercio al por mayor y menor y lo relacionado a la reparación de vehículos auto mores y motocicletas.

**TABLA N° 2 SECTORES ECONÓMICOS DEL CANTÓN TULCÁN**

Ocupados en	Población	%
Sector Primario	8.244,00	24,95 %
Sector Secundario	4.159,00	12,59 %
Sector Terciario	20.639,00	62,46 %
<b>Total</b>	<b>33.042,00</b>	<b>100 %</b>

**Fuente de información:** PD y OT del Catón Tulcán 2015- 2019

**Realizado por:** La Autora

**Año:** (2018)

## CUADRO N° 2 PRINCIPALES ACTIVIDADES DEL CANTÓN TULCÁN

Clasificación CIU -Actividad Principal	%
Comercio al por mayor y al por menor – reparación de vehículos automotores y motocicletas	39.8%
Administración pública y defensa - planes de seguridad social de afiliación obligatoria	22.8%
Industrias Manufactureras	11.7%

**Fuente:** SNI – INEC, Censo económico 2010

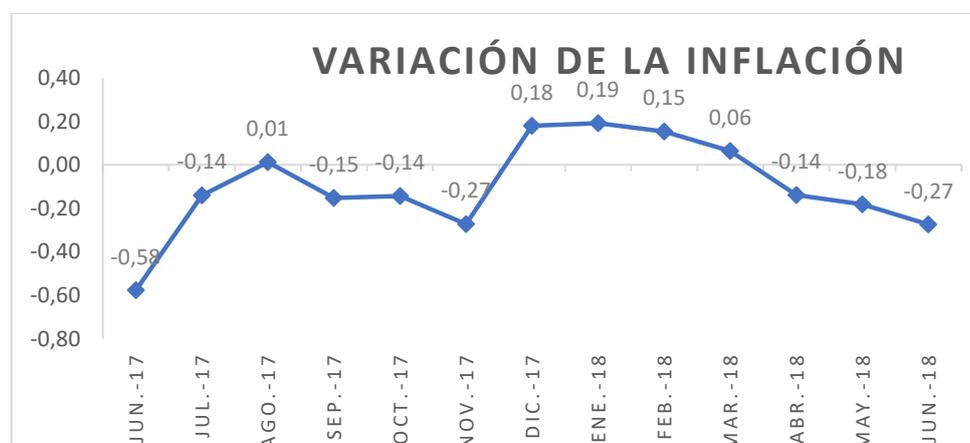
**Elaborado por:** La Autora

**Año:** (2018)

### - Inflación

La inflación permite conocer el comportamiento del mercado y la economía del país a través del Índice de precios al consumidor (IPC), y como se observa en el Gráfico N° 1 durante los 3 primeros meses del 2018 la tasa de inflación ha sido negativa, o deflación. Datos que, según Vicente Albornoz, decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de Las Américas, en una entrevista del Diario el Comercio dice “existen dos factores que inciden en ésta tendencia; el primero es un ajuste de precios a la baja, tras un periodo de bonanza que influyó para que Ecuador se encarezca, y la segunda es una menor demanda, que obliga a las empresas, industrias y comerciantes a reducir los márgenes de ganancia, ya sea con promociones que permite vender con más facilidad.” (COMERCIO, 2015)

### GRÁFICO N° 1 VARIACIÓN MENSUAL IPC JUNIO 2017 – JUNIO 2018



**Fuente de Información:** Banco central del Ecuador

**Elaborada por:** La Autora

**Año:** (2018)

- **Situación comercio Exterior y aduanera en la zona fronteriza**

En el país hay once distritos aduaneros, entre ellos se encuentra el de Tulcán siendo el quinto en generar mayores recaudaciones después de Guayaquil, Esmeraldas, Quito y Manta. Entre los productos que más entran al país a través de este distrito son los del capítulo 87, 48 y 33 correspondiente a vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres sus partes y accesorios (18%); papel y cartón (11,1%), manufacturas de pasta celulosa, aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética (5,9%), según datos de la Senae (2008).

- **Tipo de cambio**

Las tasas de cambio son el factor principal que incide directamente en el flujo comercial en las zonas fronterizas, en lo que respecta a la zona Norte en frontera con Colombia, la devaluación del Peso colombiano más la apreciación del Dólar, genera una brecha significativa de desventaja para el comercio en la zona de frontera del lado ecuatoriano es decir, un dólar se vuelve más caro con respecto a la otra moneda, produciendo precios más económicos y atractivos para el ecuatoriano en el país vecino como ha venido sucediendo en los últimos 3 años, y primer semestre del 2018, según la tabla N° 3

**TABLA N° 3 TIPO DE CAMBIO - PESOS COLOMBIANOS/1 DÓLAR**

<b>TIPO DE CAMBIO DÓLAR - PESO COLOMBIANO</b>				
<b>por cada dólar</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018 -1er semestre</b>
promedio	2743	3051	2951	2850
max	3356	3435	3093	2984
min	2361	2834	2838	2705

**Fuente de Información:** Banco de la República Colombia (2018)

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### 1.6.3. Aspectos Sociales

El análisis de los aspectos sociales es fundamental para el desarrollo de un proyecto en determinada zona, ya que hay que tomar en cuenta indicadores importantes como los culturales, la educación, los movimientos migratorios y las tasas de empleo, entre otros, los mismos que permitirá evaluar la viabilidad del proyecto, según el comportamiento de su población. Así se tiene.

#### - Empleo

La población del Cantón Tulcán se encuentra empleada principalmente en las actividades de comercio, agrícolas, transporte y administración pública, siendo la agrícola la que genere mayor ingreso en el sector rural, mientras que la de administración pública en el sector urbano.

La falta de industrialización y comercio formal en el cantón ha permitido el siguiente diagnóstico: la mayor participación de empleo es por cuenta propia (27,00%) empleados privado (22,5%), jornaleros y peones (20,8%) y empleado público (14,4%) según datos del censo de Población y Vivienda del 2010

#### - Nivel de Educación

**TABLA N° 4 TASA DE ASISTENCIA POR NIVEL DE EDUCACIÓN**

<b>Niveles de Educación</b>	<b>%</b>
<b>Básica</b>	94,00%
<b>Primaria</b>	94,15%
<b>Secundaria</b>	72,61%
<b>Bachillerato</b>	64,16%
<b>Superior</b>	22,20%

**Fuente de Información:** INEC 2010 -GAD MT

**Elaborada por:** La Autora

**Año:** 2018

**TABLA N° 5 VARIABLES DE EDUCACIÓN**

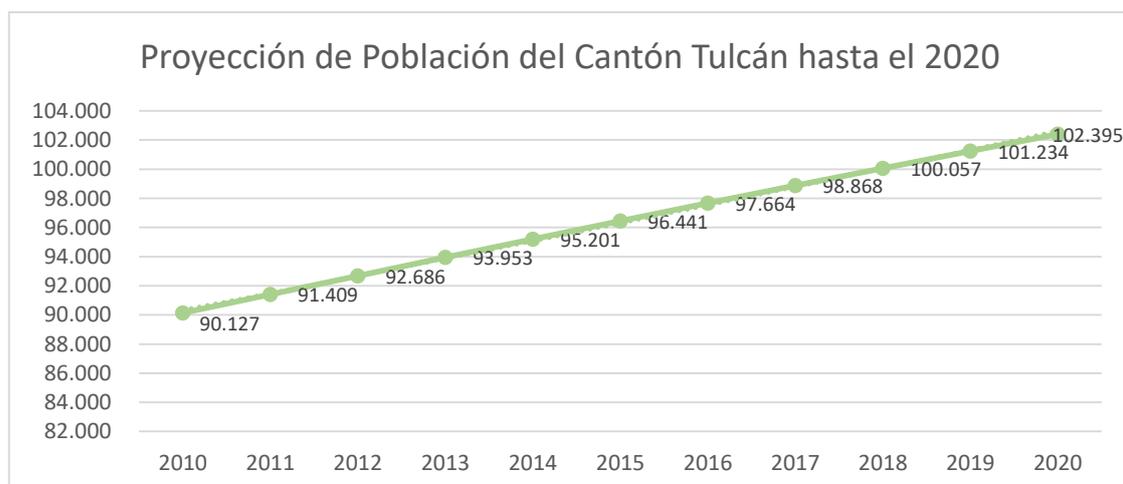
Escolaridad de la Población	Analfabetismo	Cobertura Equipamiento	y Entidad responsable de la Gestión
8.9 años	5.47%	84.01%	Ministerio de Educación

**Fuente de Información:** INEC 2010 -GAD MT

**Elaborada por:** La Autora

**Año:** 2018

Según los datos presentados en la tabla N° 5, se puede concluir que la educación de la población del Cantón es media, puesto que el porcentaje de personas que han culminado los estudios superiores es muy bajo; lo que permite una carencia de desempeño laboral más técnicos en las diferentes áreas de trabajo en el sector.

**GRÁFICO N° 2 PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN TULCÁN HASTA EL 2020**

**Fuente de Información:** INEC 2010

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Según los datos del gráfico N° 2, se determina que la tasa de crecimiento de la población proyectada es del 1.22, y es fundamental para el desarrollo de cualquier proyecto social o económico; dependiendo de la relación de género proyectada se obtiene planificación para futuras fuentes de trabajo dependiendo de la actividad a la cual se dedican, según la cultura y sus costumbres productivas; y según el Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial (PD y

OT) del Cantón Tulcán 2015-2019 la relación Hombre- Mujer se presenta de la siguiente manera:

- Masculinidad: (0.97/1) es decir una razón de 97 hombres por cada cien mujeres
- Femenidad: (1.03/1) es decir, una razón de 103 mujeres por cada cien hombres)

- **Migración**

La inmigración constituye un factor importante para el desarrollo socioeconómico de una población, y más aún en las zonas de frontera como el caso de la ciudad de Tulcán, que está propensa al cambio repentino de su población migratoria sin un control adecuado. Siendo las personas colombianas las que más han ocupado el territorio tanto rural como urbano especialmente por el conflicto interno de guerrilla que ha sufrido por muchos años.

Para el 2016 según las cifras del Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana del Ecuador, el número de colombianos reconocidos había llegado a 57.325 siendo el 95.2%, de un total de 60.253 refugiados.

Según la (ACNUR, 2016) el 30% de los migrantes permanece cerca de la frontera, en regiones poco desarrolladas y con servicios básicos limitados. En lo que respecta a la provincia del Carchi el porcentaje de refugiados reconocidos es del 8.92% al 2016.

"Hasta septiembre de 2017, más de 1.500 ciudadanos venezolanos habían pedido asilo en Ecuador, y en agosto de 2017 se registró una cifra mensual récord de 222 solicitudes de ingreso al país, Entre el 2016 y 2017 cerca de 236.000 venezolanos ingresaron a Ecuador, de los cuales sólo una cuarta parte se quedaron en el país según datos de la Acnur y citado por (NACIONAL, 2018)

#### **1.6.4. Aspectos Tecnológicos**

Investigar las actualizaciones tecnológicas que se utilizan en el mundo de las negociaciones son necesarias para la implementación del desarrollo de la propuesta

##### **- E -Business (Negocios Electrónicos)**

Las actuales transacciones de mercados se ven influenciadas por la tecnología, y más aún si se trata de comercio exterior, como es el caso de las importaciones, en donde los proveedores se encuentran en otro país. En la actualidad existen empresas que facilitan los trámites de negocios en la red, llamados los E -Business o negocios electrónicos, dentro de ello está el “Ecommerce Institute” con sede en Argentina, es una organización sin fines de lucro de carácter regional que desarrolla y apoya la economía digital en diferentes países latinoamericanos junto con las Cámaras y Asociaciones nacionales de Comercio Electrónico o relacionadas con la Economía Digital en LATAM. Como en Ecuador con La Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico (CECE) (INSTITUTE, s.f.)

Es un hecho que la dinámica de compra en el mundo ha cambiado , ahora los consumidores realizan diferentes compras en internet a través de plataformas de E-commerce o comercio electrónico y Ecuador no es la excepción, tan sólo en el 2017, las transacciones online generaron 800 millones de dólares en el mercado ecuatoriano y el 35% son usuarios regulares que hacen algún tipo de compra en las tiendas virtuales, además se estima que para el 2020 el valor de la industria del comercio electrónico sobrepasará el billón de dólares según Leonardo Ottati director de la CECE (Tabares, 2018)

Pese a que hay una tendencia que sigue en aumento, el e-commerce tiene algunos retos que deben considerar los emprendedores, como por ejemplo brindar seguridad en el manejo y protección de datos, experiencia de consumo y que los negocios adopten esta herramienta digital para vender más

Ésta mirada al comercio electrónico brinda al inversionista, emprendedor o empresario una nueva visión de manejo de negocios, con el objetivo de llegar a más clientes, acceder a nuevos proveedores nacionales e internaciones y facilitar de manera segura las transacciones monetarias.

### 1.7. Matriz de Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos (Aoor)

**TABLA N° 6 MATRIZ DE ALIADOS, Oponentes, Oportunidades Y RIESGOS (Aoor)**

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Constitución de la República del Ecuador</li> <li>- Código de Trabajo</li> <li>- Ley Orgánico de Desarrollo Fronterizo</li> <li>- Negocios Electrónicos -E Business</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Demora en el proceso de desaduanización</li> <li>- Exigencias del Inen</li> <li>- Diferencial cambiario actual entre las monedas de Colombia y Ecuador</li> <li>- Servicio de mantenimiento de las mismas casas comerciales de los vehículos ubicadas en las ciudades de Ibarra y Quito</li> </ul>
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Provincia con el parque automotor de carga pesada más grande del país con 1875 vehículos de carga pesada en el cantón</li> <li>- 1195 vehículos aprox. Con más de 10 años de antigüedad</li> <li>- Desarrollo empresarial en el Cantón</li> <li>- Pocos ofertantes de repuestos automotrices para carros a diesel.</li> <li>- Pocos importadores directos de repuestos para carros a diesel.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Débil desarrollo comercial de Tulcán</li> <li>- Inestabilidad en políticas tributarias</li> </ul>

**Fuente de Información:** Investigación de campo

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### **1.8. Identificación Oportunidad Inversión**

El alto crecimiento del transporte de carga pesada tanto en el Cantón Tulcán como en el resto de la provincia del Carchi, la permanente necesidad de asistencia técnica de reparación o mantenimiento de los vehículos y la poca oferta de repuestos automotrices específicos para los vehículos de carga pesada, ha permitido visualizar una oportunidad de mercado en el sector para la implementación de una importadora y comercializadora directa de repuestos automotrices para los vehículos de transporte pesado a diesel que ayudaría a satisfacer en gran parte las necesidades de los transportistas, como la adquisición de los mismos sin necesidad de viajar a otra ciudad y perder días de trabajo que es uno de los principales inconvenientes al momento de hacer una reparación o mantenimiento del vehículo.

Los aliados que se determina en la matriz AOOD son las diferentes leyes que apoyan el comercio e inversión privada, entre ellas la de Desarrollo Fronterizo, que facilita y apoya según sus artículos, el desarrollo de entes económicos dentro de la zona con el objetivo de dinamizar la economía del cantón que durante los últimos 3 años ha permanecido deprimida; otro aliado son los E - business o negocios electrónicos que permite al empresario llegar a más clientes y también facilita el acercamiento empresarial con compañías internacionales para importar ciertos productos como es el caso de la plataforma virtual ALIBABA que permite un contacto directo con productores de repuestos ubicados en China.

Es importante identificar los oponentes y riesgos, mismos que son menores a las oportunidades y aliados del proyecto, y que en algunos casos podrían cambiar como el diferencial cambiario con respecto a la moneda Colombia, favoreciendo al comercio en la zona fronteriza de Ecuador o que se podría agilizar como el caso de los trámites de importación.

## **CAPÍTULO II**

### **Marco Teórico**

#### **2.1. Introducción**

En este capítulo se presentará un conjunto de términos que fundamentan la investigación; su importancia radica en facilitar la comprensión del tema. Se presenta tres grupos como son términos generales relacionados al área empresarial, económica, administrativa; términos específicos relacionados al área en la que el proyecto se va a enfocar como es el campo automotriz; términos técnicos como los financieros y términos de estudio de mercado, importantes para el desarrollo de proyectos.

Para la estructuración de las terminologías es importante el uso de la investigación bibliográfica, ya que el análisis de conceptos de diversos autores, permitirá llegar a una conclusión y a un entendimiento más amplio de los términos utilizados.

#### **2.2. Objetivos**

- Fundamentar teóricamente mediante la conceptualización de términos el desarrollo presente trabajo de grado
- Facilitar la comprensión del trabajo al lector

#### **2.3. Conceptualización de Términos Generales**

La teoría de la administración científica de Frederick Taylor publicada en su libro “Principios del Management Científico” busca como objetivo lograr eficiencia industrial y administrativa en las empresas, a través de los cuatro principios que son:

- **Planeación.** - Cambiar los métodos informales o improvisación de trabajo por métodos basados en procedimientos científicos.

- **Preparación.** – Seleccionar, entrenar y desarrollar a cada trabajador de acuerdo a las necesidades de la empresa, como también preparar el equipamiento y la distribución física necesaria.
- **Control.** -Se debe controlar el trabajo para asegurar que se ejecute de acuerdo a las políticas y normas establecidas y según el plan establecido
- **Ejecución.** – Dividir el trabajo en lo posible de manera igual entre mandos y trabajadores

Por lo que para fundamentar esta teoría importante para el desarrollo de las empresas a continuación se presenta conceptualizaciones de términos que permitan lograr el objetivo de la teoría que es aplicar métodos de ciencia a los problemas de la administración para el desarrollo de proyectos o nuevas empresas y lograr su eficiencia industrial o comercial.

### **2.3.1. Empresa**

Según manifiesta (Real Academia Española, 2018) en su definición acerca de la empresa, establece que esta es una "Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.", es por esto que se puede establecer que esta organización está conformada por un grupo personas dedicadas a alguna actividad productiva con fines lucrativos, en la cual se utilizan un sinnúmero de recursos económicos, materiales y técnicos.

La empresa, sin duda alguna es un centro en donde se intercambian ciertos elementos a cambio de una prestación económica "Entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados"(García y Casanueva, 2017, pag3), por lo que se puede definir que estas son uno de los pilares fundamentales de la economía de los países.

### **2.3.2. Comercialización**

“Proceso Social y de Gestión a través del cual los distintos grupos e individuos obtienen lo que necesitan y desean, creando, ofreciendo e intercambiando productos con valor para otros” (Kotler, 1992) refiere a que tomando en cuenta que los bienes y servicios que se produce en una empresa tienen que ser comercializados para que esta tenga un rédito económico y por ende genere una rentabilidad que satisfaga las necesidades de inversión de los accionistas de esta.

(Smith, 1759) en su libro Investigación sobre la naturaleza y las causas de las riquezas de la Naciones propone que “En toda producción el único fin y propósito es el consumo; y el interés del productor debiera atenerse solamente hasta donde sea preciso para la promoción del consumidor.” lo que se convierte en una acción encaminada a introducir bienes o servicios al mercado.

### **2.3.3. Administración**

La administración es un proceso en donde el dueño de una empresa u organización toma medidas económicas en las actividades del trabajo, según menciona el libro la administración moderna escrito por (Reyes Ponce, 2004)“La administración es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de coordinar un organismo social” (p.14).

En los diferentes tipos de administración (Reyes Ponce, 2004)indica que:

“Según esta teoría, una función social debe considerarse de orden público cuando interviene en ella una autoridad soberana, precisamente con ese carácter. Función privada será, por el contrario, aquella en que no exista intervención directa de una autoridad soberana, o bien, que tal intervención no se realice precisamente bajo ese carácter (...)”. (Reyes Ponce, 2004, pág. 38).

Con esta conceptualización se puede definir que las dos formas habituales de administración es la pública y privada en donde la primera responde a gestionar funciones sustantivas del gobierno y por ende atender y satisfacer las necesidades de la población con la finalidad de generar un bienestar social en la colectividad; la administración privada responde a organismos que funcionan de manera independiente del estado, los cuales responden a garantizar el bien común del negocio implementado mediante la generación de réditos económicos mediante una gestión adecuada.

#### **2.3.4. Comercio**

“Uno de los puntos más básicos y queridos dentro del pensamiento de Foronda es el comercio. Su importancia es el capital; la grandeza de las naciones, el aumento de población, la felicidad de los pueblos, depende del comercio. (...) un gran apartado al tema dice “sobre lo honroso que es la profesión del Comercio”: considera que es la solución de los problemas de una nación. “(...) asegura que el comercio y la cultura, no los títulos ni un pasado glorioso, son los motores de la Nación, de su bienestar, como se puede desprender de esta frase que puede considerarse como una declaración de principios.” (Azpiazu, pág. 30)

Otra forma de comercio en la actualidad es el electrónico al cual (El UNIVERSO, 2018) expresa:

El crecimiento del comercio electrónico, Puyredón señaló que se registran tasas sostenidas de crecimiento en comercio electrónico del 30% en los últimos cinco años. (...) las cifras del comercio electrónico del país indican un crecimiento de doble dígito en comparación a los resultados presentados el año pasado, cuando los negocios por internet alcanzaron los \$ 800 millones en Ecuador, según Leonardo Otatti, director de la Cámara Ecuatoriana de Comercio Electrónico. (El UNIVERSO, 2018)

Con estos conceptos se puede apreciar la importancia del comercio, que va desde tiempos atrás en la era de la Nobleza, donde era mal visto, sin tomar en cuenta su verdadera importancia,

siendo una de las bases principales para el adelanto de cualquier nación; hasta la actualidad en donde vemos su evolución con la tecnología abriendo camino al comercio electrónico.

### **2.3.5. Provincia Fronteriza**

La Cepal indica que las áreas fronterizas internacionales son áreas especiales, entre sus razones explica: Zonas rezagadas en su desarrollo económico y social con los peores indicadores sociales y económico respecto de otras regiones del país. Débil presencia del Estado (...). Mayor vulnerabilidad de las poblaciones migrantes (...). (Martínez Pizarro, 2011, pág. 2)

Como se puede observar ser una provincia fronteriza, antes que tener ventajas, a falta de una presencia débil del Estado, estas se han convertido en zonas especiales, en muchos casos peligrosas, con una mayor pobreza que las zonas centrales de los países, cuando deberían ser referente de economía gracias a la cercanía con los vecinos países.

### **2.3.6. Devaluación de la moneda**

(Ramos, 2016) afirma sobre el contrabando que.

Así como las cosas tienen un valor, las monedas de los países (pesos, dólares, reales, libras esterlinas, etc.) también tienen un valor determinado. La devaluación es la disminución en el valor de la moneda nacional en comparación con otras monedas extranjeras. En la actualidad, Colombia es uno de los países de América Latina que registra una mayor devaluación con respecto al dólar. (Ramos, 2016)

Según el diario El comercio en su publicación relacionada a la devaluación de la moneda expresa que:

La falta de una moneda propia, como sucede en los países vecinos, Ecuador ha tenido que recurrir a medidas como la fijación de salvaguardias sobre artículos extranjeros.

Por lo que según el Gobierno es un mecanismo ante la apreciación del dólar y la devaluación de las monedas vecinas. (COMERCIO, 2015)

La devaluación de la moneda es una medida de protección a la economía de la nación, este caso no aplica a Ecuador al no tener una moneda propia, lo que propició un incremento de aranceles a las importaciones en el 2015 al 2017

### **2.3.7. Socioeconómico**

El nivel socioeconómico es una estructura jerárquica basada en la acumulación de capital económico y social. Es una escala predictiva que nos informa de manera indirecta el poder adquisitivo de una familia, representando con esto la capacidad de una familia a acceder a un conjunto de bienes y de estilos de vida (Saldivar Hernandez, 2014).

“El nivel socioeconómico (NSE) es una forma de caracterizar estructuralmente los mercados de productos y servicios en una sociedad; es decir un intento clasificatorio de la población según posibilidades de acceso a los mismos” (Universidad Nacional del Nordeste, 2010) esto quiere decir que la palabra socioeconómico es un sistema de medición de la capacidad adquisitiva de la población

## **2.4. Conceptualización de términos de comercio exterior**

### **2.4.1. Importación**

La (SENAE, s.f.) en su página web establece que el proceso de importación “Es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo Régimen de Importación al que se haya sido declarado”. Tomando en cuenta esta conceptualización en el país este es el ente que se encarga de establecer los parámetros técnicos para que todos los productos foráneos que ingresan a la nación cumplan con los lineamientos establecidos.

Por otra parte (Borízov & Makárova, 1965) en su libro titulado Diccionario de Economía Política establecen que “Introducción de mercancías, capitales y servicios extranjeros en el mercado interior de un país. A la importación de un país corresponde la exportación de otro”.

Con lo que se concreta la definición de que un proceso de importación es ingresar productos extranjeros al país bajo parámetros legales.

#### **2.4.2. Aranceles**

Es la nomenclatura oficial de mercaderías clasificadas con la determinación de los gravámenes que deben causarse con motivo de la importación y/o la exportación. La clasificación se la realiza por grupos de productos. (...) comúnmente los aranceles se aplican a las importaciones, para proteger los negocios, la agricultura y la mano de obra de la nación contra la competencia extranjera en todo el mercado. (Osorio Arcila, 2006, pág. 20)

En el Ecuador se podría considerar que el incremento económico de las tasas es insuficiente para enfrentar el deterioro en la balanza de pagos en la nación, las restricciones cuantitativas incluidas en la disposición emitida por el gobierno implican una disminución del 35% en el valor CIF de las importaciones para un conjunto de 23 posiciones arancelarias y una depreciación del 30% (Arguello , 2010)

Entonces se puede deducir que arancel son los valores que se deben pagar para la importación de una mercadería a una nación con el fin de proteger la economía local, esto puede ser tanto bueno como malo ya que muchos productos que no se producen en el país tendrían un valor más elevado complicando su adquisición por parte de la ciudadanía.

#### **2.4.3. Contrabando**

El ex fiscal del Ecuador Galo Chiriboga, en la revista Perfil Criminológico dice que el contrabando:

Se trata de un fenómeno que se ha generalizado en nuestra cultura, en nuestro modo de vida, el contrabando es legitimado en los mecanismos de intercambio comercial que

sustentan la cultura nacional. Más allá de las iniciativas productivas está el uso especulativo del dinero, de capitales oportunistas, del negocio fácil y la ganancia desproporcionada basada en la intermediación, más que en una producción que introduce valor agregado. (...) la tipificación del contrabando como delito (COIP Art.301 y ss.), ha desarrollado un esfuerzo de institucionalización del sistema aduanero, a, a través del Servicio Nacional de Aduana, SENAE. (Chiriboga, 2015, pág. 2)

El contrabando es una actividad que en el imaginario binacional se asocia con el paso Tulcán Ipiales para unir a Ecuador y Colombia lo señala (Ruíz, 2015)

Rumichaca se configura como un enclave fortificado desde el punto de vista institucional pero de gran permeabilidad para los flujos de comercio, sobre todo el informal, en el tramo urbano de Tulcán-Ipiales. El contrabando como actividad delictual (economía ilegal), suele reportarse por la prensa acompañado de las problemáticas propias de las llamadas economías informales, concebida como una modalidad urbana, de alta evasión tributaria y trabajo precario. (Ruíz, 2015, pág. 5)

El contrabando consiste en la introducción o la extracción ilegal de mercancías de un país. La concurrencia de esta conducta ilícita no sólo afecta patrimonialmente al Estado sino que también lo hace de manera extensiva a la industria nacional (Calvachi, 2018).

## **2.5. Conceptualización de Términos específicos de la Actividad**

### **2.5.1. Repuestos Automotrices**

Todo automóvil está compuesto por una infinidad de partes que trabajan en sinergia para que este funcione correctamente por lo que se puede definir al término repuesto automotriz como la “pieza o parte de un vehículo destinada a sustituir otra que realiza una función análoga, para eliminar un defecto o avería, o bien para mejorar las prestaciones. En general, el término se toma como sinónimo de recambio.” (Motorgiga, 2018).

El recambio de una parte automotriz se la realiza cuando esta sufre un desperfecto, debido a la fatiga, ruptura o porque la vida útil ya ha llegado a su fin.

### 2.1.1. Vehículos a Diesel

Según (Grupo Carman, 2017) en su blog empresarial describe que “Los vehículos a diesel son vehículos en los cuales sus motores son de combustión interna, el mismo tipo de motor que usan la mayoría de los coches, a excepción de los eléctricos.”

Para el (Grupo Carman, 2017) El motor a diesel provee una serie de beneficios para el transporte de carga pesada debido a las siguientes características:

- **Uso de combustible a diesel.** – combustible con alto rendimiento.
- **Alta eficiencia térmica.** -la alta tasa de expansión permite que el calor se disipe por el exceso de aire en la mezcla
- **No requieren sistema de ignición de alto voltaje.** – Evita la necesidad de un sistema de ignición para lograr la combustión al igual que los motores de gasolina
- **Longevidad.** – aproximadamente es el doble de la vida útil de los motores a gasolina, ya que son motores muy robustos y de material muy resistente.
- **Más amigables con el ambiente.** – el contenido de monóxido de carbono en el escape de los motores a diesel es mínimo comparado con los de gasolina
- **Mayor torque.** – los motores de camiones (diesel) producen mayores torques por desplazamiento que los de gasolina útil para mover cargas pesadas
- **Potencia.** -los avances que se han logrado en los motores a diesel, son simples modificaciones como la adaptación de motores diesel turbocargados, lo que permiten un gran incremento en su potencial

Todas estas características hacen que los camiones (motores a diesel) sean vehículos aptos para la carga pesada, por lo que mantenimiento y reparación deben ser con productos de buena calidad al igual que su motor y trabajo.

### **2.1.2. Mantenimiento Automotriz**

El término mantenimiento se define como “(...) el proceso de comprobaciones y operaciones necesarias para asegurar a los vehículos el máximo de eficiencia, reduciendo el tiempo de parada para repararlos. La estructura del mantenimiento de los vehículos sostiene una relación directa con su categoría y con las condiciones en que éstos dan servicio” (Torres, 1996, pág. 121)

En el Campo vehicular es indispensable realizar el mantenimiento de nuestro vehículo de manera programada o no, a sabiendas que el auto es un medio de transporte indispensable, que nos permite cubrir grandes distancias para trasladarnos de un lugar a otro con confianza y seguridad.

Dentro de lo que es mantenimiento automotriz se puede definir que existen dos tipos, el preventivo y correctivo; el primero es el que el dueño del automotor realiza un chequeo de forma programada permitiendo tener al auto en buen estado y en el segundo tipo es cuando el automóvil sufre un desperfecto de forma súbita, producto del uso constante.

## **2.2. Conceptualización de Términos Financieros**

### **2.2.1. Presupuesto**

(Burbano Ruiz, 2015) en su libro titulado PRESUPUESTO establece que:

La función de los buenos presupuestos en la administración de un negocio se comprende mejor cuando estos se relacionan con los fundamentos de la administración, (...). El control presupuestario es el medio de mantener el plan de operaciones dentro de los límites preestablecidos por la administración (Burbano Ruiz, 2015, pág. 23).

El proceso de realizar un presupuesto se podría definir como una manera de generar una proyección de las operaciones de la empresa, este siempre está continuamente desarrollando un proyecto de manera general y pertinente. (Haime, 2008) afirma ‘El presupuesto es un plan

financiero que detalla las operaciones e inversiones de una entidad, (...). Por lo tanto, los presupuestos son herramientas de la administración para planear y controlar´´. (pp.149-150).

### **2.2.2. Gastos Operativos**

Los denominados gastos preoperativos son una terminología que se utiliza para denominar el proceso de invertir un capital cuya finalidad sea la de iniciar una empresa, (De la Torre, 2015) propone que “no existe una definición de gastos preoperativos no obstante se considera que todos los gastos incurridos en la etapa preparativa constituyen gastos preoperativos”.

