

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**

**SEDE QUITO**

**CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Tesis previa a la obtención del Título de: Ingeniero Comercial**

**TEMA:**

**Proyecto de factibilidad para la instalación de una  
Importadora y Comercializadora de repuestos originales para  
buses y camiones junto al terminal terrestre Quitumbe en el  
sector sur de Quito.**

**AUTORA:**

**KATERINE ELIZABETH ROJAS COLLANTES**

**DIRECTOR:**

**Ec. HOLGER ROMO**

**QUITO, JUNIO 2011**

## **DECLATORIA DE RESPONSABILIDAD**

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad de la Autora

**Quito, junio del 2011**

---

**Katerine Elizabeth Rojas Collantes**

**CI.1720969169**

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mis queridos Padres, Mamita querida por tu apoyo, tus consejos, amor, amistad, compañía, tú siempre estuviste a mi lado dándome la mano cada vez que estaba en el suelo, gracias por prestarme tu hombro cada vez que mis ojos me ayudaban a limpiar mi alma, gracias por ser ese angelito junto a mí, TE AMO.

Papito, a pesar que estas lejos de mí sé que tu cariño y confianza siempre están a mi alrededor, te agradezco por tu amor y cariño que siempre me demostraste, Gracias.

Gracias Elenita, Karina y Danielito mis queridos hermanos que con su consejos, bromas , cariño permitieron que mi ardua labor sea menos pesada de llevar, Hermanitas gracias por darme los 7 regalitos más bonitos de mi vida ,mis sobrinos a quienes amo con todo mi Corazón y ellos bien lo saben Anahí, Francis, Giullyana, Vale, Rafita y el bebe.

A mi querida Universidad, quien me permitió conocer a mis profesores quienes me han dado un regalo incomparable como es su conocimiento y muchos de ellos su valiosa Amistad, en especial quiero agradecer al Eco. Ortiz quien demostró su calidad humana y profesional, Eco muchas Gracias.

Mis queridos Amigos gracias por su aliento, apoyo, amistad en todo momento de mi vida.

Por último dejo a la luz de mi camino, guía, mentor, la razón por la estoy en este momento, el ser que jamás me abandona y que siempre me da un rayo de luz en mi camino gracias por estar siempre a mi lado, Gracias Dios.

## **DEDICATORIA**

A mi Querida Madre, Violeta y a mi Hermano, Daniel por haber sido mis mejores amigos y razón para salir siempre adelante, los AMO.

## INTRODUCCIÓN

El parque automotor en el país ha ido incrementando año tras año. El incremento se ha dado principalmente de vehículos que tienen más de 4 años, estos automotores son los que más solicitan repuestos para poder facilitar un correcto funcionamiento.

Dentro del crecimiento del parque automotor se ve un incremento vertiginoso de vehículos pesados (Buses, Camiones, Trailers), este incremento se puede palpar principalmente en el Sector Sur de Quito específicamente junto al terminal Terrestre Quitumbe, este lugar se ha convertido en un lugar de paso obligatorio de Buses Urbanos e Interprovinciales, esta situación ha permitido ver la oportunidad de implantar un negocio en el que se pueda satisfacer las necesidades de los dueños de Buses y Camiones .

En el sector no se puede encontrar un lugar en el que se ofrezca repuestos Originales para buses y Camiones por lo que los dueños de vehículos se ven obligados a recorrer grandes distancias por encontrar repuestos de calidad. Esta situación ha permitido crear la expectativa de implementar un proyecto que permita satisfacer las necesidades de los antes mencionados, además de poner en práctica lo aprendido a los largo de cinco años de Universidad sin olvidar obtener ganancias y entregar beneficio a la comunidad. Por lo que se pretende poner en funcionamiento una Importadora y Comercializadora de Repuestos Originales para buses y camiones junto al terminal terrestre Sur de Quito.

Para realizar el proyecto de implementación de una Importadora y comercializadora de Repuestos se debe partir de una base que es el análisis histórico y futuro de los aspectos que influyen directamente e indirectamente al funcionamiento del tipo de empresa que se pretende poner en funcionamiento. Para lo cual se recolectara información de muchas instituciones públicas como: Banco Central del Ecuador, Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Cámara de Comercio Quito, Corporación Aduanera Ecuatoriana, etc.

Instituciones privadas que se relacionan con las actividades se pretende poner en práctica como: Malhe, Mann Filter, Importadora Porras, Scanec, etc.

El proyecto estar estructurado de la siguiente manera:

El estudio del mercado el cual trata de determinar el espacio que ocupa un bien o un servicio en un mercado específico.

El estudio técnico pretende identificar la ubicación óptima de la empresa es decir definir el lugar que permita cubrir con satisfacción las necesidades de los potenciales clientes

El estudio Económico permite identificar los costos de la empresa puesto que este es un elemento clave para la correcta gestión empresarial, para que el esfuerzo y la energía que se invierte en la empresa den los frutos esperados.

Evaluación Económica permite tomar las decisiones correctas, el financista debe tener en cuenta los elementos de evaluación y análisis como la definición de los criterios de análisis, los flujos de fondos asociados a las inversiones, el riesgo de las inversiones y la tasa de retorno requerida.

El análisis y administración del riesgo permite identificar, tratar, evaluar controlar y dar seguimiento a los posible problemas que pueden rodear a la empresa.

Cuidado Ambiental es un estudio en el que permitirá exponer los cuidados que la empresa realizara en pro del cuidado ambiental.

## RESUMEN EJECUTIVO

El estudio a realizar nace de la idea de comercializar repuestos automotrices originales para buses y camiones en la línea de Tambores, Kit de Embragues, Filtros, y Empaques, que forman parte del mercado automotriz de 29.700 vehículos pesados al año 2010 que circulan por la ciudad de Quito, mercado que crece a un ritmo apresurado con el pasar de los años.

Es por ello que la necesidad de repuestos automotrices se hace presente en la medida en que los vehículos necesitan de mantenimiento y reparación constante para un correcto funcionamiento en las carreteras del país.

Es así que están gran industria motivo a la creación de una Importadora y Comercializadora de de Repuestos Originales para buses y camiones, ¿Por qué ser importadores directos? se preguntaran, es mucho mejor importar directamente ya que los costos se abaratan y permiten ser mayor competitivos en el mercado, además de garantizar la calidad de los productos adquiridos directamente a fabricantes.

El estudio de mercado permitió observar que existe una demanda insatisfecha, misma que la empresa pretende cubrir un 2% en primera instancia y conforme vaya creciendo su aceptabilidad en el mercado irá incrementando su portafolio tanto de productos como de clientes.

El segmento de población que se va analizar es a dueños de buses, camiones, tráiler matriculados en el año 2010, utilizando la formula de la muestra está arrojado realizar una encuesta a 169 personas que cumple con características homogéneas. Encuesta que arroja las necesidades de servicios y productos que estas personas necesitan para poder satisfacer sus requerimientos. A partir de esta información se realizó el análisis FODA mismo que sirve como punto de partida para una perfecta organización de la empresa. En este punto se puede definir el nombre de la empresa que es IMPORTREPUESTOS de todo para tu vehículo.

En el estudio Técnico permitió enfocarse en la ubicación del proyecto mismo que arrojó la factibilidad de ubicarse Junto al terminal terrestre Quitumbe, el presente estudio permitió definir cómo organizar los bienes de la empresa, es decir la distribución de las oficinas y bodegas, requerimiento de personal.

La situación Financiera permite definir la inversión Inicial, misma que está dividida en Activos fijo, Intangibles y capital de trabajo. Además se puede identificar el VAN (Valor Actual Neto) presenta un resultado de 32.823.81 y una tasa Interna de Retorno (TIR) del 37% superando el costo de oportunidad que es del 13.71% dando a conocer que el proyecto es rentable.

También se aprecia el periodo de recuperación de la inversión que es de 2 años y 10 meses. Concluyendo que a partir de ese tiempo las utilidades serán evidentes.

Con todos los antecedentes se recomienda que es factible invertir en este proyecto ya que es muy atractivo tanto para los inversionistas ya que genera ganancias en un periodo corto de tiempo y para el país ya que se creara fuentes de empleo. Sin olvidar el crecimiento social ya que con la política ambientales se pretende crear conciencia en la comunidad que rodea la empresa

## ÍNDICE

Declaratoria de Responsabilidad.....	I
Agradecimiento.....	II
Dedicatoria.....	III
Introducción.....	IV
Resumen.....	V
<b>Capítulo 1.....</b>	<b>01</b>
<b>Estudio de mercado.....</b>	<b>01</b>
1.1.- Generalidades del estudio de Mercado	01
1.2.- Objetivo del Estudio de Mercado	03
1.3.- Investigación Histórica del Mercado	04
1.4.- Definición del Producto	06
1.5.- Naturaleza y Uso del Producto	08
1.6.- Segmentación Objetivo del Producto	08
1.6.1- Variables de Segmentación	09
1.7.- Calculo de la Muestra	10
1.7.1- Formula para la Muestra	11
1.8.- Tabulación y Análisis de Encuestas	13
1.8.1- Conclusiones de la Encuesta	26
1.9.- Análisis de la Demanda	26
1.9.1- Demanda	26
1.9.2.- Análisis Histórica de la Demanda	27
1.10.- Proyección de la Demanda	32
1.11.- Análisis de la Oferta e Importaciones	34

1.11.1.- Análisis de la Oferta	34
1.11.2.- Tipos de Oferta	35
1.11.3.- Análisis de la Oferta Histórica	36
1.11.4.- Oferta Proyectada	41
1.11.5.- Análisis de Exportaciones e Importaciones	43
1.12.- Demanda Insatisfecha	45
1.12.1.- Calculo de Demanda Insatisfecha	45
1.13.- Análisis de Precios	47
1.13.1.- Precio	47
1.13.2.- Análisis de precios a Utilizar	47
1.13.3.- Precios a utilizar	48
1.13.6.- Proyección de Precios	53
1.14.- Comercialización del Producto	55
1.14.1.- Canales de Promoción	55
1.14.2.- Estrategias de Introducción	56
1.14.3.- Modelo de Negocio	58
1.14.4.- Planeación estratégica	58
1.14.5.- Objetivos	59
1.15.- FODA	60
1.16.- Análisis del Entorno Interno	60
1.17.- Análisis del Entorno Externo	60
1.18.- Estrategias	61
1.19.- Valores	61
1.20.- Filosofía	62
1.21.- Dirección	62
1.22.- Políticas	63
1.23.- Control	63
1.24.- Conclusiones	64

**Capítulo 2 Estudio Técnico.....65**

**Estudio Técnico.....65**

2.1.- Objetivos y generalidades del estudio técnico	65
2.2.- Determinación del tamaño de la Importadora y Comercializador	65

2.2.1.- Demanda Potencial Insatisfecha	66
2.2.2.- Disponibilidad de Capital	66
2.2.3.- Insumos	67
2.3.- Localización optima del proyectos	67
2.3.1.- Factores Regionales	69
2.4.- Factores relevantes que determinen la adquisición	70
2.5.- Distribución de la Comercializadora	74
2.6.- Organización del recurso humano y organigrama	76
2.6.1.- Estructura Funcional	77
2.6.2.- Proceso Administrativo	81
2.6.3.- Diagrama de Flujo de Procesos	82
2.6.4.- Mapa de Proceso de Importación	83
2.6.5.- Mapa de Proceso de Venta	84
2.6.6.- Manejo de Inventarios	85
2.7.- Marco legal de la empresa	85
2.8.- Conclusiones	90

**Capítulo 3.....91**

**Estudio Económico.....91**

3.1.- Generalidades del estudio Económico	91
3.2.- Objetivos del Estudio	92
3.3.- Inversión Inicial	92
3.3.1.- Inversión Fija	93
3.3.2.- Capital de Trabajo	95
3.3.3.- Costos y Gastos	96
3.4.- Proyección de Costos	102
3.4.1.- Costos Fijos	102
3.4.2.- Costos Variables	103
3.5.- Estimación de Ingresos	104
3.6.- Balance de Situación Inicial	105
3.7.- Punto de Equilibrio	105
3.8.- Estado de Pérdidas y Ganancias	107

3.9.- Flujo de Caja	108
3.10.- Conclusiones	110
<b>Capítulo 4.....</b>	<b>111</b>
<b>Evaluación Económica.....</b>	<b>111</b>
4.1.- Generalidades	111
4.2.- Costo de Oportunidad	111
4.3.- Calculo de VAN y TIR	113
4.3.1.- Valor Presente	113
4.3.2.- Valor Actual Neto	113
4.3.3.- Tasa Interna de Retorno	114
4.4.-Recuperacion de Capital	116
4.5.- Análisis de Sensibilidad	116
4.6.- Conclusiones	118
<b>Capítulo 5.....</b>	<b>119</b>
<b>Análisis y administración del riesgo.....</b>	<b>119</b>
5.1.- Objetivos y generalidades del Análisis y administración del riesgo	119
5.2.- Filosofía con respecto al riesgo	119
5.3.- Medición del riesgo	120
5.4.- Conclusiones	125
<b>Capítulo 6.....</b>	<b>126</b>
<b>Cuidado Ambiental.....</b>	<b>126</b>
6.1.-Consejos para ahorrar energía	126
6.2.- Razones para Reciclar	127
<b>Conclusiones Generales.....</b>	<b>128</b>
<b>Recomendaciones.....</b>	<b>128</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>129</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 01	
Población Vehicular de Pichincha	10
Cuadro N° 02	
Análisis y proyección de la demanda de Tambores del año 2002 al 2010	28
Cuadro N° 03	
Análisis y proyección de la demanda de Filtros del año 2002 al 2010	29
Cuadro N° 04	
Análisis y proyección de la demanda de Kit de Embragues del año 2002 al 2010	30
Cuadro N° 05	
Análisis y proyección de la demanda de Empaques del año 2002 al 2010	31
Cuadro N° 06	
Proyección de la demanda de Empaques del año 2011 al 2015	32
Cuadro N° 07	
Proyección de la demanda de Filtros del año 2011 al 2015	33
Cuadro N° 08	
Proyección de la demanda de Empaques del año 2011 al 2015	34
Cuadro N° 10	
Análisis histórico de la Oferta de Tambores del año 2002 al 2010	37
Cuadro N° 11	
Análisis histórico de la Oferta de Filtros del año 2002 al 2010	38
Cuadro N° 12	
Análisis histórico de la Oferta de Kit de Embragues del año 2002 al 2010	39
Cuadro N° 13	
Análisis histórico de la Oferta de Empaques del año 2002 al 2010	40
Cuadro N° 14	
Proyección de la Oferta de Tambores del año 2011 al 2015	41
Cuadro N° 15	
Proyección de la Oferta de Filtros del año 2011 al 2015	42

Cuadro N° 16	
Proyección de la Oferta de Kit de Embragues del año 2011 al 2015	42
Cuadro N° 17	
Proyección de la Oferta de Empaques del año 2011 al 2015	46
Cuadro N° 18	
Demanda Insatisfecha de Tambores	46
Cuadro N° 19	
Demanda Insatisfecha de Filtros	46
Cuadro N° 20	
Demanda Insatisfecha de Kit de Embragues	47
Cuadro N° 21	
Demanda Insatisfecha de Empaques	49
Cuadro N° 22	
Análisis Histórico de Precios de Tambores	50
Cuadro N° 23	
Análisis Histórico de Precios de Filtros	51
Cuadro N° 24	
Análisis Histórico de Precios de Kit de Embragues	52
Cuadro N° 25	
Análisis Histórico de Precios de Empaques	54
Cuadro N° 26	
Proyección de Precios de Tambores	54
Cuadro N° 27	
Proyección de Precios de Filtros	54
Cuadro N° 28	
Proyección de Precios de Kit de Embragues	68
Cuadro N° 29	
Proyección de Precios de Empaques	72
Cuadro N° 30	
Tabla De Comparación de dos posibles lugares de localización de la planta	72
Cuadro N° 31	
Requerimiento de Muebles y Enseres	72
Cuadro N° 32	
Requerimiento de Personal Administrativo	73

Cuadro N° 33	
Requerimiento de Personal Ventas	73
Cuadro N° 34	
Requerimiento de Personal de Mensajería	73
Cuadro N° 35	
Distribución de la Planta	74
Cuadro N° 36	
Estructura funcional	77
Cuadro N° 37	
Distribución Ideal del área de trabajo	86
Cuadro N° 38	
Aportación de Socios	93
Cuadro N° 39	
Inversión Fija	93
Cuadro N° 40	
Muebles y Enseres	94
Cuadro N° 41	
Equipos	94
Cuadro N° 42	
Activos Intangibles	95
Cuadro N° 43	
Gastos de Constitución	95
Cuadro N° 44	
Capital de Trabajo	96
Cuadro N° 45	
Costo de Inventario Proyectado	97
Cuadro N° 46	
Rol de Pagos de Importrepuestos	98
Cuadro N° 47	
Gastos de Publicidad	99
Cuadro N° 48	
Servicios Básicos	100
Cuadro N° 49	

Suministros de Oficina	100
Cuadro N° 50	
Depreciación y Amortización de Activos	100
Cuadro N° 51	
Resumen de Costos y Gastos	102
Cuadro N° 52	
Proyección de Costos y Gastos	103
Cuadro N° 53	
Estimación de Ingresos	104
Cuadro N° 54	
Estado de Resultados	107
Cuadro N° 55	
Flujo de Efectivo	109
Cuadro N° 56	
Cálculo de Costo de Oportunidad	112
Cuadro N° 57	
Calculo de VAN y TIR	115
Cuadro N° 58	
Recuperación de Capital	116
Cuadro N° 59	
Análisis de Riesgo	121
Cuadro N° 60	
Evaluación de Riesgo	123
Cuadro N° 61	
Tratamiento del Riesgo	124

## ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura N° 1.</i>	
<i>Esqueleto de un estudio de mercado</i>	02
<i>Figura N° 02</i>	
<i>Canales de Distribución</i>	56
Figura N° 03	
Distribución Ideal del área de trabajo	75
Figura N° 04	
Distribución Ideal del área de trabajo	76
Figura N° 05	
Proceso de Importación -Compra de Repuestos	83
Figura N° 06	
Proceso de Ventas	84
Figura N° 07	
Balance General	105

## ÍNDICE DE ANEXOS

Encuesta	01
Modelo de Kardex	02
Liquidación Aduanera	03
Carta de Compromiso	04
Índice	

## **Capítulo 1.- Estudio de mercado**

### ***1.1.- Objetivos y generalidades del estudio de Mercado***

El estudio del mercado trata de determinar el espacio que ocupa un bien o un servicio en un mercado específico. Por espacio se entiende:

1. La necesidad que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto en un área delimitada.
2. También identifican las empresas productoras y las condiciones en que se está suministrando el bien.
3. igualmente el régimen de formación del precio y de la manera como llega el producto de la empresa productora a los consumidores y usuarios.

El estudio de factibilidad sirve como antecedente para la realización de los estudios técnicos, de ingeniería, financiera y económica para determinar la viabilidad de un negocio. El estudio de mercado está compuesto por bloques, buscando identificar y cuantificar, a los participantes y los factores que influyen en su comportamiento.

El estudio de mercado busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo.

Para fines prácticos están estructurados en bloques que buscan analizar el comportamiento pasado y proyectar el futuro de los agentes participantes en él

*Figura N° 1.*

*Esqueleto de un estudio de mercado*



El sector Automotriz ha crecido vertiginosamente en los últimos cuatro años, producto principalmente de una disminución en la tasa de interés que ha estimulado la adquisición de vehículos nuevos, y a la vez ha generado una disminución en el precio de los usados debido a un menor grado de demanda.

El traslado del terminal terrestre al sector Sur de Quito ha permitido el incremento de negocios a su alrededor pero estos se han enfocado en el servicio de Comidas para transportista, viajeros y trabajadores del terminal dejando de lado un punto primordial que es el cuidado de los medios de transporte puesto que no existe un lugar que presente repuestos de Calidad y especializado para estos vehículos.

Los transportistas tienen que recorrer grandes distancias para encontrar un lugar en el que se pueda localizar repuestos de calidad y precios accesibles esta situación crea la oportunidad de implementar una empresa que expenda Repuestos que se ajusten a las exigencias y necesidades de los transportistas. La implementación de este proyecto permitirá el crecimiento del sector en el que se pretende localizar el proyecto, generando empleo y ganancias para las partes inversoras del proyecto.

De esta situación nace la necesidad de aplicar un estudio de mercado que permita canalizar bien los recursos y la fuerza para la implantación del proyecto. Haciendo uso de las herramientas que se encuentra alrededor, tales como primarios y secundarios.

Recursos Primarios:

-  Encuestas
-  Sesiones de grupo
-  Entrevistas

Recursos Secundarios:

-  Publicaciones del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC
-  Boletín Mensual del Banco Central del Ecuador
-  Boletín Informativo de la Cámara de Comercio Quito
-  Matriz de Oferta y Utilización emitido por Banco Central del Ecuador
-  Estados Financieros de la Importadora Porras Cía. Ltda.
-  Información de Corporación Aduanera Ecuatoriana CAE
-  Boletín informativo de productos y negociación MALHE<sup>1</sup>, VICTOR REINZ<sup>2</sup>

La finalidad del Estudio de Mercado es determinar el nicho al que se dirigirá la empresa, el lugar específico, la forma de llegar al cliente potencial, entre otros aspectos importantes que el estudio a implantar permitirá descubrir conforme avance el mismo.

### ***1.2.- Objetivos del Estudio de Mercado.***

- ➔ Demostrar que existe una demanda potencial insatisfecha es decir que un sector del mercado de repuestos se encuentra descuidada o las empresas existentes no han podido cubrir con las necesidades de los demandantes, para

---

<sup>1</sup> MALHE.- Empresa Alemana-Brasilera dedicada a la fabricación de repuestos originales para vehículos pesados

<sup>2</sup> VICTOR REINZ.- Empresa Alemana dedicada a la fabricación de filtros y repuestos para vehículos pesados

lo cual la Importadora y comercializadora de Repuestos está dispuesta a cubrir y satisfacer las necesidades más exigentes de los demandantes.

- ➔ Demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo su instalación de una Importadora y Comercializadora de repuestos para buses y camiones en el sector sur de Quito junto al terminal terrestre Quitumbe.
- ➔ Demostrar que la empresa cubrirá la necesidad de los clientes (adquisición de repuestos) con eficiencia y eficacia.
- ➔ Demostrar que los tratados internacionales permitirán el desarrollo de la empresa. Esto quiere decir que podemos hacer uso de exenciones arancelarias, no existe barreras de entrada o de salida gracias a la buenas relaciones del Ecuador con el mundo.

### ***1.3.- Investigación Histórica del Mercado <sup>3</sup>***

El parque automotor en Ecuador muestra un comportamiento muy creciente en los últimos años. En 2005 este crecimiento ha sido particularmente importante, pues se vendieron 80 mil automóviles en Ecuador, cifra que representaría un crecimiento en las ventas del sector del 33% con respecto al año anterior.

“De estas 80 mil unidades, a General Motors, Ómnibus corresponden 36 mil millones de dólares, que representan una participación de mercado de un poco más del 45%, cifra interesante si se considera que buena parte de los automóviles comercializados por General Motors tienen elementos provenientes de Brasil”.  
(Banco Central del Ecuador)

Es conocido que son los automóviles de más de tres años de antigüedad, los que demandan mayor cantidad de repuestos, lo cual representa una clara oportunidad de negocio. En el Ecuador en el año 2008, el 75% de vehículos matriculados tuvieron cuatro años o más de antigüedad, y sólo aquellos de más de 6 años, representaron el 66% del total.

“En los últimos cinco años, los repuestos que mayores movimientos comerciales de importación han tenido en Ecuador, son: “Ruedas y sus partes”, “Amortiguadores de Suspensión”, “Platos y Discos”, “Guardafangos, Cubiertas de Motor, Flancos, Puertas y sus Partes”, “Guarniciones de Frenos Montadas”, “Ejes con Diferencial”, “Trenes de rodamiento de oruga y sus partes”, “Partes de Cajas de Cambios””.  
(Banco Central del Ecuador)

En general las importaciones ecuatorianas de autopartes han mostrado un comportamiento creciente en los últimos cinco años. Con un crecimiento el año 2005 del 25% aproximadamente en relación a 2008, y crecimientos promedio anuales de alrededor del 10%<sup>3</sup> en los últimos cinco años, se muestra este sector en franco crecimiento. En el año 2008, los principales proveedores de repuestos para Ecuador fueron, en su orden: Estados Unidos, Japón, Colombia, Brasil, en menor medida Taiwán y Venezuela, y con participaciones muy menores, otros cuarenta países.

La participación de las importaciones provenientes de Brasil en el total, ha tenido un comportamiento creciente. Esta participación fue de 8,7% en 2001, ascendió a 11,20% en 2002, alcanzó el 12,9% en 2003, decreció un poco hasta el 11% en 2008, y se ha recuperado levemente (aunque sin llegar a los niveles del 2003) en 2009 (12%).

Los principales repuestos brasileños que se importaron al Ecuador fueron: “Ruedas y sus partes”; “Amortiguadores de Suspensión”; “Platos y Discos”; “Guardafangos, Cubiertas de Motor, Flancos, Puertas y sus Partes”; “Guarniciones de Frenos Montadas” ; “Trenes de rodamiento de oruga y sus partes” ; “Partes de Cajas de Cambios” ; “Volantes, Columnas y Cajas de Dirección”

El Incremento de las importaciones de repuestos provenientes de Brasil han mostrado un crecimiento muy interesante, que se ubica en niveles del 40% en el último año, y casi el 20% como promedio anual de los últimos cinco años. A esto se puede agregar que el traslado del terminal terrestre al sector sur de Quito ha focalizado el

---

<sup>3</sup> **Informe Anual** del Banco Central de Utilización y Consumo

movimiento vehicular en este sector. En el lugar se movilizan una gran cantidad de vehículos entre grandes y pequeños, pero en mayor cantidad se encuentran circulando buses Urbanos, Interprovinciales, camiones entre otros.

#### ***1.4.- Definición del Producto<sup>4</sup>***

El proyecto pretende inicialmente demostrar la viabilidad de la implantación de una Importadora y Comercializadora de Repuestos en el Sector Sur de Quito junto al terminal Terrestre Quitumbe.

Importadora y Comercializadora de repuestos IMPORTREPUESTOS se dedicara a ser Importador Directo de repuestos automotrices principalmente provenientes de 2 países Brasil y Alemania: para Buses, Camiones, Tráileres y su debida comercialización tanto a Distribuidores, mayorista, minoristas, Cooperativas de Transporte, Consumidor final, etc.

La empresa se enfocará en cuatro productos que son lo que tiene mayor rotación en el mercado

- Tambores
- Filtros
- Empaques
- Kit de Embragues



Los productos que se presentan serán importados principalmente de países como Brasil, Alemania, las marcas de repuestos que se prefiere por su versatilidad son: MANN FILTER<sup>5</sup>, MALHE, VICTOR REINZ, EURORICAMBI, FEDERAL MOGUL.

<sup>4</sup> **Producto.-** Bienes o servicios que se va a poner a disposición del Publico

<sup>5</sup> **Mann Filter.-** Empresa Alemana encargada al desarrollo de filtros para vehículos

La calidad de los productos que se van a poner a disposición de los potenciales clientes son muy altos, estos cuentan con certificados de calidad como es la ISO 9000<sup>6</sup> que garantizan los materiales, procesos, seguridad entre otros los mismos que generan confianza y credibilidad al momento de contar con el producto.

Por el transcurso del tiempo y las condiciones de trabajo los vehículos necesitan de mantenimiento y por ende cambio de partes del mismo para lograr su correcto funcionamiento, pudiendo utilizar un repuesto original o un alternativo.

En el Ecuador existen tres tipos de repuestos:

- a) Los genuinos, que son aquellos desarrollados y comercializados por las marcas de vehículos y que además, cuentan con el respaldo de ésta;
- b) Los originales, que son fabricados por un proveedor externo y que al mismo tiempo los comercializa en canales de distribución paralelos;
- c) Los alternativos, que no cuentan ni con el desarrollo ni con el respaldo del fabricante de automóviles o la marca que los representa.

Existen grandes diferencias entre repuestos genuinos y alternativos, el problema es que estas diferencias, en muchos casos, no son perceptibles a simple vista, pero se hacen muy evidentes a lo largo del tiempo.

Por ejemplo, al comparar dos filtros de aceite, el uno genuino y el otro un alternativo, ambos no presentan grandes diferencias en su exterior. Sin embargo, al revisar el interior del mismo, es bastante fácil detectar que la cantidad y calidad del papel filtrante del repuesto alternativo es considerablemente inferior al original.

### **Ventajas de los Originales:**

- ❖ Asegurar que el funcionamiento del vehículo sea el óptimo ya que el repuesto también está diseñado para el vehículo
- ❖ Altos estándares de calidad.
- ❖ Seguridad.

---

<sup>6</sup> **ISO 9000** .- modelo de diseño-desarrollo del producto, su proceso de producción, instalación y mantenimiento, es decir, es un sistema para asegurar la calidad del bien producido

- ❖ Durabilidad

### **Desventajas de los Alternativos:**

- ❖ Riesgo de ocasionar daños al vehículo por utilización de repuestos que no están diseñados para el vehículo
- ❖ Riesgo a los ocupantes del vehículo por utilizar repuestos alternativos que no cuentan con medidas de seguridad,
- ❖ Corta vida útil del repuesto.

### ***1.5.- Naturaleza y usos del Producto***

Los repuestos son parte fundamental de un vehículo ya que estos permiten el correcto funcionamiento del automotor, en caso de que una de estas partes se averíen es necesario reemplazar por una igual, que supla el funcionamiento de la parte que se averió.

Estas partes automotrices son esenciales para la industria automotriz que ha ido proliferando en nuestro país, permitiendo generar mejores productos con calidad, ya que pasarán a ser partes de vehículos de transporte fabricados en el país.

### ***1.6.- Segmento objetivo del producto***

La segmentación de mercado consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos.

La esencia de la segmentación es que los miembros de cada grupo sean semejantes con relación a los factores que repercuten en la demanda. Un elemento decisivo del éxito de una compañía es la capacidad de segmentar adecuadamente el mercado.

### **1.6.1.- Variables de Segmentación:**

- **Segmentación Geográfica:**

La segmentación geográfica se encuentra subdividida en variable como: país, región, clima, etc., que tengan que ver directamente con situación geográfica a la que se está dirigiendo el producto o servicio.

Importrepuestos esta direccionado a la región Sierra, provincia Pichincha, ciudad Quito, el cual posee un clima lluvioso en invierno y soleado en verano, el clima es un factor importante que afecta al estado de las carreteras, este factor el importante ya que el mal estado de las carreteras obliga a trabajar más al vehículo ocasionando que sus partes se vean afectadas, por ende el dueño del vehículo se vea obligado al cambio de los mismos. Un dato relevante es la gran concentración del parque automotriz en la provincia de Pichincha especialmente en la ciudad de Quito.

El parque automotor en Quito se ha ido incrementado en un 10% al 2010 según estadísticas proporcionadas por el Instituto Nacional de estadísticas y censos

- **Segmentación Demográfica:**

La segmentación demográfica permite identificar, edad, sexo, ingresos, escolaridad, etc. El estudio de potencial consumidor se puede asegurar que inicia a partir de los 18 años, cuando las personas alcanzan su mayoría de edad y puede acceder a obtener una licencia de conducir o manejar maquinaria, el sexo es indiferente ya que tanto hombres y mujeres que conducen necesitan repuestos para vehículos. El estatus social es una variable que mezcla la escolaridad, vecindario, ocupación.

En base a la información anterior Importrepuestos estará dirigido a un mercado de escolaridad media alta, dueños de buses o camiones que circulan en el sector sur de Quito

- **Segmentación Psicográfica:**

Consiste en examinar los pensamientos, sentimientos, o conductas de una persona.

Los dueños de buses y camiones no comprar repuestos de manera compulsiva, más bien adquiere según su necesidad, es decir según el vehículo así lo necesite.

- **Segmentación Conductual:**

Este tipo de segmentación examina los beneficios deseados por parte de los potenciales consumidores.

El potencial consumidor busca repuestos de alta calidad a precios aceptables, que cumplan con una función eficaz y efectiva.

La importadora y Comercializadora IMPORTREPUESTOS ofrece repuestos originales para dueños de buses y camiones de las marcas Mercedes, Volvo y Cania que circulan en el Sur de Quito en el sector del Terminal Terrestre Quitumbe, ofreciendo principalmente Tambores, Filtros, Kit de Embragues y Empaques además de ofrecer servicios especiales como: Entregas a domicilio, crédito, abastecimiento y Promociones.

### **1.7.- Cálculo Tamaño de la muestra**

Para realizar el cálculo de la muestra se ha tomado como universo al total de Buses, Colectivos, Furgonetas, Camiones, Tráiler matriculados en la provincia de Pichincha en el año 2010 según las estadísticas de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) como se puede observar en el siguiente cuadro:

*Cuadro N°01*  
*Población Vehicular de Pichincha<sup>6</sup>*

<i>PROVINCIA</i>	<i>BUS</i>	<i>COLECTIVO</i>	<i>FURGONETA</i>	<i>CAMION</i>	<i>TRAILER</i>	<i>TOTAL</i>
PICHINCHA	2.183	275	7.737	16.670	625	<b>27.940</b>

**Fuente:** INEC censo de población año 2010  
**Elaborado por:** La Autora

Del total de 27.940 vehículos que circulan en la provincia de Pichincha corresponde el 65% para la ciudad de Quito esto equivale a 18.161 vehículos, de los 18.161 vehículos corresponde un 55% para el sector Sur de Quito esto equivale a 9.988 vehículos que circulan en el Sector mencionado.

En conclusión se puede observar que la población para el análisis del presente proyecto es de 9.988 vehículos.

### **1.7.1.- Fórmula para el Cálculo de la Muestra**

Para realizar el cálculo de la muestra se debe tomar en cuenta que se trabajara con una población finita, es decir que tiene un número limitados de elementos, por lo que se hará uso de la siguiente fórmula:

$$n = (Z^2pqN) / ((N-1) e^2 + Z^2pq)$$

Donde:

**N:** muestra: es el número representativo del grupo de personas que queremos estudiar (población) y, por tanto, el número de encuestas que debemos realizar, o el número de personas que debemos encuestar.

**N:** población: es el grupo de personas que vamos a estudiar, las cuales podrían estar conformadas, por ejemplo, por nuestro público objetivo.

**Z:** nivel de confianza: mide la confiabilidad de los resultados. Lo usual es utilizar un nivel de confianza de 95% (1.96) o de 90% (1.65). Mientras mayor sea el nivel de confianza, mayor confiabilidad tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra, es decir, mayores encuestas tendremos que realizar.

**e:** grado de error: mide el porcentaje de error que puede haber en los resultados. Lo usual es utilizar un grado de error de 5% o de 10%. Mientras menor margen de error, mayor validez tendrán los resultados, pero, por otro lado, mayor será el número de la muestra, es decir, mayores encuestas tendremos que realizar.

**p:** probabilidad de ocurrencia: probabilidad de que ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de ocurrencia del 50%.

**q:** probabilidad de no ocurrencia: probabilidad de que no ocurra el evento. Lo usual es utilizar una probabilidad de no ocurrencia del 50%. La suma de “p” más “q” siempre debe dar 100%.

**Cálculo:**

$$n = ?$$

$$N = 9.988$$

$$z = 95\% \Rightarrow 1.96$$

$$e = 5\%$$

**p** = 75% esto se obtuvo en la prueba piloto que se realizó previo a la encuesta, en la cual de un total de 20 personas, 15 respondieron de manera positiva a la creación de una importadora y comercializadora de repuestos en el sur de Quito.

**q** = 15% esto representa a la negativa de los encuestados en la prueba piloto a la creación del proyecto en mención.

**Sustituyendo la Fórmula:**

$$n = (Z^2pqN) / ((N-1) e^2 + Z^2pq)$$

$$n = \frac{(1.96)^2(0.75)(0.15)(9.988)}{(9.988 - 1)(0.05)^2 + (1.96)^2(0.75)(0.15)}$$

$$n = \frac{(3.84)(0.1125)(9.988)}{(9.987)(0.0025) + (3.84)(0.1125)}$$

$$n = \frac{4.325,816}{24,967 + 0,432}$$

$$n = \frac{4.325,816}{25,399}$$

$$n = 169$$

Esto quiere decir que de un total 9.988 de Buses, Colectivos, Furgonetas, Camiones, Tráiler que corresponden al sector sur de Quito de acuerdo al cálculo de muestra se aplicará la encuesta a 169 involucrados con vehículos.

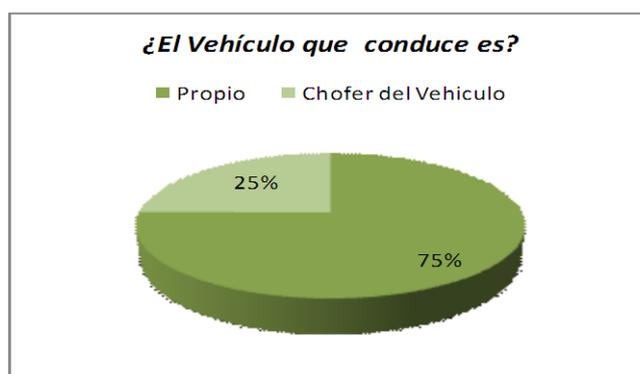
Una vez obtenido el tamaño de la muestra se procede a poner en práctica el cuestionario, el método de contacto será directo con el entrevistado, las preguntas que serán parte de la encuesta se dirigirán a nuestros potenciales clientes de manera discreta, clara y personal con el fin de captar la mayor información verídica posible, sin causar molestias en el encuestado. (Ver anexo 1).

La encuesta se realizó el 16 de abril del 2010, esta se aplicó a Cooperativas de transporte Urbano (COOP Ecuatoriana, Juan Pablo II, Quitumbe), Interprovincial (Panamericana, Trans Esmeraldas, Ecuador), Asociación de Transportes Institucionales/Escolares (Transporte Arrayanes), Servicio de transporte Pesados (Transportes Coello, Transporte Coba).

## 1.8.- Tabulación y Análisis de Encuestas

### 1.- ¿El vehículo que conduce es?

Respuesta		Porcentaje
Propio	127	75,15%
Chofer del Vehículo	42	24,85%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100,00%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

**Elaborado:** La Autora

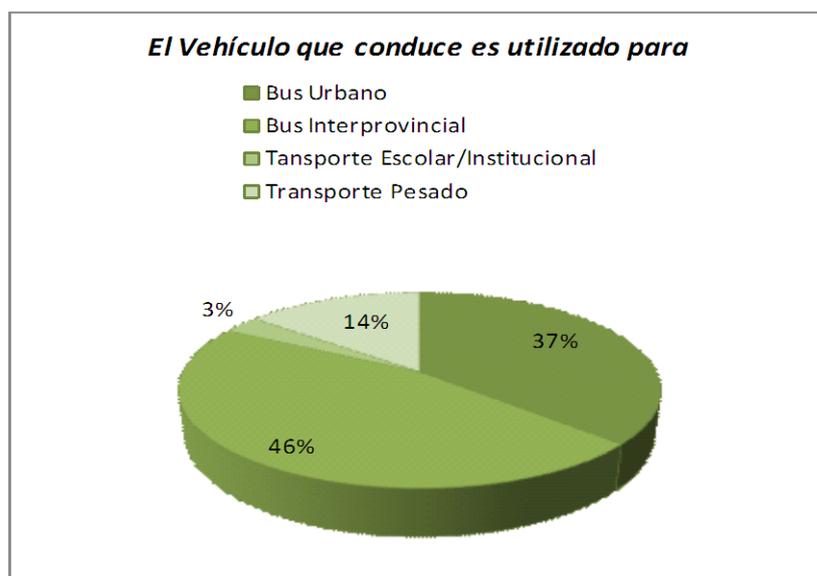
### **Análisis:**

De un total de 169 personas encuestadas ,127 contestaron ser dueñas de un vehículo y el restante 42% es chofer del vehículo. Esta pregunta permite enfocarnos que hoy en día muchos de los dueños de Vehículos prefieren manejar ellos mismos sus automotores.

Además este punto permite reducir más el Universo de la población a la que se enfocara la empresa al momento de ofrecer sus servicios y productos, es decir a dueños de buses y camiones.

### **2.- El Vehículo que conduce es utilizado para:**

<b>Respuesta</b>		<b>Porcentaje</b>
Bus Urbano	62	36,69%
Bus Interprovincial	78	46,16%
Tansporte Escolar/Institucional	5	2,95%
Transporte Pesado	24	14,20%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100,00%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

**Elaborado:** La Autora

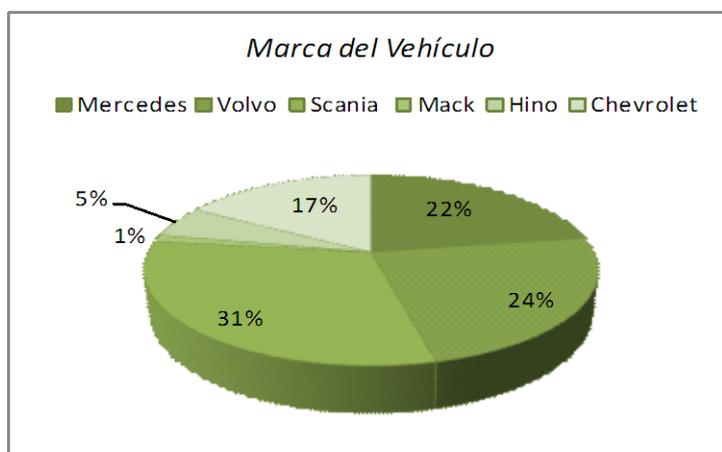
### **Análisis:**

De un total de 100 persona encuestadas un 62% contesto que su vehículo es utilizado como bus Urbano, 78% buses Interprovinciales, 24% Transporte Pesado y un 5% Transporte Escolar/Institucional.

Esta pregunta permite identificar que tipo de vehículos son los que más circulan por el sector del terminal Quitumbe. Además la pregunta permite identificar el porcentaje de la población al cual estar dirigido el proyecto que se desarrolla. En este caso está enfocado a Buses y Camiones de transporte pesado.

### **3.- Por favor identificar la Marca de su Vehículo**

<b>Respuesta</b>		<b>Porcentaje</b>
Mercedes	38	22,49%
Volvo	40	23,67%
Scania	52	30,77%
Mack	2	1,18%
Hino	9	5,32%
Chevrolet	28	16,57%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100,00%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

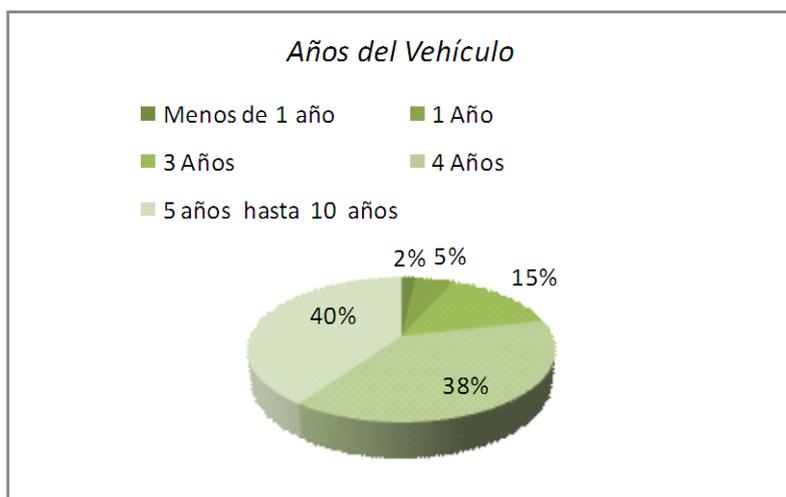
**Elaborado:** La Autora

### **Análisis:**

Esta pregunta arroja que las tres Marcas más cotizadas dentro del Mercado son: Volvo, Mercedes, Cania, permitiendo identificar que marca de repuestos son idóneos para cada una de las marcas de Vehículos y así poder satisfacer las necesidades de los potenciales Clientes.

#### **4.- El vehículo que conduce ¿Cuántos años tiene?**

<b>Respuesta</b>		<b>Porcentaje</b>
Menos de 1 año	3	1,78%
1 Año	8	4,73%
3 Años	25	14,79%
4 Años	65	38,46%
5 años hasta 10 años	68	40,24%
<b>TOTAL</b>		<b>169</b>
		<b>100,00%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

**Elaborado:** La Autora

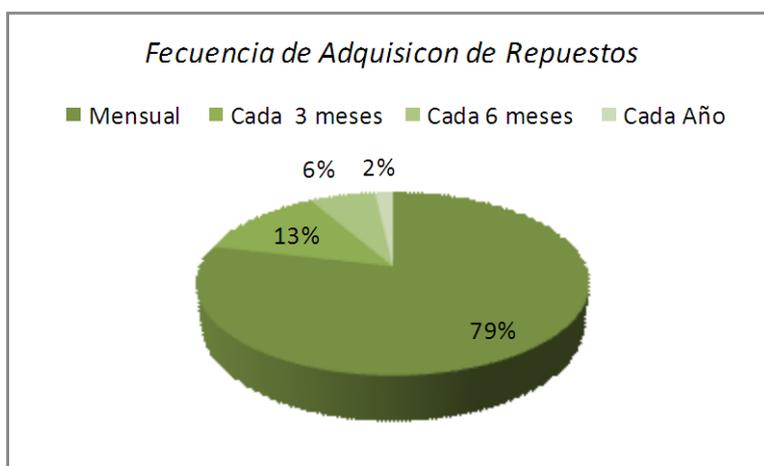
### **Análisis:**

Como se puede apreciar el 68 % de los vehículos tienen más de 5 años de vida, esto ratifica que el parque automotor antiguo crece continuamente siendo este sector el

que más invierte en mantener en perfecto estado los vehículos, este lo puede lograr adquiriendo repuestos de Calidad.