Para la implementación de un negocio o cualquier fuente que produzca un rédito económico como regla general se establece que siempre debe existir una inversión y por ende un gasto por el mismo hecho de que se debe comprar ciertos implementos necesarios para implementar el establecimiento (terrenos, mobiliario, edificaciones, etc.; técnicamente hablando a esto se lo podría denominar o llama activos de la empresa

### **2.2.3. Estados Financieros**

También llamados “Estados Contables” son una parte esencial de la contabilidad en un establecimiento como lo son las empresas. (Rodriguez, 2015) dice que:

Son métodos o herramientas que son utilizados con la finalidad de presentar su situación financiera a una fecha establecida, incluso da a conocer las diversas actividades que se realizan en determinada empresa con el objetivo de obtener flujo de dinero es decir ingresos y egresos. (...) entre los principales estados financieros se encuentran: el Estado de Resultados, el Estado de flujo de efectivo, el estado de situación o balance general. (Rodriguez, 2015)

Algunos de los principales objetivos de los estados financieros son los de generar un sistema de información que les permita a las personas encargadas de la contabilidad estar al día con los resultados económico que genera la empresa, adicional le permite comparar varios periodos financieros con los actuales, con el fin de tener un control total de la información.

### 2.2.4. Valor Actual Neto (VAN)

Para los autores (Johnson & Melicher, 2000) el Valor Presente Neto (VPN) “es la diferencia entre PVCI que es el valor presente de los flujos de entrada efectivo y PVCO, que es el valor presente de los flujos de salida de efectivo”. (p.325)

#### GRÁFICO N° 3 FÓRMULA CÁLCULO VAN

$$\text{VPN} = \text{PVCI} - \text{PVCO}$$

$$\text{VPN} = \sum_{t=1}^n \frac{CF}{(1+k)^t} - I$$

**Fuente de Información:** Libro Administración Financiera

**Elaborado por:** Johnson Robert & Melicher, Ronald

**Año:** 2018

Para morales (Morales, 2017) columnista de la página web economipedia:

El valor actual neto sirve para generar dos tipos de decisiones: en primer lugar, ver si las inversiones son efectuales y en segundo, ver qué inversión es mejor que otra en términos absolutos. Los criterios de decisión van a ser los siguientes. (Morales, 2017).

- VAN > 0: el proyecto, generará beneficios
- VAN = 0: el proyecto no generará ni beneficios, ni pérdidas
- VAN < 0: el proyecto generará pérdidas, por lo que deberá ser rechazado

### 2.2.5. Tasa interna de Retorno (TIR)

Esta terminología se define como:

“La Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de interés o rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto”. (Sevilla, 2017)

Para (Sevilla, 2017) el criterio de selección será el siguiente; donde “k” es la tasa de descuento de flujos elegida para el cálculo del VAN

- Si  $TIR > 0$ ; el proyecto de inversión será aceptado
- Si  $TIR = 0$ ; el proyecto no generaría ni pérdidas ni ganancias
- Si  $TIR < 0$ ; el proyecto debe rechazarse

El TIR es el encargado de anticipar de manera positiva y negativa una tasa anual que mide el rendimiento que se genera en una inversión en una determinación de tiempo, el mismo que ayuda de manera significativa a determinar el nivel máximo de interés que es aceptable para determinar un préstamo y por ende determinar si es procedente o no financiar una inversión sin que ésta ocasione una pérdida o mejor aún genere una rentabilidad

#### **2.2.6. Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)**

El Periodo de Recuperación de la Inversión o más conocido por su acrónimo PRI, es el plazo que se le otorga a una empresa, bien esta sea grande, mediana o pequeña, para que pueda recuperar el dinero que invirtió para iniciar con su proyecto y por lo tanto la persona que realizó la inversión pueda ver sus réditos en un tiempo bajo de inversión.

El Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) (Córdoba, 2012) indica que:

El periodo de recuperación es el número esperado de años que se requieren para que se recupere una inversión original. Es un proceso muy sencillo donde se suman los flujos futuros de efectivo de cada año, hasta que el costo inicial del proyecto del capital quede por lo menos cubierto. (Córdoba, 2012, pág. 263)

**Periodo de Recuperación de la Inversión = Inversión / Utilidad Promedio**

#### **2.2.7. Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio se define como una herramienta financiera que permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos y se expresa en valores, porcentajes y/o unidades, se apoya en un análisis que relaciona el costo-volumen-utilidad. (...) también se lo conoce como punto muerto o “break even

point”. Se trata de un instrumento para el análisis y decisiones de distintas situaciones de la empresa, entre ellas: volumen de producción y ventas necesarias para no perder ni ganar, planeación de resultados, fijación de precios y de niveles de costos fijos y variables, etc. (Gándara, 2004, pág. 8)

La fórmula para el cálculo del Punto de Equilibrio es:

$$PE = \frac{\text{Gastos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

### 2.2.8. Costos Operacionales

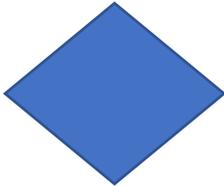
Los costos operacionales tienen la finalidad de generar una ayuda a las personas que administran la empresa para facilitar la toma de decisiones y gestionar de mejor manera el centro; dentro de estos se pueden identificar los siguientes:

- **Costos fijos:** Son los que tienen un carácter de fijación estándar frente al volumen de producción
- **Costos variables:** Estos son los que varían según el aumento o disminución del monto de producción.

### 2.2.9. Flujogramas

El Flujograma es un instrumento que permite la representación gráfica de un proceso dentro de una empresa, representa gráficamente actividades, hecho, y relaciones de todo tipo, con símbolos como se muestra en el siguiente cuadro

**CUADRO N° 3 SIMBOLOGÍA DE FLUJOGRAMAS**

SIMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	Inicio o Término de Proceso	Indica el inicio o fin de proceso
	Actividad	Muestra la actividad a desarrollarse
	Sentido de Flujo	Define el orden en que debe ejecutarse los procesos
	Decisión	Indica el punto en donde debe tomar decisión entre caminos alternativos. Se escribe una pregunta
	Demora	Representa el retraso en el proceso, cuellos de botella
	Documento	Representa un documento relacionado al proceso
	Inspección	Indica la verificación y revisión de algo en calidad o cantidad
	Almacenamiento Interno	Indica almacenamiento de los productos en las bodegas

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

## 2.3. Conceptualización de términos referentes el Estudio de Mercado

### 2.3.1. Proyectos

Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana. (...) el proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporciona insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general. (Baca Urbina, 2001, pág. 2)

Proyecto es la planificación de diversas actividades con el objetivo de investigar la factibilidad de algo que pueda solucionar alguna necesidad de las personas o simplemente el aprovechamiento de alguna oportunidad puede ser económica

### 2.3.2. Proceso

“Conjunto de actividades que interactúan, las cuales transforman elementos de entrada en resultados. Los elementos de entrada para un proceso son generalmente resultados de otros procesos. Los procesos de una organización son generalmente planificados y puestos en práctica bajo condiciones controladas para aportar valor” (Oficina Nacional de Normalización, 2001)

Según la (USAID, 2015) en su documento “Guía de elaboración de procedimientos” indica que en los procesos:

No existe una forma correcta o incorrecta de elaborar un procedimiento. Sin embargo, y dependiendo de la cultura organizacional y el nivel de competencias de los recursos humanos, pueden elegirse alguno de los distintos modelos o formatos que mejor se adecuen a cada organización:

- **Descriptivo:** se establece a través de un relato secuencial de las actividades y tareas que se deben realizar, pueden ser documentos que requiere del usuario una lectura completa y detallada para poder identificar sus responsabilidades
- **De pasos:** Suele aplicarse a procesos cortos, con resultados previsibles y concretos. Básicamente, se trata de un listado numerado de actividades que

dependiendo del nivel de complejidad, puede subdividirse en las tareas que las componen

- **Flujogramas o Diagrama de Flujo:** Consisten en la representación gráfica de la secuencia en que se realizan las operaciones de un proceso y/o el recorrido de la información o los materiales utilizados, asociados a los sectores o funciones involucrados en cada actividad identificada.

Los procesos son importantes para llevar un orden en las actividades a realizarse dentro de una empresa, para conectar recursos que conviertan los elementos de entrada en elementos de salida o resultados que solucionan inconveniente y facilitan el logro de objetivos y métodos

### 2.3.3. Estudio de Mercado

El estudio de mercado busca Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado, o la posibilidad de brindar un mejor servicio que el que ofrecen los productos existentes en el mercado, determina la cantidad de bienes o servicios que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios, propone dar una idea al inversionista del riesgo que su producto corre de ser o no aceptado en el mercado. (Baca Urbina, 2001, pág. 14).

Según (Kotler, Bloom, & Hayes, El Marketing de Servicios Profesionales, 2004), un proyecto eficaz de estudio de mercado tiene cuatro etapas básicas:

- **Establecimiento de los objetivos del estudio y definición del problema que se intenta abordar:** El primer paso en el estudio es establecer sus objetivos y definir el problema que se intenta abordar
- **Realización de investigación exploratoria:** Antes de llevar a cabo un estudio formal, los investigadores a menudo analizan los datos secundarios, observan las conductas y entrevistan informalmente a los grupos para comprender mejor la situación actual.
- **Búsqueda de información primaria:** Se suele realizar de las siguientes maneras:
  - Investigación basada en la observación

- Entrevistas cualitativas
  - Entrevista grupal
  - Investigación basada en encuestas
  - Investigación experimental
- **Análisis de los datos y presentación del informe:** La etapa final en el proceso de estudio de mercado es desarrollar una información y conclusión significativas para presentar al responsable de las decisiones que solicitó el estudio

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado, es decir ayuda a determinar que porción de la población comprará un producto o servicio, basado en variables como género, edad, nivel de ingresos, edad. (Leon, 2015)

#### **2.3.4. Demanda**

Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado, (...) para determinar la demanda se emplean herramientas de investigación de mercado, a la que se hace referencia en otras partes (investigación estadística o de campo). (Baca Urbina, 2001, pág. 17).

Para el autor (Baca Urbina, 2001) existen dos tipos de demandas:

- **Demanda insatisfecha.** – el producto existente no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado
- **Demanda satisfecha.** – en la que lo ofrecido en el mercado es exactamente lo que se requiere.

Para (Louis Boone and Daniel Kurtz; Negocios contemporáneos, 2011) La identificación de la demanda se basa en las necesidades insatisfechas de los consumidores meta en relación con el producto o servicio a ofrecer. Así se sigue el siguiente proceso.

- **Seleccionar un mercado objetivo.** Identificar el mayor grupo de personas con poder adquisitivo, su disposición a comprar y la autoridad para hacerlo. Esto se convertirá en la base de clientes.
- **Realizar estudios de mercado.** Se debe tomar nota de la segmentación del mercado (o características) en áreas tales como la geografía (región, población y densidad), demografía (edad, género, ingresos, tamaño de la familia y ocupación), y psicográficos (estilo de vida, las actitudes, el comportamiento y la personalidad) en los ajustes empresa-consumidor y la industria, el diseño, y los ingresos por ventas en los entornos de negocio a negocio.
- **Analizar el mercado.** Extraer los datos e identificar patrones de comportamiento, tales como las tendencias de crecimiento, los rangos de ingresos, la concentración de los grupos étnicos, las preferencias personales y hábitos de compra. Orientarse al propósito para entender exactamente qué factores podrían influir o motivar a los miembros de la población objetiva a comprar el producto o servicio que se promueve.
- **Enganchar las opiniones y perspectivas de los clientes potenciales y proveedores de servicios actuales.** Sus opiniones y visión pueden ayudar a evitar accidentes potenciales y proporcionar estrategias alternativas para los futuros desafíos y la competencia. Las estadísticas son útiles, pero no pueden proporcionar el cuadro total

### 2.3.5. Oferta

Para los autores (Fisher & Espejo, 2004) del Libro Mercadotecnia, la oferta se refiere a las “cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado”.

El autor (Andrade Espinoza, 2006) autor del libro Diccionario de la economía define que la oferta “es el conjunto de propuestas de precios que se hacen en el mercado para la venta de bienes y servicios,

Por lo tanto la oferta es todo aquello que está disponible en el mercado para que los consumidores puedan adquirir y satisfacer sus necesidades

### **2.3.6. Mercadotecnia**

Es un área funcional de la empresa que se encarga de diseñar un producto con las características tangibles e intangibles que satisfagan las necesidades de un mercado o de un segmento de mercado (...) quien juega un papel importante en la producción y distribución del producto es la Mercadotecnia. (Castro Corrales, 1997, pág. 18)

Para (Castro Corrales, 1997) la “Mercadotecnia” está formada de cuatro variables controlables que son:

- Producto.
- Precio
- Plaza
- Promoción

Mercadotecnia entonces sería la acción de crear la estrategia para promocionar algo con lo que los consumidores logren satisfacer las necesidades, busca llegar a ellos de la manera más atrayente posible

### **2.3.7. Producto**

Según la Autora (Castro Corrales, 1997) en su libro Mercadotecnia describe el Producto como:

El conjunto de características tangibles e intangibles que satisfacen las necesidades y deseos de los consumidores. Estos pueden ser Productos o Servicios. (...) casi siempre

se le otorga más importancia al producto que al servicio, pero no se debe olvidar que los servicios son fundamentales en Mercadotecnia (Castro Corrales, 1997, pág. 15)

El producto es el bien tangible o intangible que busca satisfacer las necesidades del consumidor, se debe reconocer que tanto servicios que son los intangibles, como los productos que son los tangibles son de suma importancia.

### **2.3.8. Precio**

Es la asignación de un valor a un producto y/o servicio, para que puedan realizar los intercambios en una economía; en la sociedad de un país y por supuesto en la empresa. (...) existen varios métodos para fijar el precio, uno de ellos es de acuerdo con la competencia. (Castro Corrales, 1997, pág. 16).

Entonces se concluye que el precio es el valor que se le da a los productos o servicios con el fin de poder intercambiarlos, y que puedan generar rentabilidad a sus productores

### **2.3.9. Plaza**

Esta variable ayuda a hacer llegar el producto y los servicios desde la fábrica hasta el último consumidor. Los mayoristas que son las instituciones y personas que venden productos en grandes cantidades y los minoristas que con las instituciones y personas que venden productos en pequeñas cantidades; hacen posible que el producto llegue al cliente (Castro Corrales, 1997, pág. 16)

Como se puede observar en el concepto de la autora referenciada, la plaza es simplemente el lugar donde se encuentran los ofertantes con el objetivo de poder llegar a los consumidores con el producto o servicio ofrecido.

### **2.3.10. Promoción**

Consiste en dar a conocer el producto y/o servicio a través de distintas actividades promocionales, las más usual es la publicidad que se apoya en los medios de comunicación masiva (televisión, radio, periódico, revistas) para promocionar los productos y servicios (Castro Corrales, 1997, pág. 17).

La promoción en resumen es la acción de dar a conocer el producto o servicio a los consumidores de la manera más innovadora posible.

## **CAPÍTULO III**

### **Estudio de Mercado**

#### **3.1. Introducción**

Según Kotler, Bloom y Hayes en su libro “El Marketing de Servicios Profesionales” afirman que el estudio de mercado “consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específico que afronta una organización”. Es decir, es la búsqueda de información acerca de los clientes, competidores y el mercado donde se prevé ingresar, que permitirá tomar decisiones empresariales, y permitirá crear un plan de negocios.

El proceso de un estudio de mercado se basa en el planteamiento de Objetivos, un análisis de la situación actual, Planificación, Recolección de Información y Análisis de Resultados.

#### **3.2. Objetivo General**

Identificar las características del mercado del cantón Tulcán, al cual se desea ingresar, en la perspectiva de implementar una empresa importadora y distribuidora de autopartes,

#### **3.3. Objetivos Específicos**

- Analizar la oferta existente relacionada a la propuesta de negocio y su incidencia en el mercado.
- Identificar la demanda y sus características
- Definir las características del producto a ofertar
- Analizar los precios del mercado.
- Analizar las estrategias de marketing.

### **3.4. Variables – Indicadores**

#### **3.4.1. Oferta**

- Ofertantes existentes en Tulcán y su capacidad
- Características de la oferta
- Tipo y marca de producto ofertado
- Precios del mercado

#### **3.4.2. Demanda**

- Población
- Segmento de mercado
- Muestra
- Gustos y preferencias

#### **3.4.3. Producto**

- Productos de mayor demanda
- Características
- Procedencia de productos

#### **3.4.4. Precios**

- Precios de la competencia
- Determinación de precios

#### **3.4.5. Estrategias de Marketing**

- 4Ps de marketing

### 3.5. Matriz de Investigación de Mercados

**CUADRO N° 4 MATRIZ DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Variable</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica</b>	<b>Fuente</b>
<b>Analizar la oferta existente relacionada a la propuesta de negocio y su incidencia en el mercado.</b>	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofertantes existentes en Tulcán y su capacidad</li> <li>• Características de la oferta</li> <li>• Tipo y marca de producto ofertado</li> <li>• Precios del mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> <li>• Entrevista</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Secundaria</li> <li>Primaria</li> <li>Primaria</li> <li>Primaria</li> <li>Primaria</li> </ul>
<b>Identificar la demanda y sus características</b>	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Población</li> <li>• Segmento de mercado</li> <li>• Muestra</li> <li>• Gustos y preferencias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documental</li> <li>• Encuesta</li> <li>• Encuesta</li> <li>• Documental</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Secundaria</li> <li>Primaria</li> <li>Primaria</li> <li>Secundaria</li> </ul>
<b>Definir las características del producto a ofertar</b>	Producto	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos de mayor demanda</li> <li>• características</li> <li>• Procedencia de productos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> <li>• Encuesta</li> <li>• Encuesta</li> <li>• Encuesta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Primaria</li> <li>Primaria</li> <li>Primaria</li> <li>Primaria</li> </ul>
<b>Analizar los precios del mercado</b>	Precios	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precios de la competencia</li> <li>• Determinación de precios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta</li> <li>• Documental</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Primaria</li> <li>Secundaria</li> </ul>
<b>Analizar las estrategias de marketing.</b>	Estrategias de Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 4Ps de Marketing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entrevista</li> <li>• Documental</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Primaria</li> <li>Secundaria</li> </ul>

**Fuente De Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### **3.6. Metodología**

Para el desarrollo del Estudio de Mercado, es importante tener un acercamiento directo con los actores que están inmersos en el mercado, y estos son; proveedores (oferta), y los compradores (demanda) considerados como fuentes primarias para la obtención de datos, los mismos que se los obtiene a través de la: observación directa, que es la técnica de captación de información durante el trabajo de campo; la encuesta, que permite recolectar datos mediante un cuestionario que es llenado por diferentes personas consideradas como la población meta; y las entrevistas que se las realizará a los propietarios de los diferentes locales comerciales, con el objetivo de tener repuestas verbales directas y claras, mediante la interacción entre el entrevistador y los entrevistados.

Dentro de este capítulo también será necesario la obtención de información de fuentes secundarias como son documentos de instituciones públicas que faciliten la información requerida como son catastros de los locales de repuestos existentes en la zona, la clasificación de determinada población como es la de transportistas de vehículos de carga pesada entre otros.

### **3.7. Técnicas de Recolección de Información**

#### **3.7.1. Encuesta**

Se aplicará una encuesta (ver anexo 1) a los propietarios de los vehículos de carga pesada con el objetivo de conocer la aceptabilidad de un nuevo almacén de repuestos de vehículos para carros a diesel de carga pesada, y conocer su satisfacción con los existentes.

#### **3.7.2. Entrevistas**

Para conocer las características de los diferentes oferentes de repuestos a diesel para los vehículos de carga pesada que existen en la ciudad Tulcán, se realizó entrevistas a cada uno de sus propietarios.

### 3.8. Segmentación de mercado

La segmentación de mercado es la división del área total de estudio a una más pequeña, si bien la propuesta consiste en la importación y comercialización de repuestos automotrices que abarcaría un mercado muy grande; el segmento de mercado elegido son los propietarios de vehículos de carga pesada, ya que en el cantón Tulcán existe un parque automotor muy representativo, adicional a que necesitan un mantenimiento constante por el tipo de trabajo al cual es sometido el vehículo, e inclusive su reparación según el kilometraje recorrido.

Para el desarrollo del proyecto se va a tomar en cuenta la Población del Cantón Tulcán que está inmersa en el parque automotor de carga pesada ya que esta abarca un gran número de propietarios; que según los datos facilitados por la Agencia Nacional de Tránsito (ANT) de permiso de funcionamiento al 2017, y en concordancia con los proporcionados por la Asociación de Transportistas de Carga Pesada del Carchi y la Superintendencia de Compañías en donde se verificó el número de socios de cada una ; dentro del Cantón existen 84 empresas con aproximadamente 1875 socios, aproximando que cada uno debe tener un vehículo como se detalla en la tabla N° 07

**TABLA N° 7 DATOS DE LAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PESADO DEL CANTÓN TULCÁN**

<b>DATOS OBTENIDOS DE LA ANT Y DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS</b>			
<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>	<b>FILIAL A LA ASOCIACION TRANSPORTE PESADO DEL CARCHI</b>	<b>SOCIOS</b>	<b>CIUDAD</b>
AGUILA DORADA		4	Tulcán
ALPOLO SEVEN		--	Tulcán
AMEEXISCARGO S.A.		34	Tulcán
AURA LÓPEZ		22	Julio Andrade
AUTOMOTORES DEL NORTE	SI	19	Tulcán
BOLIVARIANA	SI	7	Tulcán
BURBAYEP S.A.		5	Tulcán
CARCHI TRUCKS		38	Tulcán
CERRO NEGRO S.A.	SI	91	Tulcán

CIA. AGENCOMEXCARGO		3	Tulcán
CIA CONTRATORES		--	Tulcán
CIA VM & M S.A.		13	Tulcán
CIA TRANSBOLIVARIANA S.A.	SI	32	Tulcán
CIA TULCÁN EXPRESS S. A	SI	24	Tulcán
CIAPRUTE	SI	71	Julio Andrade
CIATEGI S.A.	SI	11	Tulcán
CIA TITANORT		56	Julio Andrade
CITRAPCAR SA		20	Tulcán
COMICAR		16	Tulcán
COMPAÑÍA CONTRASTUL S. A		-	Tulcán
COMTRANCARCHI		11	Tulcán
CONTRAINE CIA LTDA		14	Tulcán
COOP RUTAS DEL CARCHI	SI	21	Tulcán
COOP DE TRANSPORTE DE CARGA CONTINENTAL DEL NORTE	SI	25	Tulcán
COOP DE TRANSPORTE UTRAHN	SI	13	Tulcán
CIA DELISERTRANS	SI	118	Tulcán
DORADO ARELLANO Y ASOCIADOS S.A.		8	Tulcán
ECOPERU CIA LTDA		15	Tulcán
ECUATRASCARGO CIA LTDA.	SI	15	Tulcán
EXPRETULCÁN S.A.		24	Tulcán
FRONTIERTRUCKS S.A.		59	Julio Andrade
GONZALO MONTENEGRO RODRIGUEZ	SI	10	Tulcán
HORIZCUB		36	Santa Martha de Cuba
INGES, DAVILA GUAMIALAMA Y ASOCIADOS		---	Tulcán
JCORARNAVI S.A.		13	Tulcán
JHOGO	SI	15	Tulcán
LATINCARCHI S.A.		16	Tulcán
LESAYES S.A.		14	Tulcán
LOGÍSTICA CETLOG		23	Tulcán
NEWROAD S.A.	SI	17	Tulcán
QUEUVID		58	Tulcán
REINOSO Y ARCOS	SI	101	Tulcán
REPARTO INTELIGENTE DE CARGA SMARTDEAL S.A.		7	Tulcán
RODFRONT		34	Tulcán
RODRIGUEZ MONCAYO		32	Tulcán
ROSERO GARZÓN CIA LTDA		5	Tulcán
RUNORCARCHI		48	Maldonado
SATENA		30	Tulcán
SETRAINCE	SI	14	Tulcán
SICETRAINCESPORT		--	
SILOGTER S.A.		17	Tulcán
SOCOMERI SOCIEDAD COMERCIALIZADORA INTE CIA LTDA		4	Tulcán
SURAMERICANA SURANDES	SI	2	Tulcán

TRAMIXPORT		---	
TRAMOINCA		6	Tulcán
TRANBECERRA		---	
TRANSPORTE DE COMERCIO GERMOR S.A.		4	Tulcán
TRANSCAPICARG S.A.		5	Tulcán
TRANSCARET S.A.	SI	13	Tulcán
TRANSCARMELO		46	Tulcán
TRANSFIBE		6	Tulcán
TRANSGASNORT		15	Tulcán
TRANSJAIVAN		15	Tulcán
TRANS MONTEAGUILA		47	Santa Martha de Cuba
TRANSPEMED S.A.		28	Tulcán
TRANSPORTE Y SERVICIO ALMEIDA MONTENEGRO		9	Tulcán
TRANSPORTE ADLER CIA LTDA	SI	5	Tulcán
TRANSPORTE COORDIFRONTERA S.A.		6	Tulcán
TRANSRUNORT	SI	42	Julio Andrade
TRANSTIC S.A.		13	Tulcán
TRANSTULCARGO		15	Tulcán
TRANSURGINT S.A.		68	Tulcán
TRANSPORTADORA DE CARGA SEMMOVICAR	SI	37	Tulcán
TRUCKPARADYS		---	
TUFITRANS		59	Tufiño
UTRANLOGIS		33	Tulcán
VERY FAST TRANSPORT VEFATRANS S.A.		29	Tulcán
VOLQUETES ECUADOR		23	Tulcán
YANCA	SI	5	Tulcán

---

**OPERAN EN TULCÁN, PERO ESTÁN INSCRITOS EN OTRA CIUDAD**

N.T.A NUEVO TRANSPORTE DE AMÉRICA	SI	14	Tulcán
TRANSBISAM	SI	13	Tulcán
TRANSCOMERINTER	SI	5	Tulcán
TRANSPORTE SANCHEZ POLO	SI	10	Tulcán
CITACARSA	SI	19	Tulcán

---

<b>TOTAL, EMPRESAS DE TRANSPORTE: 84</b>	<b>TOTAL, SOCIOS</b>	<b>1875</b>
--	----------------------	-------------

---

**Fuente de Información:** Agencia Nacional de Tránsito, Asociación de Transportistas de Carga Pesada del Carchi, Superintendencia de Compañías

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### 3.8.1. Variables de segmentación

La variable por tomar en cuenta es la antigüedad de los vehículos, con los datos obtenidos en la ANT, dando como resultado los presentados en la tabla N° 8

**TABLA N° 8 ANTIGÜEDAD DEL PARQUE AUTOMOTOR DE DEVÍCULOS DE CARGA PESADA EN EL CANTÓN TULCÁN**

<b>AÑOS DE ANTIGÜEDAD</b>	<b>AÑO DE FABRICACIÓN (ENTRE)</b>	<b>N° DE VEHÍCULOS</b>
Hasta 10 años	2018 -2009	680
11 - 20 años	2008 - 1999	914
21 – 30 años	1998 – 1989	242
Mas de 30 años	1988 - 1975 (más antiguo según dato de la ANT)	39
<b>Total</b>		<b>1875</b>

**Fuente de Información:** Agencia Nacional de Tránsito

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Se observa en la tabla N° 8 que los vehículos de carga pesada con una antigüedad de 11 – 20 años representan la mayoría del parque automotor con 914 unidades; luego se encuentran los más nuevos que son hasta 10 años de antigüedad con 618 unidades, los vehículos entre 21 y 30 años de antigüedad forman parte de tercer grupo con 242 unidades y finalmente los más antiguos que son con más de 30 años son apenas 39 unidades.

Con este dato se concluye que el parque automotor de vehículos de carga pesada del cantón Tulcán es seminuevo; lo que permite identificar que requieren un mantenimiento o una reparación más continua, especialmente por el trabajo que realizan.

De los 1875 vehículos de carga pesada existentes en el Cantón Tulcán, tomaremos como mercado meta a 1195 que son los vehículos con una antigüedad mayor a 10 años.

### 3.8.2. Mercado Meta

El mercado meta son los vehículos que tiene como antigüedad 10 0 más años que según la tabla N° 8 serían 1195 unidades, ya que son los que necesitan mayores reparaciones o mantenimientos sin tomar en cuenta, cambios de aceite ni de llantas

### 3.9. Cálculo de la Muestra

La muestra de la población es el número que representará al total, que serían los socios de las compañías, considerados posibles clientes; y se la obtiene aplicando la siguiente fórmula estadística

$$n = \frac{N * \delta^2 * Z^2}{(N - 1)E^2 + \delta^2 * Z^2}$$

#### Dónde:

**n**= Tamaño de la muestra.

**N**= Universo o la población a estudiarse; 1195 socios.

**E**= Límite aceptable de error de muestras, siendo del 5% (0.05).

**Z**= Valor obtenido mediante niveles de confianza, 95% equivale a 1,96.

$\delta = 0.5$  varianza de la población, desviación estándar.

#### CÁLCULO DE LA MUESTRA

$$n = \frac{1195 * 0.5^2 * 1.96^2}{(1195 - 1)0.05^2 + 0.5^2 * 1.96^2}$$

$$n = \frac{1147.68}{3.9454}$$

$$n = 291$$

Como se puede observar el resultado, la muestra sobre la población que posee vehículos de carga pesada y a quienes se les realizará la encuesta corresponden a 291 socios.

### **3.10. Análisis e Interpretación de Resultados**

#### **3.10.1. Análisis e interpretación de las Entrevistas**

##### **Entrevista al Sr Nelson Burbano -TRACTO DIESEL**

El almacén ya tiene 30 años en la ciudad de Tulcán, el distribuye principalmente las marcas Cummins y FP en lo que se refiere a repuestos, y que los adquiere a importadores ubicados en Quito e Ibarra; también es un importador de la marca americana PAI Industries, pero es un producto que no es muy cotizado en el mercado, pese a que es de buena calidad. En cuanto a lubricantes, el maneja la marca Valvoline y Caterpillar

El considera que el mercado de venta de repuestos en la ciudad de Tulcán está muy malo, debido a la competencia colombiana que tiene mayor acogida por sus precios más económicos; tenía como clientes a diferentes instituciones públicas como la Prefectura, pero le quedaron mal al demorarse un pago casi 3 años. El maneja con pocas personas la facilidad de créditos, no trabaja con sistema de pago de tarjeta de crédito y la mayoría de los repuestos los vende al contado.

Considera que el Sr Calán propietario del almacén “Autopartes y autogrúas fcn s.a.” es una competencia muy fuerte dentro del mercado, lo podría considerar como Monopolista ya que brinda precios muy bajos que nadie puede competir, su especialidad son los repuestos para vehículos pequeños y lubricantes. Hizo una comparación de una Batería de 13 placas que el vendía en 80 dólares, y que el Sr Calán la dejaba en 67 dólares, por lo que dejó de vender este producto. En cuanto a las preferencias de los consumidores en adquirir repuestos en Ibarra, el tiene desconocimiento, ya que cree que su mayor competencia es únicamente en Ipiales.

### **Entrevista a la Sra. Cecilia González – PACE CAR 2**

El almacén de venta de repuestos a Diesel ya está en el mercado 5 años, su propietaria es de Ibarra, pero vio el mercado en Tulcán como una oportunidad para este negocio al tener una relación comercial con el propietario de una mecánica de la misma ciudad que emigró a Tulcán igualmente.