**5.- ¿Con qué frecuencia adquiere Repuestos para el Vehículo?**

Respuesta		Porcentaje
Mensual	133	78,70%
Cada 3 meses	22	13,02%
Cada 6 meses	11	6,51%
Cada Año	3	1,77%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100,00%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

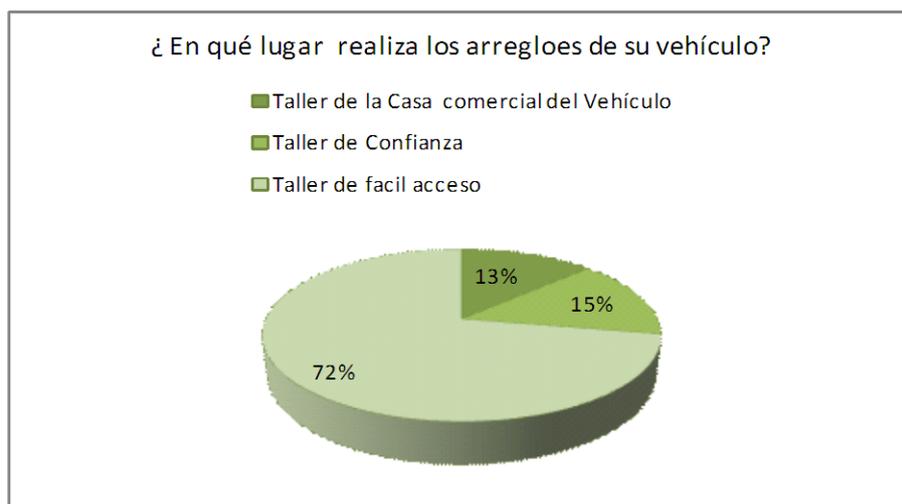
**Elaborado:** La Autora

**Análisis:**

De un total de 169 persona encuestadas el 78.70% adquiere sus repuestos mensualmente. La presente interrogante permite calcular el periodo en que los potenciales cliente se acercaran a adquirir repuesto, y así poder crear un plan de abastecimiento que permita servir con rapidez y eficiencia a los clientes, creando confianza y fidelidad por parte de ellos.

**6.- ¿En qué lugar realiza los arreglos a su vehículo?**

<b>Respuesta</b>		<b>Porcentaje</b>
Taller de la Casa comercial del Vehículo	22	13,02%
Taller de Confianza	25	14,79%
Taller de fácil acceso	122	72,19%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100,00%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

**Elaborado:** La Autora

**Análisis:**

De 169 personas encuestadas prefiere realizar los arreglos de su vehículos en talleres que le quede cerca, es decir de fácil acceso. Esta información permitirá enfocarnos al momento de la publicidad en los talleres cercanos al terminal y ofrecer promociones o regalos que permita que estos talleres sugieran a nuestra empresa para la compra de repuestos.

7.- ¿Cuáles son los repuestos que mas adquieren en el mercado ?

Respuesta		Porcentaje
Tambores	30	17,75%
Filtros	25	14,80%
Kit de Embragues	33	19,53%
Empaques	56	33,14%
Piñones	5	2,96%
Platinos	6	3,55%
Discos	2	1,18%
Bandas	7	4,14%
Otros	5	2,95%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100,00%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

**Elaborado:** La Autora

**Análisis:**

De un total de 1169 personas encuestadas los 4 repuestos más solicitados son: Tambores, Filtros, Empaques, Kit de Embragues. Este índice nos permite enfocar nuestro plan de compra para abastecer la futura empresa y así satisfacer las necesidades inmediatas de los clientes potenciales.

**8.- Al momento de adquirir un repuesto prefiere:**

Respuesta		Porcentaje
Repuesto Original	144	85,21%
Repuesto Generico	25	14,79%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100,00%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

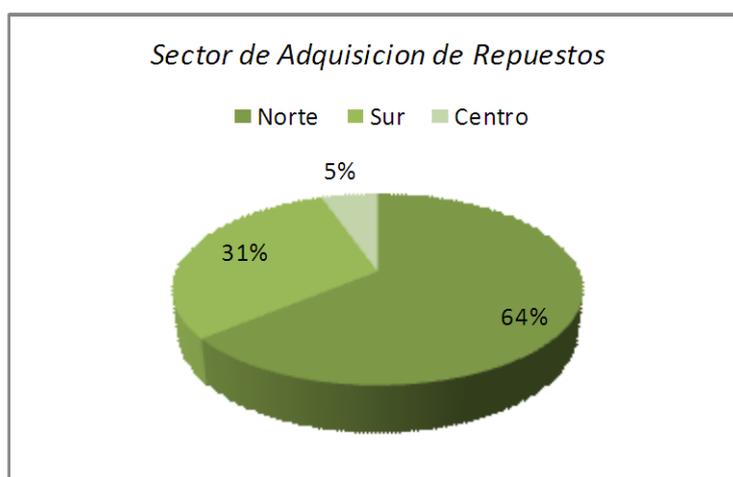
**Elaborado:** La Autora

**Análisis:**

Un 85.21% de las personas encuestadas prefieren adquirir repuestos originales, ya que estos permiten un mejor rendimiento de sus vehículos. Esta pregunta permite ratificar la esencia del negocio, ser vendedores de repuestos originales.

**9.- Al momento de Adquirir un repuesto a que sector de Quito se Dirige:**

Respuesta		Porcentaje
Norte	108	63,91%
Sur	52	30,77%
Centro	9	5,32%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100,00%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

**Elaborado:** La Autora

**Análisis:**

Un 63 % de personas encuestadas adquieren sus repuestos en el sector Norte de Quito, dando a entender que en el sector sur de Quito no existen las suficientes empresas para poder satisfacer las necesidades de los potenciales Clientes, permitiendo dar a entender que es factible la creación de una Comercializadora de repuestos en el sector Sur de Quito.

**10.- ¿Cuánto gasta en promedio al momento de adquirir un repuesto?**

Respuesta		Porcentaje
Menos de 50 dolares	3	1,78%
50 a 100 dolares	38	22,49%
100 a 200 dolares	50	29,58%
Mas de 200 dolares	78	46,15%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100,00%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

**Elaborado:** La Autora

**Análisis:**

De un total de 169 personas encuestadas un 1.78% gastan menos de 50 dólares en su adquisición de repuestos, 22% gastan de 50 a 100 dólares, 30% de las personas contesto que gasta de 100 a 200 dólares y un 46% gasta más de 200 dólares en su compras.

El conocer cuánto están dispuestos a gastar los clientes potenciales permite ajustar los precios y presupuesto a las necesidades de los cliente además de los objetivos de la empresa , y una vez complementando con la pregunta de la frecuencia de adquisición se creará un presupuesto para ventas futuras y la y frecuencia de compra de los clientes.

11.- Le gustaría contar con una Comercializadora de Repuestos junto al Terminal terrestre de Qi

Respuesta		Porcentaje
SI	110	68,10%
NO	59	31,91%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100,01%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

**Elaborado:** La Autora

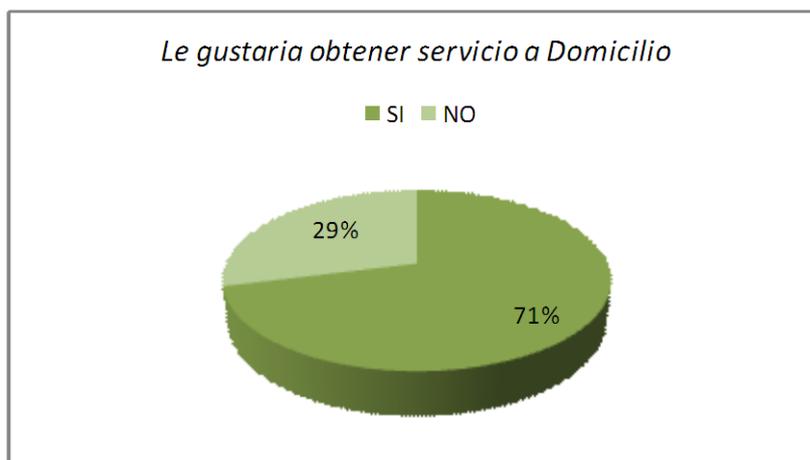
**Análisis:**

De un total de 169 personas encuestadas el 68.10% contestó que desearía que exista una Comercializadora de Repuestos junto al terminal terrestre Quitumbe.

Los datos obtenidos permiten confirmar la ubicación de **IMPORTREPUESTOS** en el sector Sur de Quito, teniendo un 88% de aceptación de la muestra encuestada.

## 12.- Le gustaria que La nueva Comercializadora prestara Servicio a domicilio

Respuesta		Porcentaje
SI	120	72%
NO	49	28%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

**Elaborado:** La Autora

### **Análisis:**

De un total de 169 encuestados 120 personas desean que se preste servicio a domicilio, esta pregunta permite encaminar esfuerzos para la adquisición de los recursos necesarios para la implementación de este servicio.

El prestar servicio a domicilio permitirá que la Comercializadora de repuestos tenga una característica distintiva que ocasionará que los clientes se encuentren satisfechos porque la empresa se ocupa de sus necesidades y facilita sus actividades.

### 13.- ¿Qué otro servicio le gustaria recibir?

Respuesta		Porcentaje
Creditos	108	63,91%
Promociones	38	22,48%
Convenios de Abastecimiento	23	13,61%
<b>TOTAL</b>	<b>169</b>	<b>100,00%</b>



**Fuente:** Encuesta realizada 16 abril 2010

**Elaborado:** La Autora

#### **Análisis:**

Esta pregunta es fundamental debido a que permite dar el primer paso a las formas de llamar la atención de los clientes.

Esto permitirá dar un punto de partida para realizar un plan de marketing que contenga estos puntos relacionándolos con el bienestar de la empresa y por supuesto de los clientes.

### **1.8.1.- Conclusiones de la Encuesta**

Las encuestas permitieron aclarar muchas dudas que surgieron alrededor de la implantación del presente proyecto como: el nicho de mercado que se pretende atender, la ubicación del proyecto, el producto a ofrecer y sus respectivas características. Para lo cual tenemos:

La importadora y Comercializadora IMPORTREPUESTOS ofrece repuestos originales para dueños de buses y camiones de las marcas Mercedes, Volvo y Cania que circulan en el Sur de Quito en el sector del Terminal Terrestre Quitumbe, ofreciendo principalmente Tambores, Filtros, Kit de Embragues y Empaques además de ofrecer servicios especiales como: Entregas a domicilio, crédito, abastecimiento y promociones.

### **1.9.- Análisis de la Demanda**

#### **1.9.1.- Demanda**

Cantidad de bienes y servicios que las empresas y los individuos están dispuestos a adquirir en el mercado a un precio determinado

Como se indicó anteriormente un poco más del 45% de las 80.000 unidades correspondientes a ventas realizadas por General Motors tienen elementos provenientes de Brasil y que en Ecuador en 2008, el 75% de vehículos matriculados tuvieron cuatro años o más de antigüedad, y sólo aquellos de más de 6 años, representaron el 66% del total.

Es importante considerar que para el cálculo de la demanda histórica de repuesto se utilizó el histórico de crecimiento del parque automotor de vehículos conjuntamente con un análisis de cambio de repuestos por los vehículos:

Esto arroja que los tambores de un vehículo se cambian en una media de 4 veces, filtros una media de 10 filtros, Kit de embragues una media de 5, empaques son los repuestos que son los que más se desgastan tiene un media de 12, estos cambios en el año.

Para realizar el análisis de la Demanda histórica se hará uso de del método de Mínimos Cuadrados para la cual tenemos los siguientes datos:

$$Y = a + bx$$

Y = Variable Dependiente (Demanda)

X = Variable Independiente (Años)

a = Punto de intersección con el eje de las X

b = Pendiente

n = numero de datos históricos (7)

Además se realizará el análisis por separado de los productos que se pretende poner en el mercado, como son:

- Tambores
- Filtros
- Empaques
- Kit de Embragues

### ***1.9.2.- Análisis Histórico de la demanda***

Análisis y proyección de la Demanda para los 4 productos que se pondrán en Venta.

**Cuadro N° 02**

**Análisis y proyección de la demanda de Tambores del año 2002 al 2010**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA (Y)</b>	<b>X</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>
2002	289.586,00	-4	16	-1.158.344,00
2003	298.568,00	-3	9	-895.704,00
2004	301.752,00	-2	4	-603.504,00
2005	318.516,00	-1	1	-318.516,00
2006	335.280,00	0	0	0,00
2007	368.808,00	1	1	368.808,00
2008	395.630,00	2	4	791.260,00
2009	419.100,00	3	9	1.257.300,00
2010	440.055,00	4	16	1.760.220,00
<b>Σ</b>	<b>3.167.295,00</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	<b>1.201.520,00</b>

**Fuente:** Crecimiento del parque Automotor del INEC 2010

**Elaborado por:** La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Ecuación Tambores**

$$\Sigma_y = na + b \Sigma x$$

$$\Sigma_{xy} = a \Sigma x + b \Sigma x^2$$

$$3.167.295 = 9a + b(0)$$

$$1.201.520 = 351.921.67(0) + b(60)$$

$$\frac{3.167.295}{9} = a$$

$$\frac{1.201.520}{60} = b$$

9

60

$$a = 351.921.67$$

$$b = 20.025,33$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 351.921.67 + 20.025.33 x$$

**Cuadro N° 03**

**Análisis y proyección de la demanda de Filtros del año 2002 al 2010**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA (Y)</b>	<b>X</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>
2002	148.268,00	-4	16	-593.072,00
2003	149.925,00	-3	9	-449.775,00
2004	150.876,00	-2	4	-301.752,00
2005	159.258,00	-1	1	-159.258,00
2006	167.640,00	0	0	0,00
2007	184.404,00	1	1	184.404,00
2008	197.815,00	2	4	395.630,00
2009	209.550,00	3	9	628.650,00
2010	220.027,00	4	16	880.108,00
<b>Σ</b>	<b>1.587.763,00</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	<b>584.935,00</b>

**Fuente:** Crecimiento del parque Automotor del INEC 2010

**Elaborado por:** La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Ecuación Filtros**

$$\Sigma_y = na + b \Sigma x$$

$$\Sigma_{xy} = a \Sigma x + b \Sigma x^2$$

$$1.587.763 = 9a + b(0)$$

$$584.935 = 176.418,11(0) + b(60)$$

$$\frac{1587.763}{9} = a$$

$$\frac{584.935}{60} = b$$

9

60

$$a = 176.418,11$$

$$b = 9.748.92$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 176.418.11 + 9.748.92 x$$

**Cuadro N° 04**

**Análisis y proyección de la demanda de Kit de Embragues del año 2002 al 2010**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>X</b>	<b>X2</b>	<b>XY</b>
2002	47.895,00	-4	16	-191580
2003	49.586,00	-3	9	-148758
2004	50.292,00	-2	4	-100584
2005	53.086,00	-1	1	-53086
2006	55.880,00	0	0	0
2007	59.689,00	1	1	59689
2008	65.938,00	2	4	131876
2009	69.850,00	3	9	209550
2010	73.342,00	4	16	293368
	<b>525.558,00</b>	<b>0,00</b>	<b>60,00</b>	<b>200.475,00</b>

**Fuente:** Crecimiento del parque Automotor del INEC 2010

**Elaborado por:** La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Ecuación Embragues:**

$$\sum y = na + b \sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

$$525.558 = 9a + b(0)$$

$$200.475 = 58.395.33(0) + b(60)$$

$$\frac{525.558}{9} = a$$

$$\frac{200.475}{60} = b$$

9

60

$$a = 58.395,33$$

$$b = 3.341,25$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 58.395,33 + 3.341,25 x$$

**Cuadro N° 05**

**Análisis y proyección de la demanda de Empaques del año 2002 al 2010**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>X</b>	<b>X2</b>	<b>XY</b>
2002	122.589,00	-4	16	-490356
2003	125.684,00	-3	9	-377052
2004	148.264,00	-2	4	-296528
2005	166.258,00	-1	1	-166258
2006	175.258,00	0	0	0
2007	180.254,00	1	1	180254
2008	182.584,00	2	4	365168
2009	189.258,00	3	9	567774
2010	195.214,00	4	16	780856
	<b>1.485.363,00</b>	<b>0,00</b>	<b>60,00</b>	<b>563858</b>

**Fuente:** Crecimiento del parque Automotor del INEC 2010

**Elaborado por:** La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Ecuación Empaques:**

$$\sum y = na + b \sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

$$1.485.363 = 9a + b(0)$$

$$563.858 = 165.040,33(0) + b(60)$$

$$\frac{1.485.363}{9} = a$$

$$\frac{563.858}{60} = b$$

9

60

$$a = 165.040,33$$

$$b = 9.397,63$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 165.040,33 + 9.397,63x$$

## 1.10.- Proyección de la demanda de Repuestos para los siguientes 5 Años

Para poder proyectar la Demanda para los 5 años siguientes utilizamos la ecuación de la recta reemplazando los valores obtenido tanto para a y b mientras que en x se colocara el número consecutivo al que se asigno al año a proyectar es decir en el análisis anterior el año 2010 se quedo en 4, para proyectar el 2011 el número siguiente es 5 el cual será ubicado en la ecuación en lugar de x.

### 1.10.1.- Demanda Proyectada

*Proyección de la demanda por Artículo:*

*Cuadro N° 06*

*Proyección de la demanda de Empaques del año 2011 al 2015*

$$Y = 351.921.67 + 20.025.33 x$$

#	Año	Proyección Demanda
5	2011	452.048,33
6	2012	472.073,67
7	2013	492.099,00
8	2014	512.124,33
9	2015	532.149,67

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 07**

**Proyección de la demanda de Filtros del año 2011 al 2015**

$$Y = 176.418,11 + 9.748,92 x$$

#	Año	Proyección Demanda
5	2011	225.162,69
6	2012	234.911,61
7	2013	244.660,53
8	2014	254.409,44
9	2015	264.158,36

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 08**

**Proyección de la demanda de Kit de Embragues del año 2011 al 2015**

$$Y = 58.395,33 + 3.341,25 x$$

#	Año	Proyeccion Demanda
5	2011	75.101,58
6	2012	78.442,83
7	2013	81.784,08
8	2014	85.125,33
9	2015	88.466,58

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 09**

**Proyección de la demanda de Empaques del año 2011 al 2015**

$$Y = 165.040, +9.397,63x$$

#	Año	Proyeccion Demanda
5	2011	212.028,50
6	2012	221.426,13
7	2013	230.823,77
8	2014	240.221,40
9	2015	249.619,03

**Elaborado por:** La Autora

Como se puede observar la demanda de los repuestos en el Ecuador aumenta a medida del paso de los años, La demanda es de dueños de vehículos de más de 5 años, estos Automotores son los que más demandan repuestos debido a su condición.

### **1.11.- Análisis de la Oferta e Importaciones**

#### **1.11.1.- Análisis de la oferta**

**Oferta.-** Cantidad de bienes y servicios que los individuos y empresas están dispuestos a vender a un precio determinado.

Gracias al crecimiento del parque automotor se ha incrementado la demanda de repuestos, para poder cubrir esta demanda se han creado muchas empresas mayorista/minoristas de repuestos pero las mismas no satisfacen en un cien por ciento la demanda, tan solo son distribuidoras, es decir que dependen de otras empresas en el país para poder satisfacer la demanda.

De esto nace la necesidad de convertirse en Importador directo de Repuestos y Ofertar directamente los mismos, sin necesidad de depender de otras comercializadora, para poder abastecerse de Repuestos y satisfacer de esta manera la

demanda, poniendo en el mercado una gran variedad de Repuestos que permita cubrir los requerimientos de los potenciales demandantes.

En los últimos cinco años, los repuestos que mayores movimientos comerciales de importación han tenido en Ecuador, son: “Ruedas y sus partes”, “Amortiguadores de Suspensión”, “Platos y Discos”, “Guardafangos, Cubiertas de Motor, Flancos, Puertas y sus Partes”, “Guarniciones de Frenos Montadas”, “Ejes con Diferencial”, “Trenes de rodamiento de oruga y sus partes”, “Partes de Cajas de Cambios”.

En general las importaciones ecuatorianas de autopartes han mostrado un comportamiento creciente en los últimos cinco años. Con un incremento en el año 2008 del 25% aproximadamente en relación a 2007, y un aumento promedio anual de alrededor del 10% en los últimos cinco años. (Información proporcionada por la CAE<sup>7</sup>). En el sector sur de Quito existe tres empresas que proveen los mismos productos que ofrecerá IMPORTREPUESTOS, y estas son:

1. Importadora Porras
2. Distribuidoras Oswaldo Porras
3. Trans Coba

#### **1.11.2.- Tipos de ofertas existentes:**

- **La competencia perfecta.-** se caracteriza porque existen muchos compradores y vendedores de un producto que, por su tamaño, no pueden influir en su precio; el producto es idéntico y homogéneo; existe movilidad perfecta de los recursos y los agentes económicos están perfectamente informados de las condiciones del mercado.
- Existe un **monopolio** cuando un solo proveedor vende un producto por el que no tiene sustitutos perfectos, y las dificultades para ingresar a esa industria son grandes.
- La **competencia monopolística** se caracteriza porque, en el largo plazo, no hay dificultades para entrar o salir de esta industria.

- Una estructura de **mercado oligopólica** existe cuando hay pocos vendedores de un producto homogéneo o diferenciado y el ingreso o salida de la industria es posible, aunque con dificultades.

Gracias a la recolección de información obtenida en el Banco Central , INEC y entrevistas con empresas que ejercen como actividad económica la venta de repuestos, se puede observar una competencia perfecta ya que no existe barrera de entrada a este mercado además de que se halla un punto de equilibrio en relaciona precios, calidad.

Lo que se muestra como una oportunidad para poder implementar una Importadora y Comercializadora de Repuestos, tomando en cuenta que existe una competencia perfecta y que la única forma de sobresalir es dar un valor a agregado al funcionamiento de la empresa por ejemplo con la cercanía del sector y la variedad de productos que llamará la atención de los clientes.

### **1.11.3.- Análisis de la Oferta Histórica**

Para poder realizar el análisis histórico de la Oferta se utilizará los datos del estudio de Crecimiento PYMES 2010, Cámara Comercio de Quito de la misma manera que se analizó la demanda, es decir que se realiza los cálculos en base al cálculo de mínimos cuadrados.

La oferta se baso en la cantidad de repuestos importados a lo largo de los años por la mas importantes importadoras de repuestos de Quito.

**Cuadro N° 10**

**Análisis histórico de la Oferta de Tambores del año 2002 al 2010**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA(Y)</b>	<b>X</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>
2002	285.256,00	-4	16	-1.141.024,00
2003	295.265,00	-3	9	-885.795,00
2004	300.589,00	-2	4	-601.178,00
2005	305.686,00	-1	1	-305.686,00
2006	326.785,00	0	0	0,00
2007	346.755,00	1	1	346.755,00
2008	384.582,00	2	4	769.164,00
2009	405.682,00	3	9	1.217.046,00
2010	435.862,00	4	16	1.743.448,00
<b>Σ</b>	<b>3.086.462,00</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	<b>1.142.730,00</b>

**Fuente:** Crecimiento PYMES 2010, Importación de Repuestos, Cámara Comercio de Quito

**Elaborado por:** La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Ecuación Tambores:**

$$\sum y = na + b \sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

$$3.086.462 = 9a + b(0)$$

$$1.142.730 = 342.940,22(0) + b(60)$$

$$\frac{3.086.462}{9} = a$$

$$\frac{1.142.730}{60} = b$$

9

60

$$a = 342.940,22$$

$$b = 19.045,50$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 342.940,22 + 19.045,50x$$

**Cuadro N° 11**

**Análisis histórico de la Oferta de Filtros del año 2002 al 2010**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA(Y)</b>	<b>X</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>
2002	139.259,00	-4	16	-557.036,00
2003	140.586,00	-3	9	-421.758,00
2004	142.892,00	-2	4	-285.784,00
2005	148.562,00	-1	1	-148.562,00
2006	156.785,00	0	0	0,00
2007	167.895,00	1	1	167.895,00
2008	175.682,00	2	4	351.364,00
2009	203.458,00	3	9	610.374,00
2010	215.862,00	4	16	863.448,00
<b>Σ</b>	<b>1.490.981,00</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	<b>579.941,00</b>

**Fuente:** Crecimiento PYMES 2010, Importación de Repuestos, Cámara Comercio de Quito

**Elaborado por:** La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Ecuación Filtros:**

$$\Sigma_y = na + b \Sigma x$$

$$\Sigma_{xy} = a \Sigma x + b \Sigma x^2$$

$$1.490.981 = 9a + b(0)$$

$$579.941 = 165.664,55(0) + b(60)$$

$$\frac{1.490.981}{9} = a$$

$$\frac{579.941}{60} = b$$

9

60

$$a = 165.664,55$$

$$b = 9.665,68$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 165.664,55 + 9.665,68x$$

**Cuadro N° 12**

**Análisis histórico de la Oferta de Kit de Embragues del año 2002 al 2010**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA</b>	<b>X</b>	<b>X2</b>	<b>XY</b>
2002	36.284,00	-4	16	-145136
2003	40.256,00	-3	9	-120768
2004	42.584,00	-2	4	-85168
2005	45.245,00	-1	1	-45245
2006	46.235,00	0	0	0
2007	51.258,00	1	1	51258
2008	58.458,00	2	4	116916
2009	61.258,00	3	9	183774
2010	65.258,00	4	16	261032
	<b>446.836,00</b>	<b>0,00</b>	<b>60,00</b>	<b>216.663,00</b>

**Fuente:** Crecimiento PYMES 2010, Importación de Repuestos, Cámara Comercio de Quito

**Elaborado por:** La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Ecuación Embragues:**

$$\sum y = na + b \sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

$$446.836 = 9a + b(0)$$

$$216.663 = 49.648,44(0) + b(60)$$

$$\frac{446.836}{9} = a$$

$$\frac{216.663}{60} = b$$

9

60

$$a = 49.648,44$$

$$b = 3.611,05$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 49.648,44 + 33.611,05x$$

**Cuadro N° 13**

**Análisis histórico de la Oferta de Empaques del año 2002 al 2010**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA</b>	<b>X</b>	<b>X2</b>	<b>XY</b>
2002	110.458,00	-4	16	-441832
2003	119.582,00	-3	9	-358746
2004	125.896,00	-2	4	-251792
2005	131.589,00	-1	1	-131589
2006	133.258,00	0	0	0
2007	160.258,00	1	1	160258
2008	162.584,00	2	4	325168
2009	167.895,00	3	9	503685
2010	181.258,00	4	16	725032
	<b>1.292.778,00</b>	<b>0,00</b>	<b>60,00</b>	<b>530.184,00</b>

**Fuente:** Crecimiento PYMES 2010, Importación de Repuestos, Cámara Comercio de Quito

**Elaborado por:** La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Ecuación Empaques:**

$$\sum y = na + b \sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

$$1.292.778 = 9a + b(0)$$

$$530.184 = 143.642(0) + b(60)$$

$$\frac{1.292.778}{9} = a$$

$$\frac{530.184}{60} = b$$

9

60

$$a = 143.642$$

$$b = 8.836.40$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 143.642 + 8.836,40x$$

#### 1.11.4.- OFERTA PROYECTADA

Para realizar la proyección de la Oferta para los años siguientes utilizamos la ecuación de la recta utilizando el mismo proceso que se utilizó en la proyección de la demanda.

##### *Cuadro N° 14*

##### *Proyección de la Oferta de Tambores del año 2011 al 2015*

$$Y = 342.940,22 + 19.045,50x$$

#	Año	Proyeccion Oferta
5	2011	438.167,72
6	2012	457.213,22
7	2013	476.258,72
8	2014	495.304,22
9	2015	514.349,72

Elaborado por: La Autora

##### *Cuadro N° 14*

##### *Proyección de la Oferta de Filtros del año 2011 al 2015*

$$Y = 165.664,55 + 9.665,68x$$

#	Año	Proyeccion Oferta
5	2011	213.992,97
6	2012	223.658,66
7	2013	233.324,34
8	2014	242.990,02
9	2015	252.655,71

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 15**

**Proyección de la Oferta de Kit de Embragues del año 2011 al 2015**

$$Y = 49.648,44 + 33.611,05x$$

#	Año	Proyeccion Oferta
5	2011	67.703,69
6	2012	71.314,74
7	2013	74.925,79
8	2014	78.536,84
9	2015	82.147,89

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 16**

**Proyección de la Oferta de Empaques del año 2011 al 2015**

$$Y = 143.642 + 8.836,40x$$

#	Año	Proyeccion Oferta
5	2011	187.824,00
6	2012	196.660,40
7	2013	205.496,80
8	2014	214.333,20
9	2015	223.169,60

Elaborado por: La Autora

Se puede observar que la oferta de repuestos en el Ecuador específicamente en Quito se está incrementando pero no en la medida para poder cumplir con la demanda que el mercado manifiesta a lo largo de los años.

## **1.11.5.- ANALIS DE EXPORTACION E IMPORTACIONES DE REPUESTOS**

### **1.11.5.1.- Repuestos (autopartes) comercializados desde y hacia el Ecuador**

Las autopartes son piezas, conjuntos y subconjuntos (incluyendo neumáticos) necesarios para la producción de vehículos o destinadas al mercado de reposición o necesarias para la producción de otras autopartes.

La partida arancelaria correspondiente a autopartes, comúnmente y en adelante denominadas “*repuestos*”, es la número 8708. Esta gran partida tiene alrededor de 45 subpartidas correspondientes a los distintos tipos de repuestos que se comercializan desde y hacia el mercado ecuatoriano, para los distintos tipos de vehículos livianos, pesados, comerciales, familiares, de trabajo, y más.

Estas subpartidas presentan distintos movimientos comerciales de importación y exportación que determinan al Ecuador como un importador neto de repuestos o autopartes, como se demuestra en acápite posteriores.

El mayor movimiento comercial de repuestos en Ecuador (tanto en su mercado interno como en sus transacciones internacionales), tiene su origen en el comportamiento del parque automotor ecuatoriano, que ha presentado particulares características en su estructura y comportamiento en los últimos años, como se expresa en acápite anteriores.

### **1.15.2.- Exportaciones de autopartes (repuestos) ecuatorianos**

Las exportaciones ecuatorianas de repuestos han mostrado movimientos comerciales ínfimos –comparados con el generado por las importaciones-, como se muestra a continuación.

Salvo el año 2001 (que parecería atípico), las exportaciones ecuatorianas de repuestos han decrecido a una tasa anual promedio de alrededor del 20%, con una muy pequeña recuperación en el año 2007. En general en los últimos cinco años, el

valor FOB (free on board libre a bordo puerto de embarque convenido) de exportaciones de repuestos ha sido en promedio el 2,64% del valor de sus importaciones, valor que alcanzó su punto más alto en 2002 con 5,42%. A partir de este año este valor ha bajado hasta 1,67% en 2008 (estimado) de acuerdo a datos proporcionados por la CAE. Esto demuestra que el papel de Ecuador en el comercio internacional de repuestos es básicamente importador, y no exportador.

Según informaciones del Banco Central del Ecuador, “más del 80% de los repuestos que se exportaron en 2009 estuvieron codificados bajo partidas integradoras -partidas integradoras son los códigos con los que se agrupan los repuestos para poder realizar la respectiva declaración aduanera- de “otros repuestos” o “las demás partes”. Además de estas partidas integradoras que componen aproximadamente el 80% mencionado, con participaciones menores (entre el 1% y 5%). (Banco Central del Ecuador)

La partida **8708299000**, que tiene participación de casi el 6%, corresponde a los demás repuestos de la línea de partes y accesorios de carrocería, incluidas las de cabina, y la partida **8708999900**, corresponde a las demás partes de bastidores de chasis. En 2005 fueron nueve países los compradores, en su orden: Colombia (64%), Estados Unidos (25%), Venezuela (8%), Perú (2%), Japón (1%), y Brasil, Alemania, Francia y Bolivia, con exportaciones mínimas correspondientes a menos del 0,5%. Los porcentajes representan la participación de las exportaciones hacia cada país con relación al total de exportaciones de repuestos en 2009. (Banco Central del Ecuador)

Como ya se indicó, los principales mercados de exportación de los repuestos ecuatorianos fueron en su orden Colombia y Estados Unidos, aunque debe anotarse que este comportamiento fue nuevo en ese año, pues los años anteriores el mayor mercado para la exportación de repuestos ecuatorianos fueron los Estados Unidos, y la importancia de Colombia era casi nula.

Este cambio en la composición de exportaciones, que muestra a Colombia como el principal mercado de exportaciones de repuestos ecuatorianos, se debe principalmente a la exportación de vehículos General Motors desde Ecuador hacia Colombia, que se ha incrementado en el último año

### **1.15.3.- Las importaciones de autopartes**

#### **1.15.3.1.- Composición de las importaciones: principales países de origen**

En el año 2010, los principales proveedores de repuestos para Ecuador fueron, en su orden: Estados Unidos, Japón, Colombia, Brasil, en menor medida Taiwán y Venezuela, y con participaciones muy menores, otros cuarenta países.

“La participación de las importaciones provenientes de Brasil en el total, ha tenido un comportamiento creciente. Esta participación fue de 8,7% en 2005, ascendió a 11,20% en 2006, alcanzó el 12,9% en 2007, decreció un poco hasta el 11% en 2009, y se ha recuperado levemente en 2010 (12%)”. (Banco Central del Ecuador)

### **1.12.- DEMANDA INSATISFECHA**

Para realizar el cálculo de la demanda insatisfecha tanto histórica como Proyectada se resta la Demanda menos la oferta, cuando el resultado es positivo se interpreta que existe demanda insatisfecha o que los ofertantes no cumplen con las expectativas o necesidades de estas personas.

#### **1.121.- Cálculo de la Demanda Insatisfecha por Artículo**

**Cuadro N° 17**  
***Demanda Insatisfecha de Tambores***

#	Año	Proyeccion Oferta	Proyeccion Demanda	Demanda Insatisfecha	Porcentaje a Cubrir 2%
5	2011	438.167,72	452.048,33	13.880,61	277,61
6	2012	457.213,22	472.073,67	14.860,44	297,21
7	2013	476.258,72	492.099,00	15.840,28	316,81
8	2014	495.304,22	512.124,33	16.820,11	336,40
9	2015	514.349,72	532.149,67	17.799,94	356,00

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 18**  
***Demanda Insatisfecha de Filtros***

#	Año	Proyeccion Oferta	Proyeccion Demanda	Demanda Insatisfecha	Porcentaje a Cubrir 2%
5	2011	213.992,97	225.162,69	11.169,72	223,39
6	2012	223.658,66	234.911,61	11.252,96	225,06
7	2013	233.324,34	244.660,53	11.336,19	226,72
8	2014	242.990,02	254.409,44	11.419,42	228,39
9	2015	252.655,71	264.158,36	11.502,66	230,05

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 19**  
***Demanda Insatisfecha de Kit de Embragues***

#	Año	Proyeccion Oferta	Proyeccion Demanda	Demanda Insatisfecha	Porcentaje a Cubrir 2%
5	2011	67.703,69	75.101,58	7.397,89	147,96
6	2012	71.314,74	78.442,83	7.128,09	356,40
7	2013	74.925,79	81.784,08	6.858,29	342,91
8	2014	78.536,84	85.125,33	6.588,49	329,42
9	2015	82.147,89	88.466,58	6.318,69	315,93

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 20**  
***Demanda Insatisfecha de Empaques***

<b>#</b>	<b>Año</b>	<b>Proyeccion Oferta</b>	<b>Proyeccion Demanda</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Porcentaje a Cubrir 2%</b>
5	2011	187.824,00	212.028,50	24.204,50	484,09
6	2012	196.660,40	221.426,13	24.765,73	495,31
7	2013	205.496,80	230.823,77	25.326,97	506,54
8	2014	214.333,20	240.221,40	25.888,20	517,76
9	2015	223.169,60	249.619,03	26.449,43	528,99

**Elaborado por:** La Autora

Como se observa existe Demanda Insatisfecha, esto quiere decir que se mantienen un porcentaje de la población a la cual no se está llegando con el producto. Importrepuestos está dispuesto a cubrir el 2% de la demanda insatisfecha tomando en cuenta que es una empresa nueva y sus capacidades por el momento están listas para cubrir el porcentaje mencionado.

### **1.13.- Análisis de precios**

#### **1.13.1.- Precio.-**

Es la cantidad monetaria por la cual los productores o exportadores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un Bien o Servicio cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.

#### **1.13.2.- Tipo de precio a utilizar**

El tipo de precio que va a utilizar la Importadora y Comercializadora de Repuestos es el precio Internacional por el mero hecho que esta adquiere repuestos fuera del país, Importrepuestos debe realizar negociaciones en base a Incoterms, ya que estos puntualizan el nivel de responsabilidad tanto del comprador como del vendedor sobre

la mercadería negociada, para el presente trabajo se realizara una negociación en base al Incoterms<sup>8</sup> CFR.

Se elige el CFR ya que es factible para Importrepuestos tan solo se encargara del seguro de la mercadería y los exportadores se encargaran del transporte de mercadería hasta el puerto del importador.

### 1.13.3- Determinación del precio <sup>6.1</sup>

El precio se encuentra influenciado por:

- ✓ Tipo de Producto
- ✓ Calidad
- ✓ Cantidad que se compra
- ✓ Tipo de establecimiento

- **Tipo de Producto.-** Los repuestos Automotrices son bienes necesarios para las personas que ven al transporte de personas y de mercadería como su forma de vida de esto nace la importancia de estos ya que son punto fundamental para el buen funcionamiento de los vehículos.
- **Calidad:-** los repuestos serán procedentes de empresas reconocidas mundialmente por su calidad y prestigio como son MLHE, VICTOR REINZ MANN FILTER, FEDERAL MOGUL estas son empresas Alemanas, Brasileras , Estadounidenses, que representan una garantía al momento de presentar un producto.
- **Cantidad que se Compra.-** Por el hecho de ser una empresa que empieza sus funciones emperezaremos con un lote mínimo de compra lo que ocasionará que los precios se incrementen, pero en base crezca la demanda y se dé a conocer la empresa se pedirá un mayor lote lo que permitirá reducir los costos de los repuestos.

---

<sup>8</sup> **INCOTERMS.-** Normas Internacionales creadas por la cámara de comercio Internacional, conjunto de normas o reglas internacionales aceptadas por todos los gobiernos , autoridades y las partes involucradas en el transporte de mercaderías y transacciones internacionales

<sup>6.1</sup> **Precio.-** Cantidad exigida a cambio de un bien y servicio

- **Tipo de Establecimiento.-** Importrepuestos es una empresa dedicada a cumplir con los requerimiento de los clientes, por lo que se puede definir como una empresa que provee Bienes y Servicios ya que entregamos repuestos que son los bienes y servicios es decir la calidad en la atención a los clientes en sus requerimientos con asesoramiento y consejos en el momento indicado.

#### 1.13.4.- Proyección del precio

Para realizar la proyección de precios se trabajara con datos históricos obtenidos en la base de datos de Importadora Porras, la cual muestra el comportamiento histórico de los repuestos desde el año 2002 al 2010, esta información permitirá proyectar los precio en base al cálculo de mínimos cuadrados, método ya utilizado en la proyección de oferta y demanda.

#### 1.13.5.- Análisis histórico de Precios por Artículo:

*Cuadro N° 21*

*Análisis Histórico de Precios de Tambores*

<b>AÑOS</b>	<b>PRECIOS</b>	<b>X</b>	<b>X<sup>2</sup></b>	<b>XY</b>
2002	56,95	-4	16	-227,80
2003	61,3	-3	9	-183,90
2004	66,95	-2	4	-133,90
2005	68,95	-1	1	-68,95
2006	73,62	0	0	0,00
2007	75,62	1	1	75,62
2008	87,18	2	4	174,36
2009	88,95	3	9	266,85
2010	93,62	4	16	374,48
<b>Σ</b>	<b>673,14</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	<b>276,76</b>

**Fuente:** Base de Datos 2010 Importadora Porras

**Elaborado por:** La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Ecuación Tambores:**

$$\sum y = na + b \sum x$$

$$\sum_{xy} = a \sum x + b \sum x^2$$

$$673.14 = 9a + b(0)$$

$$276.76 = 74.79(0) + b(60)$$

$$\frac{673.14}{9} = a$$

$$\frac{276.76}{60} = b$$

9

60

$$a = 74.79$$

$$b = 4.61$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 74.79 + 4.61x$$

**Cuadro N° 22**

**Análisis Histórico de Precios de Filtros**

AÑOS	PRECIOS	X	X <sup>2</sup>	XY
2002	18,28	-4	16	-73,12
2003	22,4	-3	9	-67,20
2004	25,18	-2	4	-50,36
2005	27,62	-1	1	-27,62
2006	28,7	0	0	0,00
2007	31,62	1	1	31,62
2008	36,46	2	4	72,92
2009	39,42	3	9	118,26
2010	40,35	4	16	161,40
<b>Σ</b>	<b>270,03</b>	<b>0</b>	<b>60</b>	<b>165,90</b>

Fuente: Base de Datos 2010 Importadora Porras

Elaborado por: La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Ecuación Filtros:**

$$\sum y = na + b \sum x$$

$$\sum_{xy} = a \sum x + b \sum x^2$$

$$270.03 = 9a + b(0)$$

$$\frac{270.03}{9} = a$$

9

$$a = 30$$

$$165.90 = 30(0) + b(60)$$

$$\frac{165.90}{60} = b$$

60

$$b = 2.76$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 30 + 2.76x$$

**Cuadro N° 23**

**Análisis Histórico de Precios de Kit de Embragues**

AÑOS	PRECIOS	X	X2	XY
2002	105,25	-4	16	-421
2003	108,12	-3	9	-324,36
2004	110,3	-2	4	-220,6
2005	112,85	-1	1	-112,85
2006	115,2	0	0	0
2007	118,32	1	1	118,32
2008	120,2	2	4	240,4
2009	123,2	3	9	369,6
2010	125,12	4	16	500,48
	<b>1038,56</b>	<b>0,00</b>	<b>60,00</b>	<b>149,99</b>

Fuente: Base de Datos 2010 Importadora Porras

Elaborado por: La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Ecuación Kit de Embragues:**

$$\sum_y = na + b \sum x$$

$$\sum_{xy} = a \sum x + b \sum x^2$$

$$1.038,56 = 9a + b(0)$$

$$149,99 = 115,40(0) + b(60)$$

$$\frac{1.038,56}{9} = a$$

$$\frac{149,99}{60} = b$$

9

60

$$a = 115,40$$

$$b = 2,49$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 115.40 + 2,49$$

**Cuadro N° 24**  
**Análisis Histórico de Precios de Empaques**

AÑOS	PRECIOS	X	X2	XY
2002	38,28	-4	16	-153,12
2003	40,8	-3	9	-122,4
2004	41,29	-2	4	-82,58
2005	47,62	-1	1	-47,62
2006	52,25	0	0	0
2007	55,23	1	1	55,23
2008	56,47	2	4	112,94
2009	58,58	3	9	175,74
2010	61,23	4	16	244,92
	<b>451,75</b>	<b>0,00</b>	<b>60,00</b>	<b>183,11</b>

Fuente: Base de Datos 2010 Importadora Porras

Elaborado por: La Autora

**Aplicación para el cálculo de la Empaques:**

$$\sum y = na + b \sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

$$451.75 = 9a + b(0)$$

$$183.11 = 50,19(0) + b(60)$$

$$\frac{451.75}{9} = a$$

$$\frac{183.11}{60} = b$$

$$9$$

$$60$$

$$a = 50,19$$

$$b = 3,05$$

$$Y = a + bx$$

$$Y = 50.19 + 3.05X$$

### 1.13.6.- Proyección de Precios:

En base a la ecuación de la recta se realiza la proyección de precios para los 5 años siguientes, esta análisis se lo realiza con el afán de tener un precio de punto de partida al iniciarla actividades de la empresa.

#### *Cuadro N° 25*

##### *Proyección de Precios de Tambores*

$$Y = 74.79 + 4.61x$$

#	Años	Proyeccion Precio
5	2011	97,86
6	2012	102,47
7	2013	107,08
8	2014	111,69
9	2015	116,31

Elaborado por: La Autora

#### *Cuadro N° 26*

##### *Proyección de Precios de Filtros*

$$Y = 30 + 2.76x$$

#	Años	Proyeccion Precio
5	2011	43,83
6	2012	46,59
7	2013	49,36
8	2014	52,12
9	2015	54,89

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 27**

**Proyección de Precios de Kit de Embragues**

$$Y = 115.40 + 2,49x$$

#	Año	Proyección Precio
5	2011	27,18806
6	2012	29,68789
7	2013	32,18772
8	2014	34,68756
9	2015	37,18739

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 28**

**Proyección de Precios de Empaques**

$$Y = 50.19 + 3.05X$$

#	Año	Proyección Precio
5	2011	65,45361
6	2012	68,50544
7	2013	71,55728
8	2014	74,60911
9	2015	77,66094

Elaborado por: La Autora

El conocer el posible comportamiento de los precios en el mercado permite identificar la base de partida para la proyección de ingresos y poder proyectar las actividades de la empresa en el futuro, puesto que Importrepuestos utilizara los precios obtenidos en el presente análisis.

## 1.14.- Comercialización del producto

“Un canal de distribución está formado por personas y compañías que intervienen en la transferencia de la propiedad del producto, a medida que éste del fabricante al consumidor final o al usuario industrial”.<sup>7</sup>

“Es la transferencia del bien, de los centros de producción a los centros de consumo, pero esta transferencia debe contemplar: el colocar el bien en tiempo y lugar adecuado, que le permita al consumidor, que le permita al consumidor efectuar sus compras para satisfacer sus necesidades.”<sup>8</sup>

Para llevar a cabo la venta de los productos, el empresario (Productor) recurre a la selección de canales de distribución, los cuales son la ruta que sigue un producto de los centros de producción hasta el consumidor final, teniendo en consideración que, entre mayor sea el número de intermediarios que participen en esta etapa, el precio de la mercadería (repuestos) seguirá aumentando al pasar de un punto a otro.