Los productos que tienen mayor rotación en su local son para los carros japoneses HINO e ISUZU únicamente, entre los más solicitados son las chaquetas de biela y bancada para el motor; que los adquiere a través de los importadores y distribuidores ecuatorianos Mavesa y Teojama; nunca ha importado directamente, ni tampoco lo ve como una meta a corto o largo plazo, ya que cree que se necesita demasiado capital y además ya existen los representantes de las marcas en el país que han monopolizado el mercado. No vende lubricantes

Considera que las ventas en Tulcán si han decaído los últimos años, a causa de la devaluación del peso colombiano, y todo lo que trae consigo. Ella trabaja al contado la mayoría de sus ventas, aunque también tiene cliente que maneja un sistema de crédito de máximo dos meses, no maneja sistema de pago con tarjeta de crédito ya que cree que en el sector aún no hay la cultura con este sistema. Nunca ha hecho convenios con las empresas de transporte, ni las empresas públicas.

### **Entrevista al Ing. Carlos Guamá Bonilla – IRADIGA**

El local de importación y venta de repuestos para carros a Diesel se encuentra en el mercado ya dos años, el propietario es oriundo de la ciudad de Ibarra, pero al ser su suegro el propietario de una mecánica de carros a Diesel miró como una oportunidad de mercado este tipo de negocio, por lo que vieron la falta de un buen almacén que distribuya estos repuestos en Tulcán. Sus productos los adquiere de dos maneras como distribuidor y otros como importador. No vende lubricantes

Los productos que distribuye son los originales de las marcas japonesas Hino y Chevrolet, que los adquiere en las casas comerciales ecuatorianas Mavesa y Teojama.

Los productos que importa son genéricos de calidad buena y media desde Corea y Japón; y también productos de la marca Garret que son partes originales de los carros Hino. Su bodega central está ubicada en Ibarra, desde donde distribuye a diferentes almacenes que son sus clientes. En cuanto a la importación tuvo ayuda de un amigo coreano, quien les facilitó las negociaciones en este país y la identificación de las empresas. Él cree que sin ayuda de una persona que conozca esos mercados, las importaciones son riesgosas y difíciles.

El mira que los negocios en Tulcán si han decaído un poco, a causa de ser ciudad fronteriza con Colombia, y la devaluación de su moneda, lo que hace que todo esté más barato en relación al Ecuador, pero en el área de los repuestos para carros a Diesel, él no los ve como competencia ya que, cree que allá la mayoría de los productos son de mala calidad, en cuanto a Tulcán mira que si hay dos a tres almacenes que los ve como competencia. En lo que se refiere a los sistemas de ventas, la mayor parte vende a contado; los créditos los otorga a los clientes de Talleres Arcos que es una mecánica para carros a Diesel, propiedad de su suegro; y también usa el sistema de pagos con tarjeta de crédito hasta 1 año. No tiene convenios con empresas públicas ni privadas.

#### **Entrevista al Sr Luis Arcos – Propietario de Taller “ARCOS”**

EL Taller de reparación vehicular especializado en carros a diesel de carga pesada tiene más de 27 años de experiencia, su especialidad es el arreglo o mantenimiento de motor, caja, transmisión, suspensión de carros de carga pesada o de pasajeros a diesel.

El identifica que la flota de vehículos de pasajeros se ha renovado, sin embargo los vehículos de carga pesada no mucho; para que un carro sea considerado moderno debe tener

hasta 5 años de antigüedad, especialmente porque este tipo de vehículos realizan un trabajo muy forzado.

En lo que se refiere a su trabajo diario, calcula que 1 camión al día el arregla, los precios oscilan entre:

<b>PARTE MANTENIMIENTO O REPARACIÓN</b>	<b>Vehículos al mes</b>	<b>Valor unitario</b>
Motor	1	400.00
Caja	8	800.00
Transmisión	8	100.00
Suspensión	8	60.00

Trabaja con almacén Iradiga para la compra de repuestos, en cuanto a la competencia, el cree que si afecta mucho la existente en Ipiales ya que cobran más barato, desprestigiando la mano de obra ecuatoriana.

### 3.10.2. Análisis e interpretación de los resultados de la encuesta

#### 1 ¿Qué tipo de vehículo de carga pesada posee Ud.?

**TABLA N° 9 TIPO DE VEHÍCULO**

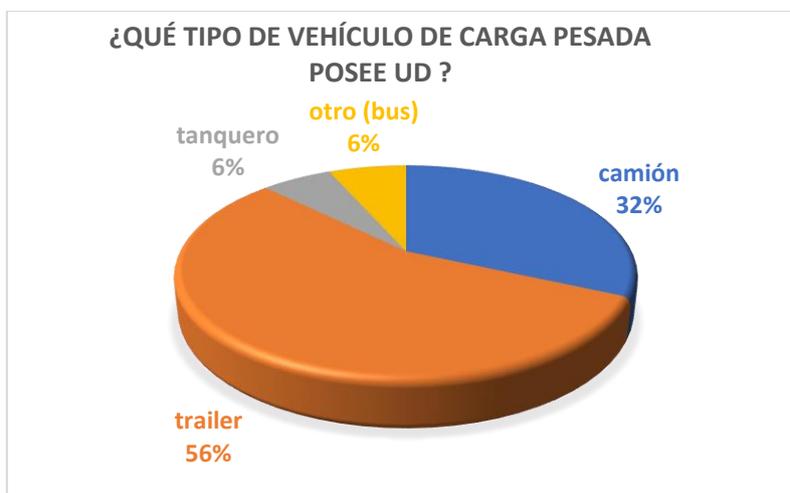
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
camión	101	32%
tráiler	177	56%
tanquero	19	6%
otro (bus)	21	7%
<b>TOTAL</b>	<b>318</b>	<b>100%</b>

Fuente de Información: Investigación de la Autora

Elaborado por: La Autora

Año: 2018

**GRÁFICO N° 4 TIPO DE VEHÍCULO**



Fuente de Información: Investigación de la Autora

Elaborado por: La Autora

Año: 2018

**Análisis:** Según los datos obtenidos en las encuestas, se observa que el tipo de transporte pesado con mayor número son los Tráiler con el 56%, vehículos más grandes que los camiones con un peso de carga mínima de 32 toneladas; en cambio los camiones representan el 32%, tienen un peso de carga que va desde los 3.5 toneladas de carga hasta 22 toneladas, el tanquero es un tracto camión con un tanque para la distribución de un producto líquido, estos representan el 6% y dentro de otros se encuentran los buses que también representan un 6%.

## 2 ¿Qué marca de vehículo posee?

**TABLA N° 10 MARCA DE VEHÍCULO**

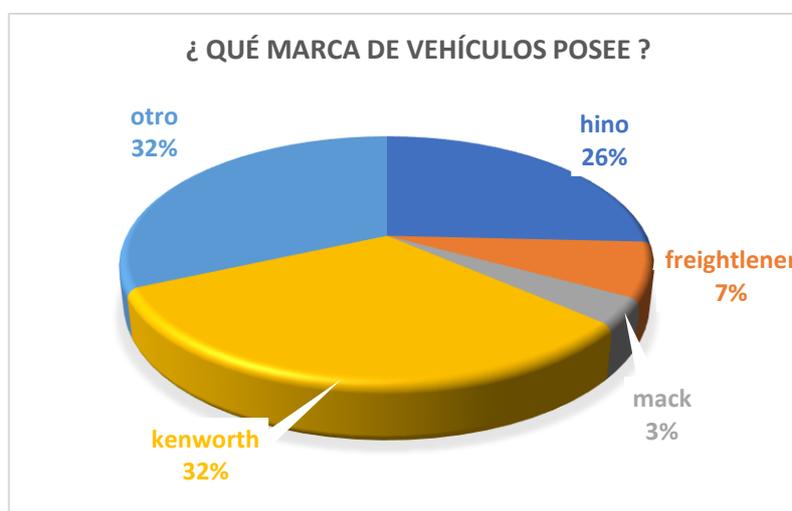
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Hino</b>	82	26%
<b>Freightlener</b>	23	7%
<b>Mack</b>	11	3%
<b>Kenworth</b>	101	32%
<b>otro</b>	101	32%
<b>TOTAL</b>	<b>318</b>	<b>100%</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**GRÁFICO N° 5 MARCAS DE VEHÍCULO**



**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**Análisis:** Se observa que la marca de tráiler Kenworth (americano) es muy representativa dentro del parque automotor de Tulcán con el 32%, la segunda marca con gran presencia es los camiones HINO (japonés) con el 26%, en tercer lugar están aquellos que representan algunas marcas diferentes a las nombradas y que se las muestra en la tabla N° 10 con el 32%; mientras que la marcas Freightlener con el 7% y mack con el 3% no tienen una gran representación.

TABLA N° 11 OTROS VEHÍCULOS

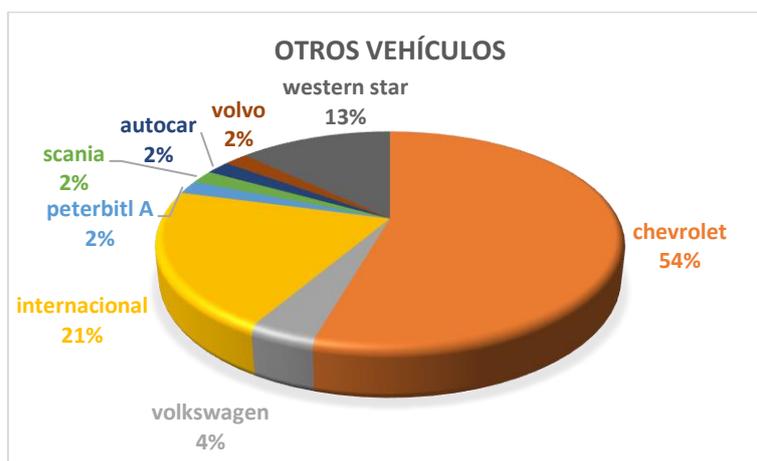
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>OTROS</b>		
<b>Chevrolet</b>	55	54%
<b>Volkswagen</b>	4	4%
<b>Internacional</b>	21	21%
<b>Peterbitl A</b>	2	2%
<b>Scania</b>	2	2%
<b>Autocar</b>	2	2%
<b>Volvo</b>	2	2%
<b>Western star</b>	13	13%
<b>TOTAL</b>	<b>101</b>	<b>100%</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

GRÁFICO N° 6 OTROS VEHÍCULOS



**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**Análisis:** Dentro de la opción Otros que también representan el 32% de las marcas con mayor presencia en el cantón se encuentra la marca Chevrolet con el 54%, e Internacional con el 21% de la proporción indicada, las demás son mínimas; lo que permite enfocarse a elección de repuestos estas marcas.

**3 ¿Dependiendo el trabajo realizado por su vehículo qué repuestos son los que usted compra con mayor frecuencia?**

**TABLA N° 12 PARTES DE CARRO QUE NECESITA MAS MANTENIMIENTO**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Para caja -Motor	88	28%
Para Transmisión	23	7%
Para Suspensión	46	14%
Para Frenos	158	50%
Para Dirección	3	1%
Otro	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>318</b>	<b>100%</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**GRÁFICO N° 7 PARTES DE CARRO QUE NECESITA MAS MANTENIMIENTO**



**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**Análisis:** La encuesta dio como resultado que entre las partes que necesitan un mantenimiento más continuo son; para el Sistema de Frenos con el 50%, y para la Caja -Motor con el 28%; y dentro de estas dos partes de los vehículos, los repuestos que más necesitan cambiar según las entrevistas que se les hizo mientras llenaban las encuestas son: zapatas para frenos, kit de embragues, y adicional el sistema de rodamiento como son Rulimanos.

**4 ¿Dependiendo de la actividad realizada por su vehículo con qué frecuencia usted realiza el mantenimiento y adquisición de repuestos del mismo?**

**TABLA N° 13 FRECUENCIA EN REALIZAR MANTENIMIENTO AUTOMOTRIZ**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Cada mes	51	16%
Cada dos meses	42	13%
Cada tres meses	76	24%
Cada seis meses	149	47%
<b>TOTAL</b>	<b>318</b>	<b>100%</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**GRÁFICO N° 8 FRECUENCIA EN REALIZAR MANTENIMIENTO AUTOMOTRIZ**



**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**Análisis:** Los resultados de la encuesta, expresan que al momento de realizar el mantenimiento de partes específicas como se nombra en la pregunta 3, el mantenimiento depende del kilometraje recorrido y de la antigüedad del vehículo, lo que les permite realizar la reparación o mantenimiento de una parte específica cada 6 meses como mínimo, siendo ésta la repuesta con mayor elección con el 47%, y cada tres meses con el 24% lo que es el sistema de frenos.

## 5 ¿Usted al adquirir repuestos, cuál de los siguientes elige con más frecuencia?

**TABLA N° 14 REPUESTOS PREFERIDOS**

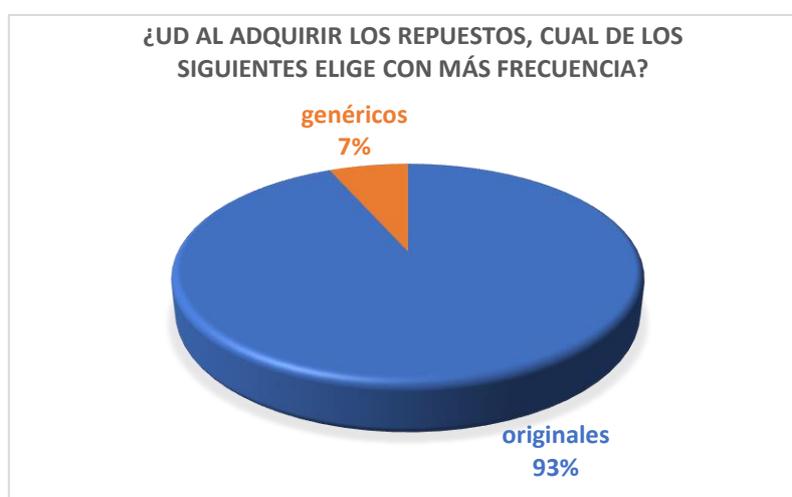
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Originales	297	93%
Genéricos	21	7%
<b>TOTAL</b>	<b>318</b>	<b>100%</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**GRÁFICO N° 9 REPUESTOS PREFERIDOS**



**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**Análisis:** Al momento de elegir los repuestos, los clientes prefieren en un 93% la elección de repuestos originales, frente a los genéricos con el 7%; esto se debe a su buena calidad, sin importar en muchos casos un precio más alto, ya que así la reparación o mantenimiento del vehículo será más duradera. En cuanto al concepto de originales cabe recalcar que son autopartes fabricadas en diferentes empresas que son parte del ensamblaje de los vehículos, y que también están disponibles al mercado en general, sin tener necesariamente la marca del vehículo.

- 6 ¿Qué factor considera usted es el más importante al momento de elegir el lugar de compra para sus repuestos? Elija de mayor a menor grado de importancia donde 1 es el más importante y 5 el menos importante

**TABLA N° 15 FACTOR DE PREFERENCIA DEL CLIENTE**

Variable	1	2	3	4	5	Total
Horario de atención	6	17	17	112	166	318
variedad de productos	63	67	118	38	32	318
Formas de pago	219	46	34	19	0	318
Ubicación del almacén	32	29	74	122	61	318
Buena atención	80	128	57	32	21	318
<b>TOTAL</b>	<b>400</b>	<b>289</b>	<b>299</b>	<b>322</b>	<b>280</b>	

Fuente de Información: Investigación de la Autora

Elaborado por: La Autora

Año: 2018

**GRÁFICO N° 10 FACTOR DE PREFERENCIA DEL CLIENTE**



Fuente de Información: Investigación de la Autora

Elaborado por: La Autora

Año: 2018

**Análisis:** El factor que los clientes consideran más importante al momento de elegir el lugar para comprar repuestos, son las formas de pago que se les otorgue, representando el 55%, ya que creen conveniente la facilidad de pago; el segundo factor más importante es la buena atención con el 20%, el tercer factor es la variedad de productos con el 16%, el cuarto factor es la ubicación del almacén con el 8% y finalmente creen que el horario de atención es lo menos importante con el 1%

**7 ¿Considera usted importante que el vendedor le otorgue asesoramiento oportuno sobre el producto que adquiere?**

**TABLA N° 16 IMPORTANCIA EN EL ASESORAMIENTO**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
si	299	94%
no	19	6%
<b>TOTAL</b>	<b>318</b>	<b>100%</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**GRÁFICO N° 11 IMPORTANCIA DEL ASESORAMIENTO**



**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**Análisis:** Según los clientes, el 94% opina que el asesoramiento oportuno sobre los repuestos a adquirir es un factor importante, ya que así, elegirían de una manera más técnica el producto que necesitan, sentirían confianza y respaldo en su decisión, brindando así una clara visión de que el ofertante debe estar totalmente preparado a cerca del producto que ofrece.

**8 ¿En qué sector cree que sería conveniente abrir un nuevo almacén de venta de repuestos para vehículos a diésel?**

**TABLA N° 17 SECTOR ESTRATÉGICO**

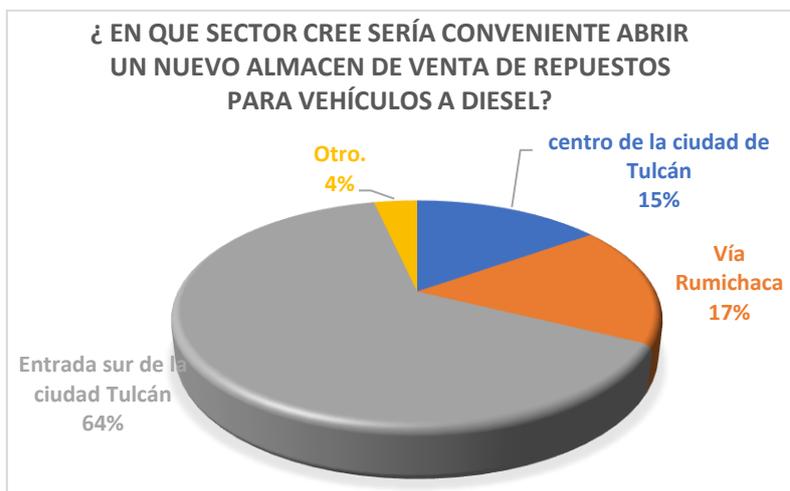
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Centro de la ciudad de Tulcán	48	15%
Vía Rumichaca	55	17%
Entrada sur de la ciudad Tulcán	204	64%
Otro.	11	3%
<b>TOTAL</b>	<b>318</b>	<b>100%</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**GRÁFICO N° 12 SECTOR ESTRATÉGICO (ALMACÉN)**



**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**Análisis:** Como se puede observar en los resultados, el 64% de los entrevistados opinan que el lugar estratégico y necesario para la ubicación de un local de repuestos que satisfaga la demanda, es la entrada sur de la ciudad de Tulcán, ya sea por la fácil accesibilidad, por la cercanía a la zona de trabajo de los transportistas, como son las bodegas o parqueaderos e incluso las mecánicas.

**9 ¿Está Ud. satisfecho con el servicio, variedad y precio que ofrecen los almacenes de venta de repuestos existentes en la zona?**

**TABLA N° 18 SATISFACCIÓN CON LOS ALMACENES DE REPUESTOS EN TULCÁN**

RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	108	34%
No	210	66%
<b>TOTAL</b>	<b>318</b>	<b>100%</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**GRÁFICO N° 13 SATISFACCIÓN CON LOS ALMACENES DE REPUESTOS EN TULCÁN**



**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**Análisis:** según los datos obtenidos se observa que el 66% de los demandantes de repuestos no están satisfechos con el servicio, variedad y precios que ofrecen los almacenes de repuestos existentes en la zona, mientras que sólo el 34% lo están; esto se debe a que existen pocos ofertantes por lo que los precios son más altos en relación a los almacenes de otras ciudades como Ipiiales o Ibarra.

## 10 ¿Dónde compra los repuestos generalmente?

**TABLA N° 19 CIUDADES DONDE COMPRAN LOS REPUESTOS**

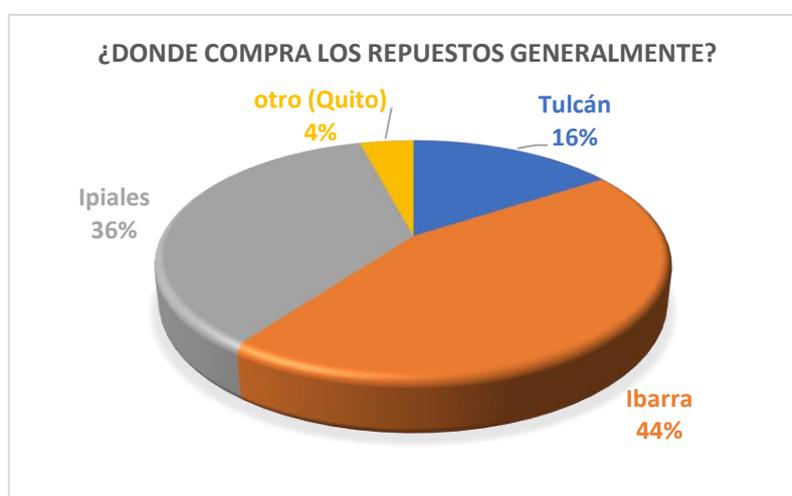
RESPUESTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<b>Tulcán</b>	50	16%
<b>Ibarra</b>	141	44%
<b>Ipiales</b>	114	36%
<b>otro (Quito)</b>	13	4%
<b>TOTAL</b>	<b>318</b>	<b>100%</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**GRÁFICO N° 14 CIUDADES DONDE COMPRAN LOS REPUESTOS**



**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**Análisis:** Como se observó en la pregunta 9, la mayoría de encuestados están más o menos satisfechos, o no lo están con los almacenes existentes en Tulcán; lo que permite observar que el 44% de los entrevistados compran los repuestos en los almacenes de la ciudad de Ibarra, mientras que el 36% lo hacen en Ipiales, y sólo el 16% lo hacen en Tulcán, entendiendo que hay una gran demanda por satisfacer en cuanto a variedad, servicio y precio, mientras que el 4% lo hacen directamente en otra ciudad siendo esta Quito

### 3.11. Demanda

#### 3.11.1. Identificación de la Demanda

La identificación de la demanda se la obtiene con la información de la pregunta N° 9 de la encuesta: ¿Está Ud. satisfecho con el servicio, variedad y precio que ofrecen los almacenes de venta de repuestos existentes en la zona?

**TABLA N° 20 SATISFACCIÓN CON LOS ALMACENES DE REPUESTOS EN TULCÁN**

<b>RESPUESTA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Si</b>	108	34%
<b>No</b>	210	66%
<b>TOTAL</b>	<b>318</b>	<b>100%</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

El resultado nos dice que el 66% de la población no está satisfecha, lo que serían considerados como demanda potencial para la empresa.

**TABLA N° 21 DETERMINACIÓN DE DEMANDA POTENCIAL**

<b>Variable</b>	<b>Q unidades</b>	<b>Detalle</b>
POBLACIÓN UNIVERSO	1875	Carros de carga pesada en el Carchi según ANT 2017
MERCADO META	1195	Carros de carga pesada en Tulcán según ANT 2017 con más de 10 años de antigüedad
% ACEPTACIÓN 66% (1195)	789	DEMANDA POTENCIAL

**Fuente de Información:** ANT

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Para el cálculo de la demanda potencial se tomó en cuenta la pregunta 9 de la encuesta que determina que el 66% del mercado meta no está satisfecha es decir 789 demandantes.

**TABLA N° 22 CÁLCULO DE GASTO EN REPARACIÓN O MANTENIMIENTO VEHICULAR**

PARTE MANTENIMIENTO O REPARACIÓN	DATOS OTORGADOS POR MECÁNICO		GASTO AL AÑO (POR VEHÍCULO)	
	MES	AÑO	REPARACIONES	PRECIO (dólares)
MOTOR	PRECIO (dólares)		1	500.00
CAJA /EMBRAGUE	500.00		1	800.00
SUSPENSIÓN	800.00		2	120.00
FRENOS	60.00		10	300.00
<b>TOTAL</b>	30.00			<b>1,420.00</b>

**Fuente de Información:** "Entrevista propietario Talleres Arco -Tulcán" y transportistas

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Para conocer los precios de los mantenimientos de los vehículos en motor, embrague, suspensión y frenos, se le consultó a un mecánico especializado en reparación de vehículos a diesel de carga pesada o de pasajeros; a su vez se les consulto a los transportistas las reparaciones que en el año hace en cada parte para determinar un gasto anual obteniendo como respuesta 1.420.00 dólares.

**TABLA N° 23 CÁLCULO DE LA DEMANDA (DÓLARES)**

VARIABLE	
DEMANDA POTENCIAL (unidades)	789
(*) GASTO ANUAL EN REPARACIÓN O MANTENIMIENTO QUE NO SEA CAMBIO DE ACEITE O LLANTAS (dólares)	1,420.00
<b>TOTAL DEMANDA</b>	<b>1,120,380.00</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Para obtener la demanda expresada en dólares se multiplicó la demanda potencial por el gasto anual que un vehículo con más de 10 años de antigüedad hace en el año dando como resultado 1,120,380.00 dólares.

### 3.11.2. Proyección de la Demanda

Para la proyección de la demanda se utilizará la tasa de crecimiento del parque automotor de vehículos de carga pesada del cantón Tulcán que se lo obtuvo en base a los vehículos registrados en el año 2015,2016,2017,2018 en la ANT, ya que la institución no tiene ese dato. Tomando en cuenta que los datos los expresan en modalidad abierta, porque en el año entran y salen vehículos habilitados para trabajar y los datos pueden cambiar repentinamente según el Ing Juan Carlos Pizanan (Técnico de la ANT.)

**TABLA N° 24 TASA DE CRECIMIENTO DE PARQUE AUTOMOTOR DE VEHÍCULOS DE CARGA PESADA DE TULCÁN**

AÑO	TOTAL VEHÍCULOS	VARIABLE	%
2018	1988	0.05734406	5.7%
2017	1874	0.03895411	3.9%
2016	1801	0.01554692	1.6%
2015	1773		
TOTAL			11.2%
<b>TASA DE CRECIMIENTO DEL PARQUE AUTOMOTOR</b>			<b>3.73%</b>

**Fuente de Información:** ANT

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Para la proyección de la demanda se toma en cuenta la tasa de crecimiento del parque automotor de los vehículos de carga pesada de Tulcán que es el 3.73% y la demanda potencial identificada que es 1,124,640.00 dólares; sí se aplica la siguiente fórmula:

$$C_n = C_o (1 + i)^n$$

En donde:

- Cn: Oferta Futuro
- Co: Oferta año 1= 1,120,380.00 dólares

- i: Tasa de Crecimiento 3.73%%
- n: Año Proyectado

### CÁLCULOS:

$$\text{año 2018} = 1,120,380.00 \cdot (1+0.03728)^1 = 1,165,568.49$$

$$\text{año 2019} = 1,120,380.00 \cdot (1+0.03728)^2 = 1,210,060.14$$

**TABLA N° 25 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

<b>Proyección Demanda</b>	
<b>año</b>	<b>proyección oferta</b>
año 2017	1.120.380.00
año 2018	1.162.149.67
año 2019	1.205.476.58
año 2020	1.250.418.79
año 2021	1.297.036.53
año 2022	1.345.392.25

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### 3.12. Oferta

#### 3.12.1. Identificación de la Oferta

Para la identificación de los ofertantes existentes, y aquellos que son más visitados por los demandantes, en primera instancia se pidió personalmente un catastro de almacenes de Repuestos automotrices localizados en el cantón Tulcán al Departamento de Rentas Municipales con su director el Ab. Marcelo Dávila, quien supo explicar que el Municipio de Tulcán tenía únicamente un catastro de los locales comerciales en general, sin especificar a qué área pertenece cada uno, ya que no contaban con un software que maneje datos más específicos, por lo que se acudió como segunda fuente a las Oficinas de Servicio de Rentas Internas, en donde se dio una respuesta negativa a la obtención de datos por confidencialidad de los mismos, ya por última instancia se acudió a la Cámara de Comercio para conocer si ellos manejaban datos específicos de los locales comerciales, a lo cual su respuesta fue, que ellos tenían datos

únicamente de los afiliados, y que en el caso de los almacenes de Repuestos, sólo había un registro. De esta manera se descartó la posibilidad de ubicar a los ofertantes existentes a través de fuentes secundarias.

Una vez descartado el uso de fuentes secundarias para la identificación de los ofertantes, se procedió a las fuentes primarias, y mediante la investigación de campo, se obtuvo datos a través de los transportistas y mecánicos entrevistados existentes en la zona, dando como resultado de la Tabla N° 27 que son los más representativos dentro del cantón, y que están ubicados en la ciudad de Tulcán; ya que dentro de las parroquias no existen almacenes de repuestos a Diesel, mientras que en Julio Andrade que es la parroquia más grande del cantón sólo hay dos almacenes pero de repuestos para vehículos pequeños y que son únicamente distribuidores a pequeña escala.

**TABLA N° 26 IDENTIFICACIÓN DE ALMACENES DE REPUESTOS PARA VEHÍCULOS A DIESEL**

<b>Almacén</b>	<b>Propietario</b>	<b>Ubicación</b>	<b>dirección</b>	<b>teléfono</b>	<b>Servicios</b>
Tracto Diesel	Sr Nelson Burbano	Tulcán	Av. Coral y Paraguay	2 980455	Venta de repuestos a Diesel
PACECARDOS	Sra. Cecilia Gonzalez	Tulcán	Frente al Cuartel		Venta de repuestos a Diesel
IRADIGA	Ing. Carlos Guamá Bonilla	Tulcán	Av. Veintimilla y Agua Fuente	0999819245	Venta de Repuestos a Diesel

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**TABLA N° 27 RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS A LOS ALMACENES DE REPUESTOS**

	Productos de mayor rotación	TRACTO DIESEL (carros americanos)				PASE CAR 2 (carros japoneses)				IRADIGA (carros japoneses)				promedio oferta anual	
		precio entre	unidades c/mes	unidades c/año	precio total	precio entre	unidades c/mes	unidades c/año	precio total	precio entre	unidades c/mes	unidades c/año	precio total	unidades c/año	precios
Todo el Vehículo	Rulimanes	20.00	20	240	14,400.00	30.00	10	120	6,600.00	45.00	30	360	16,200.00	720	37,200.00
		40.00				80.00									
Motor	soportes de motor	20.00	10	120	7,200.00	30.00	20	240	8,400.00	40.00	20	240	9,600.00	600	25,200.00
		40.00				40.00									
Caja	chaquetas bielas y bancadas	-	0	0	-	150.00	10	120	27,000.00	200.00	20	240	48,000.00	360	75,000.00
		-				300.00									
Frenos	Kit de embragues	400.00	5	60	33,000.00	350.00	3	36	16,200.00	450.00	8	96	45,600.00	192	94,800.00
		700.00				550.00				500.00					
						1,000.00				900.00					
<b>PROMEDIO EN DÓLARES ANUAL</b>					54,600.00				58,200.00				119,400.00		232,200.00

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

De la investigación realizada se pudo identificar que de todos los locales de venta de repuestos existentes en la ciudad de Tulcán, únicamente 3 almacenes se dedican a la venta de repuestos a Diesel, se concluyó que el almacén TRACTO DIESEL donde se vende repuestos para carros americanos como Kenworth, ubicado al sur de la ciudad de Tulcán pese a la larga trayectoria de ubicación en el mercado de 30 años, no ha tenido ni posicionamiento ni crecimiento fuerte, al contrario, sus ventas se han reducido como también el stock de mercadería; el almacén PACE CAR 2 se especializa en la venta de repuestos para carros pesados HINO e ISUZU, su stock es moderado, ha tenido un crecimiento lento en los 5 años de posicionamiento en el mercado; en el almacén IRADIGA se observa que ha tenido un mayor crecimiento y posicionamiento frente a la competencia en tan solo dos años en el mercado, uno de los factores que ha permitido éste fenómeno es el aprovechamiento de la reducción de costos por la importación directa de repuestos que realizan y su alianza con una mecánica de mantenimiento de vehículos a Diesel;

Se concluye que existe poco oferente en cuanto a los repuestos para vehículos a diesel de carga pesada, poca variedad y precios no tan competitivos, lo que asevera la inconformidad del 66% de los clientes con los almacenes existentes en Tulcán, como determinó la pregunta 9 de la encuesta.