Los Canales son:

Producto (Exportador)  $\Rightarrow$  Consumidor

Productor (Exportador)  $\Rightarrow$  Importador Directo  $\Rightarrow$  Consumidor

Productor (Exportador)  $\Rightarrow$  Importador  $\Rightarrow$  Directo  $\Rightarrow$  Mayorista  $\Rightarrow$  Minorista  
Consumidor

Productor (Exportador)  $\Rightarrow$  Agente  $\Rightarrow$  Mayorista  $\Rightarrow$  Minorista  $\Rightarrow$  Consumidor

### 1.14.1.-Canales de distribución del producto.

El canal de distribución que “Importrepuestos” va utilizar es:

Productor (Exportador)  $\Rightarrow$  Importador Directo  $\Rightarrow$  Consumidor

---

<sup>7</sup> STANTON, William, y otros, Op. Cit, p.378

<sup>8</sup> HERNÁNDEZ, H, Abraham y HERNÁNDEZ, V, Abraham, Op. Cit, p.55

*Figura N° 02*  
*Canales de Distribución*



Elaborado por: La Autora

Es importante tomar en cuenta que: Malhe, ZF, Víctor Reinz , Mann Filter, principales proveedores para IMPORTREPUESTOS, no poseen representantes en el Ecuador, es decir que no tiene un contrato de exclusividad, lo que garantiza el abastecimiento directo de repuestos, siempre y cuando a las empresas que se va abastecer cumplan con las siguientes características:

- Empresa legalmente constituida.
- Empresa autorizada por su país para la importación.
- Empresa que no tenga problemas legales, financiero en el país de origen y/o en el país del proveedor.
- Una vez realizado el convenio de abastecimiento, en el caso de pequeñas industrias el pago de repuestos se deberá realizar en su totalidad, para que los exportadores despachen los repuestos al importador.

#### **1.14.2.- Estrategias de introducción del producto en el mercado**

Para poder hacer una buena introducción del producto en el mercado se hará uso de herramientas publicitarias, es decir un conjunto de actividades dirigida a los clientes y/o consumidores con la finalidad de dar a conocer los repuestos, incentivar la demanda; para ello es necesario informarles y crear actitudes y reacciones favorables hacia los repuestos.

#### **1.14.2.1.- Canales de Promoción a Utilizarse**

- Contratar espacios Publicitarios en la Radio
- Contactos Interpersonales
- Promociones de Ventas

Estrategias de Comercialización de la Importadora y Comercializadora de Repuestos.

##### **✓ Publicidad en Radio**

Se realizará un contrato para difundir los servicios que ofrece IMPORTREPUESTOS con las principales estaciones de radio de la ciudad.

Las principales radios en que se va a difundir las cuñas publicitarias son:

- Radio Canela
- Radio la otra.

Frecuencias que los transportistas prefieren escuchar, además son frecuencias que tienen gran acogidas por todos los radioescuchas

##### **✓ Publicidad Directa**

Se entregarán folletos, Catálogos a las empresas de transporte Urbano e Interprovincial para que conozcan los beneficios que ofrece la Importadora y Comercializadora de Repuestos.

##### **✓ Letrero**

Se colocará un letrero de gran tamaño en la parte frontal del nuevo local comercial, donde con letras grandes y gráficos claros, se anunciará el nombre de la empresa, los productos que comercializa y el slogan de la misma.

### 1.14.3.- Modelo de Negocio

#### Esencia del Negocio

La empresa se dedicará a la Importación y Comercialización de Repuestos Originales para Buses y Camiones para satisfacer las necesidades de cuidado de vehículos que circulan por el sector sur de Quito específicamente junto al terminal terrestre Quitumbe para que estos eviten cruzar grandes distancias en busca de repuestos de Calidad a precios justos.

#### Nombre de la Empresa

La empresa llevará el Nombre de “**IMPORTREPUESTOS**” ya que es un nombre fácil de recordar llamativo y gracias a su logotipo donde lo vean será fácil de recordar posesionándose en la mente de las personas



### 1.14.4.- Planeación Estratégica:

**Misión:** Somos una empresa de comercialización de repuestos automotrices en la línea de Tambores, Kit de Embragues, Empaques y Filtros: confiable, eficiente, ética;

orientada a satisfacer las necesidades y aspiraciones de nuestros clientes a través de un servicio de asesoría técnica adicional a la venta del producto.

Somos un aporte positivo para la sociedad, generando empleo dentro de un buen ambiente de trabajo, pagando impuestos y generando un justo margen de utilidad.

**Visión:** Para el año 2015, nos veremos como la principal empresa proveedora de repuestos del sector Sur de Quito y como una de la más importante de la ciudad de Quito, manteniendo el servicio de asesoría técnica adicional a la venta del producto e incrementando el servicio de entrega a domicilio.

#### **1.14.5.- Objetivo General**

Presentar productos de calidad que satisfagan las necesidades de clientes potenciales generando beneficios a la empresa, la comunidad y al entorno en el cual se desarrollará la empresa.

##### **1.14.5.1.- Objetivos a Corto Plazo:**

1. Posicionar en el mercado de venta de Repuestos para Buses y Camiones en la ciudad de Quito.
2. Crear fidelidad con los clientes presentando Repuestos de Calidad y precios accesibles que se ajusten a las necesidades de los mismos
3. Crear compromiso, seguridad y estabilidad con nuestros empleados brindándoles seguridad y estabilidad laboral.
4. Implementar un sistema de seguridad ambiental cuidando el lugar de trabajando, evitando el desperdicio de suministros de oficina, etc.

##### **1.14.5.2.- Objetivos a Largo Plazo:**

1. Proyectar y vender mayor cantidad de repuestos ampliando el mercado.
2. Expandir la empresa a creando sucursales a nivel nacional.

3. Capacitar constantemente a nuestros empleados.
4. Ser líderes en la venta de Repuestos para buses y camiones en todo el país.

### **1.15.- FODA**

#### **1.16.- Fortalezas – Debilidades:**

##### **1.16.1.- Fortalezas:**

- Producto objeto del proyecto considerado indispensable para el buen funcionamiento del automotor.
- Posibilidad de expandir el tamaño del proyecto en caso de ser necesario.
- Asesoría en el uso y aplicación del producto por parte de los vendedores de la empresa y el administrador, de esta forma se logra una atención personalizada.
- Pioneros en servicio de asesoría adicional a la venta del producto.
- Ofrecer productos de calidad, que se adaptan a diferentes marcas de Vehículos.
- Estar en un lugar de fácil acceso.

##### **1.16.2.- Debilidades:**

- Escasez de talento humano especializado en el manejo de repuestos automotriz.
- Falta de conocimiento de la adaptabilidad de los repuestos a las diferentes marcas de automotores.

#### **1.17.- Oportunidades – Amenazas:**

##### **1.17.1.- Oportunidades:**

- Mercado Interno y Externo amplio
- Crecimiento de parque automotriz en el país
- Tendencia e inclinación por parte de los clientes en comprar productos de excelente marca y calidad.
- Asistencia económica ofrecida por las entidades financieras públicas y privadas del Ecuador.

- La apertura de mercado que existe entre Brasil- Alemania y Ecuador.

#### **1.17.2.- Amenazas:**

- El cierre o traslado a zonas rurales del terminal terrestre, empresas de transporte y talleres automotrices.
- Centralización de este tipo de negocios en zonas de alta competencia.
- Acuerdos gubernamentales desfavorables con países de donde provienen los repuestos automotrices.
- Incremento de la oferta y la demanda de productos de marcas alternas (Repuestos no originales).

#### **1.18.- Estrategias:**

- Realizar campañas y eventos de publicidad; exponiendo anuncios llamativos y modernos que capten la atención de las clientas, en los cuales presentemos nuestros productos para que los conozcan y verifiquen su calidad.
- Mantener un clima organizacional agradable, donde exista una relación directa entre colaboradores, y jefes; fomentando siempre la seguridad, satisfacción, compromiso y lealtad.
- Ofrecer facilidades de pago a nuestras clientas; a través de financiamientos directos
- Establecer un programa de consultoría para los clientes, a través del cual contratemos vendedoras que ofrezcan nuestros productos de forma personalizada,
- Aplicar la técnica administrativa de Benchmarking), a través del cual imitemos, igualemos y superemos las estrategias de ventas de la competencia.

#### **1.19.- Valores:**

- Honradez.- En nuestra empresa se fomenta la honradez y honestidad en nuestros empleados desde el ejemplo, a través de políticas y planes de compromiso entre todos los integrantes de la empresa.

- Compromiso y lealtad.- Todos los empleados están comprometidos con la empresa a través de incentivos que la empresa les ofrece para involucrarlos más con la misma y lograr su identificación con la misma.
- Servicio.- Que todos los integrantes de la empresa trabajemos en pos del bien común y no solo por nuestro bien individual, tomando en cuenta todos los factores que pueden influir en nuestra gestión, como puede ser la sociedad.

### **1.20.- Filosofía:**

A más de ser una empresa que se dedica a la Importación y comercialización de repuestos para buses y camiones originales, somos una muestra de preocupación ya que ofrecemos calidad que permitirá prevalecer el cuidado de nuestros clientes en lo relacionado a su comodidad y seguridad en sus vehículos.

“IMPORTREPUESTOS” realiza sus actividades con gran cantidad de honradez, compromiso – lealtad y servicio en pro de la satisfacción de las necesidades y gustos de nuestros clientes.

### **1.21.- Dirección:**

Todos los procesos, planes y proyectos establecidos en la empresa serán coordinados y dirigidos por todos los integrantes de la empresa, pues las distintas responsabilidades y tareas serán compartidas.

Nuestra compañía pretende establecer como políticas y planes de dirección las siguientes:

- Integrar Esfuerzos individuales
- Guiar el trabajo de quienes conforman la empresa a cumplir objetivos de la Institución
- Lograr que todos los individuos que conforman nuestra empresa trabajen con sus habilidades y su potencial al máximo
- Lograr inducir y guiar hacia el éxito nuestra empresa.
- Influir y motivar a los empleados a través de incentivos y estableciendo un ambiente de trabajo confortable que logre su satisfacción en su área de trabajo.

- Tomar las mejores decisiones que lleven a la empresa hacia el progreso continuo y el éxito futuro.
- Analizar los diferentes tipos de estructuras organizacionales y tipos de comportamiento humano que se presentan en la organización.
- Todas las decisiones deben ser basadas en conocimientos y entendimientos, sobre los mercados demandantes y procesos en nuestro sistema organizacional
- Guiar todas las acciones y actividades en la empresa hacia el logro de objetivos.
- Establecer un sistema de comunicación directo entre todos los departamentos e integrantes que conforman la empresa.

## **1.22.- Políticas:**

### *Reglas y Sanciones:*

- Los colaboradores de la organización no deberán llegar tarde o no asista al cumplimiento de las tareas o responsabilidades encomendadas, caso contrario serán sancionados con \$20.00 salvo una buena y gran justificación con su debido respaldo.
- Los empleados por ningún motivo podrán filtrar información de la misma en caso de que a algún colaborador se le descubra dando información sobre nuestras actividades comerciales será inmediatamente despedido.
- En caso de que algún colaborador sustraiga algún material que pertenece netamente a la empresa será despedido y deberá regresar el material o su valor en dinero, dependiendo la gravedad del asunto se tomaran medidas más drásticas
- Tratar a los clientes/ proveedores de una manera cordial y respetuosa y en caso de algún problema avisar de manera rápida al jefe superior.
- Evitar escándalos, o problemas entre trabajadores o terceras personas dentro de la organización.
- El horario de trabajo será de 8:30 a 17:00 con una hora de receso donde los trabajadores harán uso de esa según sus necesidades.

### **1.23.-Control**

Nuestra empresa empleará varios sistemas y procesos de supervisión en todas las Áreas operativas (Importación) con el objetivo de:

- Corregir fallas y errores para que el control detecte e indique errores de planeación, organización o dirección.
- Para la Previsión de fallas o errores futuros: esto nos ayudará a detectar e indicar errores actuales, y prevenir errores futuros, ya sean de planeación, organización o dirección.
- Los sistemas empleados serán manejados por todos los integrantes de la Institución de forma integral y constante con la finalidad.
- Enfrentar el cambio: Este forma parte ineludible del ambiente de cualquier organización. Los mercados cambian, la competencia en todo el mundo ofrece productos o servicios nuevos que captan la atención del público. Surgen materiales y tecnologías nuevas. Se aprueban o enmiendan reglamentos gubernamentales. La función del control sirve a los gerentes para responder a las amenazas o las oportunidades de todo ello, porque les ayuda a detectar los cambios que están afectando los productos y los servicios de sus organizaciones.
- Facilitar la delegación y el trabajo en equipo: La tendencia contemporánea hacia la administración participativa también aumenta la necesidad de delegar autoridad y de fomentar que los empleados trabajen juntos en equipo. Esto no disminuye la responsabilidad última de la gerencia. Por el contrario, cambia la índole del proceso de control. Por tanto, el proceso de control permite que el gerente controle el avance de los empleados, sin entorpecer su creatividad o participación en el trabajo.

#### **1.24.- Conclusiones del Capitulo:**

- Importrepuestos enfocara sus esfuerzos en ofrecer a sus clientes específicamente: Tambores, Filtros, Kit de Embrague y empaques originales para buses y camiones para Scania, Volvo y Mercedes.
- Importrepuestos es listo para cubrir un 2% de la demanda Insatisfecha.
- Se va aprestar servicios como: Servicio a domicilio, créditos empresariales, etc.
- Importrepuestos se dará a conocer por medio de cuñas radiales, volantes, catálogos.

## **Capítulo 2.- Estudio Técnico**

### **2.1.- Objetivos y Generalidades del Estudio Técnico**

- El estudio técnico pretende identificar la ubicación óptima de la empresa es decir definir el lugar que permita cubrir con satisfacción las necesidades de los potenciales clientes.
- El presente estudio permitirá conocer la distribución exacta de la empresa.
- Conocer como estará distribuida la planta en lo relacionado a la organización interna de la empresa (organigrama Institucional, Marco legal de la empresa, etc.).

En si el Estudio permitirá ubicar a la empresa en lo que es espacio y la organización Interna de la empresa de esta manera nos permitirá conocer y establecer de mejor manera los procesos de compra y venta.

Pero este estudio siempre estará enfocado en cumplir con los objetivos de la empresa como es la satisfacción de los clientes, y socios de la empresa.

### **2.2.-Determinación del tamaño de la Importadora y Comercializador**

Como se pudo observar el en capítulo anterior en el mundo de la comercialización de repuestos existe un grupo de la población que no se encuentra satisfecha por las empresas que existen en el mercado de ahí nace la opción de crear un empresa que permita satisfacer las necesidades de esta población.

La Importadora y Comercializadora de repuestos como es una empresa pequeña se ubicará en una superficie de 142 metros cuadrados ya que se considera un lugar suficiente para que sirva como bodega, oficinas generales y atención al cliente.

El presentar un espacio debidamente organizado, limpio y bien distribuido permitirá crear identificación en el cliente ya que se sentirá en un lugar acogedor que permita cumplir con sus expectativas recordemos la primera impresión es la que cuenta. Esta situación será un rasgo distintivo de IMPORTREPUESTOS ya que al entrar en la empresa se sienta tranquilo y pueda expresar lo que está buscando.

Para poder determinar la capacidad instalada de empresa realizaremos un análisis en base a:

- ✓ Demanda Potencial Insatisfecha
- ✓ Disponibilidad de Capital
- ✓ Tecnología
- ✓ Insumos

### **2.2.1.- Demanda Potencial Insatisfecha**

Un primer factor que definitivamente puede limitar la instalación de la capacidad de las oficinas, es la demanda potencial insatisfecha. Como se puede observar la empresa pretende cubrir un 2 % de la demanda insatisfecha existente, en base a esta información se adaptara las instalaciones físicas de la Empresa.

La planeación estratégica sugiere detectar las posibles debilidades o problemas de las empresas competidoras, de manera que IMPORTREPUESTOS no cometa los mismos errores que éstas cometieron. Otro factor muy importante es analizar el precio de venta; el consumidor prefiere comprar producto a precios relativamente bajos.

### **2.2.2.- Disponibilidad de Capital**

En el proyecto que se analiza la disponibilidad de capital viene a ser factor, clave. Ante una crisis económica crónica en todos los países de América Latina, el buen juicio del pequeño inversionista le dicta que debe arriesgar la menor cantidad posible de dinero, pues ni las condiciones macroeconómicas ni el mercado de consumo muestran estabilidad a largo plazo. La instalación de microempresas ha

sido una práctica común para pequeños inversionistas en muchos países de Latinoamérica, e incluso en países como Taiwán, Singapur, etc.

Por tanto, se enfocará el estudio de ingeniería del proyecto hacia la instalación de una microempresa, haciendo énfasis en que el concepto que aquí se tomará como válido para microempresa es aquella unidad que ofrece productos y servicios que no es una empresa Casera. En la disponibilidad total de capital se incluye todo tipo de préstamos monetarios que pudieran conseguirse.

### **2.2.3.- Insumos**

Los insumos para IMPORTREPUESTOS son importados y estos llegan listos para la venta, por lo que se necesita personal capacitado en lo relacionado a vehículos de las características mencionados (Buses y Camiones).

### **2.3.- Localización Óptima del Proyecto**

Un punto fundamental para la localización de la empresa es estar cerca de mercado objetivo al que se encuentra enfocado la empresa: Dueños Distribuidores, mayoristas, minoristas, comercializadores (servicios de transportes de Personas y mercaderías) de buses, camiones, tráiler que ejercen sus funciones en el sector Sur de Quito con ingresos medio alto que necesitan de repuestos para vehículos nuevos o usados.

Por lo cual se ha barajado dos opciones que se detallan a continuación:

#### **Av. Mariscal Sucre Barrio la Concordia “Bomba de Gasolina PETROECUADOR”**

- El sector se encuentra Urbanizado en un 95%
- Cuenta con fácil accesibilidad a servicios básicos como: luz, agua, teléfono.
- Posee centro de salud Reten Policial, Escuelas, Colegios

- Se encuentra junto al Terminal terrestre Quitumbe y cerca a las cooperativas de transporte Urbano, Interprovincial
- Posee excelente vías de acceso
- Existen más de 5 líneas buses que permiten el acceso al lugar.

### **Guamani**

- El sector se encuentra urbanizado en un 85%
- Cuenta con acceso dificultoso a servicios básicos
- Vías de acceso en un 50% se encuentran en mal estado
- No existen muchas líneas de Buses para el acceso al lugar
- Se encuentra a mucha distancia del mercado objetivo convirtiéndose en un obstáculo para instalación en este lugar

Para poder comparar estos lugares haremos uso del método ponderado, donde daremos un peso a las variables y el lugar que tenga mayor valoración se considerara como optimo para localizar la empresa.

### **Cuadro N° 29**

**Tabla De Comparación de dos posibles lugares de localización de la planta**

FACTORES	PESO	Calificación		Calificación Ponderada	
		LUGA 1	LUGAR 2	LUGAR 1	LUGAR 2
Cercanía al Mercado Objetivo	0,4	9	6	3,6	2,4
Vías de Acceso	0,3	10	7	3	2,1
Nivel Académico de la Mano de Obra	0,1	9	7	0,9	0,7
Accesibilidad a Servicios Básicos	0,2	9	8	1,8	1,6
	<b>1</b>	<b>37</b>	<b>28</b>	<b>9,3</b>	<b>6,8</b>

**Elaborado por:** La Autora

Como se puede observar el mejor lugar para localizar la empresa es el lugar número uno por lo que podemos deducir que se ubicara en:

La Importadora y Comercializadora de Repuestos para buses y camiones se ubicará en Quito, específicamente en la Parroquia Chillogallo, Sector de la Ecuatoriana, Barrio Concordia # 1 junto al nuevo Terminal Terrestre Quitumbe.

Específicamente se ubicara en la Bomba de Gasolina “Petroecuador”, ya que en este lugar cuenta con un lugar acorde para la instalación del Negocio.

Las condiciones que ofrece este lugar se detallan a continuación:

### **2.3.1.- Factores Regionales**

- **Cerca del Mercado**

La Importadora y Comercializadora se encuentra ubicado en un sector céntrico de la ciudad lugar donde el mercado objetivo circula con gran continuidad lo que permite que el cliente este continuo contacto con la empresa.

- **Transporte**

Por el hecho de situarse en un lugar céntrico de Quito existe una gran variedad de vías acceso a este lugar por ende existe una gran variedad de líneas de transporte que permite llegar al lugar con gran facilidad.

- **Mano de Obra**

Al encontrarnos en una sociedad en la que la educación es punto fundamental podemos encontrar personal preparado tanto en lo relacionado en Repuestos, y materias administrativas y contables.

Por ende la Mano de obra es abundante para poner en práctica sus conocimientos en la empresa, en un principio se pagara lo que es el salario básico que manda la ley y conforme se incremente la empresa se irá incrementando el sueldo o el personal.

- **Energía**

El ubicarse en un lugar céntrico de la ciudad y mucho mas junto al Terminal terrestre tenemos garantizado el abastecimiento eléctrico ya que las fuentes de poder energética se encuentra en óptimas condiciones.

- **Factores Comunidad**

Este factor es fundamental ya que se ubica en un lugar de Quito que cuenta con todos los servicios básicos como Luz eléctrica, Agua Potable, recolección de basura, etc.

Además cuenta con vigilancia tanto de la Policía Nacional y seguridad privada, dispensarios médicos, es decir que cuenta con atención del estado en todo sentido lo que garantiza que un lugar resguardado para poder instalar la empresa.

Esto permitirá crear fuentes de empleo a personas del sector, creando confianza en la comunidad permitiendo evitar cualquier tipo de conflicto.

- **Factores Sitio**

El sitio es acorde para la implantación de la empresa ya que el costo de un arriendo en este sector no es muy alto, además de que el lugar está ubicado en un terreno seguro es decir que no corre peligro de deslaves o contaminación del suelo que a la larga afecta a la imagen de la empresa.

Además este lugar es perfecto para una construcción vertical en la cual se dará en dos pisos en el primer piso se ubicar las bodegas y atención al cliente en la segunda planta se encontrara el personal administrativo y contable.

#### **2.4.- Factores Relevantes que determinen la adquisición de equipo e insumos**

Gracias a la creciente demanda de repuestos a nacido la idea de crear una empresa que pueda cubrir con los requerimientos del mercado, de lo cual nace la necesidad

de buscar proveedores que cumplan con las expectativas de variedad y calidad en lo relacionado a repuestos.

La tecnología en el mundo ha ido dominando día a día y una empresa que desee satisfacer a su clientela es necesaria que se mantenga actualizada por lo que es primordial adquirir equipos de Computación, sistemas operativos, sistemas de seguridad que permitan facilitar el trabajo y mantener un control en cualquier momento.

El orden es un punto fundamental en la creación de la empresa por lo que es necesario adquirir perchas para poder administrar los repuestos en las bodegas y en la sala de exhibición de productos, así evitar confusiones que a largo plazo permitirá ahorrar tiempo ya que todos sabrán donde se encuentran los repuestos.

La comodidad de los trabajadores y de los clientes son un punto fundamental de la empresa ya que si los trabajadores se encuentran cómodos su desempeño es mucho mejor además de contar con todo lo necesario para su trabajo y los clientes al sentirse confortables crean identidad con la empresa por lo que es necesario adquirir muebles enseres y equipo de oficina para la empresa para cumplir con esta necesidad.

Para poder escoger el proveedor de las diferentes necesidades que tiene la empresa es necesario evaluar los siguientes puntos:

- La empresa debe ser legal es decir que sus actividades sean lícitas
- Variedad de productos que oferta al mercado
- Calidad de los productos
- Precios Competitivos
- Otorgue crédito
- Entrega de productos a domicilio
- Garantice el buen estado del producto
- Entregas en los tiempos establecidos de la mercancía

Una vez definido las características de los proveedores se pueden identificar los siguientes requerimientos para la puesta en marcha de la empresa:

**Cuadro N° 30**

**Requerimiento de Muebles y Enseres:**

<b>Cantidad</b>	<b>Item</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
2	Escritorios en forma de L de 1,50 x1,00 metros	250	500,00
6	Perchas de 2 metros de Largo,45 cm de ancho y 2 metros de alto	60	360,00
2	Vitrinas de 2 metros x 1 metro	200	400,00
1	Mostrador de 2,5 metros x1 metro	180	<b>180</b>
10	Sillas tipo secretaria con brazos	25	250,00
<b>Total de Muebles y Enseres</b>			<b>1.690,00</b>

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 31**

**Requerimiento de Equipos de Computación**

<b>Cantidad</b>	<b>Item</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
4	Computadores	850,00	3.400,00
2	Sumadoras	20,00	40,00
1	Impresora Matricial	80,00	80,00
1	Impresora Multifuncion	60,00	<b>60,00</b>
1	Telefax	35,00	<b>35,00</b>
2	Telefonos Inalambricos	15,00	30,00
<b>Total de Equipos</b>			<b>3.645,00</b>

Elaborado por: La Autora

**Requerimiento de Personal:**

*Cuadro N° 32*

**Requerimiento de Personal Administrativo**

<b>Cantidad</b>	<b>Item</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
1	Aministardor	500,00	500,00
1	Contador	400,00	400,00
	<b>Recurso Administrativo</b>		900,00

Elaborado por: La Autora

*Cuadro N° 33*

**Requerimiento de Personal de Ventas**

<b>Cantidad</b>	<b>Item</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
1	Vendedror	250,00	250,00
1	Vendedor - Facturador	250,00	250,00
	<b>Recurso de Ventas</b>		500,00

Elaborado por: La Autora

*Cuadro N° 34*

**Requerimiento de Personal Mensajería**

<b>Cantidad</b>	<b>Item</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
1	Mensajero	245,00	245,00
	<b>Recurso Mensajería</b>		245,00

Elaborado por: La Autora

## 2.5.- Distribución de la Comercializadora

### 2.5.1.- Objetivos de la distribución

Al distribuir Importrepuestos tiene el fin de poder maximizar el espacio y de igual manera que sea funcional, es decir poder distribuir de una manera el espacio en el cual podamos ubicar todo lo necesario para poder encontrarla y poder desenvolvemos de una manera rápida y eficaz que ahorre tiempo en encontrara el repuesto y hacer sentir de la mejor manera ala cliente.

Otra razón es poder mantener a los empleados a gusto en un lugar con una ubicación especial para las funciones que realizan que se evite que se sientan abrumados por no tener el suficiente espacio o por mezclar las diferentes actividades de la empresa Por lo que distribuirá la superficie de 42 metros cuadrados, se ubicara:

*Cuadro N° 35*

*Distribución de la Planta*

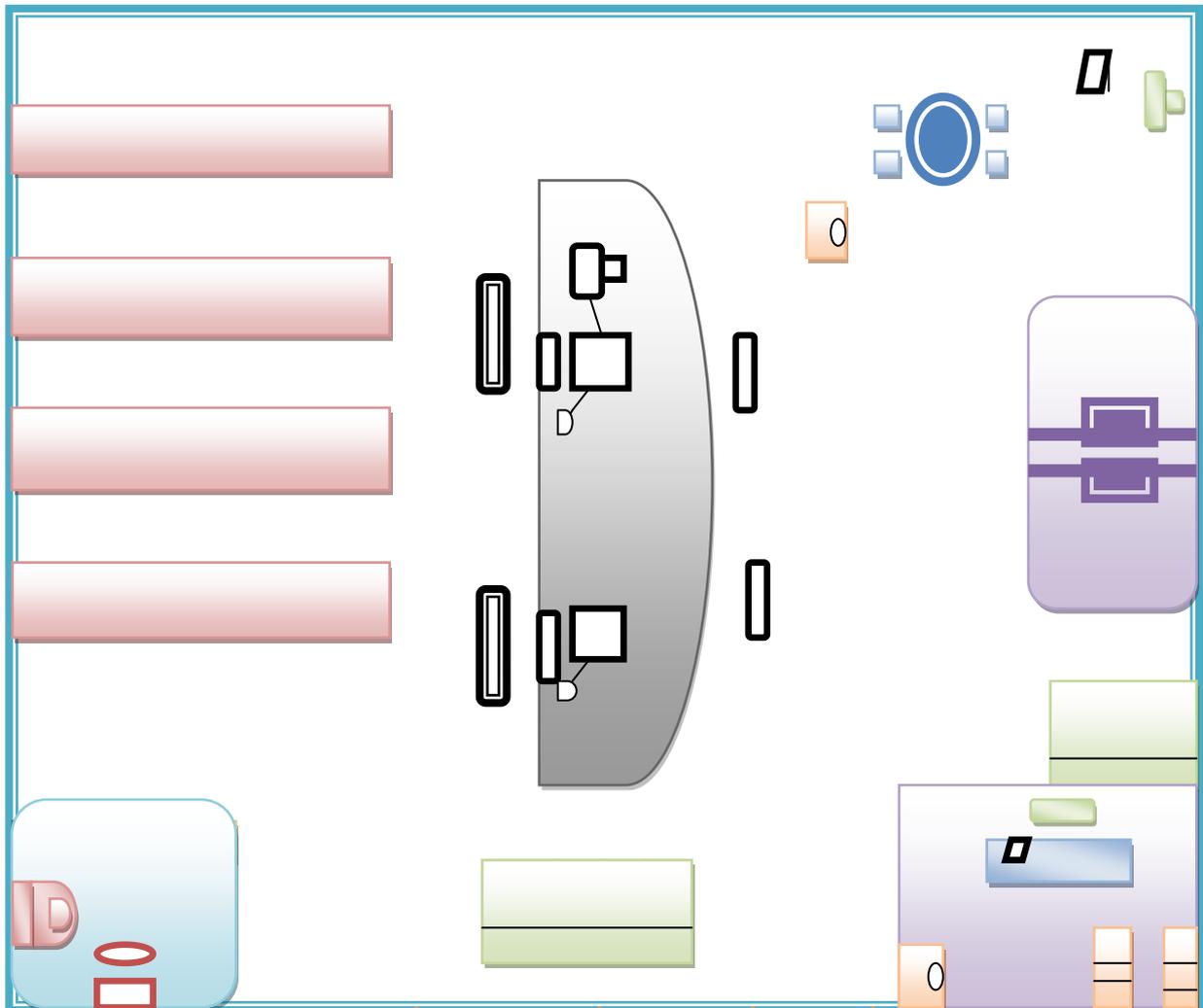
AREA CONTABLE	4 m <sup>2</sup>
AREA GERENCIAL	6 m <sup>2</sup>
ATENCION CLIENTE	10 m <sup>2</sup>
PERCHAS	20 m <sup>2</sup>
BAÑO	2 m <sup>2</sup>
TOTAL	42 m <sup>2</sup>

Elaborado por: La Autora

- **Área de atención al cliente:**
  - Esta un mostrador con dos computadoras para atención personalizadas de Clientes. Además de la Facturación
  - Contara con 2 Vitrinas de muestra de algunas promociones
  - Tras de ellos se encuentra la perchas en las cuales se ubicara los repuestos.

- **Área Administrativa:**
  - Estará ubicada la oficina del Gerente , además de contar con una área de reuniones
- **Área Contable:**
  - Estará Ubicada la oficina del Contador
- **Tocador :**
  - Baño completo para Cliente y empleados

**Figura N° 03**  
**Distribución Ideal del área de trabajo**



Elaborado por: La Autora

*PARAQUEADEJOS*

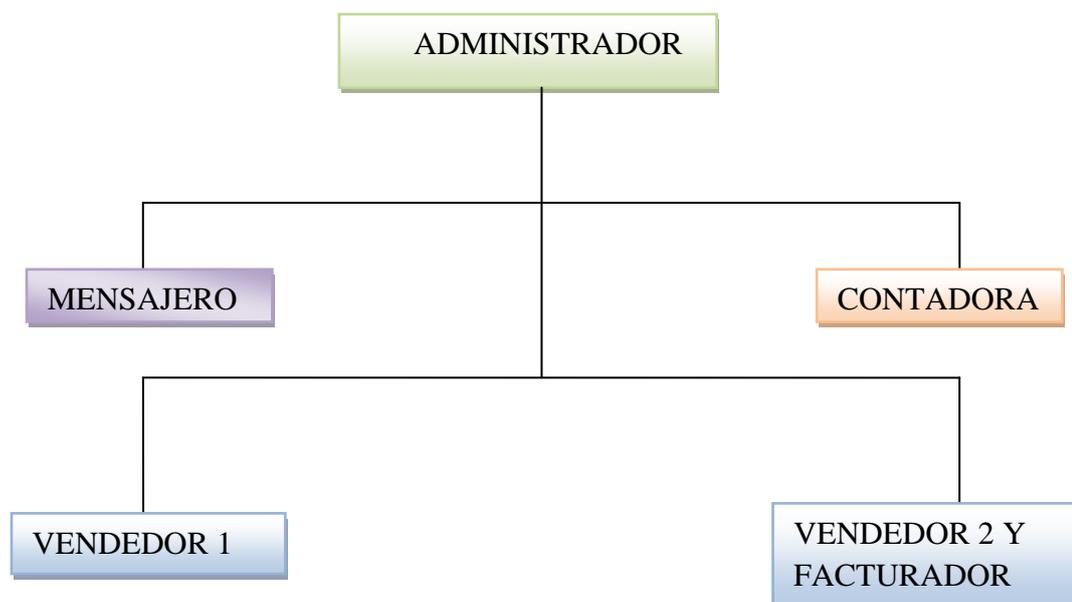
## 2.6.- Organización del recurso humano y organigrama general de la empresa

La Importadora y Comercializadora de Repuestos en un principio se establecerá como una microempresa lo que con lleva a no tener mucho personal, es decir tener el suficiente para poder abastecer la demanda de la clientela. Para lo cual necesitamos en un principio:

- 🖨 2 Vendedores
- 🖨 1 Mensajero
- 🖨 1 Contador
- 🖨 1 Gerente General.

En el descriptivo de actividades, permitirá identificar el perfil, funciones y responsabilidades de cada uno de los puestos que conforman la organización. En lo relacionado a cualidades en el personal se buscara un estándar es decir personal respetuoso, honrado, proactivo, innovador, personas que aporte con su trabajo al crecimiento de la empresa. En seguida se muestra un Organigrama estructural de la empresa. Este grafico permite identificar los mandos de cada uno, es decir que personas deben reportar al Administrador, además de identificar las jerarquías que existen dentro de la empresa.

*Figura N° 04*  
*Organigrama Estructural*



Elaborado por: La Autora

## 2.6.1.- Organigrama Funcional

La descripción de los puestos de trabajo de la empresa IMPORTREPUESTOS, está estructurada de tal manera que los empleados de cada área tengan la libertad de realizar sus actividades de la manera que ellos vean convenientes, se señalara en el cuadro No 16, los perfiles y las funciones y responsabilidades básicas que deben cumplir cada integrante de la organización.

**Cuadro N° 36**  
**Estructura Funcional**

<b>Nombre del Cargo</b>	<b>Naturaleza del Trabajo</b>	<b>Perfil</b>	<b>Funciones y Responsabilidades</b>
ADMINISTRADOR	A cargo del control y supervisión total de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Estudios superiores en Administración de empresas o Carreras afines</li> <li>▪ Experiencia Mínima de 2 años</li> <li>▪ Concomimiento del mercado Financiero, Inversiones, Microcréditos y operaciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Control de todas las Aéreas</li> <li>▪ Realiza las Importaciones de Repuestos.</li> <li>▪ Autoriza y analiza Importaciones, Compras Locales, Ventas, Créditos.</li> <li>▪ Negociación con proveedores, Clientes.</li> <li>▪ Selección, Inducción, y capacitación del nuevo personal</li> <li>▪ Políticas de Ventas</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Encargado de la Publicidad</li> </ul>
CONTADOR	Relacionado directamente con el manejo de procesos Contables y Tributarios	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Título CPA para firmar balances financieros, Roles de pagos y todo lo concerniente al ámbito contable</li> <li>▪ Experiencia mínima de 2 años</li> <li>▪ Hombre o Mujer mayor de 23 años</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Llevar Contabilidad Diaria de los movimientos de la empresa.</li> <li>▪ Manejo de Stock de repuestos y luego el paso de informe al Administrador.</li> <li>▪ Estar siempre Actualizado en leyes y reglamento Tributarios</li> <li>▪ Relacionarse con la naturaleza propia de la empresa Importación y Comercialización de repuestos originales para buses y</li> </ul>

			<p>Camiones</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Manejo de Cartera</li> </ul>
Vendedor 1.	Ventas en mostrador con asesoría	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bachiller en Contabilidad, Físico matemático o Informática</li> <li>▪ Hombre o Mujer mayor de 18 años</li> <li>▪ Ecuatoriano</li> <li>▪ Excelente manejo de relaciones Interpersonales</li> <li>▪ Habilidad Negociadora</li> <li>▪ De preferencia que viva en el Sector Sur de Quito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ventas de productos en mostrador</li> <li>▪ Asesoría en la venta de productos.</li> <li>▪ Reporte inmediato de ventas</li> <li>▪ Manejo de Stock</li> <li>▪ Relacionarse con la naturaleza de la empresa que es la venta de repuestos Originales para buses y Camiones</li> </ul>

Vendedor 2.	Ventas en mostrador con asesoría y Facturación	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bachiller en Contabilidad o Informática</li> <li>▪ Hombre o Mujer mayor de 18 años</li> <li>▪ Ecuatoriano</li> <li>▪ Experiencia mínima de 1 año en ventas</li> <li>▪ Excelente manejo de relaciones Interpersonales</li> <li>▪ Habilidad Negociadora</li> <li>▪ De preferencia que viva en el Sector Sur de Quito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ventas de productos en mostrador</li> <li>▪ Asesoría en la venta de productos.</li> <li>▪ Reporte inmediato de ventas</li> <li>▪ Facturación</li> <li>▪ Manejo de Caja</li> <li>▪ Relacionarse con la naturaleza de la empresa que es la venta de repuestos Originales para buses y Camiones</li> </ul>
-------------	------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

MENSAJERO	Servicio de Mensajería (entregas a domicilio, cobros y envíos)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bachiller en cualquier rama</li> <li>▪ Mayor de 18 años</li> <li>▪ Tenga licencia de Conducir</li> <li>▪ De preferencia que viva en el Sur de Quito</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Entrega a domicilio de Repuestos</li> <li>▪ Cobro a clientes</li> <li>▪ Compras Emergentes</li> <li>▪ Pago y depósitos Bancarios</li> </ul>
-----------	----------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Elaborado por:** La Autora

### **2.6.2.- Proceso Administrativo**

Una empresa por más pequeña que esta sea, debe definir los procesos a seguir para realizar sus actividades de manera eficaz y eficiente que permita un excelente desempeño individual y conlleve a un excelente trabajo en equipo en busca de la satisfacción personal y del cliente.

Proceso Administrativo que realizara IMPORTREPUESTOS, seria los siguientes:

- Autorización de Compras a proveedores
- Aprobación de productos para la venta
- Aprobación de Créditos y Descuentos
- Pago proveedores, empleados y otros gastos

### 2.6.3.- Diagrama de Flujo de Procesos.

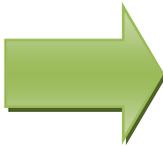
Definición.- Es la presentación grafica y ordenada de todas la actividades de un departamento o una empresa. Para la construcción del diagrama se utilizan símbolos, para lo cual tenemos:



**Operación.-** Se realiza una operación cuando se modifica intencionalmente un objeto en sus características físico o químico, o cuando se prepara para otra operación, inspección, o almacenamiento.



**Almacenamiento.-** Esta operación se produce siempre que es preciso conservar un documento, carta Impreso, etc. También puede indicarse cuando debe guardarse algún producto



**Transporte.-** Transporte tiene lugar cuando se debe trasladar de un lugar a otro



**Demora.-** Se produce cuando las condiciones de la tarea no permiten o no precisan pasar a la siguiente fase



**DECISIÓN**



**CONECTOR**

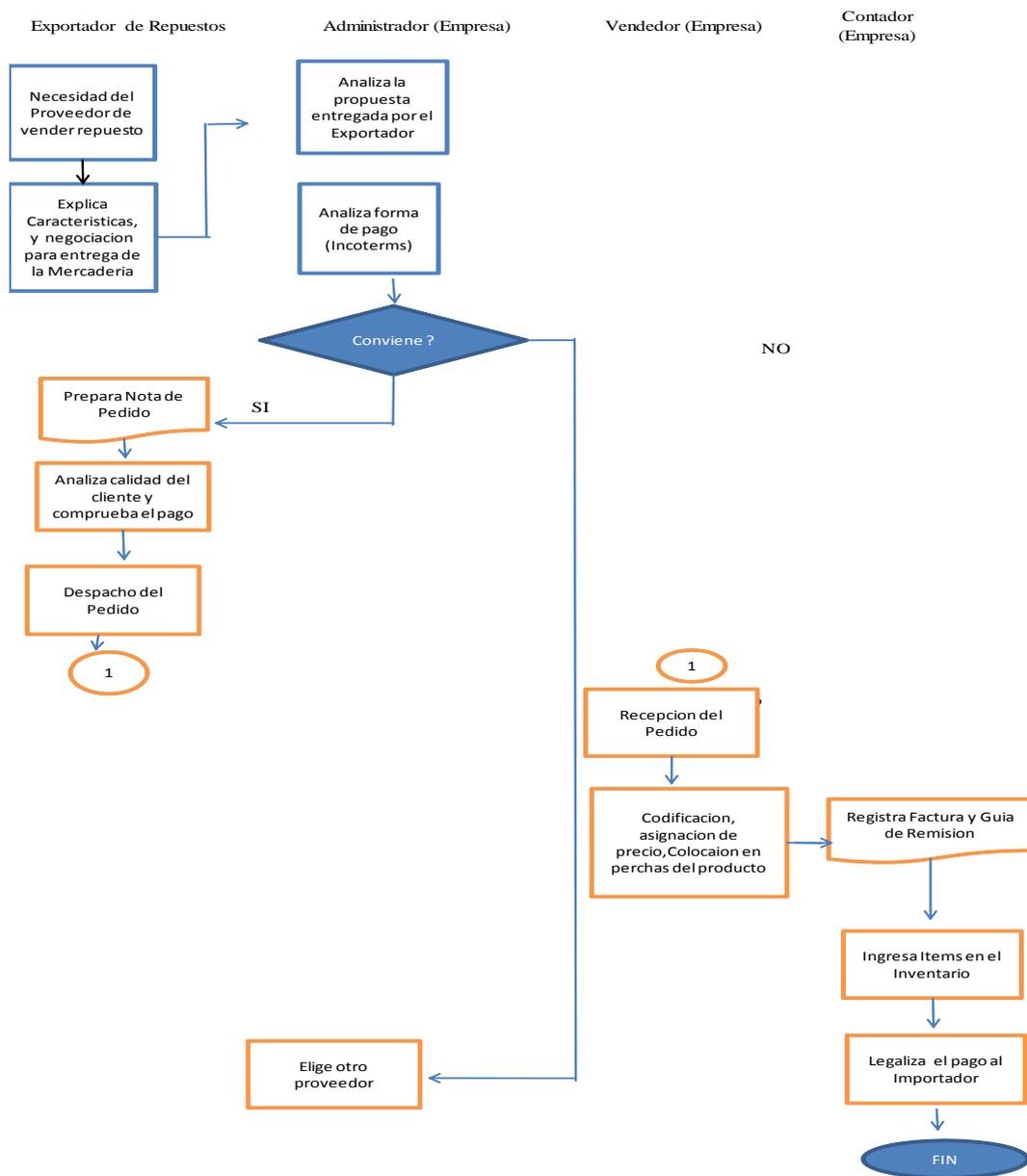


**DOCUMENTOS**

### 2.6.4.- Mapa de Proceso de Importación-Compra de Repuestos

A continuación se da a conocer el proceso de compra que IMPORTREPUESTOS realizará de inicio a final. Como se dio a conocer, IMPORTREPUESTOS, tiene 1 administrador, 1 contador, 2 vendedores uno de ellos también facturara. El siguiente representa las actividades que realizar los integrantes de los integrantes de la empresa:

**Figura N° 05**  
**Proceso de Importación -Compra de Repuestos**

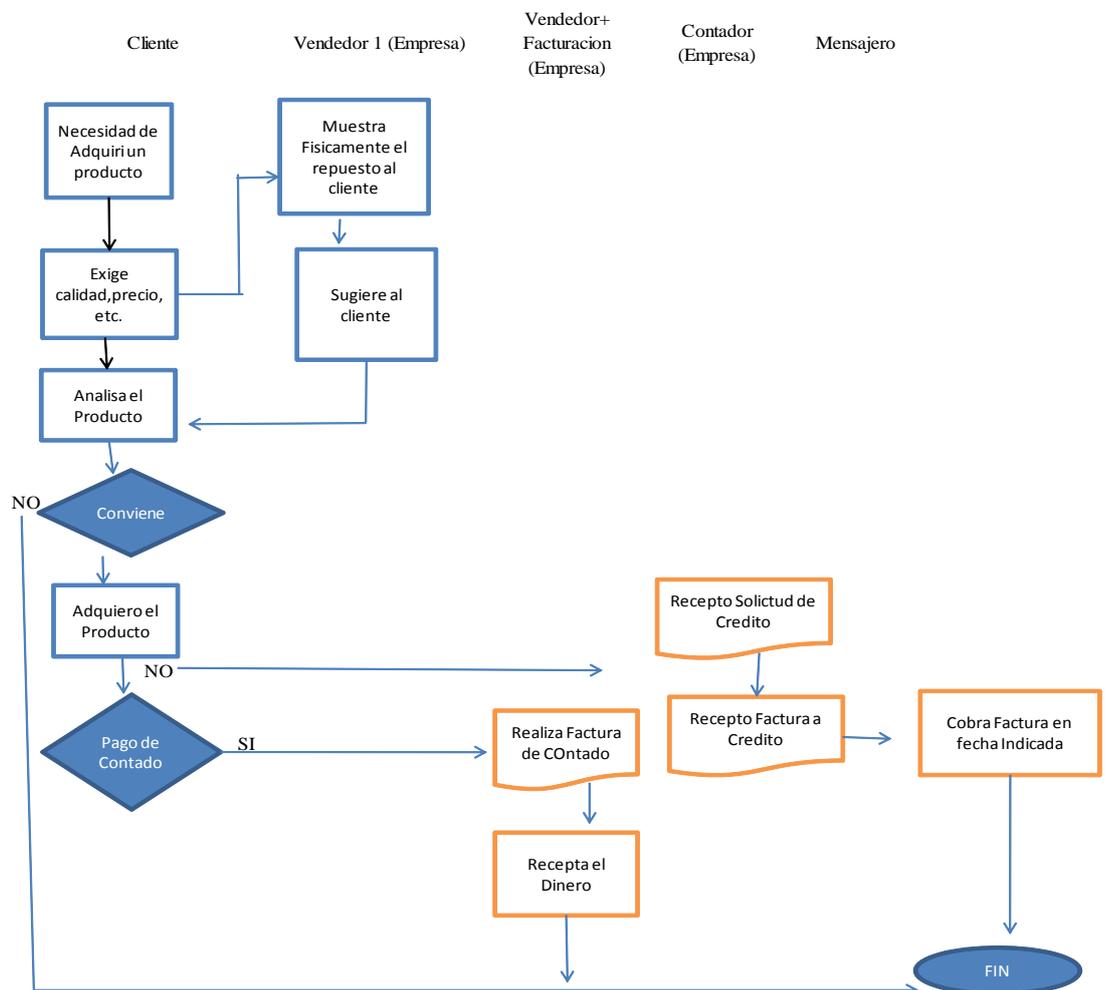


Elaborado por: La Autora

### 2.6.5.- Mapa proceso de Venta:

El proceso de ventas se identifica desde el nacimiento de la necesidad del cliente en adquirir repuestos, muestra claramente como IMPORTREPUESOS atenderá al cliente asesorándolo y mostrando el producto para poder persuadir al cliente para la compra del producto.