### **3.12.2. Proyección de la Oferta**

Para la proyección de la oferta se debería tomar en cuenta la tasa de crecimiento comercial del Cantón, pero es un dato que no lo tienen las instituciones públicas como el mismo Municipio, o la Cámara de Comercio de Tulcán, por lo que se optó calcularle en base al VAB (Valor Agregado Bruto) que es un dato proporcionado por el BCE, pero que al obtener un decrecimiento es decir un valor negativo entre 2013 -2016 que son los datos proporcionados por la institución, no se lo tomará en cuenta; lo que se utilizará la tasa de crecimiento trimestral (t1) del VAB comercial 2015 -2018 dada por el BCE es decir una tasa del 1.83%

**TABLA N° 28** Calculo de tasa de crecimiento del VAB comercial nacional trimestral T1

<b>AÑO</b>	<b>TASA TRIMESTRAL (t1) %</b>
2015	6.50%
2016	-8%
2017	3.80%
2018	5%
<b>Total</b>	<b>7%</b>
<b>Tasa Crecimiento VAB COMERCIAL nacional</b>	<b>1.83%</b>

**Fuente de Información:** Banco Central Ecuador “CUENTAS NACIONALES TRIMESTRALES DEL ECUADOR RESULTADOS DE LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS, 2018.III” -2019

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

La oferta está expresada en dólares que es el total de ventas anuales en repuestos que se obtuvo de las entrevistas con los propietarios de los almacenes de repuestos existentes en Tulcán que es 232,200.00 dólares

**TABLA N° 29 PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

<b>Proyección oferta</b>	
<b>año</b>	<b>proyección oferta</b>
año 2017	232.200.00
año 2018	236.449.26
año 2019	240.776.28
año 2020	245.182.49
año 2021	249.669.33
año 2022	254.238.28

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Se debe destacar que el crecimiento de la oferta es estimado, ya que en el trabajo de campo realizado se ha podido observar que no ha existido un crecimiento representativo de locales de venta de repuestos a Diesel, y que al contrario se observó que uno de ellos incluso ha disminuido se stock de mercadería y por ende sus ventas.

### 3.13. Balance oferta – demanda

**TABLA N° 30 BALANCE OFERTA - DEMANDA**

<b>Balance Oferta - Demanda</b>			
<b>Año</b>	<b>Demanda Proyectada</b>	<b>Oferta Proyectada</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
año 2017	1120380.00	232,200.00	888,180.00
año 2018	1162149.67	236,449.26	925,700.41
año 2019	1205476.58	240,776.28	964,700.30
año 2020	1250418.79	245,182.49	1,005,236.31
año 2021	1297036.53	249,669.33	1,047,367.20
año 2022	1345392.25	254,238.28	1,091,153.98

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

En base a la oferta existente en Tulcán en referencia a la venta de repuestos, y en relación con la demanda de los mismos productos se determinó que la demanda insatisfecha es de 888,180.00 dólares lo que representa el 79% de la demanda total

La importadora cubrirá la demanda insatisfecha del 20% en base a su capacidad financiera.

### 3.14. Análisis de precios

Según la investigación realizada los precios de los productos que se a ofrecer, la competencia los vende con los siguientes precios; Rulimanes entre \$20,00 y \$80,00 dólares; soportes de, motor entre \$20,00 y \$40;00 dólares, chaquetas de bielas y bancadas entre \$150,00 y \$300,00; kits de embrague entre \$350,00 y \$700,00.

#### 3.14.1. Determinación de Precios

Para determinar los precios de venta al público de la empresa y que sean competentes en el mercado se debe sumar los costos de importación y demás al costo del producto; una vez obtenido su costo total, como utilidad para la empresa se le sumará el 40%. Con el margen de

utilidad asignado, el precio debe ser accesible tanto a clientes directos, como indirectos como son posibles distribuidores, y que su rotación sea más rápida, al igual que el capital invertido

Para determinar el precio se presenta el siguiente ejemplo:

**TABLA N° 31 EJEMPLO CÁLCULO COSTOS - PVP**

<b>Ejemplo cálculo Costos y PVP</b>	<b>precio (dólares)</b>
<b>PRODUCTO: SOPORTE MOTOR TRASERO CURVO</b>	
Precio U	19.44
Precio Mercadería (25 U)	486.01
(+) Flete (promedio del total)	11.71
(=) CFR	497.71
(+) seguro 5% Valor mercadería (promedio del total)	2.43
(=) precio CIF	500.14
(+) Arancel Ad Valorem 0%	0.00
(+) Fodinfra 0.50%	2.50
(+) IVA 12%	60.32
<b>(=) TOTAL COSTO</b>	<b>562.96</b>
(+) Utilidad 40%	225.19
<b>(=) PVP TOTAL (25U)</b>	<b>788.15</b>
<b>(=) PVP unidad</b>	<b>31.53</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

TABLA N° 32 DETERMINACIÓN DE PRECIOS DE VENTA AL PÚBLICO

COD	DETALLE	CANTIDAD UNIDAD	PRECIO VENTA PÚBLICO (U)	PRECIO TOTAL
<b>PARTES CAJA -MOTOR</b>				
<b>HINO</b>				
13201	Soporte motor trasero curvo	25	31.53	788.15
13206	Soporte motor derecho busetom m 2000	25	43.60	1,090.00
13207	Soporte motor izquierda busetom m 2000	25	43.60	1,090.00
13211	Soporte motor trasero plano	25	31.53	788.15
13212	Soporte trasero doble troque	25	54.33	1,358.31
13213	Soporte delantero doble troque	25	54.33	1,358.31
13216	Soporte motor delantero der. E izq	25	30.86	771.39
13217	Soporte motor hino fc -500	25	40.92	1,022.93
13222	Soporte motor delantero der. E izq fc500	25	28.84	721.07
13223	Soporte motor delantero der. E izq. Rg1j/rk1/rk8j/rn8j	25	35.55	888.78
<b>KENWORTH</b>				
13801	Soporte motor delantero inferior	25	18.78	469.54
13802	Soporte motor trasero inferior	25	33.54	838.46
13803	Soporte motor delantero superior	25	7.38	184.47
13804	Soporte motor trasero superior	25	12.07	301.84
13805	Kit soporte motor trasero	25	45.61	1,140.30
13806	Kit soporte motor delantero	25	26.16	654.00
<b>SUBTOTAL PARTES CAJA -MOTOR</b>		<b>400</b>		<b>13,465.69</b>
<b>Rulimanes</b>				
<b>KOYO</b>				
6321	Rulimanes	50	57.47	2,873.52
35BD219DDU C3	Rulimanes	50	6.42	320.85
30210	Rulimanes	50	5.61	280.30
30211	Rulimanes	50	7.35	367.56
30212	Rulimanes	50	8.76	438.08
32204	Rulimanes	50	3.83	191.27

<b>COD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD UNIDAD</b>	<b>PRECIO VENTA PÚBLICO (U)</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
30208	Rulimanes	50	4.51	225.65
32209	Rulimanes	50	6.24	312.03
32210	Rulimanes	50	7.70	385.19
32211	Rulimanes	50	9.03	451.30
32212	Rulimanes	50	10.98	549.14
32218	Rulimanes	50	27.15	1,357.43
<b>SUBTOTAL RULIMANES</b>		<b>600</b>		<b>7,752.33</b>
<b>EMBRAGUES</b>				
3483 030 032	KIT embrague de camión	50	166.49	8,324.50
31250- 2730 12s	Disco de embrague para camión HND047U	100	33.06	3,306.36
<b>SUBTOTAL EMBRAGUES</b>		<b>150</b>		<b>11,630.86</b>
<b>CHAQUETAS BIELAS Y BANCADAS</b>				
<b>CUMMINS</b>				
4376426	Main Bearing Kit (3978818 4pcs+3978820 5pcs+3978822 1pcs)	50	18.16	908.06
214950	Connect rod bearing Kit	50	82.55	4,127.54
3016760	Connect rod bearing Kit	50	104.01	5,200.70
4999948/4999949	Connect rod bearing Kit	50	95.76	4,787.94
D5010355940	Connect rod bearing Kit	50	163.45	8,172.52
<b>SUBTOTAL CHAQUETAS BIELAS Y BANCADAS</b>		<b>250</b>		<b>23,196.76</b>
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>1400</b>		<b>56,045.63</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### 3.15. Estrategias de comercialización

**CUADRO N° 5 ESTRATEGIAS MARKETING OFERTANTES**

<b>Proveedor</b>	<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>Plaza</b>	<b>Promoción</b>
<b>TRACTO DIESEL</b>	Repuestos para vehículos americanos como Kenworth originales y genéricos	Precios altos, al no tener una alta cantidad en stock, es distribuidor	El canal de distribución es únicamente su local y un vendedor	Publicidad en canal local Nortvisión, no cuenta con publicidad en medios escritos, ni radio, ni redes sociales
<b>PASE CAR 2 IRADIGA</b>	Repuestos para vehículos japoneses marca Hino y Suzuki, vende originales y genéricos	Precios moderadamente Altos en relación con la competencia, por ser distribuidor de la empresa Mavesa	El canal de distribución es un local y como vendedores sus propietarios	No cuenta con publicidad en ningún medio
<b>IRADIGA</b>	Repuestos para vehículos japoneses Hino, ofrece originales y genéricos	Precios promedios al ser distribuidor autorizado de Tojama y Mavesa; también es importador de ciertos repuestos genéricos lo que le permite tener un costo menor	La plaza de distribución es un almacén en Tulcán, una bodega en Ibarra, y una mecánica social cerca del almacén en Tulcán	Tiene sólo publicidad televisiva en canal colombiano, no cuenta con publicidad escrita, ni en radio ni redes sociales

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 201

**CUADRO N° 6 ESTRATEGIAS DE MARKETING A APLICAR**

	<b>Producto</b>	<b>Precio</b>	<b>Plaza</b>	<b>Promoción</b>
<b>IMPORTADORA REDIMCAR Proveedores de Repuestos a Diesel en las mejores marcas</b>	Repuestos para vehículos de carga pesada en diferentes marcas originales y genéricos de buena calidad de importación directa en donde los vendedores conocerán sus características y aportarán asesoramiento al cliente.	Monitoreo periódico de los precios de la competencia. Es fundamental para estar al día y asegurarse que los precios cubran costos, y generen utilidades	La plaza o canal de distribución será un local con bodega en Tulcán, donde se receptorá la mercadería y se la venderá a los clientes, tanto al por mayor (docena) como al por menor	Uno de los principales medios para la promoción y publicidad son las redes sociales como Facebook; también será necesario cuña de radio y volantes  Convenios con empresa de transporte.

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### 3.16. Conclusiones del Estudio de Mercado

Las conclusiones a las cuales se llegó después de analizar la información obtenida en los diferentes indicadores como son oferta, demanda, precio y estrategias de marketing son:

- La demanda insatisfecha identificada es el 66% de la población meta es decir de los 1875 socios identificados, la demanda potencial son 1238. Según la pregunta 9 de la encuesta, y se segmentó como mercado netamente potencial a los vehículos con una antigüedad de 10 años que representa el 64% del total, y que sería 792 lo que representa en dólares 1,124,640.00 dólares. Lo que permite observar un mercado amplio el cual cubrir, sin tomar en cuenta que la variedad en repuestos es muy amplia. Por lo que es un proyecto factible.

- Dentro del cantón Tulcán existe una oferta relativamente pequeña en relación con el parque automotor existente; si bien se analizó 4 productos de mayor rotación dentro de los 3 locales identificados, dando un total de ventas anuales de 232,200.00 dólares
- En los resultados de las encuestas especialmente en la pregunta 9 y 10 se observa que son pocas las personas que se sienten satisfechas con los locales de repuestos existentes en la localidad, el 44% los compra en la ciudad de Ibarra por la variedad, por la confianza con el proveedor, la garantía del producto; mientras que el 36% compra en Ipiales especialmente por los precios bajos, pero algunos dudan de la garantía de calidad y su factura no es válida en Ecuador, descartando la idea de que la mayoría prefiere comprar en esta ciudad.
- La identificación de proveedores internacionales con certificados de calidad y que se pueda hacer negocios, fue uno de los pasos más difíciles para poder identificar los productos con los que la empresa iniciará los procesos de importación, si bien se los contactó por medio de internet en páginas confiables como ALIBABA en el caso de industrias chinas, o por medio de terceras personas que conocen el mercado, es recomendable poder tener el contacto directo con el proveedor y si es posible visitar personalmente la fábrica o asistir a ferias internacionales donde se presentan los proveedores del área automotriz.
- Los productos son de 4 categorías que son Rulimanes que se utiliza en cualquier parte del carro, soportes de motor, chaquetas bielas y bancadas y kit de embrague, comparando con la venta que hace la competencia al mes
- Para determinar los precios de venta al público se le sumó los costos de importación y demás como fletes y seguro; adicional se le sumó el 40% de utilidad, obteniendo competitivos con el de la competencia

- La identificación de las estrategias de marketing en la competencia es útil para saber cómo atraer clientes, sin embargo, se ha observado que en los locales analizados los medios de marketing son muy bajos, lo que permite a la nueva empresa, entrar al mercado con una estrategia fuerte para llegar a más clientes.

## **CAPÍTULO IV**

### **Estudio Técnico**

#### **4.1. Introducción**

La realización del estudio técnico es fundamental para la elaboración de proyectos, ya que permite determinar estratégicamente la macro y micro localización, la distribución de las áreas que tendrá la empresa y los procesos que facilitarán la accesibilidad a los clientes y por ende el éxito de la empresa.

Si bien este capítulo se desprende del estudio de mercado, también es un antecedente para el estudio financiero del proyecto, es decir todo el trabajo de estudio está correlacionado.

#### **4.2. Objetivo General**

Determinar los factores técnicos para fundamentar el estudio de factibilidad de la propuesta

#### **4.3. Objetivos Específicos**

- Caracterizar la localización estratégica del proyecto
- Identificar los procesos técnicos requeridos del desarrollo del proyecto
- Definir el equipamiento necesario para la puesta en marcha de la propuesta
- Analizar y determinar el tamaño financiero para el funcionamiento de la empresa
- Identificar el presupuesto técnico

#### **4.4. Localización del Proyecto**

La localización del proyecto se refiere a la ubicación estratégica y adecuada que generará una ventaja competitiva de la empresa en el mercado, este sería uno de los factores que determina el éxito o fracaso de un negocio, es por esta razón que se analiza y se determina un sitio accesible a los posibles consumidores, bajo criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, como; vías en buen estado, acceso a servicios básicos, costos accesibles, entre otros.

La determinación de la mejor ubicación se la subdivide en dos partes: Macro localización y micro localización, como se detallan a continuación.

#### 4.4.1. Macro localización

La macro localización es la ubicación de la macrozona en general donde se instalará el proyecto, bajo criterios socioeconómicos relevantes.

Es el caso del proyecto, la empresa importadora y comercializadora de repuestos para vehículos a diésel se ubicará de la siguiente manera:

#### CUADRO N° 7 MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

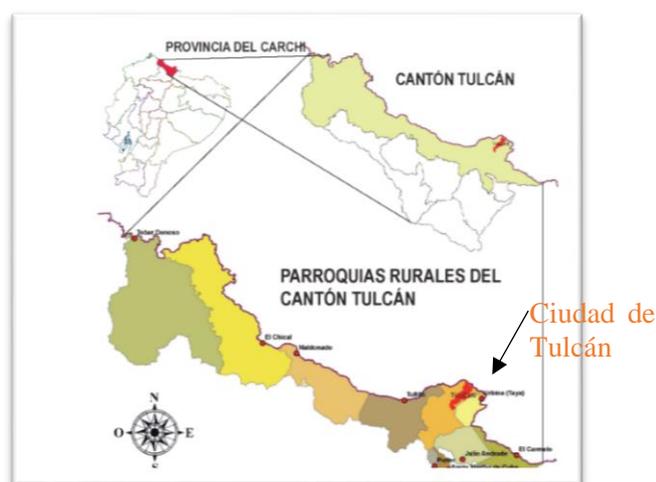
MACROLOCALIZACIÓN	
País	Ecuador
Región	Sierra Interandina
Provincia	Carchi
Cantón	Tulcán
Ciudad	Tulcán

**Fuentes de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

#### GRÁFICO N° 15 MAPA DE MACROLOCALIZACIÓN DE TULCÁN



**Fuente de Información:** SNI

**Elaborado por:** Arq. Luis Iván Meza Sánchez y María Gabriela Meza Cevallos

**Año:** 2011

La ciudad de Tulcán es la capital de la provincia del Carchi, y por ende la ciudad más grande y representativa, se ubica en la Región interandina (Sierra), al Norte del Ecuador, con un clima frío, y pertenece a coordinación Zonal 1, conformada también por las provincias de Imbabura, Sucumbíos y Esmeraldas, limita con el país Colombia a una distancia de 7km de la frontera, lo que resulta un gran determinante de algunos efectos positivos y negativos en su desarrollo social y económico

#### **4.4.2. Micro localización**

La micro localización es la identificación del lugar exacto donde se pretende levantar la empresa, conlleva aspectos tales como asentamientos humanos e identificación de las actividades productivas

En el caso del proyecto se determinó la entrada sur de la ciudad de Tulcán como se muestra en la tabla N° 38. En base a los resultados de la pregunta 8 de la encuesta sobre el sector donde sería más conveniente para los consumidores colocar un nuevo almacén de repuestos, siendo su respuesta en la Entrada sur de la ciudad de Tulcán con el 64%.

#### **CUADRO N° 8 MICROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

<b>MICROLOCALIZACIÓN</b>	
<b>Ciudad</b>	Tulcán
<b>Ciudadela</b>	Obelisco
<b>Avenida Principal</b>	Panamericana (Troncal de la Sierra)
<b>Calle secundaria</b>	Av. Veintimilla (Vía Reserva Ecológica El Ángel)

**Fuentes de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

## GRÁFICO N° 16 MAPA DE MICROLOCALIZACIÓN DE TULCÁN



**Fuente de Información:** Google Maps

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Por lo que la empresa comercializadora se ubicará en la entrada Sur de la ciudad de Tulcán en la Panamericana y Av. Veintimilla, sector del Obelisco al facilitar el acceso a los consumidores, ya que son los transportistas de carga pesada y esta es la zona donde existe mayor afluencia, también hay bodegas cercanas, y mecánicas para estos vehículos, cabe mencionar que este tipo de vehículos no pueden ingresar al centro de la ciudad. Es importante recalcar que es una zona que cuenta con los servicios básicos como: agua potable y alcantarillado, luz eléctrica, teléfono, internet y vías en buen estado.

### 4.5. Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto hace referencia a la cantidad de productos que la empresa puede adquirir, almacenar y ofrecer en un determinado tiempo, se encuentra determinada por factores como demanda, disponibilidad de repuestos, y disponibilidad de financiamiento.

#### **4.5.1. Mercado**

El mercado potencial al que se pretende satisfacer, se lo establece de acuerdo con la demanda insatisfecha obtenidas en el estudio de mercado que corresponde al 66% de los 1195 socios considerados como población meta, es decir el mercado potencial son 789 socios

#### **4.5.2. Proveedores**

Según los datos obtenidos tanto de la oferta como de la demanda, se puede apreciar que los productos que tienen mayor rotación son aquellos que necesiten un cambio más constante y dentro de estos se encuentran los necesarios para la caja – motor, suspensión, y también aquellos que se pueden ubicar en diferentes partes del carro como son: Rulimanes y Retenes, Kit de Embragues, Partes para la caja – motor, Chaquetas de Bielas y Bancadas

Los proveedores analizados son de Colombia y China como se muestran a continuación con los precios que se dieron en la proforma; cabe mencionar que son empresas que tienen registro Inen y ciertas piezas son parte del ensamblaje de los vehículos o son industrias autorizadas para la elaboración de las marcas originales

Se presentan los siguientes proveedores:

**INCOLCA -COLOMBIA:** Proveedor de productos relacionados al sistema de Caja-Motor, tienen registro INEN; la proforma fue solicitada en base a autoparte de los carros HINO y KENWORTH.

TABLA N° 33 PRODUCTOS -INCOLCA (COLOMBIA)

<b>PROVEEDOR: INCOLCA -COLOMBIA</b>				
<b>COD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PRECIO (U) USD</b>	<b>CANTIDAD (U)</b>	<b>TOTAL COSTO PROVEEDOR</b>
<b>HINO</b>				
13201	Soporte motor trasero curvo	19.44	25 U	486.01
13206	Soporte motor derecho busetom m 2000	26.89	25 U	672.15
13207	Soporte motor izquierda busetom m 2000	26.89	25 U	672.15
13211	Soporte motor trasero plano	19.44	25 U	486.01
13212	Soporte trasero doble troque	33.50	25 U	837.59
13213	Soporte delantero doble troque	33.50	25 U	837.59
13216	Soporte motor delantero der. E izq	19.03	25 U	475.67
13217	Soporte motor hino fc -500	25.23	25 U	630.78
13222	Soporte motor delantero der. E izq fc500	17.79	25 U	444.65
13223	Soporte motor delantero der. E izq. Rglj/rk1/rk8j/rn8j	21.92	25 U	548.06
<b>KENWORTH</b>				
13801	Soporte motor delantero inferior	11.58	25 U	289.54
13802	Soporte motor trasero inferior	20.68	25 U	517.03
13803	Soporte motor delantero superior	4.55	25 U	113.75
13804	Soporte motor trasero superior	7.45	25 U	186.13
13805	Kit soporte motor trasero	28.13	25 U	703.16
13806	Kit soporte motor delantero	16.13	25 U	403.28
<b>SUBTOTAL PARTES CAJA -MOTOR</b>			<b>400 U</b>	<b>8,303.57</b>

**Fuente de Información:** Incolca

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

- **JINNAN FOCUS BEARING -CHINA:** Fabricantes autorizados de rodamientos de las marcas Koyo, NTN, FCS, NSK, TIMKEN, ASAH, FYH, HIWIN, IKO, FAG, NACH, posee certificados de calidad, se tuvo contacto con el proveedor gracias a la página de venta al por mayor ALIBABA.

**TABLA N° 34 PRODUCTOS JINNAN FOCUS BEARING - CHINA**

<b>PROVEEDOR: JINNAN FOCUS BEARING - CHINA</b>				
<b>COD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PRECIO USD</b>	<b>CANTIDAD (U)</b>	<b>PRECIO TOTAL USD</b>
<b>Rulimanes</b>				
<b>KOYO</b>				
6321	Rulimanes	32.60	50 U	1,630.00
35BD219DDU C3	Rulimanes	3.64	50 U	182.00
30210	Rulimanes	3.18	50 U	159.00
30211	Rulimanes	4.17	50 U	208.50
30212	Rulimanes	4.97	50 U	248.50
32204	Rulimanes	2.17	50 U	108.50
30208	Rulimanes	2.56	50 U	128.00
32209	Rulimanes	3.54	50 U	177.00
32210	Rulimanes	4.37	50 U	218.50
32211	Rulimanes	5.12	50 U	256.00
32212	Rulimanes	6.23	50 U	311.50
32218	Rulimanes	15.40	50 U	770.00
<b>SUBTOTAL RULIMANES</b>			<b>600 U</b>	<b>4,397.50</b>

**Fuente de Información:** Jinnan Focus Bearing

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

- **YANCHENG XINIL AUTOPART CO. LTDA – CHINA:** Proveedor de embragues y partes de frenos de Yan Cheng – China con un mercado de 25 años. Su contacto se lo realizó mediante la página de venta al por mayor China – ALIBABA

**TABLA N° 35 PRODUCTOS YANCHENG XINIL AUTOPARTS - CHINA**

<b>COD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PRECIO USD</b>	<b>CANTIDAD (U)</b>	<b>PRECIO TOTAL USD</b>
<b>HINO</b>				
3483 030 032	KIT embrague de camión	96.58	50 U	4,829.00
31250- 2730 12s	Disco de embrague para camión HND047U	19.18	100 U	1,918.00
<b>SUBTOTAL EMBRAGUES</b>			<b>150 U</b>	<b>6,747.00</b>

**Fuente de Información:** Yan Cheng Xinil Autoparts

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

- **HUBEI LIANSHONG-ENGINE PARTS CO. LTDA – CHINA:** Empresa china fundada en 1998 especializada en producir motores a Diesel y sus repuestos, cuenta con 8000 items y tiene la autorización de la marca CUMMINS para su producción,

su importación a Sur América ha sido del 29.62%, lo que garantiza la calidad del producto.

**TABLA N° 36 PRODUCTOS HUBEI LIANSHONG-ENGINE PARTS CO. LTDA – CHINA**

<b>PROVEEDOR: HUBEI LIANSHONG-ENGINE PARTS CO. LTDA - CHINA</b>				
<b>COD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>PRECIO USD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO TOTAL USD</b>
<b>CUMMINS</b>				
4376426	Main Bearing Kit (3978818 4pcs)	11.00	50 U	550.00
214950	Connect rod bearing Kit	50.00	50 U	2,500.00
3016760	Connect rod bearing Kit	63.00	50 U	3,150.00
4999948/4999949	Connect rod bearing Kit	58.00	50 U	2,900.00
D5010355940	Connect rod bearing Kit	99.00	50 U	4,950.00
<b>SUBTOTAL CHAQUETAS Y EMBRAGUES</b>			<b>250 U</b>	<b>14,050.00</b>

**Fuente de Información:** Hubei Lianshong-Engine Parts Co. Ltda

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

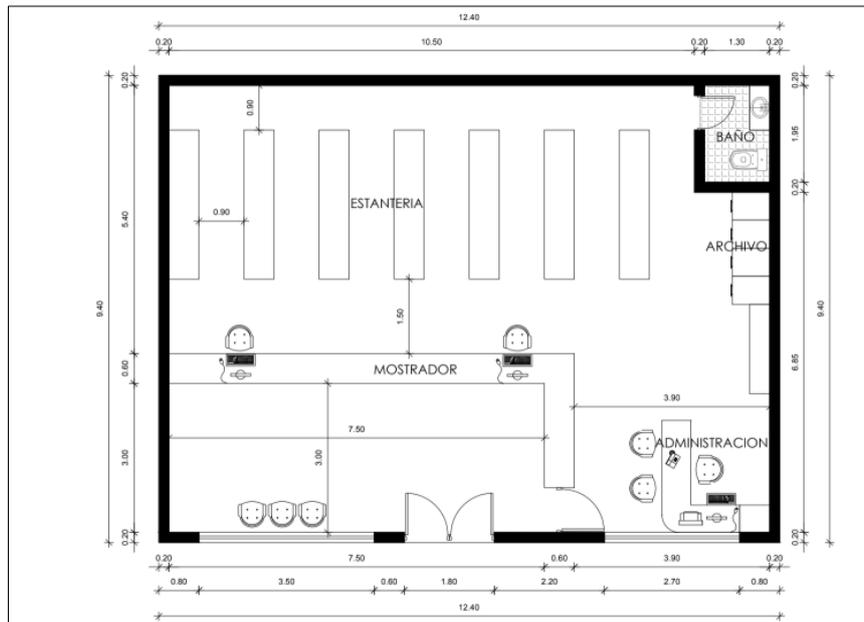
Luego de haber realizado el análisis de proveedores, y el tiempo de envío de los lugares de origen, se determinó que la mercadería debe ser solicitada con unos 3 o 4 meses de anticipación, por lo que el inventario inicial se lo solicitará dos veces en el año, para que llegue a tiempo.

#### **4.6. Distribución de la Planta**

La distribución de la planta, se la realiza con el objetivo de que cada área cumpla las condiciones de trabajo para su efectividad en todos los procesos, además de proporcionar un espacio agradable, seguro, cómodo y funcional a los trabajadores.

El área que ocupará el local comercial es de 116.56m<sup>2</sup> ya que esa es la dimensión del local consultado. Tiene accesibilidad a todos los servicios básicos, el espacio físico consta de un área de ventas, un área de bodega o estantería y un área para el desempeño administrativo de la contadora- secretaria y gerente. El local servirá de almacén para venta al cliente y bodega.

## GRÁFICO N° 17 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA



**Fuente de Información:** Arquitecto Andrés Rodríguez  
**Elaborado por:** Arquitecto  
**Año:** 2018

En las instalaciones de la empresa, el diseño del almacén será sencillo, funcional, espacioso y acogedor, contará con un mostrador de exhibición de productos; el espacio para los clientes es amplio y adicional tiene tres sillas para que puedan esperar cómodos. En el área administrativa se ubicará el escritorio para el Gerente Propietario, con dos sillas adicionales para el recibimiento de clientes u otros, además que cuenta con el espacio suficiente para los archivadores u otros muebles que se pensaría poner en el futuro. Un baño pequeño será suficiente para el número de trabajadores de le empresa. La parte de la estantería será considerada como bodega por su amplitud, cuenta con 7 perchas metálicas donde se ubicará los productos y con el suficiente espacio para la movilidad del trabajador.

### 4.7. Diagrama de Flujo de Actividades

Para el correcto funcionamiento de la empresa importadora y comercializadora de repuestos, se debe identificar los proceso adecuados y ordenados mediante el uso de diagramas de flujos

o flujogramas, indicando los responsables y las actividades que se deben cumplir para desempeñar esta tarea. Así se tiene:

- Proceso de importación
- Proceso de compra de repuestos
- Proceso de venta

### **CUADRO N° 9 FLUJOGRAMA DE PROCESO DE IMPORTACIÓN**

<b>Flujograma de Importación</b>	<b>Actividades</b>
	El Inicio del Trámite consiste en obtener los documentos habilitantes
	Se Obtiene el RUC como empresa importadora
	El registro de Importador se lo realiza en el sistema Ecuapass de la SENAE
	La firma electrónica o Token se la solicita en el BCE con Cédula de Identidad, Papeleta de Votación, Nombramiento certificado de representante legal de la empresa
	Las partidas arancelarias se las revisa en el sistema Ecuapass.
	Los permisos previos como INEN, MIPRO entre otros, se los visualiza en la Ventanilla Única Ecuatoriana de las SENAE y demoran 3 día laborables si se presenta toda la documentación necesaria
	Los términos de negociación con el proveedor ya dependen del importador, o puede contratar una empresa o asesor en comercio internacional
	El pago es recomendable realizarlo mediante una transferencia internacional, bajo términos de negocios internacionales
	Los documentos requeridos por la aduana son: Factura, lista de empaque en peso neto y peso bruto, certificado de origen, carta porte, póliza, certificados previos
	Es obligatorio contratar los servicios de un Agente de Aduana, para la desaduanización de la mercadería
	Durante el proceso de desaduanización de la mercadería importada, ésta debe permanecer en una bodega habilitada por la SENAE
	Una vez ingresados datos y cumplido los requisitos de desaduanización, la SENAE emite el pago aduanero



Una vez realizado el pago de impuestos aduaneros, se permite la salida de la mercadería al país a voluntad del importador.