**Figura N° 06**  
**Proceso de Ventas**



Elaborado por: La Autora

### **2.6.6.- Manejo de Inventarios:**

Los inventarios se llevarán en base a Kardex de productos, es decir que se registrara que productos se vendieron durante el día, los vendedores alimentarán el programa de inventarios el mismo que se revisará al final del día para poder controlar el Stock de los mismos, el control de inventarios lo manejará el Contador de la empresa, presentando semanalmente un informe del estado de los inventarios al Administrador, para que este pueda realizar un cronograma de pedido y evitar el desabastecimiento.

Es importante aclarar que el método a llevar Kardex será el FIFO, es decir primer producto en entrar, será el primero en salir. (Anexo 2)

### **2.7.- Marco legal de la empresa**

La empresa se constituirá con una Compañía de Responsabilidad Limitada ya que se constituirá por dos socios los cuales se harán cargo de la inversión inicial y de la puesta en marcha de la empresa.

Los socios serán responsables únicamente por las aportaciones sociales que estos han hecho para la conformación de la empresa.

La empresa ejercerá el comercio bajo el nombre comercial **“IMPORTREPUESTOS Cía. Ltda.”**

“En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Quito, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala Portoviejo y Loja (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. SC. SG. 2008.008 (R.O. 496 de 29 de diciembre de 2008).”

**Capital mínimo.-** La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía.

Para poder realizar la creación de la empresa se deberá efectuar:

**1. Las escrituras de Constitución.- En la escritura deberán constar:**

*Cuadro N° 37*  
**Aportación de Socios**

Nombre del Socio	Aportacion de Capital
Laura Ponce	9.000,00
Katerine Rojas	8.055,16

**Elaborado por:** La Autora

**“Números mínimo y máximo de socios.-** La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, según el primer inciso del Artículo 92 de la Ley de Compañías, reformado por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada, publicada en el Registro Oficial No. 196 de 26 de enero del 2006, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse (Art. 95 de la Ley de Compañías).”

**“Capacidad:** Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacerlo entre padres e hijos no emancipados ni entre cónyuges. Art. 99 de la ley de Compañías”

**“El objeto social:** La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitida por la Ley, excepción, hecha de operaciones de banco, segura, capitalización de ahorro. Artículo 94 de la Ley de Compañías”

**Importrepuestos** se dedicara la Importación y Comercialización de repuestos para Buses y Camiones.

**Obtención del Registro Único de Contribuyentes.-** el cual nos permitirá emitir facturas, explicara forma de declaración de impuestos.

Los requisitos básicos que se deben presentar para inscribirse son los formularios 01-A y 01-B, y otros documentos que varían según la constitución de la sociedad, los cuales se detallan en el documento adjunto.

#### **Requisitos:**

Para la inscripción del Representante Legal y Gerente General de una empresa deberán presentar los siguientes requisitos:

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía o del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa vigente (extranjeros residentes Visa 10 y No residentes Visa 12).
- Los ecuatorianos, presentarán el original del certificado de votación del último proceso electoral, hasta un año posterior a su emisión por parte del Tribunal Supremo Electoral (TSE).<sup>9</sup>
- Para la inscripción de la organización, deberán presentar los siguientes requisitos:
  - Formulario RUC-01-A y RUC -01-B suscritos por el representante legal. (requisito general)
  - Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil. (requisito general)

- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil. (requisito general).
- Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la Súper. de Compañías (bajo el control de la Superintendencia de Compañías)
- Copia del acuerdo ministerial o resolución en el que se aprueba la creación de la organización no gubernamental sin fin de lucro. (para organizaciones sin fines de lucro)
- Original y copia del nombramiento del representante legal avalado por el organismo ante el cual la organización no gubernamental sin fin de lucro se encuentra registrada: Ministerios o TSE. (para organizaciones sin fines de lucro)
- Copia del registro oficial donde se encuentre publicada la creación de la entidad o institución pública, o copia del decreto, ordenanza o resolución que apruebe la creación de la institución. (para Sociedades Públicas).
- Entregar una copia del nombramiento del agente de retención. (para Sociedades Públicas)
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía o del pasaporte con hojas de identificación y tipo de visa vigente del agente de retención. (para Sociedades Públicas)
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral, hasta un año posterior a su emisión por parte del Tribunal Supremo Electoral (TSE) del agente de retención. (para Sociedades Públicas).
- Copia del documento que declara a la sociedad como ente contable independiente señalando la fecha de constitución y de inicio de actividades. (para Sociedades Públicas).
- Carta que certifique que la Embajada es una Representación Diplomática acreditada ante el Gobierno del Ecuador. (para misiones diplomáticas y organismos internacionales).

- Original y copia de la credencial del agente diplomático que ejerza como representante legal. (para misiones diplomáticas y organismos internacionales).
- Original y copia, o copia certificada, de la escritura pública o del contrato social otorgado ante notario o juez. (para sociedades de hecho, patrimonios independientes, cuentas de participación y holding).
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, notariado y con reconocimiento de firmas. (para sociedades de hecho, patrimonios independientes, cuentas de participación y holding)
- Copia de la posesión efectiva notariada. (para sucesiones indivisas)
- Original y copia del nombramiento del representante notariado. (para sucesiones indivisas y condominios)
- Copia de la declaratoria de propiedad horizontal. (para condominios)
- Para la verificación del domicilio y de los establecimientos donde realiza su actividad económica, presentarán el original y entregarán una copia de cualquiera de los siguientes documentos:
  - Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres (3) meses anteriores a la fecha de inscripción; o,
  - Contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción, legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato; o,
  - Pago del impuesto predial, puede corresponder al año actual o al anterior a la fecha de inscripción.
- Si la inscripción es posterior a los 30 días de iniciada la actividad económica, deberá presentar:
  - Copia del formulario 106 en el que conste el pago de la multa respectiva, con el código 8075 correspondiente a Multas RUC.

## **Registrarse como Importador ante la Aduana del Ecuador**

- La empresa debe ingresar al Sistema interactivo de Comercio exterior.
- Llenar el formulario de importador
- Enviar el formulario y esperar la autorización para poder importar, de ser necesario presentar documentos que sustenten o respalden su actividad.

## **Registro en la Cámara de Comercio**

La cámara de Comercio exige como documentos la escritura de la empresa y el RUC como sustento de la existencia de la empresa

## **2.8.- Conclusiones del Capitulo:**

- Importrepuestos se conformará como una Compañía Limitada. Conformada por dos socios.
- Importrepuestos se localizara en el Sector Sur de Quito junto al terminal Terrestres Quitumbe
- Se llego a la conclusión que Importrepuestos necesita 5 personas para iniciar su actividades y poder prestar un Servicio de Calidad.

## Capítulo 3.- Estudio Económico

### 3.1.- Objetivos y generalidades del estudio Económico.

Todo negocio, consiste básicamente en satisfacer necesidades y deseos del cliente vendiendo un producto o servicio por más dinero de lo que **cuesta** fabricarlo.

La ventaja que se obtiene con el precio, se utiliza para cubrir los **costos** y para obtener una **utilidad**.

Conocer los costos de la empresa es un elemento clave de la correcta gestión empresarial, para que el esfuerzo y la energía que se invierte en la empresa den los frutos esperados. Por otra parte, no existen decisiones empresariales que de alguna forma no influyan en los costos de una empresa. Es por eso imperativo que las decisiones a tomarse tengan la suficiente calidad, para garantizar el buen desenvolvimiento de las mismas.

Para evitar que la eficacia de estas decisiones no dependa únicamente de la buena suerte, sino más bien, sea el resultado de un análisis de las posibles consecuencias, cada decisión debe ser respaldada por tres importantes aspectos:

1. Conocer cuáles son las consecuencias técnicas de la decisión.
2. Evaluar las incidencias en los costos de la empresa.
3. Calcular el impacto en el mercado que atiende la empresa.

El cálculo de costo es uno de los instrumentos más importantes para la toma de decisiones y se puede decir que no basta con tener conocimientos técnicos adecuados, sino que es necesario considerar la incidencia de cualquier decisión en este sentido y las posibles o eventuales consecuencias que pueda generar.

El cálculo de costo, por ende, es importante en la planificación de productos y procesos de producción, la dirección y el control de la empresa y para la determinación de los precios.

### **3.2.- Objetivos:**

Toda empresa, cualquiera sea su naturaleza, persigue una serie de objetivos que orientan su actividad y ordenan el camino de sus acciones.

Estos objetivos son de diversa característica y marcan el perfil y la visión del negocio; como por ejemplo:

- a. Obtener dinero
- b. Desarrollarse
- c. Mantenerse en el tiempo
- d. Alcanzar nuevos mercados
- e. Tener productos y servicios de buena calidad
- f. Prestar servicios eficientes
- g. Lograr la fidelidad de los clientes.

Uno de los objetivos empresariales más importantes a lograr es la "rentabilidad" entendiendo a la misma como ganancia, utilidad, beneficio y lucro, sin dejar de reconocer que existen otros puntos relevantes como crecer, agregar valor a la empresa, etc. Pero sin rentabilidad no es posible la permanencia de la empresa en el mediano y largo plazo. Cuando se analizan los Costos, ambos temas - costos y rentabilidad - tienen muchos puntos en común.

Para que exista rentabilidad "positiva", los ingresos tienen que ser mayores a los gastos y costos. Sin rentabilidad es imposible pensar en inversiones, mejorar los ingresos del personal, obtener préstamos, crecer, retribuir a los dueños o accionistas, soportar situaciones coyunturales difíciles, etc.

### **3.3.- Inversión Inicial**

La **inversión** es el costo que se encuentra a la espera de la actividad empresarial que permitirá con el transcurso del tiempo, conseguir el objetivo deseado. Para poder empezar con las operaciones de la empresa necesitamos ciertos materiales indispensables para el funcionamiento de la empresa como se detalla en la siguiente tabla de inversión inicial.

La Inversión Inicial se detalla a continuación:

**Cuadro N° 38**  
**Inversión Inicial**

<b>Descripcion</b>	<b>Valor</b>
Activos Fijo	5.335,00
Activos Intangibles	320,00
Capital de Trabajo	11.400,16
<b>total</b>	<b>17.055,16</b>

Elaborado por: La Autora

### 3.3.1.- Inversión Fija:

A continuación se detallan los rubros correspondientes a la inversión fija, que se detallaron en el estudio técnico.

**Cuadro N° 39**  
**Inversión Fija**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Muebles y Enseres	1.690,00
Equipo de Computacion	3.645,00
<b>Total</b>	<b>5.335,00</b>

Elaborado por: La Autora

### 3.3.1.2.- Muebles y Enseres:

Los muebles y enseres serán adquiridos al momento de contar ya con el local, es importante tomar en cuenta que los muebles y enseres serán de excelente calidad.

**Cuadro N° 40**  
**Muebles y Enseres**

<b>Cantidad</b>	<b>Item</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
2	Escritorios en forma de L de 1,50 x1,00 metros	250	500,00
6	Perchas de 2 metros de Largo,45 cm de ancho y 2 metros de alto	60	360,00
2	Vitrinas de 2 metros x 1 metro	200	400,00
1	Mostrador de 2,5 metros x1 metro	180	<b>180</b>
10	Sillas tipo secretaria con brazos	25	250,00
<b>Total de Muebles y Enseres</b>			<b>1.690,00</b>

**Elaborado por:** La Autora

**3.3.1.3.- Equipos:**

Los equipos serán adquiridos para el uso de todo el personal, para prestar un servicio ágil, y con mucha calidad.

**Cuadro N° 41**  
**Equipos**

<b>Cantidad</b>	<b>Item</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Total</b>
4	Computadores	850,00	3.400,00
2	Sumadoras	20,00	40,00
1	Impresora Matricial	80,00	80,00
1	Impresora Multifuncion	60,00	<b>60,00</b>
1	Telefax	35,00	<b>35,00</b>
2	Telefonos Inalambricos	15,00	30,00
<b>Total de Equipos</b>			<b>3.645,00</b>

**Elaborado por:** La Autora

**3.3.1.4.- Inversión en Activos Intangibles:**

Los Activos Intangibles son aquellos que no se pueden palpar pero que son importantes para el funcionamiento de una empresa o para dar características distintivas a la misma.

**Cuadro N° 42**  
**Activos Intangibles**

Detalle	Valor
Gastos de Constitucion	320,00
<b>Total</b>	<b>320,00</b>

Elaborado por: La Autora

**Cuadro N° 43**  
**Gastos de Constitución**

Cantidad	Item	Costo Unitario	Costo Total
1	Pago Honorarios Notario	80,00	80,00
1	Honorario Abogados	150,00	150,00
1	Pago Patente Municipal	30,00	30,00
1	Gastos Movilizacion, Documentacion,ect	60,00	<b>60,00</b>
	<b>Gastos Constitucion</b>		<b>320,00</b>

Elaborado por: La Autora

### 3.3.2.- Capital de Trabajo.

El capital de trabajo son los activos corrientes, que representan la parte de la inversión que circula de una forma y otra en la conducción del negocio.

Estos valores corresponden a los activos corrientes, que por política, la empresa tendrá que financiar al inicio de las actividades del proyecto, el capital de trabajo se estimara para el primer mes de funcionamiento ya que se procurara que los recursos generados por el negocio permitan laborar sin inconvenientes.

La empresa pretende invertir cada 3 meses 9.000 dólares al importar repuestos para poder satisfacer las necesidades de los clientes potenciales.

**Cuadro N° 44**  
**Capital de Trabajo**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
<b>Costo de Inventarios</b>	9.000,00
<b>Sueldos y Salarios</b>	1.793,34
<b>Costo de Arriendo</b>	500,00
<b>Servicios Basicos</b>	80,00
<b>Suministros de Oficina</b>	26,82
<b>Total</b>	<b>11.400,16</b>

Elaborado por: La Autora

El Capital de trabajo se calculo en base de los costos y gastos que incurre la empresa para el primer mes de funcionamiento como son: Costo de Inventarios (Repuestos), suministros de oficina, servicios básicos, gastos de publicidad, sueldos y salarios rubros importantes para la puesta en marcha de las actividades de la empresa.

### **3.3.3.- Estimación de Costos y Gastos**

#### **3.3.3.1.- Costo de Inventarios:**

La importadora y Comercializadora de repuestos es una empresa que se dedica a la venta de producto terminado es decir que la mercadería que recibe no sufre ninguna clase de transformación.

Los costos de inventarios dan su punto de partida en la política de empresa que es Importar una vez cada tres meses, es decir que se realizaran durante un año 4 importaciones, esta importaciones serán de 9.000 multiplicado por cuatro nos da un total de 36.000 dólares anuales en Inventarios.

Los inventarios se irán incrementando en base al crecimiento del parque automotor que se determino en el estudio de mercado que es del 10%.

A continuación se detalla una liquidación aduanera, además de un cuadro de incremento de inventarios.

**Cuadro N° 45**  
**Costo de Inventario Proyectado**

#	AÑOS	VALOR
1	2011	36.000,00
2	2012	39.600,00
3	2013	43.560,00
4	2014	47.916,00
5	2015	52.707,60

Elaborado por: La Autora

**3.3.3.2.-Sueldos y Salarios:**

Para establecer sueldos y salarios del personal administrativo y de ventas, se debe considerar además del sueldo los beneficios de ley los cuales se detallan a continuación:

- Decimo Cuarto Sueldo.- es equivalente a un sueldo básico, que actualmente es de 240 dólares y se paga hasta el 15 de septiembre de cada año.
- Decimo Tercer Sueldo.- Es equivalente al sueldo que percibe el empleado se cancela hasta el 25 diciembre.
- Vacaciones.- Resulta del valor de la remuneración percibida durante el año, dividido para 24.

Es importante recalcar que en su gran mayoría se está cancelando el salario básico, pero se espera incrementar el mismo con el pasar el tiempo y el desempeño de los mismos.

**Cuadro N° 46**  
**Rol de Pagos de Importrepuestos**

<b>Nomina</b>	<b>Cargo</b>	<b>Salario</b>	<b>Decimo Tercero</b>	<b>Decimo Cuarto</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Total Ingresos</b>	<b>9,35% Aporte Individual IESS</b>	<b>Fondos de Reserva</b>	<b>Total Mes</b>	<b>Total Año</b>
1	Gerente	500,00	500,00	240,00	250,00	1.490,00	46,75	500,00	546,75	8.051,00
2	Contador	400,00	400,00	240,00	200,00	1.240,00	37,40	400,00	437,40	6.488,80
3	Vendedor	250,00	250,00	240,00	125,00	865,00	23,38	240,00	273,38	4.135,50
4	Vendedor-Facturador	250,00	250,00	240,00	125,00	865,00	23,38	240,00	273,38	4.135,50
5	Mensajero	240,00	240,00	240,00	120,00	840,00	22,44	240,00	262,44	3.989,28
	<b>Total</b>	<b>1.640,00</b>	<b>1.640,00</b>	<b>1.200,00</b>	<b>820,00</b>	<b>5.300,00</b>	<b>153,34</b>	<b>1.620,00</b>	<b>1.793,34</b>	<b>26.800,08</b>

**Elaborado por:** La Autora

### 3.3.3.3.- Gastos de Publicidad

La empresa destinara valores fijos anuales en lo relacionado a gastos publicitarios debido a que será una nueva organización que necesitara de constante promoción y propaganda para ganar clientes fijos y nuevos clientes periodo tras periodo.

Es importante recalcar que el gasto del letrero solo se refleja en el primer mes y forma parte del capital de trabajo y no se refleja en gasto anual ya que no se invertirá más en este rubro.

*Cuadro N° 47*

#### **Gastos de Publicidad**

<b>Detalle</b>	<b>Valor Anual</b>	<b>Valor Mensual</b>
Pauta Publicitaria en Radio	720	60
Volantes	60	5
Compra de Letrero		210
<b>Total</b>	<b>780</b>	<b>275</b>

Elaborado por: La Autora

Los gastos administrativos y de ventas existen en nuestra empresa ya que la función principal es de vender un producto para lo cual es necesario tener una excelente Administración y un excelente poder de venta, para lo cual invertiremos lo más posible en logara los objetivos de la empresa.

### 3.3.3.4.- Servicios Básicos

Los costos de servicio básico se consideran como fijos ya que los mismos no influyen directamente en la comercialización de los repuestos

**Cuadro N° 48**  
**Servicios Básicos**

<b>Detalle</b>	<b>Valor Anual</b>	<b>Valor Mensual</b>
Luz	240	20
Agua	120	10
Telefono	360	30
Internet	240	20
<b>Total</b>	<b>960</b>	<b>80</b>

Elaborado por: La Autora

**3.3.3.5.- Suministros de Oficina**

Como se observar en el siguiente cuadro, los costos de suministros de oficina esta calculados para un año y luego de forma mensual para poder incluir este rubro en el capital de trabajo; la razón del cálculo anual está basada en la política de la empresa de destinar estos rubros como costos fijos en cada año de actividad.

**Cuadro N° 49**  
**Suministros de Oficina**

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Costo Anual</b>	<b>Costo Mensual</b>
Resma de Hojas	10	3,50	35,00	2,92
Facturas (Block de 100)	15	12,00	180,00	15,00
Grapadora	4	8,00	32,00	2,67
Perforadora	2	2,80	5,60	0,47
Grapas	24	0,68	16,32	1,36
Etiquetas Precios (Rollo de 1000)	4	10,00	40,00	3,33
Caja de Esferos	3	4,30	12,90	1,08
<b>Total</b>			<b>321,82</b>	<b>26,82</b>

Elaborado por: La Autora

**3.3.3.6.- Depreciaciones**

Hay bienes que se compran y que se utilizan en el sistema productivo, pero que no se incorporan al producto como insumo, sino que se utilizan durante un tiempo para

ayudar en su elaboración. Por ejemplo: maquinarias, equipos, instalaciones, bienes de uso, etc.

La compra de una máquina o de una herramienta de trabajo generalmente demanda un fuerte desembolso inicial que, si fuera tomado en cuenta en ese momento para calcular los costos produciría una fuerte distorsión en los mismos.

El método de la Depreciación evita ese problema, porque distribuye el gasto inicial a lo largo de todo el período de vida útil del equipo.

El método que se utiliza es el método de línea recta el cual nos indica:

$$\frac{\text{Costo del Bien} - \text{Valor de desecho (10\% de bien)}}{\text{Años de Vida útil}}$$

Años de Vida útil

Los gastos de constitución que tiene una vida útil de 5 años y se amortizan al 20% y no tiene valor de desecho.

#### Cuadro N° 50

#### Depreciación y Amortización de Activos

				DEPRECIACION				
<i>Detalle</i>	<i>Valor</i>	<i>Vida Util</i>	<i>Valor de Desecho</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Muebles y Enseres	1.690,00	10,00	169,00	152,10	152,10	152,10	152,10	152,10
Equipo de Computacion	3.645,00	3,00	364,50	1.093,50	1.093,50	1.093,50		
<b>TOTAL</b>	<b>5.335,00</b>		<b>533,50</b>	<b>1.245,60</b>	<b>1.245,60</b>	<b>1.245,60</b>	<b>152,10</b>	<b>152,10</b>
				AMORTIZACION				
<i>Detalle</i>	<i>Valor</i>	<i>Vida Util</i>	<i>Valor de Desecho</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Gastos de Constitucion	320	5	0	64	64	64	64	64
<b>TOTAL</b>	<b>320,00</b>		<b>0,00</b>	<b>64,00</b>	<b>64,00</b>	<b>64,00</b>	<b>64,00</b>	<b>64,00</b>

Elaborado por: La Autora

### 3.3.3.7.- Resumen de Costos y Gastos

En el presente cuadro se pueden apreciar todos los datos correspondientes a costos y Gastos, proyectados para 5 años de estudio del proyecto con variaciones en los costos y gastos, dependiendo de factores macro y microeconómicos.