En necesario llevar un registro contable muy minucioso

---

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora  
**Elaborado por:** La Autora  
**Año:** 2018

## CUADRO N° 10 FLUJOGRAMA DE PROCESO DE COMPRA

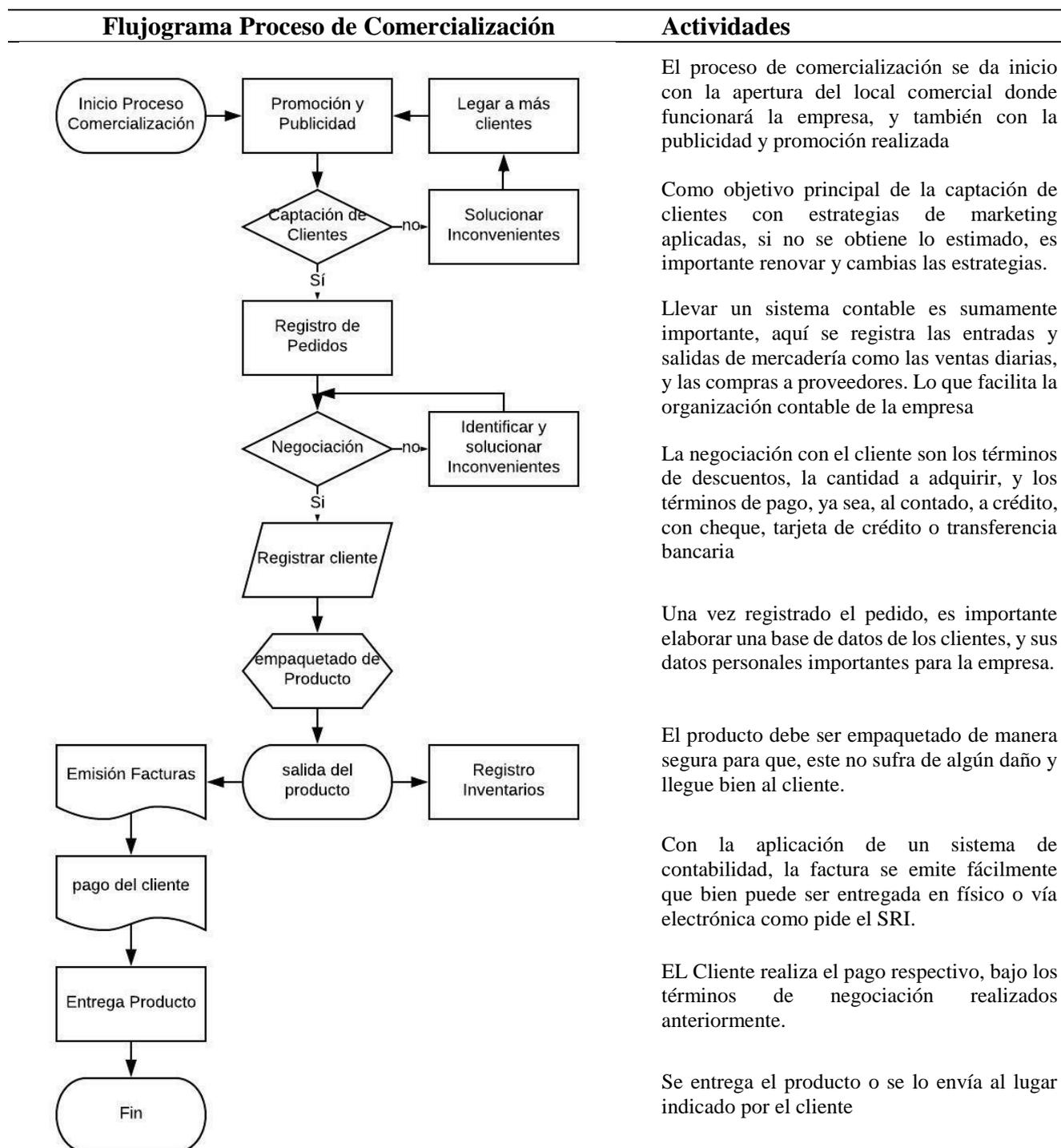
Flujograma Proceso de compras	Actividad
<pre> graph TD     A([Inicio de Actividades]) --&gt; B[Análisis de Mercaderías vía Internet]     B --&gt; C[Petición de Cotizaciones]     C --&gt; D[Proforma y Cotización]     D --&gt; E{Cumple con las Exigencias Aduaneras del Ecuador}     E -- no --&gt; F[cumplir con las exigencias y solución inconvenientes]     F --&gt; E     E -- si --&gt; G{Concretar términos de Negociación con el Proveedor Internacional}     G -- no --&gt; H[Solucionar inconvenientes]     H --&gt; G     G -- si --&gt; I[Realizar la compra]     I --&gt; J[pago con transferencia bancaria internacional]     J --&gt; K[Envío pedido a Ecuador]     K --&gt; L[Llegada mercadería a Ecuador]     L --&gt; M[Desaduanización]     M --&gt; N([Fin])           </pre>	<p>El inicio de la actividad de compra se da con la búsqueda de proveedores en páginas de internet</p> <p>El análisis de la mercadería se la realiza en la página web de cada proveedor. Dentro de este proceso es importante identificar la calidad de los productos, certificaciones y valoraciones de otros usuarios.</p> <p>Una vez analizada la mercadería se pide mediante un e-mail, un listado más específico de los productos se analiza y se pide la cotización de los productos elegidos</p> <p>En dos o tres día dependiendo del tiempo de respuesta de la empresa; envían la proforma con precios, cantidades e incluso términos de negociación.</p> <p>Con la proforma se analiza si los productos cumplen con las exigencias aduaneras en Ecuador, como también la prohibición.</p> <p>Una vez analizado as exigencias aduaneras para importar, y cumpliendo con lo requerido, se hace un contacto nuevamente con el proveedor y se concreta los términos de negociación.</p> <p>Se confirma la compra. Y el proveedor da un tiempo estimado para el pago y la entrega de mercadería.</p> <p>El pago debe realizárselo mediante una transferencia bancaria internacional, o mediante un bróker que permita asegurar el pago hasta que el proveedor haya despachado la mercadería, caso contrario el pago regresaría al cliente.</p> <p>La forma de envió a ecuador se la acepta en la negociación ya sea vía aérea, marítima o terrestre, dependiendo de la ubicación del proveedor.</p> <p>Una vez llegada la mercadería a Ecuador, esta debe permanecer en la bodega habilitada por la SENA E, hasta culminar los tramites de desaduanización y legalización.</p> <p>Cumplido los requisitos de desaduanización y legalización, la mercadería puede transitar libremente dentro del país, hasta su lugar de llegada.</p>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

## CUADRO N° 11 FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN



**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

#### 4.8. Presupuesto Técnico

El presupuesto técnico indica la inversión inicial necesaria para que la empresa pueda iniciar sus actividades comerciales; los valores registrados con obtenidos mediante cotizaciones y proformas entregadas por los posibles proveedores de la mercadería y los bienes que la empresa necesitará, está compuesto por:

- Inversión fija: Muebles y Enseres, Equipos de Cómputo
- Inversión diferida: Gastos de Constitución
- Capital de Trabajo: Inventarios, Gastos Administrativos, Gastos de Venta

##### 4.8.1. Inversión Fija

###### - Muebles y Enseres

El área de trabajo de la empresa estará dotada de muebles y equipos de oficina, útiles para las funciones diarias de trabajo, que permitirán mantener una buena organización y el correcto desempeño de las actividades, así se tiene.

**TABLA N° 37 MUEBLES Y ENSERES**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor U (usd)</b>	<b>Valor T (usd)</b>
Escritorio	1	200.00	200.00
Silla Escritorio	1	75.00	75.00
Silla de Oficina	3	30.00	90.00
Silla de Espera	1	150.00	150.00
Archivadores Metálicos	1	80.00	80.00
Estanterías Metálicas	6	100.00	600.00
Vitrinas	2	120.00	240.00
Teléfono Inalámbrico	1	30.00	30.00
<b>TOTAL</b>			<b>1,465.00</b>

**Fuente de Información:** Proveedores

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

###### - Equipos de Computación y Sistemas Informáticos

El uso de los equipos de computación facilita la organización y el acceso de cualquier información requerida por la empresa Así tenemos el siguiente equipo de computación.

**TABLA N° 38 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SISTEMA INFORMÁTICOS**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad (U)</b>	<b>Valor U (usd)</b>	<b>Valor T (usd)</b>
Computador de escritorio	2	500.00	1,000.00
Impresora Multifuncional	1	250.00	250.00
Sistema de contabilidad	1	1,700.00	1,700.00
<b>TOTAL</b>			<b>2,950.00</b>

**Fuente de Información:** Proveedores

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

La inversión necesaria en activo fijos totales estimada será:

**TABLA N° 39 INVERSIÓN FIJA**

<b>Descripción</b>	<b>Total (usd)</b>
Muebles y enseres	1,465.00
Equipos de cómputo	2,950.00
<b>TOTAL</b>	<b>4,415.00</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

#### **4.8.2. Inversión Diferida**

##### **- Gastos de Constitución**

Los gastos de Constitución corresponden a los egresos que la empresa debe incurrir al inicio en la obtención de permisos para el funcionamiento de la empresa.

**TABLA N° 40 GASTOS DE CONSTITUCIÓN**

<b>Descripción</b>	<b>Total (usd)</b>
Permisos Municipales	65.00
Permiso Bomberos	100.00
Improvistos	50.00
<b>TOTAL</b>	<b>215.00</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

#### **4.8.3. Inversión Variable – Capital de Trabajo**

##### **4.8.3.1. Inventario**

La principal actividad de la empresa es la comercialización de repuestos automotrices, por lo que estos conformarán el inventario de la empresa; se solicitó cotizaciones a los cuales se les calculó las obligaciones monetarias para la importación a Ecuador y así tenemos la siguiente

tabla de productos incluidos los aranceles en su costo total. La rotación del inventario se lo hará en 3 ciclos al año.

**TABLA N° 41 EJEMPLO CÁLCULO DE COSTO Y PVP DE PRODUCTOS**

**PRODUCTO: SOPORTE MOTOR TRASERO CURVO**

Precio U	19.44
Precio Mercadería (25 U)	486.01
(+) Flete (promedio del total)	11.71
<b>(=) CFR</b>	<b>497.71</b>
(+) seguro 5% Valor mercadería (promedio del total)	2.43
<b>(=) Precio CIF</b>	<b>500.14</b>
(+) Arancel Ad Valorem 0%	0
(+) Fodinfra 0.50%	2.5
(+) IVA 12%	60.32
<b>(=) TOTAL COSTO</b>	<b>562.96</b>
<b>(=) total costo unidad</b>	<b>22.52</b>
<b>INGRESOS</b>	
(+) Utilidad 40% del costo total	225.18
<b>(=) PVP TOTAL (25U)</b>	<b>788.14</b>
<b>(=) PVP unidad</b>	<b>31.53</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**TABLA N° 42 INVENTARIO INICIAL**

<b>Cod</b>	<b>Detalle</b>	<b>Cantidad (u)</b>	<b>Costo (u) usd</b>	<b>Costo total usd</b>
<b>HINO</b>				
<b>PARTES CAJA -MOTOR</b>				
13201	soporte motor trasero curvo	25 U	22.52	562.96
13206	soporte motor derecho busetom m 2000	25 U	31.14	778.57
13207	soporte motor izquierda busetom m 2000	25 U	31.14	778.57
13211	soporte motor trasero plano	25 U	22.52	562.96
13212	soporte trasero doble troque	25 U	38.81	970.22
13213	soporte delantero doble troque	25 U	38.81	970.22
13216	soporte motor delantero der. e izq	25 U	22.04	550.99
13217	soporte motor hino fc -500	25 U	29.23	730.66
13222	soporte motor delantero der. e izq fc500	25 U	20.60	515.05
13223	soporte motor delantero der. e izq. rg1j/rk1/rk8j/rn8j	25 U	25.39	634.84
<b>KENWORTH</b>				
13801	soporte motor delantero inferior	25 U	13.42	335.39
13802	soporte motor trasero inferior	25 U	23.96	598.90
13803	soporte motor delantero superior	25 U	5.27	131.76
13804	soporte motor trasero superior	25 U	8.62	215.60
13805	kit soporte motor trasero	25 U	32.58	814.50
13806	kit soporte motor delantero	25 U	18.69	467.14

**SUBTOTAL PARTES CAJA -MOTOR** **400 U** **9,618.35**

**RULIMANES**

**KOYO**

6321	Rulimanes	50 U	41.05	2,052.51
35BD219DDU C3	Rulimanes	50 U	4.58	229.18
30210	Rulimanes	50 U	4.00	200.21
30211	Rulimanes	50 U	5.25	262.55
30212	Rulimanes	50 U	6.26	312.91
32204	Rulimanes	50 U	2.73	136.62
30208	Rulimanes	50 U	3.22	161.18
32209	Rulimanes	50 U	4.46	222.88
32210	Rulimanes	50 U	5.50	275.14
32211	Rulimanes	50 U	6.45	322.36
32212	Rulimanes	50 U	7.84	392.24
32218	Rulimanes	50 U	19.39	969.59
<b>SUBTOTAL RULIMANES</b>		<b>600 U</b>		<b>5,537.38</b>

**EMBRAGUES**

3483 030 032	KIT embrague de camión	50 U	118.92	5,946.07
31250- 2730 12s	Disco de embrague para camión HND047U	100 U	23.62	2,361.68
<b>SUBTOTAL EMBRAGUES</b>		<b>150 U</b>		<b>8,307.76</b>

**CHAQUETAS BIELAS Y BANCADAS**

**CUMMINS**

4376426	Main Bearing Kit (3978818 4pcs)	50 U	12.97	648.61
214950	Connect rod bearing Kit	50 U	58.96	2,948.24
3016760	Connect rod bearing Kit	50 U	74.30	3,714.78
4999948/4999949	Connect rod bearing Kit	50 U	68.40	3,419.96
D5010355940	Connect rod bearing Kit	50 U	116.75	5,837.52
<b>SUBTOTAL CHAQUETAS BIELAS Y BANCADAS</b>		<b>250 U</b>		<b>16,569.11</b>

**Total Inversión primer Periodo (4 meses)** **1400 U** **40,032.59**

**Total Inversión anual** **4200 U** **120,097.78**

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**4.8.3.2. Gastos Administrativos**

**- Sueldos Administrativos**

Para que la empresa importadora y comercializadora realice sus actividades económicas, es necesario la contratación de personal capacitado necesario que será considerada la secretaria-Contadora y el Gerente General que en este caso es el propietario.

**TABLA N° 43 SUELDO GERENTE**

Descripción	Valor (usd)	mensual	Cuatro (usd)	meses	Valor (usd)	anual
SBU		500.00		2,000.00		6,000.00
Aporte Patronal 11.15%		55.75		223.00		669.00
Fondo de Reserva		-		-		-
Décimo Tercero		41.67		166.67		500.00
Décimo Cuarto		32.17		128.67		386.00
<b>TOTAL</b>		<b>629.58</b>		<b>2,518.33</b>		<b>7,555.00</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**TABLA N° 44 SUELDO CONTADORA**

Descripción	Valor (usd)	mensual	Cuatro (usd)	meses	Valor (usd)	anual
SBU		400.00		1,600.00		4,800.00
Aporte Patronal 11.15%		44.60		178.40		535.20
Fondo de Reserva		-		-		-
Décimo Tercero		33.33		133.33		400.00
Décimo Cuarto		32.17		128.67		386.00
<b>TOTAL</b>		<b>510.10</b>		<b>2,040.40</b>		<b>6,121.20</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

- **Gasto Arriendo Local Comercial**

**TABLA N° 45 GASTO ARRIENDO LOCAL**

Descripción	Valor mensual (usd)	Cuatro (usd)	meses	Valor (usd)	anual
LOCAL COMERCIAL	300.00		1,200.00		3,600.00
<b>TOTAL</b>	<b>300.00</b>		<b>1,200.00</b>		<b>3,600.00</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

- **Gasto Servicios Básicos**

**TABLA N° 46 GASTO SERVICIOS BÁSICOS**

Descripción	Valor (usd)	mensual	Cuatro (usd)	meses	Valor (usd)	anual
Luz Eléctrica		20.00		80.00		240.00
Agua Potable		5.00		20.00		60.00
Servicio telefónico + Internet		25.00		100.00		300.00
<b>TOTAL</b>		<b>50.00</b>		<b>200.00</b>		<b>600.00</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

- **Suministros de Oficina**

**TABLA N° 47 SUMINISTROS DE OFICINA**

<b>Descripción</b>	<b>Valor mensual(usd)</b>	<b>Cuatro meses (usd)</b>	<b>Valor anual (usd)</b>
Resma papel	1.00	4.00	12.00
tinta impresora	8.33	33.33	100.00
grapasa	0.17	0.67	2.00
carpeta archivadora	2.30	9.20	27.60
esferos X2	0.50	2.00	6.00
corrector	0.22	0.87	2.60
cuaderno contabilidad	1.17	4.67	14.00
recibos	0.20	0.80	2.40
cinta embalaje	0.55	2.20	6.60
<b>TOTAL</b>	<b>14.43</b>	<b>57.73</b>	<b>173.20</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

- **Gastos Depreciación**

Los gastos de depreciaciones corresponden a los activos fijos de la empresa, y también al software de contabilidad que la empresa usará considerado como bien intangible.

**TABLA N° 48 GASTOS DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS**

<b>Años</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor mensual(usd)</b>	<b>Cuatro meses(usd)</b>	<b>Valor anual(usd)</b>
10	Depreciación Muebles y Enseres	10.99	43.95	131.85
3	Depreciación Equipos de Computación	18.75	75.00	225.00
3	Depreciación Software de Contabilidad	25.50	102.00	306.00
<b>TOTAL</b>		<b>55.24</b>	<b>220.95</b>	<b>662.85</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**4.8.3.3. Gastos de Venta**

Dentro de los gastos de venta se encuentra el sueldo del vendedor, y los gastos de publicidad, así tenemos:

**TABLA N° 49 SUELDO VENDEDOR**

Descripción	Valor mensual (usd)	Cuatro meses (usd)	Valor anual (usd)
SBU	386.00	1,544.00	4,632.00
Aporte Patronal 11.15%	43.04	172.16	516.47
Fondos de Reserva	-	-	-
Décimo Tercero	32.17	128.67	386.00
Décimo Cuarto	32.17	128.67	386.00
<b>TOTAL</b>	<b>493.37</b>	<b>1,973.49</b>	<b>5,920.47</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**TABLA N° 50 GASTO PUBLICIDAD**

Descripción	Valor mensual(usd)	Cuatro meses(usd)	Valor anual(usd)
Diseño marca, publicidad y afines	50.00	200.00	200.00
Publicidad Redes Sociales	3.75	15.00	45.00
Diseño Sitio Web	45.00	180.00	180.00
Publicidad Radio	12.50	50.00	150.00
<b>TOTAL</b>	<b>111.25</b>	<b>445.00</b>	<b>575.00</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

#### - Total Inversión Variable – Capital de Trabajo

El capital de Trabajo es la inversión presupuestada para el inicio de una actividad económica, en el caso del proyecto se presentará una inversión inicial para el primer cuatrimestre del año, con ello se pretende cubrir las necesidades de operación y comercialización de la empresa importadora y comercializadora

**TABLA N° 51 TOTAL CAPITAL DE TRABAJO**

Descripción	Primer ciclo - 4 meses (usd)
<b>INVENTARIOS</b>	<b>40,032.59</b>
Repuestos (Cada Cuatrimestre)	40,032.59
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>6,237.42</b>
Sueldos	4,558.73
Arriendo Local	1,200.00
Servicios Básicos	200.00
Suministros de Oficina	57.73
Gastos Depreciación	220.95

<b>Descripción</b>	<b>Primer ciclo - 4 meses (usd)</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>2,418.49</b>
Sueldo Vendedor	1,973.49
Publicidad	445.00
<b>TOTAL</b>	<b>48,688.50</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### **Inversión Total del Proyecto**

La inversión total del proyecto es la suma financiera en la que incurrirá los propietarios de la empresa en el primer ciclo que será de 4 meses.

### **TABLA N° 52 INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO**

<b>Detalles</b>	<b>Total (usd)</b>
ACTIVOS FIJOS	4,415.00
ACTIVOS DIFERIDOS	215.00
CAPITAL DE TRABAJO	48,688.50
<b>TOTAL</b>	<b>53,318.50</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Como se puede observar la inversión inicial para el primer ciclo será de USD \$53,31850 dólares americanos, incluido los activos fijos y la mercadería (inventario). La fuente de financiamiento del capital será únicamente de los propietarios, no existirán terceras personas como inversionistas o socios, por lo que el total será financiado por los propietarios con \$33,318.50 (62%) y los \$20,000.00 (38%) con un crédito bancario.

## **CAPÍTULO V**

### **Estudio Financiero**

#### **5.1. Introducción**

El Estudio Financiero permite observar la viabilidad del proyecto de una manera profesional, ya que se obtiene datos financieros de los egresos que se debe realizar y así mismo da una visión de los ingresos que se generarán con el desarrollo de la actividad económica que se realice. Las proyecciones de estos datos permitirán ampliar la visión en un futuro para nuevas tomas de decisiones, a través de los evaluadores financieros que permitirán determinar la rentabilidad como son; el TIR, VAN, Costo – Beneficio y el período de recuperación de la inversión, punto de equilibrio.

#### **5.2. Objetivo General**

Determinar la viabilidad económica financiera del proyecto, mediante el análisis y proyecciones de la inversión, ingresos y costos en los cuales se va a incurrir en términos de costos -beneficio

#### **5.3. Objetivos Específicos**

- Identificar la estructura de la Inversión
- Determinar los ingresos y sus proyecciones
- Determinar los egresos y sus proyecciones
- Elaborar los estados financieros proyectados
- Analizar los resultados mediante la aplicación de evaluadores financieros

#### **5.4. Estructura de la Inversión**

El total de la inversión requerida representada en el año cero para la implementación de la propuesta, conforme a lo detallado en el capítulo precedente, asciende al valor de \$53,318.50

dólares y será dividida en capital propio y en capital financiado de la siguiente manera. Se debe tomar en cuenta que la inversión inicial en inventarios se la reinvertirá en los siguientes 3 ciclos del año con las ventas obtenidos de los anteriores.

**TABLA N° 53 ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN**

<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL</b>	<b>%</b>
Capital Propio	\$ 33,318.50	62%
Capital Financiado	\$ 20,000.00	38%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 53,318.50</b>	<b>100%</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### **5.5. Ingresos**

Los ingresos que la empresa obtendrá serán de la venta de los repuestos importados; para determinar el precio de venta al público, a cada producto se le sumó los costos de desaduanización y otros, más el 40% de utilidad que se implantó como política de la empresa.

Y la proyección para cada año será del 5%. Su cálculo se muestra en la tabla N° 31.

## 5.5.1. Ingresos proyectados

TABLA N° 54 INGRESOS PROYECTADOS

COD	DETALLE	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>PARTES CAJA -MOTOR</b>						
<b>HINO</b>						
13201	Soporte motor trasero curvo	788.15	860.66	938.45	1,021.87	1,111.28
13206	Soporte motor derecho busetom m 2000	1,090.00	1,190.28	1,297.87	1,413.23	1,536.89
13207	Soporte motor izquierda busetom m 2000	1,090.00	1,190.28	1,297.87	1,413.23	1,536.89
13211	Soporte motor trasero plano	788.15	860.66	938.45	1,021.87	1,111.28
13212	Soporte trasero doble troque	1,358.31	1,483.27	1,617.34	1,761.10	1,915.19
13213	Soporte delantero doble troque	1,358.31	1,483.27	1,617.34	1,761.10	1,915.19
13216	Soporte motor delantero der. E izq	771.39	842.35	918.49	1,000.13	1,087.64
13217	Soporte motor hino fc -500	1,022.93	1,117.04	1,218.00	1,326.27	1,442.31
13222	Soporte motor delantero der. E izq fc500	721.07	787.41	858.58	934.90	1,016.70
13223	Soporte motor delantero der. E izq.	888.78	970.54	1,058.27	1,152.33	1,253.16
<b>KENWORTH</b>						
13801	Soporte motor delantero inferior	469.54	512.74	559.09	608.78	662.05
13802	Soporte motor trasero inferior	838.46	915.60	998.36	1,087.10	1,182.22
13803	Soporte motor delantero superior	184.47	201.44	219.64	239.17	260.09
13804	Soporte motor trasero superior	301.84	329.61	359.40	391.35	425.59
13805	Kit soporte motor trasero	1,140.30	1,245.21	1,357.76	1,478.45	1,607.81
13806	Kit soporte motor delantero	654.00	714.16	778.71	847.93	922.13
<b>SUBTOTAL PARTES CAJA -MOTOR</b>		<b>13,465.69</b>	<b>14,704.53</b>	<b>16,033.60</b>	<b>17,458.81</b>	<b>18,986.45</b>
<b>RULIMANES</b>						
<b>KOYO</b>						
6321	Rulimanes	2,873.52	3,198.22	3,548.22	3,925.22	4,331.04
35BD219DDU C3	Rulimanes	320.85	357.10	396.18	438.28	483.59
30210	Rulimanes	280.30	311.97	346.11	382.89	422.48
30211	Rulimanes	367.56	409.10	453.87	502.09	554.00

COD	DETALLE	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>PARTES CAJA -MOTOR</b>						
30212	Rulimanes	438.08	487.58	540.94	598.41	660.28
32204	Rulimanes	191.27	212.89	236.19	261.28	288.29
30208	Rulimanes	225.65	251.15	278.63	308.24	340.11
32209	Rulimanes	312.03	347.29	385.30	426.24	470.30
32210	Rulimanes	385.19	428.72	475.64	526.17	580.57
32211	Rulimanes	451.30	502.30	557.27	616.48	680.21
32212	Rulimanes	549.14	611.19	678.08	750.13	827.68
32218	Rulimanes	1,357.43	1,510.82	1,676.15	1,854.24	2,045.95
<b>SUBTOTAL RULIMANES</b>		<b>7,752.33</b>	<b>8,628.34</b>	<b>9,572.57</b>	<b>10,589.66</b>	<b>11,684.52</b>
<b>EMBRAGUES</b>						
3483 030 032	KIT embrague de camión	7,729.89	9,265.17	10,279.09	11,371.25	12,546.92
31250- 2730 12s	Disco de embrague para camión HND047U	3,070.19	3,645.26	4,009.78	4,439.92	4,903.05
<b>SUBTOTAL EMBRAGUES</b>		<b>10,800.08</b>	<b>12,910.43</b>	<b>14,288.88</b>	<b>15,811.17</b>	<b>17,449.97</b>
<b>CHAQUETAS BIELAS Y BANCADAS</b>						
<b>CUMMINS</b>						
4376426	Main Bearing Kit (3978818 4pcs)	843.20	1,010.67	1,121.27	1,240.41	1,368.65
214950	Connect rod bearing Kit	3,832.71	4,593.95	5,096.68	5,638.21	6,221.14
3016760	Connect rod bearing Kit	4,829.22	5,788.38	6,421.82	7,104.14	7,838.63
4999948/4999949	Connect rod bearing Kit	4,445.95	5,328.98	5,912.15	6,540.32	7,216.52
D5010355940	Connect rod bearing Kit	7,588.77	9,096.02	10,091.43	11,163.65	12,317.85
<b>SUBTOTAL CHAQUETAS BIELAS Y BANCADAS</b>		<b>21,539.85</b>	<b>25,817.99</b>	<b>28,643.36</b>	<b>31,686.71</b>	<b>34,962.80</b>
<b>TOTAL INGRESOS PRIMER CUATRIMESTRE</b>		<b>52,042.37</b>	<b>62,061.29</b>	<b>68,538.40</b>	<b>75,546.35</b>	<b>83,083.74</b>
<b>TOTAL INGRESOS AUALES</b>		<b>156,127.11</b>	<b>186,183.87</b>	<b>205,615.21</b>	<b>226,639.04</b>	<b>249,251.23</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

## 5.6. Egresos

Dentro de los Egresos los rubros a proyectar están los costos de inventario, los gastos administrativos, gastos de venta, y financieros

### 5.6.1. Costos de Inventario

Los costos de inventarios son aquellos en los que la empresa debe incurrir para adquirir los productos que va a vender, incluye flete, seguro y costos de importación a Ecuador, el ejemplo del cálculo del costo se puede observar en la Tabla N° 31 y se le ha proyectado para cinco años con una tasa de crecimiento inflacionaria del 2.13% que corresponde al promedio de los últimos 5 años,

**TABLA N° 55 INFLACIÓN PROMEDIO**

<b>INFLACIÓN PROMEDIO</b>	
<b>AÑO</b>	<b>%</b>
2013	2.70%
2014	3.67%
2015	3.38%
2016	1.12%
2017	-0.20%
<b>PROMEDIO</b>	<b>2.13%</b>

**Fuente de Información:** Ecuador en Cifras

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

TABLA N° 56 COSTOS DE INVENTARIOS PROYECTADOS

COD	DETALLE	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	<b>PARTES CAJA -MOTOR</b>	Expresado en USD				
<b>HINO</b>						
13201	Soporte motor trasero curvo	562.96	597.95	634.18	671.67	710.48
13206	Soporte motor derecho busetom m 2000	778.57	826.96	877.06	928.92	982.59
13207	Soporte motor izquierda busetom m 2000	778.57	826.96	877.06	928.92	982.59
13211	Soporte motor trasero plano	562.96	597.95	634.18	671.67	710.48
13212	Soporte trasero doble troque	970.22	1,030.52	1,092.95	1,157.57	1,224.45
13213	Soporte delantero doble troque	970.22	1,030.52	1,092.95	1,157.57	1,224.45
13216	Soporte motor delantero der. E izq	550.99	585.24	620.69	657.39	695.37
13217	Soporte motor hino fc -500	730.66	776.07	823.09	871.76	922.12
13222	Soporte motor delantero der. E izq fc500	515.05	547.06	580.20	614.51	650.01
13223	Soporte motor delantero der. E izq. Rg1j/rk1/rk8j/rn8j	634.84	674.30	715.15	757.43	801.19
<b>KENWORTH</b>						
13801	Soporte motor delantero inferior	335.39	356.23	377.82	400.15	423.27
13802	Soporte motor trasero inferior	598.90	636.12	674.66	714.55	755.83
13803	Soporte motor delantero superior	131.76	139.95	148.43	157.20	166.29
13804	Soporte motor trasero superior	215.60	229.00	242.87	257.23	272.10
13805	Kit soporte motor trasero	814.50	865.13	917.54	971.79	1,027.93
13806	Kit soporte motor delantero	467.14	496.17	526.23	557.35	589.55
<b>SUBTOTAL PARTES CAJA -MOTOR</b>		<b>9,618.35</b>	<b>10,216.15</b>	<b>10,835.05</b>	<b>11,475.68</b>	<b>12,138.69</b>
	<b>RULIMANES</b>					
<b>KOYO</b>						
6321	Rulimanes	2,052.51	2,222.00	2,397.79	2,580.05	2,768.99
35BD219DDU C3	Rulimanes	229.18	248.10	267.73	288.08	309.18
30210	Rulimanes	200.21	216.75	233.89	251.67	270.10
30211	Rulimanes	262.55	284.23	306.71	330.02	354.19
30212	Rulimanes	312.91	338.75	365.55	393.34	422.14
32204	Rulimanes	136.62	147.91	159.61	171.74	184.32
30208	Rulimanes	161.18	174.49	188.29	202.60	217.44
32209	Rulimanes	222.88	241.29	260.37	280.16	300.68
32210	Rulimanes	275.14	297.86	321.42	345.85	371.18
32211	Rulimanes	322.36	348.98	376.58	405.21	434.88

<b>COD</b>	<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
32212	Rulimanes	392.24	424.63	458.23	493.06	529.17
32218	Rulimanes	969.59	1,049.66	1,132.70	1,218.80	1,308.05
<b>SUBTOTAL RULIMANES</b>		<b>5,537.38</b>	<b>5,994.64</b>	<b>6,468.87</b>	<b>6,960.59</b>	<b>7,470.32</b>
<b>EMBRAGUES</b>						
3483 030 032	KIT embrague de camión	5,946.07	6,437.09	6,946.32	7,474.33	8,021.68
31250- 2730 12s	Disco de embrague para camión HND047U	2,361.68	2,532.59	2,709.70	2,918.36	3,134.69
<b>SUBTOTAL EMBRAGUES</b>		<b>8,307.76</b>	<b>8,969.67</b>	<b>9,656.02</b>	<b>10,392.69</b>	<b>11,156.37</b>
<b>CHAQUETAS BIELAS Y BANCADAS</b>						
<b>CUMMINS</b>						
4376426	Main Bearing Kit (3978818 4pcs)	648.61	702.17	757.72	815.32	875.03
214950	Connect rod bearing Kit	2,948.24	3,191.70	3,444.19	3,706.00	3,977.39
3016760	Connect rod bearing Kit	3,714.78	4,021.54	4,339.68	4,669.56	5,011.51
4999948/4999949	Connect rod bearing Kit	3,419.96	3,702.37	3,995.27	4,298.96	4,613.77
D5010355940	Connect rod bearing Kit	5,837.52	6,319.57	6,819.50	7,337.87	7,875.23
<b>SUBTOTAL CHAQUETAS BIELAS Y BANCADAS</b>		<b>16,569.11</b>	<b>17,937.36</b>	<b>19,356.37</b>	<b>20,827.70</b>	<b>22,352.92</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN PRIMER CUATRIMESTRE</b>		<b>40,032.59</b>	<b>43,117.82</b>	<b>46,316.32</b>	<b>49,656.66</b>	<b>53,118.30</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN AÑO</b>		<b>120,097.78</b>	<b>129,353.46</b>	<b>138,948.95</b>	<b>148,969.99</b>	<b>159,354.89</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### 5.6.2. Gastos Administrativos

#### - Sueldos y Salarios (Administrativos)

Dentro de los Gastos Administrativos, los rubros a aproximar son los sueldos de los empleados, que en este caso serán únicamente del Gerente que será el propietario, y también de la secretaria- contadora, cada uno con sus respectivos beneficios sociales. Para la proyección en 5 años, se le calculará con una tasa de crecimiento del SBU del 4.8%, que es el promedio de los SBU de los últimos 5 años, como se muestra en la siguiente tabla

**TABLA N° 57 HISTORIAL SALARIO BÁSICO UNIFICADO**

AÑO	SBU (usd)	AUMENTO	%
2012	292.00		
2013	318.00	26.00	8.9%
2014	340.00	22.00	6.9%
2015	354.00	14.00	4.1%
2016	366.00	12.00	3.4%
2017	375.00	9.00	2.5%
2018	386.00	11.00	2.9%
<b>PROMEDIO</b>			<b>4.8%</b>

**Fuente de Información:** Ministerio de Trabajo

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

En la siguiente tabla, se presentan los rubros de las remuneraciones correspondientes al gerente de la empresa y sus proyecciones.

**TABLA N° 58 PROYECCIÓN REMUNERACIÓN -GERENTE**

GERENTE	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario	500.00	6,000.00	6,228.00	6,464.66	6,710.32	6,965.31
Aporte Patronal	55.75	669.00	694.42	720.81	748.20	776.63
Fondos de Reserva	-	-	499.80	518.79	538.51	558.97
Décimo Tercero	41.67	500.00	519.00	538.72	559.19	580.44
Décimo Cuarto	32.17	386.00	400.67	415.89	431.70	448.10
<b>TOTAL</b>	<b>629.58</b>	<b>7,555.00</b>	<b>8,341.89</b>	<b>8,658.88</b>	<b>8,987.92</b>	<b>9,329.46</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

En la siguiente tabla se muestra las proyecciones de la remuneración correspondiente a la Contadora

**TABLA N° 59 PROYECCIÓN REMUNERACIÓN CONTADORA**

CONTADORA	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Salario	400.00	4,800.00	4,982.40	5,171.73	5,368.26	5,572.25
Aporte Patronal	44.60	535.20	555.54	576.65	598.56	621.31
Fondos de Reserva	-	-	399.84	415.03	430.81	447.18
Décimo Tercero	33.33	400.00	415.20	430.98	447.35	464.35
Décimo Cuarto	32.17	386.00	400.67	415.89	431.70	448.10
<b>TOTAL</b>	<b>510.10</b>	<b>6,121.20</b>	<b>6,753.65</b>	<b>7,010.28</b>	<b>7,276.67</b>	<b>7,553.19</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

#### - Gastos Arriendo

El gasto arriendo corresponde al pago del área física donde se ubicará la empresa, y su proyección se la realizará con la tasa de inflación promedio de los últimos 5 años que es del 2.13%.

**TABLA N° 60 PROYECCIÓN GASTO ARRIENDO**

RUBRO	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arriendo Local	300.00	3,600.00	3,676.68	3,754.99	3,834.97	3,916.66
<b>TOTAL</b>		<b>3,600.00</b>	<b>3,676.68</b>	<b>3,754.99</b>	<b>3,834.97</b>	<b>3,916.66</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

#### - Gasto Servicios Básicos

El gasto de los servicios básicos es fundamental para el desempeño de las actividades dentro de la empresa y su proyección se la realizará con la tasa de inflación promedio de los últimos 5 años que es del 2.13%

**TABLA N° 61 PROYECCIÓN GASTOS SERVICIOS BÁSICOS**

RUBRO	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Luz Eléctrica	20.00	240.00	245.11	250.33	255.66	261.11
Agua Potable	5.00	60.00	61.28	62.58	63.92	65.28
Servicio telefónico + Internet	25.00	300.00	306.39	312.92	319.58	326.39
<b>TOTAL</b>	<b>50.00</b>	<b>600.00</b>	<b>612.78</b>	<b>625.83</b>	<b>639.16</b>	<b>652.78</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### - Gastos Suministros de Oficina

Los gastos suministros de oficina son importantes para el desarrollo de las actividades de la empresa, su proyección se le realizar con el 2.13% que es la tasa de inflación promedio de los últimos 5 años.

**TABLA N° 62 PROYECCIÓN GASTOS SUMINISTROS DE OFICINA**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Resma papel	1.00	12.00	12.26	12.52	12.78	13.06
tinta impresora	8.33	100.00	102.13	104.31	106.53	108.80
grapasa	0.17	2.00	2.04	2.09	2.13	2.18
carpeta archivadora	2.30	27.60	28.19	28.79	29.40	30.03
esferos X2	0.50	6.00	6.13	6.26	6.39	6.53
corrector	0.22	2.60	2.66	2.71	2.77	2.83
cuaderno contabilidad	1.17	14.00	14.30	14.60	14.91	15.23
recibos	0.20	2.40	2.45	2.50	2.56	2.61
cinta embalaje	0.55	6.60	6.74	6.88	7.03	7.18
<b>TOTAL</b>	<b>14.43</b>	<b>173.20</b>	<b>176.89</b>	<b>180.66</b>	<b>184.50</b>	<b>188.43</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Como se puede observar, los suministros de oficina no son materiales que se va a cambiar cada mes, sino que tienen un tiempo de cambio acorde a su uso como se describe a continuación:

### - Gasto Depreciaciones

Los gastos depreciación son de los activos fijos con los que la empresa iniciará sus actividades económicas y son:

TABLA N° 63 PROYECCIONES DEPRECIACIONES ACTIVOS FIJOS

RUBROS	Q (U)	Vida Útil	Valor Residual	Valor Total	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>									
Escritorio	1	10	20.00	200.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00
Silla Escritorio	1	10	7.50	75.00	6.75	6.75	6.75	6.75	6.75
Silla de Oficina	3	10	9.00	90.00	8.10	8.10	8.10	8.10	8.10
Silla de Espera	1	10	15.00	150.00	13.50	13.50	13.50	13.50	13.50
Archivadores Metálicos	1	10	8.00	80.00	7.20	7.20	7.20	7.20	7.20
Estanterías Metálicas	6	10	60.00	600.00	54.00	54.00	54.00	54.00	54.00
Vitrinas	2	10	24.00	240.00	21.60	21.60	21.60	21.60	21.60
teléfono inalámbrico	1	10	3.00	30.00	2.70	2.70	2.70	2.70	2.70
<b>TOTAL MUEBLES Y ENSERES</b>	<b>16</b>			<b>1,465.00</b>	<b>131.85</b>	<b>131.85</b>	<b>131.85</b>	<b>131.85</b>	<b>131.85</b>
<b>ESUIPOS DE CÓMPUTO</b>									
Computador de escritorio	2	5	100.00	1,000.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
Impresora Multifuncional	1	5	25.00	250.00	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00
<b>TOTAL ESUIPOS DE COMPUTO</b>	<b>3</b>			<b>1,250.00</b>	<b>225.00</b>	<b>225.00</b>	<b>225.00</b>	<b>225.00</b>	<b>225.00</b>
Software Contable	1	5	170.00	1,700.00	306.00	306.00	306.00	306.00	306.00
<b>TOTAL SOFTWARE CONTABLE</b>	<b>1</b>			<b>1,700.00</b>	<b>306.00</b>	<b>306.00</b>	<b>306.00</b>	<b>306.00</b>	<b>306.00</b>
<b>TOTAL VALOR DEPRECIACIONES</b>	<b>20</b>			<b>4,415.00</b>	<b>662.85</b>	<b>662.85</b>	<b>662.85</b>	<b>662.85</b>	<b>662.85</b>

Fuente de Información: Investigación de la Autora

Elaborado por: La Autora

Año: 2018

- **Total, de los gastos Administrativos**

En la siguiente tabla se muestra el total de los gastos administrativos que la empresa deberá solventar para su debido funcionamiento con sus respectivas proyecciones.

**TABLA N° 64 PROYECCIONES GASTOS ADMINISTRATIVOS**

<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Sueldo Gerente	7,555.00	8,341.89	8,658.88	8,987.92	9,329.46
Sueldo Contadora - secretaria	6,121.20	6,753.65	7,010.28	7,276.67	7,553.19
Gasto Arriendo	3,600.00	3,676.68	3,754.99	3,834.97	3,916.66
Gasto Servicio Básico	600.00	612.78	625.83	639.16	652.78
Gasto Suministro de Oficina	173.20	176.89	180.66	184.50	188.43
Gasto Depreciación	662.85	662.85	662.85	662.85	662.85
<b>TOTAL</b>	<b>18,712.25</b>	<b>20,224.73</b>	<b>20,893.50</b>	<b>21,586.09</b>	<b>22,303.37</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**5.6.3. Gastos de Venta**

Dentro de los gastos de venta se toma en cuenta los sueldos de vendedores y gasto publicidad.

- **Sueldo salarios vendedor**

Para inicio del funcionamiento de la empresa, se contratará un vendedor, por lo que en la tabla siguiente se muestra su salario que es el básico, con los beneficios de ley y las proyecciones con una tasa del 4.8% que corresponde al promedio del SBU de los últimos 5 años

**TABLA N° 65 PROYECCIONES SUELDO VENDEDOR**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
SBU	386.00	4,632.00	4,808.02	4,990.72	5,180.37	5,377.22
Aporte Patronal 11.15%	43.04	516.47	536.09	556.47	577.61	599.56
Fondos de Reserva 8.33%	-	-	385.85	400.51	415.73	431.52
Décimo Tercero	32.17	386.00	400.67	415.89	431.70	448.10
Décimo Cuarto	32.17	386.00	400.67	415.89	431.70	448.10
<b>TOTAL</b>	<b>493.37</b>	<b>5,920.47</b>	<b>6,531.29</b>	<b>6,779.48</b>	<b>7,037.10</b>	<b>7,304.51</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### - Gastos Publicidad

Los gastos publicidad son fundamentales para poder llegar a los clientes, por lo que es un rubro sumado en gastos ventas, a continuación, se detallan los tipos de publicidad a implementar en la empresa y sus proyecciones a 5 años con una tasa de crecimiento del 2.13% que es la tasa de inflación promedio de los últimos 5 años.

**TABLA N° 66 PROYECCIONES GASTO PUBLICIDAD**

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Diseño Marca y Afines	50.00	200.00	-	-	-	-
Publicidad Redes Sociales	3.75	45.00	45.96	46.94	47.94	48.96
Diseño Sitio Web	45.00	180.00	-	-	-	-
Publicidad Radio	12.50	150.00	153.20	156.46	159.79	163.19
<b>TOTAL</b>	<b>111.25</b>	<b>575.00</b>	<b>199.15</b>	<b>203.40</b>	<b>207.73</b>	<b>212.15</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Como se puede observar los rubros “diseño de marca y afines” y “diseño de página web” son gastos que sólo se los realizará en el primer año.

### - Total Gastos Ventas

En la siguiente tabla se muestra los gastos totales que se deberá incurrir en el área de ventas, con sus debidas proyecciones.

**TABLA N° 67 PROYECCIONES GASTOS DE VENTA.**

GASTOS DE VENTA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDO VENDEDOR	5,920.47	6,531.29	6,779.48	7,037.10	7,304.51
GASTOS PUBLICIDAD	575.00	199.15	203.40	207.73	212.15
<b>TOTAL GASTO VENTAS</b>	<b>6,495.47</b>	<b>6,730.44</b>	<b>6,982.88</b>	<b>7,244.83</b>	<b>7,516.66</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

#### 5.6.4. Gastos Financieros

Los gastos financieros corresponden a los intereses que la empresa deberá pagar por un préstamo bancario que debe realizar para cubrir los costos y gastos necesarios para el inicio del funcionamiento de las actividades económicas de la empresa; el valor corresponde al 33% del capital total del trabajo es decir un préstamo de \$20,000.00 dólares.

El financiamiento del 33% del capital de trabajo se lo realizará mediante un crédito en la Corporación Financiera Nacional a una tasa del 10.01%, en un tiempo de 5 años.

**TABLA N° 68 DATOS DEL FINANCIAMIENTO**

<b>DETALLE</b>	<b>VALORES</b>
Monto	\$ 20,000.00
Plazo	60 meses
Tasa activa	10.01%
Tasa efectiva mensual	0.80%
Cuota	\$ 420.80

**Fuente de Información:** Corporación Financiera Nacional

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

A continuación, se muestra los pagos de intereses y capital

**TABLA N° 69 GASTOS FINANCIEROS (INTERESES)**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Intereses Financieros	1,774.32	1,446.46	1,085.78	689.01	252.51
<b>TOTAL</b>	<b>1,774.32</b>	<b>1,446.46</b>	<b>1,085.78</b>	<b>689.01</b>	<b>252.51</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**TABLA N° 70 PAGOS CAPITAL (PRÉSTAMO)**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
capital	3,275.30	3,603.15	3,963.83	4,360.61	4,797.11
<b>TOTAL</b>	<b>3,275.30</b>	<b>3,603.15</b>	<b>3,963.83</b>	<b>4,360.61</b>	<b>4,797.11</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

## - Tabla de Amortización del Banco

TABLA N° 71 AMORTIZACIÓN

Nro. cuotas	Saldo Cuota	Inicial	Cuota Mensual	Intereses	Amortización Capital Mensual	Saldo Capital	Final
0							
1	20,000.00		420.80	159.64	261.17	19,738.83	
2	19,738.83		420.80	157.55	263.25	19,475.58	
3	19,475.58		420.80	155.45	265.35	19,210.23	
4	19,210.23		420.80	153.33	267.47	18,942.76	
5	18,942.76		420.80	151.20	269.60	18,673.16	
6	18,673.16		420.80	149.04	271.76	18,401.40	
7	18,401.40		420.80	146.88	273.93	18,127.48	
8	18,127.48		420.80	144.69	276.11	17,851.36	
9	17,851.36		420.80	142.49	278.32	17,573.05	
10	17,573.05		420.80	140.26	280.54	17,292.51	
11	17,292.51		420.80	138.02	282.78	17,009.74	
12	17,009.74		420.80	135.77	285.03	16,724.70	
13	16,724.70		420.80	133.49	287.31	16,437.39	
14	16,437.39		420.80	131.20	289.60	16,147.79	
15	16,147.79		420.80	128.89	291.91	15,855.88	
16	15,855.88		420.80	126.56	294.24	15,561.64	
17	15,561.64		420.80	124.21	296.59	15,265.04	
18	15,265.04		420.80	121.84	298.96	14,966.09	
19	14,966.09		420.80	119.46	301.35	14,664.74	
20	14,664.74		420.80	117.05	303.75	14,360.99	
21	14,360.99		420.80	114.63	306.18	14,054.81	
22	14,054.81		420.80	112.18	308.62	13,746.20	
23	13,746.20		420.80	109.72	311.08	13,435.11	
24	13,435.11		420.80	107.24	313.57	13,121.55	
25	13,121.55		420.80	104.73	316.07	12,805.48	
26	12,805.48		420.80	102.21	318.59	12,486.89	
27	12,486.89		420.80	99.67	321.13	12,165.76	
28	12,165.76		420.80	97.10	323.70	11,842.06	
29	11,842.06		420.80	94.52	326.28	11,515.78	
30	11,515.78		420.80	91.92	328.88	11,186.89	
31	11,186.89		420.80	89.29	331.51	10,855.38	
32	10,855.38		420.80	86.65	334.16	10,521.23	
33	10,521.23		420.80	83.98	336.82	10,184.40	
34	10,184.40		420.80	81.29	339.51	9,844.89	
35	9,844.89		420.80	78.58	342.22	9,502.67	
36	9,502.67		420.80	75.85	344.95	9,157.72	
37	9,157.72		420.80	73.09	347.71	8,810.01	
38	8,810.01		420.80	70.32	350.48	8,459.53	
39	8,459.53		420.80	67.52	353.28	8,106.25	
40	8,106.25		420.80	64.70	356.10	7,750.15	
41	7,750.15		420.80	61.86	358.94	7,391.21	
42	7,391.21		420.80	58.99	361.81	7,029.40	
43	7,029.40		420.80	56.11	364.69	6,664.71	
44	6,664.71		420.80	53.20	367.61	6,297.10	
45	6,297.10		420.80	50.26	370.54	5,926.56	
46	5,926.56		420.80	47.30	373.50	5,553.07	

<b>Nro. cuotas</b>	<b>Saldo Cuota</b>	<b>Inicial</b>	<b>Cuota Mensual</b>	<b>Intereses</b>	<b>Amortización Capital Mensual</b>	<b>Saldo Capital</b>	<b>Final</b>
47	5,553.07		420.80	44.32	376.48	5,176.59	
48	5,176.59		420.80	41.32	379.48	4,797.11	
49	4,797.11		420.80	38.29	382.51	4,414.60	
50	4,414.60		420.80	35.24	385.56	4,029.03	
51	4,029.03		420.80	32.16	388.64	3,640.39	
52	3,640.39		420.80	29.06	391.74	3,248.64	
53	3,248.64		420.80	25.93	394.87	2,853.77	
54	2,853.77		420.80	22.78	398.02	2,455.75	
55	2,455.75		420.80	19.60	401.20	2,054.55	
56	2,054.55		420.80	16.40	404.40	1,650.15	
57	1,650.15		420.80	13.17	407.63	1,242.52	
58	1,242.52		420.80	9.92	410.88	831.63	
59	831.63		420.80	6.64	414.16	417.47	
60	417.47		420.80	3.33	417.47	0.00	
<b>TOTAL</b>				<b>5,248.08</b>	<b>20,000.00</b>		

**Fuente de Información:** Corporación Financiera Nacional

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

## 5.7. Estados Financieros

Los estados financieros permiten reflejar la situación económica de la empresa, a continuación, se muestran los balances proforma que tendrá la empresa con una proyección para 5 años.

### 5.7.1. Balance de Situación Inicial

El balance de situación inicial proyecta la posición financiera inicial de la empresa en las cuentas activos, pasivos, patrimonio

**TABLA N° 72 BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL**

<b>IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS A DIESEL "REDIMCAR"</b>			
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL AL AÑO CERO- PRIMER CUATRIMESTRE</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	
	48,688.50		
Banco (Capital de Trabajo)	48,688.50	Obligaciones Bancarias	20,000.00
		<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>20,000.00</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>4,315.00</b>		
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Muebles y Enseres	1,365.00	Capital	33,218.50
Equipos de Cómputo	2,950.00		
<b>OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>215.00</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>33,218.50</b>
<b>Activos Diferidos</b>			
Gastos de Constitución	215.00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>53,218.50</b>	<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>53,218.50</b>

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**5.7.2. Estado de Resultados Proyectados**

El estado de pérdidas y ganancias, muestra las proyecciones de las utilidades netas de las operaciones del proyecto, durante los 5 años primeros. Al ser una persona natural el Impuesto a la Renta se calculará con la tabla de Impuesto a la Renta para Personas Naturales como se ve en tabla N° 73.

**TABLA N° 73 TABLA IMPUESTO A LA RENTA 2018 PERSONAS NATURALES**

<b>TABLA IMPUESTO A LA RENTA 2018, PERSONAS NATURALES</b>			
<b>FRACCIÓN BÁSICA</b>	<b>EXCESO HASTA</b>	<b>IMPUESTO A LA FRACCIÓN BÁSICA</b>	<b>%IMPUESTO A LA FRACCIÓN EXCEDENTE</b>
0.00	11,270.00	0.00	0
11,270.00	14,360.00	0.00	5%
14,360.00	17,950.00	155.00	10%
17,950.00	21,550.00	514.00	12%
21,550.00	43,110.00	946.00	15%
43,100.00	64,630.00	4,178.00	20%
64,630.00	86,180.00	8,484.00	25%
86,180.00	114,890.00	13,872.00	30%
114,890.00	En adelante	22,485.00	35%

**Fuente de Información:** SRI

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**TABLA N° 74 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS**

<b>IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS DIESEL "REDIMCAR"</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADAS</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ventas Proyectadas</b>	156,127.11	186,183.87	205,615.21	226,639.04	249,251.23
(-) Costos Proyectados	120,097.78	129,353.46	138,948.95	148,969.99	159,354.89
(=) Utilidad Bruta Proyectada	36,029.33	56,830.41	66,666.26	77,669.05	89,896.33
<b>Gastos</b>					
Gastos administrativos	18,712.25	20,224.73	20,893.50	21,586.09	22,303.37
Gastos ventas	6,495.47	6,730.44	6,982.88	7,244.83	7,516.66
Gastos financieros (intereses)	1,774.32	1,446.46	1,085.78	689.01	252.51
(=) Total gastos proyectados	26,982.04	28,401.64	28,962.16	29,519.92	30,072.54
(=) Utilidad operacional	9,047.30	28,428.77	37,704.10	48,149.13	59,823.79
(-) 15% participación	1,357.09	4,264.32	5,655.62	7,222.37	8,973.57
(=) Utilidad antes ir	7,690.20	24,164.46	32,048.49	40,926.76	50,850.22
IR Persona Natural	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(=) UTILIDAD NETA	<b>7,690.20</b>	<b>24,164.46</b>	<b>32,048.49</b>	<b>40,926.76</b>	<b>50,850.22</b>
utilidad Mensual	640.85	2,013.70	2,670.71	3,410.56	4,237.52

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

EL Impuesto a la renta debe ser calculado en base a la tabla IR 2018; pero como la base imponible es de 7,690.20 dólares, se ubica dentro del primer rango y no paga valor alguno.

### 5.7.3. Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja proyectada muestra la dinámica de las entradas de efectivo en los siguientes 5 años de la empresa.

**TABLA N° 75 FLUJO DE CAJA PROYECTADA**

IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS DIESEL "REDIMCAR"							
FLUJO DE EFECTIVO							
DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6 valor de salvamento
Inversión	53318.50	-					
<b>INGRESOS</b>							
Utilidad Neta Proyectada		7,690.20	24,164.46	32,048.49	40,926.76	50,850.22	
Depreciaciones		<b>662.85</b>	<b>662.85</b>	<b>662.85</b>	<b>662.85</b>	<b>662.85</b>	
Valor de Salvamento							1,100.75
<b>TOTAL INGRESOS</b>		8,353.05	24,827.31	32,711.34	41,589.61	51,513.07	1,100.75
<b>EGRESOS</b>							
pago principal de la Deuda		3,275.30	3,603.15	3,963.83	4,360.61	4,797.11	
Diferidos		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
Reinversión		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
<b>TOTAL EGRESOS</b>		3,275.30	3,603.15	3,963.83	4,360.61	4,797.11	
<b>FLUJO DE CAJA NETO</b>		<b>5,3318.50</b>	<b>5,077.76</b>	<b>21,224.15</b>	<b>28,747.51</b>	<b>37,229.00</b>	<b>46,715.97</b>
							<b>1,100.75</b>

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

### 5.8. Evaluación Financiera

La evaluación financiera permite calcular el rendimiento económico que tendrá el proyecto en los siguientes 5 años, permite evaluar de forma cuantitativa la sustentabilidad del proyecto, mediante los siguientes evaluadores financieros.

### 5.8.1. Tasa de Rendimiento Medio (TRM)

La TRM permite evaluar la capacidad que tiene la empresa para lograr la rentabilidad buscada. Para su cálculo se toma en cuenta la tasa activa del 10.01% que es la que da el banco que otorga el préstamo y que es el gasto que se generará; y la tasa pasiva del 5.08% obtenida del Banco Central, que muestra la rentabilidad que obtendrá si se llegara a invertir el capital propio en una institución financiera. El resultado se sumará a la tasa de inflación del 2.13% promedio de los últimos 5 años.

**TABLA N° 76 TASA DE RENDIMIENTO MEDIO (TRM)**

DESCRIPCIÓN	VALOR	% DE ESTRUCTURA	TASA PONDERADA	VALOR PONDERADO
Inversión Propia	33,318.50	62%	5.08%	0.032
Inversión Financiada	20,000.00	38%	10.01%	0.038
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>		<b>0.069</b>
				<b>6.9%</b>

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

$$\begin{aligned}
 \text{CK} &= 6.9\% \\
 \text{Inflación} &= 2.13\% \\
 \\ 
 \text{TRM} &= (1+\text{CK}) * (1+\text{INF}) - 1 \\
 \text{TRM} &= (1+0.069) * (1+0.0213) - 1 \\
 \text{TRM} &= 0.0917697 \\
 \\ 
 \text{TRM} &= \mathbf{9.18\%}
 \end{aligned}$$

La TRM obtenida es de 9.18%, la misma que permitirá el cálculo de los demás indicadores económicos

### 5.8.2. Valor Actual Neto (VAN)

El cálculo del VAN que permite determinar la viabilidad del proyecto, ya que es un análisis que se realiza a los flujos netos de caja, para conocer su valor real en el tiempo actual, si su resultado es mayor a cero, el proyecto será rentable. Para su cálculo se debe considerar la TRM que resultó de 9.18% con la siguiente fórmula.

$$\text{VAN} = - \text{INVER INICIAL} + \frac{\sum \text{Flujo de Caja Neto}}{(1+\text{TRM})^n}$$

VAN=	i. inicial	+ Año 1	+ Año 2	+ Año 3	+ Año 4	+ Año 5	+ Año 6 valor salvamento
VAN=	-53,318.50	$\frac{+ 5077.76}{(1+9.18\%)^1}$	$\frac{+ 21224.15}{(1+9.18\%)^2}$	$\frac{+ 28747.51}{(1+9.18\%)^3}$	$\frac{+ 37229.00}{(1+9.18\%)^4}$	$\frac{+ 46715.97}{(1+9.18\%)^5}$	$\frac{+ 1,100.75}{(1+9.18\%)^6}$
VAN=	-53,318.50	$\frac{+ 5077.76}{1.09}$	$\frac{+ 21224.15}{1.19}$	$\frac{+ 28747.51}{1.30}$	$\frac{+ 37229.00}{1.42}$	$\frac{+ 46715.97}{1.55}$	$\frac{+ 1100.75}{1.69}$
VAN=	-53,318.50	+ 4650.94	+ 17806.08	+ 22090.58	+ 26203.38	+ 30116.89	+ 649.98
VAN=	<b>\$48,199.35</b>						

Como se puede observar el resultado del VAN es positivo mayor a cero con un valor de \$48,199.35, lo que significa que el proyecto es rentable

### 5.8.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La TIR permite conocer la rentabilidad interna del proyecto durante su vida útil es decir 5 años, muestra el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá la inversión, para que el proyecto sea factible, su resultado debe ser mayor a la TRM. Y se lo calcula mediante el método de interpolación, donde se pretende encontrar dos tasas, una inferior y una superior con el fin de encontrar la tasa que vuelva cero el VAN de la siguiente manera

Tasa Inferior = 9.18%

Tasa superior = 32% debe aproximar a un valor negativo el van:

Cálculo del TIR

$$\text{TIR} = -53,318.50 + \frac{5077.76}{(1+r)^1} + \frac{21,224.15}{(1+r)^2} + \frac{28,747.51}{(1+r)^3} + \frac{37,229.00}{(1+r)^4} + \frac{46,715.97}{(1+r)^5}$$

$$\text{TIR} = -53,318.50 + \frac{5077.76}{1.32} + \frac{21224.15}{1.74} + \frac{28747.51}{2.30} + \frac{37229.00}{3.04} + \frac{46715.97}{4.01}$$

$$\text{TIR} = -53,318.50 + 3846.78 + 12180.99 + 12499.09 + 12262.69 + 11657.24$$

$$\text{TIR} = -871.71$$

### INTERPOLACIÓN:

$$\text{TIR} = \text{Ti} + (\text{Ts} - \text{Ti}) \frac{\text{VAN i}}{\text{VAN i} - \text{VAN s}}$$

Donde:

Ti = Tasa Inferior = 9.18%

Ts = Tasa Superior = 35%

Van i = Van Inferior = 49,183.95

Van s = Van superior = -665.25

$$\text{TIR} = 9.18\% + (32\% - 9.18\%) \frac{48199.35}{48199.35 - (-871.71)}$$

$$\text{TIR} = 9.18\% + (32\% - 9.18\%) \frac{48199.35}{49071.06}$$

$$\text{TIR} = 9.18\% + (32\% - 9.18\%) * 0.98224$$

$$\text{TIR} = 9.18\% + (22.8200\%) * 0.986654751$$

$$\text{TIR} = 9.18\% + 0.224146189$$

$$\text{TIR} = 0.0918 + 0.224146189$$

$$\text{TIR} = 0.315946189$$

$$\text{TIR} = \mathbf{31.6\%}$$

Como se puede observar el resultado de la TIR es del 31.6%, que es la tasa de rentabilidad anual siendo que se recibiría se invierte y es mayor que la TRM que es del 9.18%; determinando de esta manera que el proyecto es totalmente factible.

#### 5.8.4. TIR Descontada

Es la relación entre la TIR y la TRM, en donde se obtiene un valor mayor a cero y mayor que la TRM, entonces el proyecto es factible. Así se tiene.

$$\begin{aligned} \text{TIR DESCONTADA} &= \text{TIR} - \text{TRM} \\ \text{TIR DESCONTADA} &= 31.6\% - 9.18\% \\ \text{TIR DESCONTADA} &= \mathbf{22.42\%} \end{aligned}$$

La TIR descontada tiene un resultado del 22.42%, siendo así mayor que la TRM, lo que indica la factibilidad del proyecto

### 5.8.5. Periodo de Recuperación de la Inversión

El periodo de recuperación de la inversión muestra el tiempo en que se demora en recuperar la inversión inicial del proyecto, tomando en cuenta los flujos netos de caja proyectados, como se muestra a continuación.

Inversión Inicial = -53,318.50

**TABLA N° 77 PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

AÑO	Flujos Actualizados	Flujos Acumulados	TIEMPO DE RECUPERACIÓN	
1	4650.94	4650.94		
2	17806.08	22457.02	3 AÑOS	44547.59
3	22090.58	44547.59	1 mes	5895.91
4	26203.38	70750.97	15 DÍAS	2874.99
5	30116.89	100867.86		

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Como se puede observar el tiempo de recuperación de la inversión son 3 años 27 días

### 5.8.6. Relación Costo – Beneficio

La relación Costo – beneficio, permite establecer la relación de los beneficios con el costo del proyecto, es decir el valor generado por cada dólar invertido. Toma en cuenta los ingresos y egresos del estado de resultados y los actualiza con la TRM. Como se muestra a continuación.

TABLA N° 78 RELACIÓN COSTO – BENEFICIO

AÑOS	INGRESOS	TRM 9.18%	INGRESOS ACTUALIZADO	COSTOS TRM 8.97%	TRM 9.18%	COSTOS ACTUALIZADOS
		1	-53318.50		1	
1.00	156127.11	0.92	143003.71	120097.78	0.92	110002.85
2.00	186183.87	0.84	156199.62	129353.46	0.84	108521.55
3.00	205615.21	0.77	158001.83	138948.95	0.77	106773.17
4.00	226639.04	0.70	159518.33	148969.99	0.70	104851.50
5.00	249251.23	0.64	160687.51	159354.89	0.64	102733.06
			<b>724,092.50</b>			<b>532,882.13</b>

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

$$COSTO BENEFICIO = \frac{\sum INGRESOS ACTUALIZADOS}{\sum EGRESOS ACTUALIZADOS}$$

$$COSTO BENEFICIO = \frac{724,092.50}{538,882.13}$$

$$COSTO BENEFICIO = 1.36$$

Como se puede observar el resultado es de \$1.36 lo que significa que el proyecto es viable, ya que por cada dólar que se invierte se recibe 0.36 centavos de utilidad

### 5.8.7. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es un instrumento que permite conocer cuál es el punto medio donde los ingresos van a ser iguales a los egresos, es decir indica el nivel de ventas que se debe alcanzar para cubrir todos los costos operativos y empezar a generar utilidad. Como se puede observar en los siguientes cálculos, el punto de equilibrio de la empresa es la venta de 116,922.16 dólares al año.

$$PUNTO DE EQUILIRIO = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$PUNTO DE EQUILIRIO = \frac{26,982.04}{1 - \frac{120,097.78}{156,127.11}}$$

$$PUNTO DE EQUILIRIO = \frac{26,982.04}{0.23}$$

$$PUNTO DE EQUILIRIO = 116,922.16$$

### 5.9. Resumen Evaluación Financiera

**TABLA N° 79 RESUMEN EVALUACIÓN FINANCIERA**

<b>TABLERO INTEGRAL DE COMANDOS</b>	<b>VALOR OBTENIDO</b>	<b>VALOR ESPERADO</b>
VAN	48,199.35	> 0 es ejecutable
TIR DESCONTADA	22.42%	Superior a tasa activa
PUNTO D EQUILIBRIO	116,922.00	Dólares/año
BENEFICIO COSTO =	1.36	Superior a 1 dólar
COSTO DE OPORTUNIDAD	6.9%	Superior a tasa pasiva
PRI	3 años, 1 mes, 15 días	Media de años vida útil

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Como se observó en el desarrollo de cada análisis financiero, la factibilidad del proyecto de una “Importadora y comercializadora de repuestos de vehículos en la ciudad de Tulcán” es factible; los resultados obtenidos son acordes al financiamiento inicial, las ganancias estimadas no son exageradas tal cual lo indica la Relación Costo – Beneficio que por cada dólar se estima una ganancia de \$0.36 ctvs.; y la recuperación de la inversión será en 3 años, 1 mes, 15 días.

## **CAPÍTULO VI**

### **Estructura Organizativa y Funcional**

#### **6.1. Introducción**

El desarrollo de la estructura organizacional y funcional, permite identificar la filosofía empresarial en la cual la importadora y comercializadora de repuestos se va a manejar; de esta manera los objetivos serán más fácil conseguirlos; los aspectos que se debe plantear son la razón social, visión, misión, objetivos, políticas, la estructura del talento humano, funciones y competencias.

En este capítulo se pretende identificar la diferenciación de la empresa frente a las demás del sector, definiendo sus características empresariales que le dará el valor agregado y el cómo va a desempeñar sus funciones frente al mercado actual.

#### **6.2. Objetivo General**

Diseñar la propuesta organizacional y funcional de cada una de las partes de la empresa, para conseguir las metas propuestas.

#### **6.3. Objetivos Específicos**

- Diseñar la imagen corporativa de la empresa
- Formular la filosofía empresarial
- Definir la estructura organizacional y funcional empresarial
- Desarrollar el manual de funciones
- Identificar los aspectos legales para su funcionamiento
- Diseñar estrategias de marketing

#### **6.4. Diseño de la Imagen Corporativa**

El diseño de la imagen de la empresa corresponde a la imagen con la que la empresa va a llegar al cliente, y estos son: nombre o razón social, logotipo, eslogan empresarial

#### 6.4.1. Nombre o Razón Social

El nombre o razón social es el nombre con el que la empresa será identificada, y en el caso de la importadora y comercializadora de repuestos será.

#### **IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS “REDIM-CAR”**

- RE= Repuestos
- DI= Diesel
- IM= Importadora
- CAR= Carchi y también alude a la palabra en inglés CAR que significa “carro”

#### 6.4.2. Logotipo

#### GRÁFICO N° 18 LOGOTIPO



**Fuente de Información:** Investigación De la Autora  
**Elaborado por:** Diseñador Darlin Yazán  
**Año:** 2018

#### 6.4.3. Eslogan Empresarial

El eslogan elegido para la empresa es: **“Variedad y calidad en repuestos sin perder tiempo”**

## 6.5. Filosofía Empresarial

### 6.5.1. Misión

Somos una empresa carchense que importa y comercializa directamente repuestos automotrices de calidad y en diversas marcas para satisfacer de manera oportuna y económica las necesidades del parque automotor de carga pesada en el cantón Tulcán

### 6.5.2. Visión

La Importadora y Comercializadora de repuestos “REDIM-CAR” busca posicionarse en el mercado local como una empresa líder en la venta de repuestos automotrices a Diesel dentro de la provincia del Carchi en los próximos 3 años.

### 6.5.3. Principios y Valores

Los principios y valores corporativos, son el eje fundamental para un funcionamiento de la empresa de manera ética y responsable con la sociedad, así se determinó los siguiente principios y valores:

- **Ética:** Como empresa comercializadora de repuestos, debe manejar sus estatus bajo la venta de productos con diferenciación de calidad: originales y genéricos, evitando engañar al cliente con la entrega de un producto diferente a precios no acordes a su calidad. Este principio también se aplica en la solución de inconvenientes internos y externos de la empresa
- **Responsabilidad Social:** El éxito empresarial debe estar enraizada al respeto de las partes que la conforman como son los clientes, trabajadores, proveedores, sociedad en general y el medio ambiente, y de esta manera generar valor empresarial.
- **Comunicación:** Un activo intangible de suma importancia dentro de la empresa es la comunicación, de esta depende en gran parte el éxito de esta, ya que permite conocer los nuevos requerimientos del mercado, de los clientes, de los trabajadores

y de esta manera permite ampliar la visión de cómo la empresa quiere posicionarse en el mercado actual

- **Retroalimentación:** Este valor corporativo permite mejorar el desempeño y posicionamiento de la empresa en el mercado, ya que admite mejorar procesos, admite accionar de manera positiva frente a situaciones negativas, acepta críticas, acepta cambios, acepta retos, y busca la ayuda profesional en caso de desconocimiento, todo con el objetivo de mejorar
- **Integridad:** Si los valores tuvieran un precio, el de la integridad sería muy alto, y la empresa debe accionar sus actividades basadas en este principio, actuando coherentemente entre los pensamientos, acciones y decisiones fundamentadas en la honestidad, veracidad y transparencias con las partes involucradas como son clientes, proveedores, sociedad.
- **Trabajo:** La empresa llevara muy en alto el principio del trabajo, ya que no hay herramienta más efectiva para alcanzar las metas empresariales que no sea trabajando, aquí se demuestra los valores, habilidades, destrezas y conocimientos adquiridos a través de la preparación y a través de le experiencia; el trabajo engrandece y dignifica al ser humano porque lo hace útil a la sociedad.
- **Innovación:** Ser innovadores en la actualidad es la base primordial para no quedar fuera u olvidado en un mercado tan cambiante, la empresa se manejará siempre bajo principios de innovación que permita aceptar los cambios que el mundo actual exige.

#### **6.5.4. Políticas de la Empresa**

Para el buen funcionamiento de la empresa, las políticas son instrumentos importantes implementados para orientar el desarrollo administrativo, económico y social de la empresa, buscan evitar conflictos internos y externos, De esta manera se determinó 5 políticas que aplicará la empresa

- **Políticas de calidad:**

- Los productos deben ser verificados para hacer un reclamo oportuno si lo amerita, revisando calidad, que no exista daños, y que esté la cantidad correspondiente de unidades de acuerdo con el pedido y a la factura de compra
- Los productos deben estar certificados con las Normas de Calidad Correspondientes, y con las Normas INEN que se exige a las importaciones.
- Los procesos deben estar lo más cercanos a las Norma ISO 9001 que habla del sistema de gestión.

- **Políticas de servicio al cliente:**

- Se manejará el eslogan “el cliente siempre tiene la razón”, por lo que cualquier sugerencia o comentario será aceptado con amabilidad,
- Aceptar los reclamos del cliente y dar una solución en el menor tiempo posible.
  - Los productos tienen una garantía de 7 días aplicable para aquellos que asume la empresa; mientras que productos de un valor significativo dependerá del tiempo de garantía al que ofrezca el proveedor menos 5 días para poder hacer el trámite necesario
- La atención al público será de:
  - Lunes a Viernes: 08h00 am – 01h00 pm y de 02h00 pm – 05h00 pm
  - Sábados: 08h00 am hasta 01h00 pm.

- **Políticas de crédito:**

- El cliente tendrá acceso a un crédito luego de su segunda compra y bajo la entrega de sus datos personales y económicos para la base de datos de la empresa, y respectivo análisis y confirmación si es apto para crédito.
- El tiempo de crédito dependerá del monto de compra así tenemos
  - Valor hasta 300.00 dólares - No aplica crédito

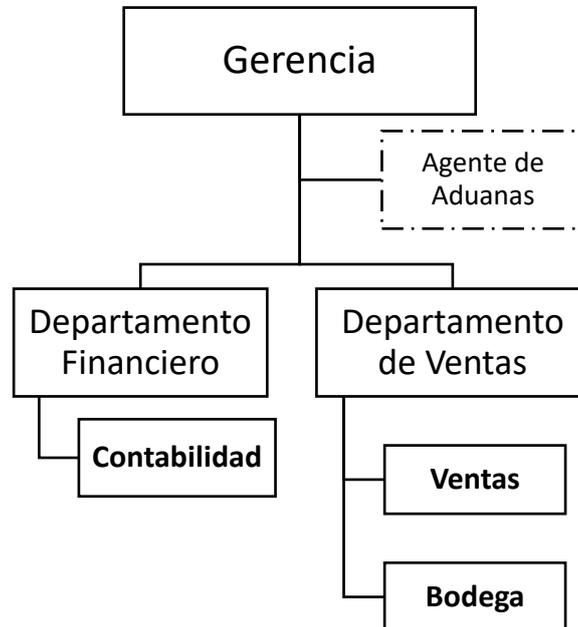
- De 300.00 – 500.00 dólares – 15 días
  - 500 -1000 dólares - 1 mes en dos cuotas
  - Más de 1000.00 dólares - aplica crédito si se mantiene un convenio comercial con la empresa de transporte a la que pertenece por dos meses en 2 cuotas
- Los pagos también se los puede hacer con tarjeta de crédito o cheque
  - Facilidades de pago depende de la existencia de algún convenio con las empresas de transporte y en los términos realizados.
  - **Políticas de reciclaje:**
  - Se clasificará la basura por tipo: papel, envases plásticos, cristal y vidrio, orgánica, desechos en general
  - Se reciclará la chatarra que es el material principal de las piezas de repuestos automotrices, como desechos mecánicos

## **6.6. Estructura Organizacional**

La estructura organizacional de la empresa permite identificar las áreas de trabajo, el personal en cada una de ellas y las funciones a realizar.

### 6.6.1. Organigrama Estructural

#### ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Como se puede observar el Organigrama de la empresa es sencillo, ya que la empresa tendrá los siguientes cargos:

- **Nivel Ejecutivo:** lo conforma está representado por la Gerencia, quien será responsable de planificar, dirigir, coordinar y supervisar las operaciones de la empresa
- **Nivel Operativo:** lo conforma la contadora quien debe realizar, revisar y analizar oportunamente la información requerida por la empresa. Y también lo conforma el vendedor quien es el encargado de atender a los clientes y mantener la organización de bodega y local comercial.
- **Nivel Auxiliar:** lo conforma el Agente de Aduanas, quien es el encargado de realizar los trámites legales de importación de la mercadería

### 6.6.2. Descripción de Funciones

#### CUADRO N° 12 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES - GERENTE

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES - EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES A DIESEL “REDIMCAR”			
Puesto	Funciones	Competencias	Perfil
<b>Gerente</b>	- Planificar, dirigir, coordinar, las actividades necesarias para el funcionamiento de la empresa		
	- Representar a la empresa en todos los asuntos legales, judiciales, comerciales, y otros relacionados al giro de la empresa	- Conocimiento en trámites de importación	-Título en Administración o Contabilidad y Auditoría
	- Coordinar las actividades de importación	- Manejo de software contable	
	-Responsable de emitir pagos	- Manejo intermedio de inglés hablado y escrito	-Conocimiento intermedio en inglés
	-Será el encargado de contratar al personal acorde a las funciones a desempeñar		
	-Realizar pedidos y recepción de mercadería		
	-Autorización de Créditos a clientes		

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 201

**CUADRO N° 13 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES - CONTADOR**

<b>DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES - EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES A DIESEL "REDIMCAR"</b>			
<b>Puesto</b>	<b>Funciones</b>	<b>Competencias</b>	<b>Requisitos</b>
<b>Contador</b>	- Llevar un registro de todas las operaciones de la empresa, sustentadas con documentos		
	-Elaborar y presentar los estados financieros	-Conocimiento y manejo de los procesos tributarios	
	- Realizar las actividades contables como declaraciones de impuesto, roles de pago, otros.	-Conocimiento de procesos contables.	-Título en contabilidad y auditoría CPA
	-Elaborar informes de ingresos y egresos	Preparación de información financiera bajo estándares internacionales	-Conocimiento de sistemas contables
	-Programar, dirigir, ejecutar todas las actividades contables		
	-Responsable de la situación financiera de la empresa	-Conocimiento informáticos de hojas de cálculo	
	- Administrar inventarios		
	-Manejar el sistema contable de la empresa		
	-Asesorar a la gerencia		

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**CUADRO N° 14 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES - VENDEDOR**

DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES - EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES A DIESEL "REDIMCAR"			
Puesto	Funciones	Competencias	Requisitos
<b>Vendedor</b>	- Asistencia y asesoramiento a los clientes.		
	- Mantener un registro de control de ventas	-Manejo de sistema contable y base de datos	
	- Mantener base de datos de clientes		-Estudios Secundarios
	- Manejo de caja chica	-Manejo de comunicación eficaz con clientes	
	- Manejo y responsabilidad de inventarios	- Conocimiento en repuestos automotrices y mecánica	
	- Encargado de la facturación de ventas.		
	- Mantener el orden de estanterías y bodega.		

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

**CUADRO N° 15 DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES – AGENTE DE ADUANA**
**(AUXILIAR)**

MANUAL DE FUNCIONES - EMPRESA IMPORTADORA Y COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS AUTOMOTRICES A DIESEL "REDIMCAR"			
Puesto	Funciones	Competencias	Requisitos
<b>Agente de Aduanas</b>	- realizar los trámites legales en cuanto a las importaciones de los repuestos.	-Experiencia en importación de repuestos automotrices	- Tener autorización de agente de aduanas por parte de la SENA
	- Trabajo externo de la empresa		

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

## 6.7. Aspecto Legal

La importadora y comercializadora de repuestos automotrices a diesel para carros de carga pesada, iniciará sus funciones bajo la figura legal de persona natural autorizada por el SRI para realizar trámites de importación; el capital será únicamente del propietario, no existirán socios.

### 6.7.1. Requisitos de Funcionamiento

#### REQUISITOS DE FUNCIONAMIENTO

REQUISITO	LUGAR
Obtención Ruc como importador	Servicio de Rentas Internas
Patente Municipal	GAD Tulcán
Certificado de Funcionamiento	Cuerpo de Bomberos
Obtención Firma Electrónica	Banco Central Ecuador
Permisos de Importador	Ecuapass - SENAE

**Fuente de Información:** Investigación De la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

Para la autorización de funcionamiento de la empresa como importadora y comercializadora se necesitan los siguientes requerimientos:

- **Obtención de RUC como importador**
  - Cédula de Identidad o de ciudadanía
  - Certificado de votación
  - Original de planilla de servicio básico (agua, luz, teléfono)
- **Obtención Patente Municipal – GAD Tulcán**
  - Presentación de formulario
  - Original y copias a color de la cédula y papeleta de votación
  - Original y copia de RUC
  - Nombre del establecimiento económico
  - Especificar la actividad económica principal y dirección domiciliaria

- Fecha de inicio de las actividades económica
  - Desglose de Patrimonio
  - Croquis de la Ubicación del establecimiento
  - Descripción de la Verificación efectuada por un funcionario de la Administración Tributaria Municipal
  - Firma del contribuyente sobre la veracidad de la información
  - Firma del funcionario de administración tributaria Municipal
  - Realizar el pago correspondiente (\$65.00 dólares según la base imponible que corresponde al patrimonio de la empresa
- **Obtención Permiso de Bomberos**
- Copia de cédula y papeleta de votación
  - Copia del RUC
  - Revisión de extintores e instalaciones eléctricas
  - Informe de Inspección, elaborado por el personal autorizado.
  - Realizar el pago correspondiente de \$100.00 dólares
- **Registro de Importador**

Una vez obtenido el RUC en el Servicio de Rentas Internas, se continuará con:

- Obtención del Certificado Digital para la firma electrónica y autenticación, que es otorgada por el Banco Central Y requiere
  - Digitalizado de Cédula
  - Digitalizado de Papeleta de Votación actualizada
  - Digitalizado de la última factura de algún servicio básico
  - Para importador es obligatorio ingresar número de RUC
  - <https://www.eci.bce.ec/solicitud-de-certificado-requisitos> (link BCE)

- <http://www.securitydata.net.ec/> (link SECURITY DATA)
- Registrarse en el portal de ECUAPASS
  - Crear usuario y contraseña
  - Aceptar políticas de uso
  - Registrar Firma Electrónica
  - Guiarse con el boletín 32-2012, donde se encuentra video demostrativo sobre registro en ECUAPASS

### 6.7.2. Documentos de Soporte de la Importación

Para el proceso de importación se requieren algunos documentos que sustenten su legalidad y esos son:

- **Proforma.** – Documento Emitido por el exportador, debe contener: precio de venta, cantidad, peso bruto y peso neto (con embalaje), cotizaciones de embarque, flete, seguro. La proforma no es una obligación contractual
- **Nota de Pedido.** – con este documento se formaliza el pedido
- **Documento Único de Importación (DUI)** – Toda importación requiere este documento emitido por el Banco Central, el mismo que ampara legalmente la importación a efectuarse. Con este documento se declara la mercadería a importarse y se realiza el pago de los impuestos, a este se adjunta la proforma y la nota de pedido
- **Factura Comercial y Póliza de seguro**– Em importador pide al exportador la emisión de la factura comercial, con este documento, se declara al negocio como efectuado, adjunto a ello es importante el documento que respalde el seguro de la mercadería
- **Original y copia negociable de conocimiento de embarque.** – O también conocida como Carta de porte, es el documento que respalda la mercadería que se transporta.
- **Certificado de inspección en Origen o procedencia (si es requerido)**

- **Certificado de Origen.** – Documento que respalda al importador acreditar el país de donde se considera es originaria la mercadería

### **6.7.3. Obligaciones Tributarias**

Las obligaciones tributarias aplican a todas las actividades económicas, son pagos al Estado, entre ella están:

- **Tributos Aduaneros**
  - **AD-VALOREM.** – Arancel cobrado a las mercancías. Tiene como base imponible el costo total de mercadería mas flete más seguro (CIF)
  - **FODINFA.** – Fondo de Desarrollo para la Infancia. Se aplica el 0.5% sobre la base imponible de la importación (CIF)
  - **ICE.** – Impuesto a los consumos especiales. El porcentaje varía de acuerdo a la mercadería, en el caso de los productos a importar para el proyecto no pagan este valor
  - **IVA.** – Impuesto al valor agregado. Corresponde al 12% sobre la Base Imponible + Ad Valorem + Fodinfra + Ice.

## **CAPÍTULO VII**

### **Impactos**

#### **7.1. Introducción**

En este capítulo se presentan los impactos que podrían generarse con la implementación del proyecto dentro de la localidad, estos pueden ser positivos o negativos dependiendo de las consecuencias y la manera en cómo va a influir en a la sociedad, con esto se pretende aprovechar las ventajas de los positivos y mitigar en lo posible los negativos,

En el presente capítulo se expresará la metodología para hacer el análisis de las diferentes áreas de impacto mediante la valoración cuantitativa y cualitativa de sus correspondientes indicadores.

#### **7.2. Objetivo General**

- Valorar las diferentes áreas de impacto identificadas en la perspectiva de implementación de la propuesta.

#### **7.3. Objetivos específicos**

- Identificar los impactos Económicos que se podrían generar por la coacción del proyecto en la localidad
- Identificar la magnitud de los impactos Ambientales que se podrían generar con la venta de repuestos automotrices a Diesel.
- Analizar los Impactos Empresariales como aporte de conocimiento a la sociedad.

#### **7.4. Metodología**

Una vez identificadas las áreas de impacto, su valoración cuantitativa y cualitativa será en base a la matriz de la tabla N° 80, se utilizará criterios de calificación que van entre -3 y 3, desde altamente negativo hasta altamente positivo

**TABLA N° 80 MATRIZ DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS**

IMPACTO	CALIFICACIÓN CUANTITATIVA	CALIFICACIÓN CUALITATIVA
POSITIVO	3	ALTO
	2	MEDIO
	1	BAJO
INDIFERENTE	0	INDISTINTO
NEGATIVO	-1	BAJO
	-2	MEDIO
	-3	ALTO

**Fuente de Información:** Evaluación De Proyectos

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

La evaluación de los impactos se debe realizar bajo los siguientes pasos.

- Identificación de las áreas de impacto
- Identificación de indicadores por cada área de impacto
- Determinación de la escala
- Valoración de los indicadores

La fórmula utilizada para medir el Impacto es:

$$\frac{\sum}{N} = \frac{\text{SUMATORIA DE INDICADORES}}{\text{NÚMERO DE INDICADORES}}$$

### 7.5. Evaluación de Impactos económico

**TABLA N° 81 IMPACTO ECONÓMICO**

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Generación de fuentes de Empleo					x			1
Rentabilidad económica							x	3
Competitividad							x	3
Reactivación de la economía local						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>9</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

$$\frac{9}{4} = 2.25 \text{ Impacto Alto Positivo}$$

- **Generación de fuentes de empleo.** – Con la coacción del proyecto en la localidad de Tulcán, la generación de empleo será bajo positivo ya que sólo se contratará a dos personas en un inicio de la actividad.
- **Rentabilidad económica.** – La rentabilidad que generará la empresa importadora y comercializadora de repuestos será altamente positivo para el crecimiento de la unidad productiva, con la que se mejorará su calidad de vida al tener ingresos económicos rentables.
- **Competitividad.** – La empresa será altamente competitiva al comercializar productos con un costo menor al importarlos directamente.
- **Reactivación de la economía local.** – La creación de la empresa aportará de manera positiva a la reactivación de la economía local, ya que al tener a disposición los repuestos que necesitan los transportistas para el mantenimiento o reparación de los vehículos, ellos no necesitarán viajar a otras ciudades para adquirirlos, evitándoles así la pérdida de tiempo para continuar con su trabajo; otro aporte son el pago de tributos que representan ingresos para la zona lo mismo que ayudan al crecimiento local.

## 7.6. Evaluación de Impactos empresariales

**TABLA N° 82 IMPACTO EMPRESARIAL**

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Emprendimiento						x		2
buenas prácticas tributarias							x	3
Imagen corporativa							x	3
tiempo de respuesta						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>10</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

$$\frac{10}{4} = 2.5 \text{ Impacto Alto Positivo}$$

- **Emprendimiento.** – El aporte al emprendimiento local será positivo, ya que se generará un nuevo modelo de negocios aplicando los conocimientos adquiridos y experiencia, aprovechando las oportunidades observadas, y analizando los pros y los contras de la implementación de la importadora.
- **Buenas prácticas tributarias.** –Ser un referente de las buenas prácticas tributarias, es altamente positivo al llevar un sistema contable ordenado desde un inicio y en todas sus etapas, que va desde el registro diario de ingresos y egresos hasta el pago de tributos que exige la ley.
- **Imagen corporativa.** – La imagen corporativa que proyectará será altamente positivo al ser referente de buenas prácticas tributarias, al manejar sus actividades económicas de manera ética, profesional e innovadora y al proyectar una marca, el aprovechamiento de espacios e infraestructura con profesionalismo.
- **Tiempo de respuesta.** El tiempo de respuesta es positiva, ya que se pretende satisfacer las necesidades de clientes que buscan repuestos automotrices y que tienen que hacerlo en otras ciudades, evitándoles así gastos de movilidad y tiempo.

### 7.7. Evaluación de impactos ambientales

**TABLA N° 83 IMPACTO AMBIENTAL**

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Manejo de Desechos						x		2
Contaminación del Ambiente				x				0
<b>TOTAL</b>								<b>2</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

$$\frac{2}{2} = 1 \text{ Impacto Alto Positivo}$$

- **Manejo de desechos.** – La política de manejo de desechos que deberá aplicar la empresa, permite tener un impacto altamente positivo, ya que en la ciudad de Tulcán aún no existe una ley que exija el reciclaje, por lo que será referente para que estas buenas prácticas se apliquen en todo tipo de actividades.
- **Contaminación ambiental.** – El impacto que generaría en cuanto a contaminación ambiental será indiferente, ya los productos que la empresa venderá no son considerados altamente tóxicos, pero que de igual necesitan ser manejados con cuidado especialmente al momento de desecharlos, es decir es importante su reciclaje.

### 7.8. Matriz General de Impactos

**TABLA N° 84 MATRIZ GENERAL DE IMPACTOS**

ASPECTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impacto Económico						x		2
Impacto Empresarial							x	3
Impacto Ambiental					x			1
<b>TOTAL</b>								<b>6</b>

**Fuente de Información:** Investigación de la Autora

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

$$\frac{6}{3} = 3 \text{ Impacto Alto Positivo}$$

Como se puede observar en los resultados de los análisis de cada uno de las áreas de impacto impactos, se llega a la conclusión que la implementación del proyecto podría tener un impacto positivo, como son: el económico al generar rentabilidad como unidad productiva; en la empresarial al saber aprovechar las oportunidades que el mercado ofrece con la aplicación de los conocimientos técnicos, e innovación; y en la ambiental al aplicar el manejo de desechos que se generarían evitando la contaminación al medio ambiente.

## CONCLUSIONES

Con la culminación del estudio de factibilidad para la implementación de la empresa “Importadora y comercializadora de repuestos automotrices a Diesel para vehículos de carga pesada” se llegó a las siguientes conclusiones

- La elaboración del diagnóstico inicial permitió tener un conocimiento más profundo de la realidad económica y social de la localidad donde se implementará el proyecto, se identificó las características del sector automotriz tanto en el cantón Tulcán como a nivel nacional, las leyes que rigen y la manera en cómo se ha venido manejando el tema de importación y comercialización de repuestos automotrices.
- El desarrollo del marco teórico permitió conceptualizar de una manera más profunda términos referentes al comercio internacional, al área automotriz, a los conceptos técnicos financieros y de estudio de mercado facilitando la comprensión del tema.
- El estudio de mercado de repuestos automotrices permitió identificar que existe una demanda insatisfecha al existir pocos ofertantes es decir 3 comercializadores de repuestos para vehículos de carga pesada a diesel y una demandan insatisfecha del 66% del mercado meta que serían 789 propietarios con un vehículo, tomando en cuenta que son vehículos con una antigüedad de más de 10 años.
- El estudio técnico permitió determinar la localización donde se ubicará el proyecto; el tamaño de la inversión total requerida que son \$53,318.50 dólares, de los cuales el costo de la primera mercadería a importar será de \$40,032.59 dólares la misma que se la rotará en tres ciclos en el año.
- El estudio financiero permitió determinar una percepción favorable para invertir en el proyecto bajo los resultados de las proyecciones y de los evaluadores financieros aplicados; con un tiempo de recuperación de la inversión de 3 años 1 mes 15 días.

- En la estructura organizacional se presentó la propuesta de cómo debe funcionar la empresa; iniciando con la identificación de la marca proponiendo el nombre “REDIMCAR”, se describió filosofía empresarial, el organigrama de funciones y la descripción de cada uno de ellos, para el personal requerido que es un gerente en el nivel superior; un contador, y un vendedor en el nivel operativo y un agente de aduanas como trabajo auxiliar.
- Finalmente, la evaluación de impactos permitió analizar tres áreas que son significativas para el proyecto, estas son económicas, empresariales, y ambientales, dando un impacto altamente positivo si se llegara a coaccionar la empresa de “Importación y comercialización de repuestos automotrices en la ciudad de Tulcán -Provincia del Carchi”

## RECOMENDACIONES

- Es recomendable obtener información a través de instituciones o páginas web confiables como por ejemplo las del INEC, SIN, ECUADOR EN CIFRAS, BANCO CENTRAL, OTROS, poder obtener información real y actualizada, caso contrario los datos obtenidos estarán sesgados al cambiar cifras importantes como la población, situación demográfica, nivel de estudios, socioeconómica, otros cambiando totalmente los resultados de la investigación.
- Para el conocimiento de términos relacionados al proyecto, es importante buscar y analizar los conceptos de dos o más autores, para poder llegar a un verdadero entendimiento del tema.
- El desarrollo del estudio de mercado debe realizárselo con paciencia, y con mucho cuidado en cuanto a la elaboración de entrevistas y encuestas para obtener la información requerida, evitando la pérdida de tiempo en preguntas que no aportarán nada significativo.
- En la determinación de la localización del proyecto es importante tomar en cuenta nuevamente las respuestas de los encuestados; de esta manera se tendrá una idea más cercana de la mejor ubicación para la empresa, en cuanto a la inversión requerida es importante tomar en cuenta la capacidad económica con la que se cuenta para invertir.
- El estudio financiero debe ser elaborado de manera técnica y muy profesional, analizando de manera precisa cada una de las variables; se debe usar de manera correcta los evaluadores financieros y su interpretación evitando llegar a conclusiones erróneas en la factibilidad del proyecto

- Como propuesta organizacional es fundamental enfatizar los objetivos empresariales a conseguir, permitiendo brindar una proforma de organización que se acople a la imagen que la empresa quiere proyectar.
- El desarrollo de un estudio de factibilidad es de suma importancia para el empresario ya que puede ampliar la visión del mercado donde quiere ingresar; descubrirá ideas que no conocía y que son positivas para la implementación de la empresa y evitará alguna práctica que no sea favorable. Por lo que es aconsejable realizarlo con asesoramiento técnico en los diferentes puntos a analizar, pero sobre todo es muy importante aceptar la información obtenida evitando sesgar los resultados.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

### Bibliografía

- Aldás Torres, N. E. (julio de 2016). Estudio de Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de repuestos para vehículos a diesel en la ciudad de Tulcán. *Trabajo de Grado*. Ibarra. Recuperado el 01 de agosto de 2018
- Andrade Espinoza, S. (2006). *Diccionario de la Economía*. Lima: Andrade.
- Arguello , R. (mayo de 2010). El comercio colombo ecuatoriano: análisis de las medidas de salvaguardias impuestas por Ecuador. *Revista de Economía del Rosario*.
- Baca Urbina, G. (2001). *Evaluación de Proyectos* (4ta ed.). México D.F.: McGraw Hill.
- Benalcazar, W. (28 de 04 de 2015). El comercio. *Ibarra y Tulcán, afectadas por el peso barato*.
- Borízov, Z., & Makárova. (1965). *Diccionario de la economía política*
- Castro Corrales, C. (1997). *Mercadotecnia*. México: Universitaria Potosina.
- Chiriboga, G. (2015). Contrabando. *Perfil Criminológico*(15), 2.
- Córdoba, P. M. (2012). *Gestión Financiera* (1a ed.). Bogotá: Ecoe.
- Fisher, L., & Espejo, J. (2004). *Mercadotecnia*. México: McGraw-Hill.
- García, J., & Casanueva , C. (2001). *Prácticas de la Gestión Empresarial*. Madrid: Mc Graw Hill.  
Recuperado el 22 de 05 de 2018
- Haime, L. (2008). *Planeación Financiera en la Empresa Moderna*. México: Ediciones Fiscales ISEF.
- Johnson, R., & Melicher, R. (2000). *Administración Financiera* (2 ed.). México D.F.: Cecs.
- Kotler, P. (1992). *Dirección de Mercadotecnia. análisis, planeación, implementación y control*. Madrid: Mc-Graw-Hill.
- Osorio Arcila, C. (2006). *Diccionario de Comercio Internacional* (5ta ed.). Bogotá: Ecoe.

Osterwalder , A., & Pigneur, Y. (2011). *Generación de Modelos de Negocios*. (T. Clark, Ed.)

Recuperado el 09 de 07 de 2018

Reyes Ponce, A. (2004). *Administración Moderna*. México D.F: Limusa.

Ruíz, G. (2015). Rutas fronterizas del contrabando en Ecuador. *Perfil Criminológico*, 15, 5.

Smith, A. (1759). *Investigación sobre la naturaleza y las causas de las riquezas de la Naciones*.

Torres, M. (1996). *Serautos's Servicios Automotrices*.

Vélez, I., & Dávila, R. (2000). *Análisis y Planeación Financieros*.

### Linkografía

- ACNUR. (Abril de 2016). *acnur.org*. Recuperado el 28 de 06 de 2018, de [http://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/RefugiadosAmericas/Ecuador/2016/ACNUR\\_Ecuador\\_2016\\_General\\_ES\\_Abril.pdf?file=fileadmin/Documentos/RefugiadosAmericas/Ecuador/2016/ACNUR\\_Ecuador\\_2016\\_General\\_ES\\_Abril](http://www.acnur.org/fileadmin/Documentos/RefugiadosAmericas/Ecuador/2016/ACNUR_Ecuador_2016_General_ES_Abril.pdf?file=fileadmin/Documentos/RefugiadosAmericas/Ecuador/2016/ACNUR_Ecuador_2016_General_ES_Abril)
- Azpiazu, J. A. (s.f.). <http://hedatuz.euskomedia.org>. Recuperado el 16 de 09 de 2018, de <http://hedatuz.euskomedia.org/2268/1/02025042.pdf>
- Burbano Ruiz, J. (03 de 2015). *catedrafinancierags.files.wordpress.com*. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de <https://catedrafinancierags.files.wordpress.com/2015/03/burbano-presupuestos-enfoque-de-gestic3b3n.pdf>
- Calvachi, R. (2018). *www.usfq.edu.ec*. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de [https://www.usfq.edu.ec/publicaciones/iurisDictio/archivo\\_de\\_contenidos/Documents/IurisDicio\\_6/Los\\_delitos\\_aduaneros.pdf](https://www.usfq.edu.ec/publicaciones/iurisDictio/archivo_de_contenidos/Documents/IurisDicio_6/Los_delitos_aduaneros.pdf)
- Carchi, P. d. (s.f.). Recuperado el 19 de 06 de 2018, de <file:///C:/Users/Karen/Downloads/ORDENANZA%20%20REGULACIL%C3%93N%20%20CONTROL%20Y%20SEGUIMIENTO%20AMBIENTAL.pdf>
- Cifras, E. e. (s.f.). *.ecuadorencifras.gob.ec*. Recuperado el 19 de 06 de 2018, de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Fasciculos\\_Provinciales/Fasciculo\\_Carchi.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Bibliotecas/Fasciculos_Provinciales/Fasciculo_Carchi.pdf)
- COMERCIO, E. (06 de abril de 2015). *elcomercio*. Recuperado el 08 de 07 de 2018, de <http://www.elcomercio.com/actualidad/inflacion-negativa-economia-inec-ecuador.html>
- De la Torre, D. (02 de 2015). <http://www.ifaperu.org>. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de [http://www.ifaperu.org/uploads/files/DeLaTorre\\_26-02-2015.pdf](http://www.ifaperu.org/uploads/files/DeLaTorre_26-02-2015.pdf)

- El UNIVERSO. (01 de 08 de 2018). *www.eluniverso.com*. Recuperado el 16 de 09 de 2018, de <https://www.eluniverso.com/noticias/2018/08/01/nota/6885083/ecommerce-day-enfoque-mipymes>
- Gándara, J. (2004). *infonavit.janium.net*. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de [https://infonavit.janium.net/janium/TESIS/Maestria/Gandara\\_Fernandez\\_Jesus\\_Armando\\_45164.pdf](https://infonavit.janium.net/janium/TESIS/Maestria/Gandara_Fernandez_Jesus_Armando_45164.pdf)
- Grupo Carman. (11 de 09 de 2017). <http://grupocarman.com>. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de <http://grupocarman.com/blog/motores-de-camiones-y-sus-caracteristicas/>
- INEC. (ABRIL de 2018). *ecuadorencifras*. Recuperado el 27 de 06 de 2018, de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2018/Abril-2018/01%20ipc%20Presentacion\\_IPC\\_abr2018.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2018/Abril-2018/01%20ipc%20Presentacion_IPC_abr2018.pdf)
- Información, S. N. (21 de 02 de 2014). *sni.gob.ec*. Recuperado el 19 de 06 de 2018, de [http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/0401\\_TULCAN\\_CARCHI.pdf](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/0401_TULCAN_CARCHI.pdf)
- INSTITUTE, C. (s.f.). <http://ecommerce.institute>. Recuperado el 28 de 06 de 2018, de <http://ecommerce.institute/quienes-somos/>
- Leon, F. (07 de 09 de 2015). *www.merca20.com*. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de <https://www.merca20.com/sabes-que-es-un-estudio-de-mercado/>
- Martínez Pizarro, J. (16 de 08 de 2011). *www.cepal.org*. Recuperado el 16 de 09 de 2018, de [https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/jorge\\_martinez\\_ppt.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/events/files/jorge_martinez_ppt.pdf)
- Morales, V. (2017). <http://economipedia.com>. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de <http://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>
- Motorgiga. (2018). *diccionario.motorgiga.com*. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de <https://diccionario.motorgiga.com/diccionario/repuesto-definicion-significado/gmx-niv15-con195376.htm>

- NACIONAL, E. (13 de enero de 2018). *el-nacional*. Recuperado el 28 de 06 de 2018, de [http://www.el-nacional.com/noticias/latinoamerica/inmigracion-venezolana-ecuador\\_218672](http://www.el-nacional.com/noticias/latinoamerica/inmigracion-venezolana-ecuador_218672)
- Normalización, I. -I. (26 de 07 de 2006). Recuperado el 19 de 06 de 2018, de <http://181.112.149.204/buzon/reglamentos/RTE-015.pdf>
- Ramos, J. (18 de 06 de 2016). *racionalidadltda.wordpress.com*. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de <https://racionalidadltda.wordpress.com/2016/06/18/devaluacion-de-la-moneda-colombiana/>
- Real Academia Española. (2018). *RAE*. Recuperado el 22 de 05 de 2018, de <http://dle.rae.es/?id=EsuT8Fg>
- Rodriguez, D. (21 de 08 de 2015). *contabilidad.com.do*. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de <https://contabilidad.com.do/estados-financieros/>
- Saldivar Hernandez, C. (2014). <http://ri.uaemex.mx>. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de <http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/14533/411856.pdf;sequence=2>
- SENAE. (22 de 12 de 2010). *CODIGO ORGANICO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSIONES, COPCI*. Recuperado el 04 de 06 de 2018, de [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec): <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2018/01/COPCI.pdf>
- SENAE. (s.f.). *aduana.gob.ec*. Recuperado el 22 de 05 de 2018, de <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>
- Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (s.f.). *senae*. Recuperado el 04 de 06 de 2018, de [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec): <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/#>
- Sevilla, A. (2017). *economipedia.com*. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de <http://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>
- Tulcán, G. M. (2014). *www.gmtulcan.gob.ec*. Recuperado el 14 de 06 de 2018, de <https://www.gmtulcan.gob.ec/municipio/es/PDyOT%202015-2019.pdf>

Universidad Nacional del Nordeste. (2010). *med.unne.edu.ar*. Recuperado el 14 de 09 de 2018, de <https://med.unne.edu.ar/sitio/multimedia/imagenes/ckfinder/files/files/aps/Clase%20social%20y%20Nivel%20Socio%20-%20Econ%C3%B3mico.pdf>

# ANEXOS

- **ANEXO N° 1**

**ENCUESTA PROPIETARIOS VEHÍCULO A DIESEL CARGA PESADA**

La presente encuesta está dirigida a todos los propietarios de vehículos de carga pesada para conocer sus preferencias y necesidades al momento de adquirir repuestos para su vehículo.

Instrucciones: Lea cuidadosamente cada una de las preguntas y marque su respuesta con una x según corresponda.

1. ¿Qué tipo de vehículo de carga pesada posee ud?

Camión

Tráiler

Tanquero

Otro: -----

2. ¿Qué marca de vehículo posee?

HINO

FREIGHTLENER

MACK

KENWORTH

Otro: -----

3. ¿Dependiendo el trabajo realizado por su vehículo qué repuestos son los que usted compra con mayor frecuencia?

Para CAJA, MOTOR

Para TRANSMISIÓN

Para SUSPENSION

Para FRENOS

Para DIRECCION

Otro: -----

4. ¿Dependiendo a la actividad realizada por su vehículo con qué frecuencia usted realiza el mantenimiento y adquisición de repuestos del mismo?

Cada mes

Cada dos meses

Cada tres meses

Cada seis meses

5. ¿Usted al adquirir repuestos, cuál de los siguientes elige con más frecuencia?

Originales

genéricos

6. ¿Qué factor considera usted es el más importante al momento de elegir el lugar de compra para sus repuestos?

Horario de atención  
 Variedad de productos  
 Formas de Pago  
 Ubicación del almacén  
 Buena atención

7. ¿Considera usted importante que el vendedor le otorgue asesoramiento oportuno sobre el producto que adquiere?

SI

NO

8. ¿En qué sector cree que sería conveniente abrir un nuevo almacén de venta de repuestos para vehículos a diésel?

Centro de la ciudad Tulcán  
 Vía Rumichaca  
 Entrada sur de la ciudad Tulcán  
 Otro: -----

9. ¿Está ud satisfecho con el servicio, variedad y precio que ofrecen los almacenes de venta de repuestos existentes en la zona?

Si  
 Mas o menos  
 No

10. ¿Dónde compra ud con más frecuencia los repuestos para su vehículo?

Tulcán  
 Ibarra  
 Ipiales  
 Otros.....

## - ANEXO N° 2

**CUADRO N° 16 LISTA DE BIENES SUJETOS A CONTROL**

CLASIFICACIÓN ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN ARANCELARIA	PRODUCTO Y CARACTERÍSTICAS SUJETAS A CONTROL	NORMA TÉCNICA ECUATORIANA NTE INEN O REGLAMENTO TECNICO ECUATORIANO RTE
3819.00.00.00.	Líquidos para frenos hidráulicos preparados para transmisiones hidráulicas, sin aceites de petróleo, ni de mineral bituminoso o con un contenido inferior al 70% en peso de dichos aceites.....Kg	Líquido de frenos utilizado en vehículos automotores. Requisitos	<b>NTE INEN 444</b> Vehículos automotores. Líquido para frenos hidráulicos. Requisitos y muestreo
73.18	<b>Tornillos, pernos, tuercas, tirafondos, escarpas roscadas, remaches, pasadores, clavijas, chavetas, arandelas (incluidas las arandelas de muelle (resorte)) y artículos similares, de fundición, hierro o acero</b>	Remaches para zapatas de freno y disco de embrague.	<b>NTE INEN 962</b> Vehículos automotores. Remaches para zapatas de freno y disco de embrague. Requisitos dimensionales.
7318.23.00.00	-Artículos sin rosca: --Remaches.....Kg	Dimensiones	
85.11	<b>Aparatos y dispositivos eléctricos de encendido o de arranque, para motores de encendido por chispa o por compresión (por ejemplo: magnetos, dinamomagnetos, bobinas de encendido, bujías de encendido o calentamiento, motores de arranque); generadores (por ejemplo: dínamos, alternadores) y reguladores disyuntores utilizados con estos motores.</b>	Bujías. Requisitos que deben cumplir las bujías utilizadas en motores de combustión interna con sistema de encendido por chispa eléctrica	<b>NTE INEN 1 353</b> Vehículos automotores. Bujías. Requisitos.
85.11.10 8511.10.90.00	- Bujías de encendido: - - Las demás (solo bujías utilizadas en motores de combustión interna con sistema de encendido por chispa eléctrica) .....u		
87.08	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas No. 87.01 a 87.05.		
8708.30			
8708.30.10.00 68.13	- Frenos y servofrenos; sus partes: --Guarniciones de frenos montadas.....u Guarniciones de fricción (por ejemplo: hojas, rollos, tiras, segmentos, discos, arandelas,	Requisitos del material de fricción empleado en los sistemas de frenos de los vehículos automotores	<b>NTE INEN 2 185</b> Material de fricción para el sistema de frenos de automotores.

	plaquitas) sin montar, para frenos, (pastillas, zapatas y Requisitos e embragues o cualquier órgano de bloques) inspección.
6813.20.00.00	frotamiento, a base de amianto (asbesto), de otras sustancias minerales o de celulosa, incluso combinados con textiles o demás materiales.
6813.81.00.00	
6813.89.00.00	- Que contengan amianto (asbesto) - Que no contengan amianto (asbesto): - Guarniciones para frenos.....kg - -Las demás.....kg

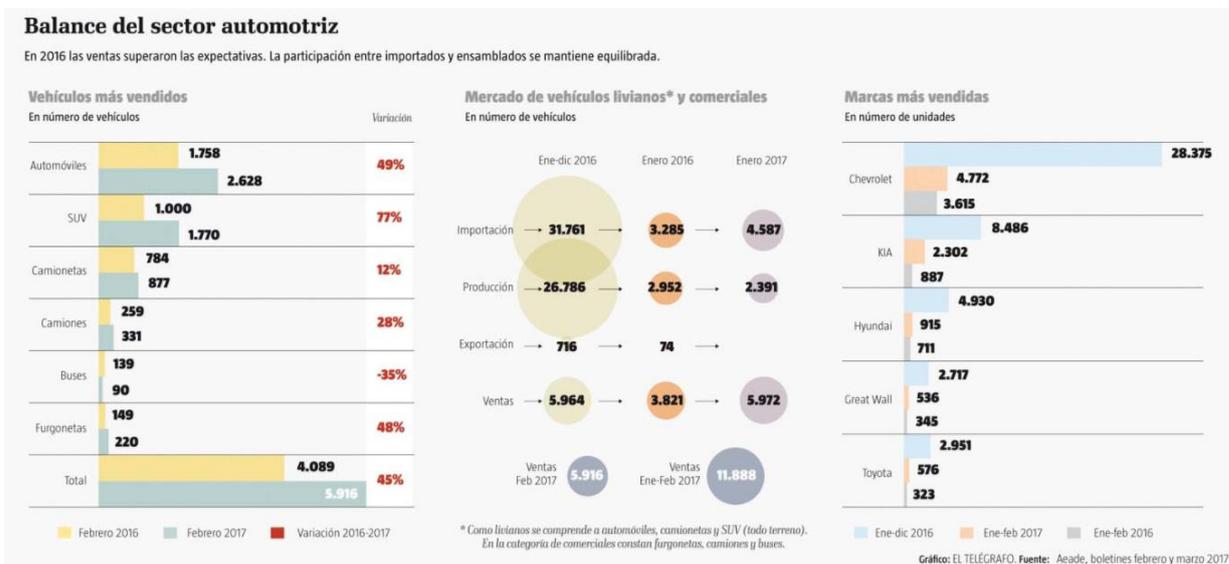
---

**Fuente de Información:** Senae

**Elaborado por:** La Autora

**Año:** 2018

## - ANEXO N° 3



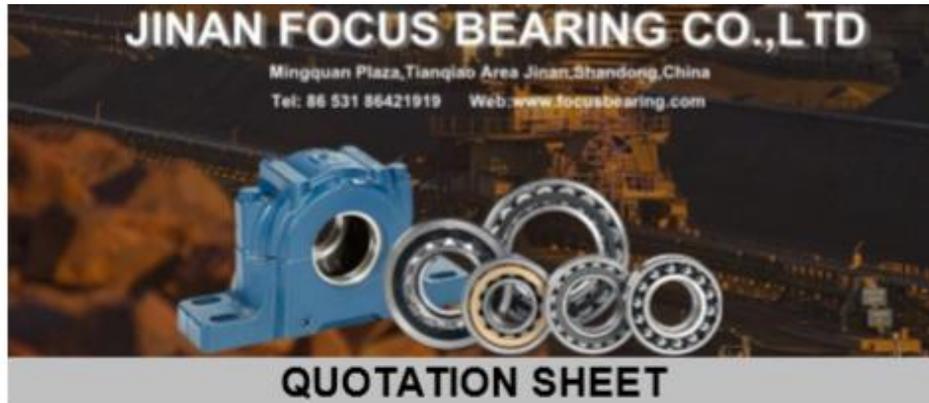
Fuente de Información: Senae

Elaborado por: La Autora

Año: 2018

## - ANEXO N° 4

## GRÁFICO N° 19 PROFORMA JINAN FOCUS BEARING



BUYER:  
Karen Yazan

Date:14th,Aug,2018  
Q/S NO.:FCS-QSQ518081408901  
Price Term: EXW,Jinan

ITEM	DESCRIPTION	MODEL	BRAND	MOQ	Unit Price (USD)	Amount (USD)
1	Bearing	6321	KOYO	10	32.6	
2	Bearing	6205	KOYO	100	0.87	
3	Bearing	35BD219DDU C3	KOYO	50	3.64	
4	Bearing	6206	KOYO	100	1.06	
5	Bearing	6201Z	KOYO	100	0.56	
6	Bearing	30208	KOYO	50	2.56	
7	Bearing	30209	KOYO	50	3.04	
8	Bearing	30210	KOYO	50	3.18	
9	Bearing	30211	KOYO	50	4.17	
10	Bearing	30212	KOYO	50	4.97	
11	Bearing	32204	KOYO	50	2.17	
12	Bearing	30205	KOYO	100	1.64	
13	Bearing	30206	KOYO	100	1.67	
14	Bearing	30208	KOYO	50	2.56	
15	Bearing	32209	KOYO	50	3.54	
16	Bearing	32210	KOYO	50	4.37	
17	Bearing	32211	KOYO	50	5.12	
18	Bearing	32212	KOYO	50	6.23	
19	Bearing	32218	KOYO	10	15.4	
20	Bearing	32004	KOYO	100	1.55	

1.DELIVERY TIME:According to the Order quantity.

2.PRICE Valid to 31th,June.2018

**Fuente de Información:** Jinan Focus Bearing

**Elaborado por:** Jinan Focus Bearing

**Año:** 2018

## - ANEXO N° 5

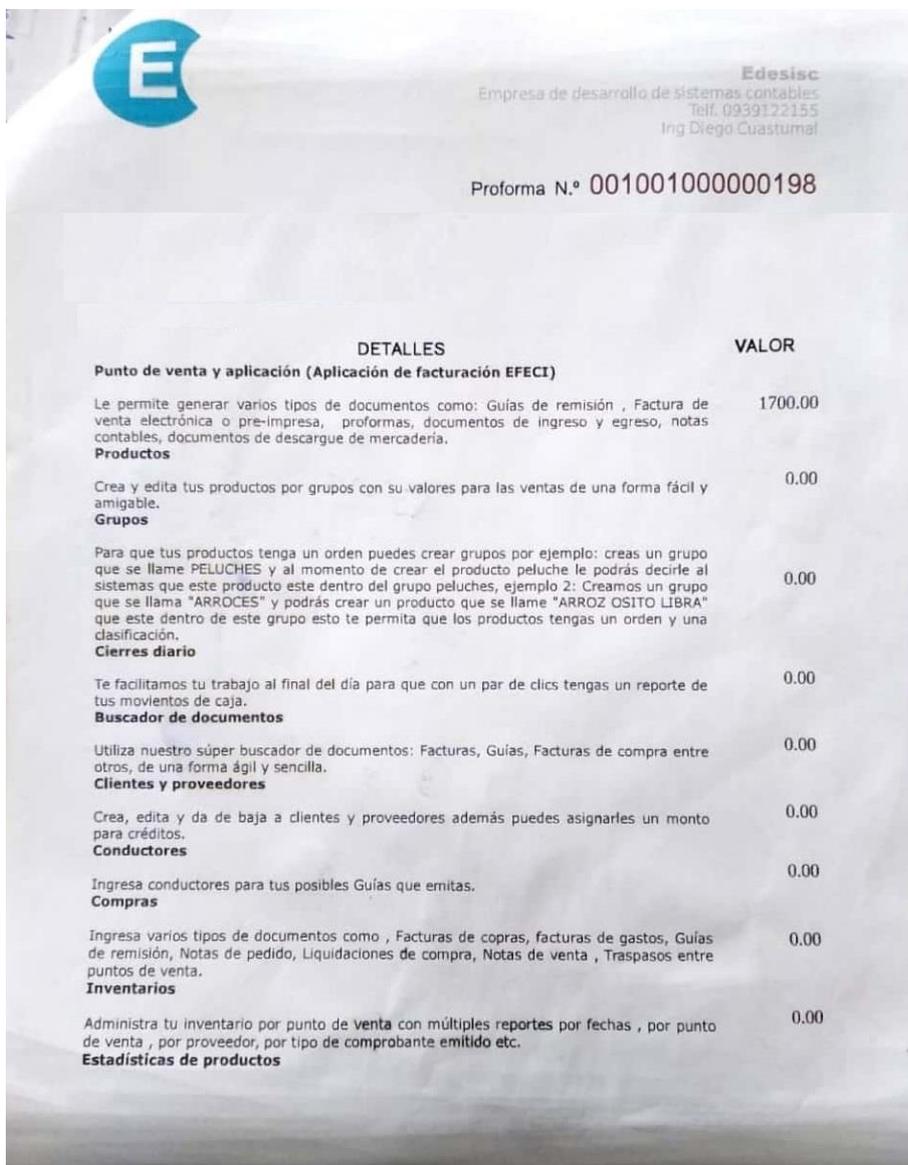
## GRÁFICO N° 20 PROFORMA INCOLCA - COLOMBIA



COTIZACION							
VENDEDOR:	INCOLCA						
SEÑORES:	KAREN YAZAN					CÓDIGO	F-7.2.04.006
DIRECCIÓN:						FECHA	
TELÉFONO:	E-Mail					TRANSPORTADORA	
CIUDAD:	ECUADOR		NIT	050000005-9			
No.	CANT.	REF	DESCRIPCIÓN	COSTO	TOTAL		
1	1	013201	SOPORTE MOTOR TRASERO HINO CURVO	\$ 56.377	\$56.377		
2	1	013202	SOPORTE MOTOR TRASERO HINO	\$ 62.375	\$62.375		
3	1	013206	SOPORTE MOTOR DERECHO HINO BUSETON M 2000	\$ 77.969	\$77.969		
4	1	013207	SOPORTE MOTOR IZQUIERDO HINO BUSETON M 2000	\$ 77.969	\$77.969		
5	1	013208	SOPORTE CAJA HINO BUSETON	\$ 28.392	\$28.392		
6	1	013209	SOPORTE MOTOR IZQUIERDO M-V HINO 96/99	\$ 74.370	\$74.370		
7	1	013210	SOPORTE MOTOR DERECHO M-V HINO 96/99	\$ 74.370	\$74.370		
8	1	013211	SOPORTE MOTOR TRASERO HINO PLANO	\$ 56.377	\$56.377		
9	1	013212	SOPORTE MOTOR TRASERO HINO DOBLE TROQUE	\$ 97.161	\$97.161		
10	1	013213	SOPORTE MOTOR DELANTERO HINO DOBLE TROQUE	\$ 97.161	\$97.161		
11	1	013216	SOPORTE MOTOR DELANTERO DERECHO E IZQUIERDO HINO	\$ 55.178	\$55.178		
12	1	013217	SOPORTE MOTOR HINO FC - 500	\$ 75.171	\$75.171		
13	1	022532	TOPE MUELLE CANTER/HINO	\$ 8.996	\$8.996		
14	1	032949	BUJE BARRA TENSORA HINO CORBATIN (2 3/4)	\$ 67.173	\$67.173		
15	1	103218	CAUCHO CARDAN HINO ( VARIOS)	\$ 13.794	\$13.794		
16	1	013222	SOPORTE MOTOR DELANTERO DERECHO E IZQUIERDO HINO FC500	\$ 51.579	\$51.579		
17	1	013223	SOPORTE MOTOR DELANTERO DERECHO E IZQUIERDO HINO R031 / R031 / R031 / R031	\$ 63.575	\$63.575		
18	1	043219	ESTABILIZADORA TRASERA HINO ( 36mm )	\$ 11.036	\$11.036		
19	1	043220	ESTABILIZADORA TRASERA HINO ( 38mm )	\$ 11.036	\$11.036		
20	1	043221	ESTABILIZADORA CENTRAL MEDIA LUNA HINO ( 2 UNIDADES )	\$ 11.036	\$11.036		
21	1	103218	CAUCHO CARDAN HINO ( VARIOS)	\$ 13.794	\$13.794		
22	1	013801	SOPORTE MOTOR DELANTERO INFERIOR KENWORTH	\$ 33.587	\$33.587		
23	1	013802	SOPORTE MOTOR TRASERO INFERIOR KENWORTH	\$ 59.976	\$59.976		
24	1	013803	SOPORTE MOTOR DELANTERO SUPERIOR KENWORTH	\$ 13.193	\$13.193		
25	1	013804	SOPORTE MOTOR TRASERO SUPERIOR KENWORTH	\$ 21.591	\$21.591		
26	1	013805	KIT SOPORTE MOTOR TRAS. KENWORTH	\$ 81.567	\$81.567		
27	1	013806	KIT SOPORTE MOTOR DEL KENWORTH	\$ 46.781	\$46.781		
28	1	023808	TOPE CAPOT KENWORTH	\$ 18.192	\$18.192		
29	1	032949	BUJE BARRA TENSORA HINO CORBATIN (2 3/4)	\$ 67.173	\$67.173		
30	1	083807	FUELLE FLEXIBA KENWORTH 170	\$ 23.990	\$23.990		
31	1	143810	GANCHO CAPOT KENWORTH CORTO	\$ 21.591	\$21.591		
32	1	143811	GANCHO CAPOT KENWORTH MEDIO	\$ 21.591	\$21.591		
33	1	143812	GANCHO CAPOT KENWORTH LARGO	\$ 21.591	\$21.591		
34	1	213809	TORNILLO PASADOR EJE TRASERO KENWORTH	\$ 83.966	\$83.966		
35	1	004704	BUJE BARRA TENSORA FREIGHTLINER (DIAMETRO 3 1/2)	\$ 81.367	\$81.367		
	1	004706	BUJE BARRA TENSORA KENWORTH (CORBATIN)	\$ 76.769	\$76.769		

## - ANEXO N° 6

## GRÁFICO N° 21 PROFORMA SOFTWARE



**Edesisc**  
 Empresa de desarrollo de sistemas contables  
 Telef. 0939122155  
 Ing Diego Cuastumal

Proforma N.º 001001000000198

DETALLES	VALOR
<b>Punto de venta y aplicación (Aplicación de facturación EFECI)</b> Le permite generar varios tipos de documentos como: Guías de remisión , Factura de venta electrónica o pre-impresa, proformas, documentos de ingreso y egreso, notas contables, documentos de descargue de mercadería.	1700.00
<b>Productos</b> Crea y edita tus productos por grupos con su valores para las ventas de una forma fácil y amigable.	0.00
<b>Grupos</b> Para que tus productos tenga un orden puedes crear grupos por ejemplo: creas un grupo que se llame PELUCHES y al momento de crear el producto peluche le podrás decirle al sistemas que este producto este dentro del grupo peluches, ejemplo 2: Creamos un grupo que se llama "ARROCES" y podrás crear un producto que se llame "ARROZ OSITO LIBRA" que este dentro de este grupo esto te permita que los productos tengas un orden y una clasificación.	0.00
<b>Cierres diario</b> Te facilitamos tu trabajo al final del día para que con un par de clics tengas un reporte de tus movientos de caja.	0.00
<b>Buscador de documentos</b> Utiliza nuestro súper buscador de documentos: Facturas, Guías, Facturas de compra entre otros, de una forma ágil y sencilla.	0.00
<b>Cientes y proveedores</b> Crea, edita y da de baja a clientes y proveedores además puedes asignarles un monto para créditos.	0.00
<b>Conductores</b> Ingresas conductores para tus posibles Guías que emitas.	0.00
<b>Compras</b> Ingresas varios tipos de documentos como , Facturas de copras, facturas de gastos, Guías de remisión, Notas de pedido, Liquidaciones de compra, Notas de venta , Traspasos entre puntos de venta.	0.00
<b>Inventarios</b> Administra tu inventario por punto de venta con múltiples reportes por fechas , por punto de venta , por proveedor, por tipo de comprobante emitido etc.	0.00
<b>Estadísticas de productos</b>	

Fuente de Información: EDESIST

Elaborado por: EDESIST

Año: 2018

- ANEXO N° 5

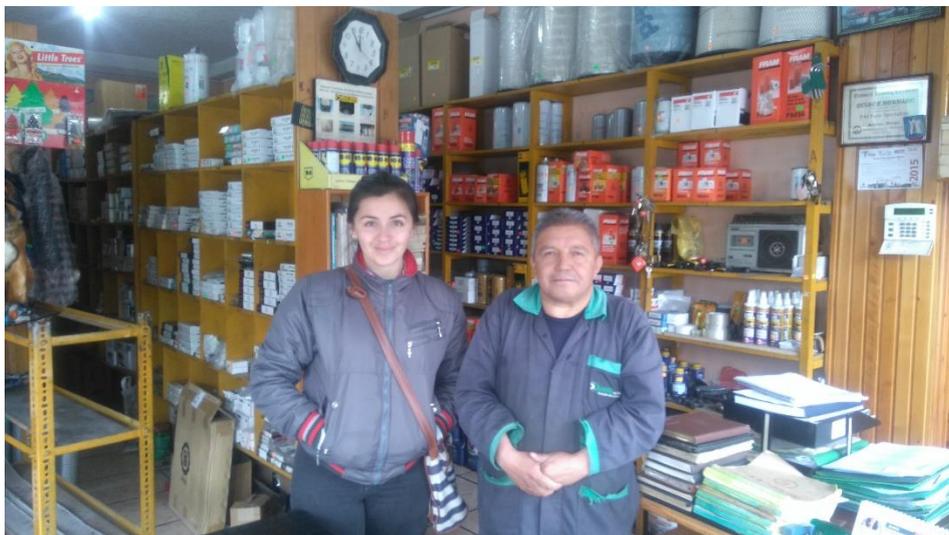
GRÁFICO N° 22 ENTREVISTA PROPIETARIA "PACE CAR 2"



- ANEXO N° 6

GRÁFICO N° 23 ENTREVISTA PROPIETARIO "IRADIGA"



**ANEXO N° 7****GRÁFICO N° 24 ENTREVISTA VENDEDOR "TRACTO DIESEL"****- ANEXO N°8****GRÁFICO N° 25 ENCUESTAS**