**Cuadro N° 51**  
**Resumen de Costos y Gastos**

Costos y Gastos	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Costos Operativos					
<b><i>I Costos de Ventas</i></b>					
Costos de Invenatrios	36.000,00	39.600,00	43.560,00	47.916,00	52.707,60
Sueldos y Salarios	12.260,28	12.260,28	12.260,28	12.260,28	12.260,28
Gastos de Publicidad	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00
<b><i>II Costos Administrativos</i></b>					
Sueldos y Salarios	14.539,80	14.539,80	14.539,80	14.539,80	14.539,80
Costo Arriendo	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Servicios Basicos	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00
Suministros de oficina	321,82	321,82	321,82	321,82	321,82
Depreciacion	1.245,60	1.245,60	1.245,60	152,10	152,10
Amortizacion	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00
<b><i>Total de Costos y Gastos</i></b>	<b>72.171,50</b>	<b>75.771,50</b>	<b>79.731,50</b>	<b>82.994,00</b>	<b>87.785,60</b>

Elaborado por: La Autora

### 3.4.- Proyección de Costos

#### 3.4.1.- Costos Fijos:

Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa. Se pueden identificar y llamar como costos de "mantener la empresa abierta", de manera tal que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos igual deben ser solventados por la empresa. Por ejemplo:

- Alquileres
- Amortizaciones o depreciaciones
- Servicios Públicos (Luz, Gas, etc.)
- Sueldo y cargas sociales de encargados, supervisores, gerentes, etc.

### 3.4.2.- Costos Variables:

Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos por "producir" o "vender". Por ejemplo:

- Mano de obra directa (a destajo, por producción o por tanto).
- Impuestos específicos.
- Envases, Embalajes y etiquetas.
- Importación de Producto

#### *Cuadro N° 52*

#### **Proyección de Costos y Gastos**

<b>Proyeccion de Costos y Gastos</b>					
<b>Detalle</b>	<b>AÑOS</b>				
	1	2	3	4	5
<b>Costos Variables</b>	<b>36.000,00</b>	<b>39.600,00</b>	<b>43.560,00</b>	<b>47.916,00</b>	<b>52.707,60</b>
Costo Inventarios	36.000,00	39.600,00	43.560,00	47.916,00	52.707,60
<b>Costos Fijos</b>	<b>36.171,50</b>	<b>36.171,50</b>	<b>36.171,50</b>	<b>35.078,00</b>	<b>35.078,00</b>
Sueldos y Salarios	26.800,08	26.800,08	26.800,08	26.800,08	26.800,08
Gasto Publicidad	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00
Costo Arriendo	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Servicios Basicos	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00
Suministros de oficina	321,82	321,82	321,82	321,82	321,82
Depreciacion	1.245,60	1.245,60	1.245,60	152,10	152,10
Amortizacion	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00
<b>Costo Total</b>	<b>72.171,50</b>	<b>75.771,50</b>	<b>79.731,50</b>	<b>82.994,00</b>	<b>87.785,60</b>

Elaborado por: La Autora

### 3.5.- Estimación de Ingresos

La estimación de ingresos es un punto fundamental en el estudio económico, ya que estos dan una idea de la cantidad de ingresos que espera percibir la organización con el fin de cubrir costos y generar utilidades.

Para determinar los ingresos proyectados se hará uso de la información obtenida en cálculos anteriores como es la proyección de la demanda insatisfecha y del porcentaje que la empresa está dispuesta cubrir y combinarla con la proyección de precios.

Los precios a utilizar esta basado en la información obtenida en la entrevista realizada a una importadora de repuesto como es Importadora Porras, esta es una empresa con más de 10 años en mercado de venta de repuestos automotrices.

Para el análisis se utilizaron el historial de precios de Filtros, Kit de Embragues, Tambores y empaques y se proyectaron los mismos serán utilizados para poder calcular los ingresos de la empresa, es importante poner en consideración que Importadora Porra adiciona al Costo de los repuestos un 59% por ciento de utilidad en promedio, porcentaje que se hará uso en los precios de IMPORTREPUESTOS ya que sería desleal poner en el mercado productos de iguales característica en el mercado.

En el siguiente cuadro se muestra los ingresos proyectados por la venta en conjunto de: Tambores, Kit de embragues, Filtros y Tambores.

*Cuadro N° 53*

#### **Estimación de Ingresos**

<b>AÑOS</b>	<b>VALOR</b>
1	72.665,34
2	85.453,70
3	92.399,09
4	99.535,54
5	106.863,05

**Elaborado por:** La Autora

### 3.6.- Balance de Situación Inicial:

El Balance de Situación Inicial o Balance General es una presentación numérica o una fotografía instantánea de la empresa al momento de Iniciar sus actividades. Es un medio adecuado de ordenar y asumir lo que posee una empresa (Activos), lo que debe (Pasivos) y la diferencia entre ambos (el capital de los accionistas de la empresa) en un periodo determinado.

**Figura N° 07**  
**Balance General**

<i>Balance de Situacion Inicial</i>			
<b>Activos</b>			<b>Pasivo</b>
<b>Activos Corrientes</b>	<b>11.400,16</b>		<b>Pasivo Corriente</b> <u>0,00</u>
Caja - Bancos	<u>11.400,16</u>		
<b>Activos Fijos</b>	<b>5.335,00</b>		<b>Pasivo a largo Plaz</b> <u>0,00</u>
Muebles y Enseres	1.690,00		
Equipo de Oficina	<u>3.645,00</u>		
<b>Activos Diferidos</b>	<b>320</b>		<b>Patrimonio</b>
Gastos de Contitucion	<u>320</u>		Capital <u>17.055,16</u>
<b><u>Total de Activos</u></b>	<b><u>17.055,16</u></b>		<b><u>Pasivo + Capital</u></b> <b><u>17.055,16</u></b>

Elaborado por: La Autora

### 3.7.- Punto de equilibrio

Se dice que una Empresa está en su Punto de Equilibrio cuando no genera ni Ganancias, ni Pérdidas. Es decir cuando el Beneficio es igual a cero.

Para un determinado costo fijo de la Empresa, y conocida la Contribución Marginal de cada producto, se puede calcular las cantidades de productos o servicios y el

monto total de ventas necesario para no ganar ni perder; es decir para estar en Equilibrio.

Para el cálculo de punto de equilibrio se empleara al formula que corresponde al método de Índice de Margen de Contribución o punto de equilibrio Global, método que constituye una variante a los procedimientos tradicionales y se aplican en tipos de negocios donde se ofertan una diversidad de productos y servicios, por tanto se formula el punto de equilibrio en términos del valor no de unidades.

### 3.7.1.- Cálculo de Punto de Equilibrio Global

Costos Fijos	36.171,50
Costo Variables	36.000,00
Ingresos	72.665,34

$$\text{Punto de Equilibrio Global} = \frac{\text{Costo Fijo}}{(1 - (\text{Costo Variable} / \text{Ingresos}))}$$

$$\text{Punto de Equilibrio Global} = \frac{36.171,50}{(1 - (36000/72665,34))}$$

$$\text{Punto de Equilibrio Global} = 71.682.6$$

Como se puede apreciar el cálculo anterior, el resultado muestra \$ 71.682.62 de punto de equilibrio, lo que muestra que si la empresa presenta ventas mayores a este rubro generara ganancia pero si presenta ventas menores al mismo esta genera pérdidas.

### 3.8.- Estado de Pérdidas y Ganancias

El Estado de pérdidas y ganancias, es un informe contable que presenta de forma ordenada las cuentas de Rentas Costos y Gastos; preparado a fin de medir los resultados y la situación económica de la empresa, durante un periodo dado de tiempo.

**Cuadro N° 54**  
**Estado de Resultados**

<b>Estado de Resultados</b>					
<b>Cuentas</b>	<b>AÑOS</b>				
	1	2	3	4	5
<b>Ventas</b>	72.665,34	85.453,70	92.399,09	99.535,54	106.863,05
(-)Costo Inventarios	36.000,00	39.600,00	43.560,00	47.916,00	52.707,60
<b>Margen de Contribucion</b>	<b>36.665,34</b>	<b>45.853,70</b>	<b>48.839,09</b>	<b>51.619,54</b>	<b>54.155,45</b>
<b>(-) Costos Fijos</b>	<b>36.171,50</b>	<b>36.171,50</b>	<b>36.171,50</b>	<b>35.078,00</b>	<b>35.078,00</b>
Sueños y Salarios	26.800,08	26.800,08	26.800,08	26.800,08	26.800,08
Gasto Publicidad	780,00	780,00	780,00	780,00	780,00
Costo Arriendo	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Servicios Basicos	960,00	960,00	960,00	960,00	960,00
Suministros de oficina	321,82	321,82	321,82	321,82	321,82
Depreciacion	1.245,60	1.245,60	1.245,60	152,10	152,10
Amortizacion	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00
<b>Utilidad antes de Imp Renta y Part. Trab.</b>	<b>493,84</b>	<b>9.682,20</b>	<b>12.667,59</b>	<b>16.541,54</b>	<b>19.077,45</b>
(-) 15% Participacion Trabajadores	74,08	1.452,33	1.900,14	2.481,23	2.861,62
<b>Utilidad antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>419,76</b>	<b>8.229,87</b>	<b>10.767,45</b>	<b>14.060,31</b>	<b>16.215,83</b>
(-) 25% Impuesto a la Renta	104,94	2.057,47	2.691,86	3.515,08	4.053,96
<b><u>Utilidad Neta</u></b>	<b><u>314,82</u></b>	<b><u>6.172,40</u></b>	<b><u>8.075,59</u></b>	<b><u>10.545,23</u></b>	<b><u>12.161,87</u></b>

Elaborado por: La Autora

### 3.9.- Elaboración de flujo de caja

Se entiende por **flujo de caja o flujo de fondos** los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.

El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del Valor actual neto y de la Tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

**Cuadro N° 55**  
**Flujo de Efectivo**

<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>						
<b>Cuentas</b>	<b>AÑOS</b>					
	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>		72.665,34	85.453,70	92.399,09	99.535,54	106.863,05
<b>Tambores</b>		27.166,21	30.454,80	33.924,17	37.574,33	41.405,28
<b>Filtros</b>		9.791,01	10.486,25	11.190,71	11.904,37	12.627,23
<b>Kit de Embragues</b>		4.022,68	10.580,90	11.037,63	11.426,93	11.748,78
<b>Empaques</b>		31.685,44	33.931,75	36.246,58	38.629,91	4.108,76
(-) Costo Operación		70.861,90	74.461,90	78.421,90	82.777,90	87.569,50
(-) Depreciacion		1.245,60	1.245,60	1.245,60	152,10	152,10
(-) Amortizacion		64,00	64,00	64,00	64,00	64,00
<b>Utilidad antes de Impuestos y Participacion Trab.</b>		<b>493,84</b>	<b>9.682,20</b>	<b>12.667,59</b>	<b>16.541,54</b>	<b>19.077,45</b>
(-) 15 % Participacion Trabajadores		74,08	1.452,33	1.900,14	2.481,23	2.861,62
<b>(=) Utilidad Antes de Impuestos</b>		<b>419,76</b>	<b>8.229,87</b>	<b>10.767,45</b>	<b>14.060,31</b>	<b>16.215,83</b>
(-) 25 % Impuesto a la Renta		104,94	2.057,47	2.691,86	3.515,08	4.053,96
<b>(=) Utilidad Neta</b>		<b>314,82</b>	<b>6.172,40</b>	<b>8.075,59</b>	<b>10.545,23</b>	<b>12.161,87</b>
(+) Depreciacion		1.245,60	1.245,60	1.245,60	152,10	152,10
(+) Amortizacion		64,00	64,00	64,00	64,00	64,00
(-) Inversion	-5.655,00					
(-) Capital de Trabajo	-11400,16					
(+) Recuperacion de Capital de Trabajo						11.400,16
(+) Valor de Desecho						533,50
(-) Inversion Inicial						
<b>Flujo de Estimado</b>	<b>-17.055,16</b>	<b>1.624,42</b>	<b>7.482,00</b>	<b>9.385,19</b>	<b>10.761,33</b>	<b>24.311,63</b>

Elaborado por: La Autora

### **3.10.- Conclusiones del Capitulo**

- Importrepuestos iniciara sus actividades con un capital de 17.055.16 en este se incluye el capital de trabajo más Activos fijos e Intangibles.
- Para poder cubrir con los gastos de la empresa sin generar ganancia se deben vender un total de 71.682.62 este es el punto de equilibrio Global

## **Capítulo 4.- Evaluación Económica**

### **4.1.- Generalidades**

Para tomar las decisiones correctas el financista debe tener en cuenta elementos de evaluación y análisis como la definición de los criterios de análisis, los flujos de fondos asociados a las inversiones, el riesgo de las inversiones y la tasa de retorno requerida.

En la mayoría de organizaciones o empresas de tipo privado, las decisiones financieras son enfocadas o tienen un objetivo claro, "*la maximización del patrimonio*" por medio de las utilidades, este hecho en las condiciones actuales, debe reenfocarse sobre un criterio de "*maximización de la riqueza*" y de la creación de "*valor empresarial*".

Frente a esto en las decisiones de inversión aparecen recursos que se asignan y resultados que se obtienen de ellos, los costos y los beneficios. Los criterios para analizar inversiones hacen un tratamiento de los beneficios y costos de una propuesta de inversión, estos beneficios y costos en la mayoría de los casos no se producen instantáneamente; sino que pueden generarse por periodos más o menos largos.

Al encontrar los costos y beneficios se deben definir con claridad los criterios que se van a utilizar para su evaluación frente a la propuesta de inversión. Para ello el presente trabajo indicará una de tantas formas para evaluar un proyecto de inversión.

### **4.2.- Costo de capital o tasa mínima aceptable de rendimiento**

Para formarse, toda empresa debe realizar una inversión inicial. El capital que forma esta inversión puede provenir de varias fuentes: solo de personas físicas (inversionistas), de estas con Terceras personas (otras empresas), de inversionistas e instituciones de crédito o una mezcla de inversionistas. Como sea la aportación de capitales, cada uno de ellos tendrá un costo asociado al capital que aporte.

En si la Tasa Mínima de rendimiento Aceptable (TMAR) es la tasa que los inversionistas esperar recibir por aportar en la propuesta de negocios.

Para poder realizar el cálculo de la TMAR vamos a utilizar el siguientes Datos:

- **Riesgo País (RP):** Este es un porcentaje que representa la estabilidad, económica, política, etc., de un país.
- **Tasa Pasiva (tp).**- Es la tasa promedio que los bancos están dispuestos a pagar a las personas por sus ahorros.
- **Tasa de Inflación (i).**- Elevación notable del nivel de precios con efectos desfavorables para la economía de un país.

Información obtenida en el Banco Central en el año 2010

**Cuadro N° 56**  
**Cálculo de Costo de Oportunidad**

Detalle	Porcentaje
Riesgo País	5,07%
Tasa Pasiva	5,31%
Tasa de Inflacion	3.33%

**Elaborado por:** La Autora

Costo de Oportunidad = (tp \* Recursos propios)+i+ RP

Costo de Oportunidad = (5.31%\*100%)+3.33%+5.07%

**Costo de Oportunidad (TMAR) = 13.71%**

Este porcentaje será el mínimo que el inversionista estar dispuesto a recibir por invertir en el proyecto, además este porcentaje será el punto de partida para el Cálculo de VAN y TIR

### 4.3.- Calculo de VAN y TIR

#### 4.3.1.- Valor Presente

El valor presente (es decir, el valor justo ahora) de una cantidad de dinero que se va a recibir en alguna fecha futura. El cálculo de un valor actual requiere el conocimiento, o al menos una estimación, de un flujo de efectivo futuro y un tipo apropiado al que descontar flujo de fondos. El proceso es la función matemática inversa al cálculo de un valor final.

El valor presente (es decir, el valor justo ahora) de una cantidad de dinero que se va a recibir en alguna fecha futura. El cálculo de un valor actual requiere el conocimiento, o al menos una estimación, de un flujo de fondos futuro y un tipo apropiado al que descontar el Flujo de efectivo . El proceso es la función matemática inversa al cálculo de un valor final.

El valor presente (VP) tiene cuatro variables:

- “VP” = es el valor en el tiempo
- Flujo de Fondos = es el valor en el tiempo
- “i” = es la tasa bajo la cual el dinero será aumentado a través del tiempo (interés compuesto).
- “n”, = es el número de periodos a calcular.

$$VP = \frac{\text{Flujo de Fondos}}{(1 + i)^n}$$

#### 4.3.2- Valor Actual Neto (VAN)

Se entiende por VAN a la diferencia entre el valor actual de los ingresos esperados de una inversión y el valor actual de los egresos que la misma ocasiona.

Al ser un método que tiene en cuenta el valor tiempo de dinero, los ingresos futuros esperados, como también los egresos, deben ser actualizados a la fecha del inicio del proyecto.

El capital propio tiene un costo para la empresa que es el mismo que la rentabilidad del accionista.

Es la rentabilidad mínima pretendida por el inversor por debajo de la cual estará dispuesta a efectuar su inversión. Una tasa que refleje el costo de oportunidad, sería la que se deja de percibir por invertir en un proyecto.

$VAN = 0$  (cero), significa que solo recupero la inversión inicial pero obtengo una tasa de rendimiento menor a la tasa de corte.

#### ***4.3.3- Tasa interna de retorno***

Es la tasa de iguala a la suma de los ingresos actualizados, con la suma de los egresos actualizados (igualando al egreso inicial). También se puede decir que es la tasa de interés que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero.

Esta tasa es un criterio de rentabilidad y no de ingreso monetario neto como lo es el VAN.

Ayuda a medir en términos relativos la rentabilidad de una inversión.

Es una tasa propia del proyecto, del flujo de fondos, esto significa que no lo fija el inversor, sino que está implícito en el flujo de fondos.

**Cuando el  $VAN = 0$**  (cero), significa que la tasa que se está utilizando para descontar o actualizar, el flujo de fondo (tasa de corte), es igual a la TIR del proyecto es decir que se recupera la inversión.

**Cuando el  $VAN > 0$** , si el VAN es positivo, la rentabilidad del proyecto será mayor s la tasa de descuento o costo de oportunidad, es decir se recupera el capital invertido más un benéfico por lo que se puede aceptar el proyecto.

**Cuando el VAN < 0**, si el VAN es negativo no se recupera la inversión, es decir existe una pérdida real a la tasa de interés deseada

#### 4.3.3.1.- Criterio de Aceptación

Si, la TIR es a la igual o mayor a la TMAR acepto el proyecto

Si, TIR es menor que TMAR rechazo el proyecto.

#### *Cuadro N° 57*

#### Calculo de VAN y TIR

Flujo de Caja		
Año	Flujos	Flujos Actualizados
0	-17.055,16	
1	1.624,42	1.428,56
2	7.482,00	5.786,56
3	9.385,19	6.383,33
4	10.761,33	6.436,82
5	24.311,63	12.788,54

VAN	32.823,81 €
TIR	37%

**Elaborado por:** La Autora

El VAN obtenido luego de realizar los cálculos respectivos nos dio como resultado un valor de 32.823.81, lo que nos indica que se logra recuperar la inversión a lo largo de los 5 años de funcionamiento del proyecto; adicionalmente nos muestra que es factible y rentable la realización del proyecto.

Además se realizo el cálculo del TIR, que nos di como resultado 37%, lo cual nos muestra que es mayor al costo de oportunidad, indicándonos que el proyecto es rentable.

#### 4.4.- Cálculo de recuperación de Capital

El periodo de recuperación del capital, es el tiempo requerido para el proyecto recupere la inversión Inicial', calculada a partir de los flujo de efectivo. Se lo calcula de la siguiente manera:

**Cuadro N° 58**  
**Recuperación de Capital**

Años	Flujo	Recuperacion
0	-17.055,16	
1	1.624,42	-15.430,74
2	7.482,00	-7.948,74
3	9.385,19	1.436,45
4	10.761,33	12.197,78
5	24.311,63	36.509,42

Elaborado por: La Autora

$$7.948,87 / 9.385,13 = 0.84$$

**1 Año      12 meses**

$$0.84 \quad \times \quad = \quad 10.14$$

La Inversión se recupera en 2 años 10 meses

#### 4.5.- Análisis de sensibilidad

En el momento de tomar decisiones sobre la herramienta financiera en la que debemos invertir nuestros ahorros, es necesario conocer algunos métodos para obtener el grado de riesgo que representa esa inversión. Existe una forma de análisis de uso frecuente en la administración financiera llamada de Sensibilidad, que permite visualizar de forma inmediata las ventajas y desventajas económicas de un proyecto.

Éste método se puede aplicar también a inversiones que no sean productos de instituciones financieras, por lo que también es recomendable para los casos en que

un familiar o amigo nos ofrezca invertir en algún negocio o proyecto que nos redituara dividendos en el futuro.

El análisis de sensibilidad de un proyecto de inversión es una de las herramientas más sencillas de aplicar y que nos puede proporcionar la información básica para tomar una decisión acorde al grado de riesgo que decidamos asumir.

#### **4.5.1.- Análisis de Sensibilidad**

La base para aplicar este método es identificar los posibles escenarios del proyecto de inversión, los cuales se clasifican en los siguientes:

- **Pesimista:**

Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.

Esta situación se daría en el caso que se vendiera menos de 71.686.62 dólares. En este caso estaríamos en un estado pesimista.

- **Probable:**

Éste sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible.

Este panorama sería el momento que se vende la cantidad de equilibrio es decir que solo se genere para cubrir con las obligaciones de la Empresa. Es decir vender exactamente 71.686.62 dólares.

- **Optimista:**

Siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos, el escenario optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo. Es decir vende más de 71.686.62 dólares.

#### **4.6.- Conclusiones:**

- Los inversionistas lo mínimo que esperan percibir es un 13.71% para poder invertir en Importrepuestos.
- Importrepuestos genera una VAN de 32.823.81 que es positivo lo que permite identificar que el proyecto es factible realizarlo.
- Además genera un TIR del 37% que es un punto favorable ya que es el doble de lo esperan los inversionistas, lo que permite identificar que invertir en el proyecto es factible.
- La inversión se recupera en 2 años 10 meses.

## **Capítulo 5.- Análisis y administración del riesgo**

### **5.1.- Objetivos y generalidades del Análisis y administración del riesgo**

La incertidumbre existe siempre que no se sabe con seguridad lo que ocurrirá en el futuro. El riesgo es la incertidumbre que “importa” porque incide en el bienestar de la gente..... Toda situación riesgosa es incierta, pero puede haber incertidumbre sin riesgo”. (Bodie, 1998).

“La incertidumbre existe siempre que no se sabe con seguridad lo que ocurrirá en el futuro. El riesgo es la incertidumbre que “importa” porque incide en el bienestar de la gente..... Toda situación riesgosa es incierta, pero puede haber incertidumbre sin riesgo”. (Bodie, 1998).

### **5.2.- Filosofía con respecto al riesgo**

Importrepuestos está dispuesta a enfrentar el riesgo por lo que va a tomar en cuenta lo siguiente:

- Definir el riesgo
- Analizar el riesgo
- Tratar el riesgo
- Controlar el riesgo

El Riesgo afecta directamente a la empres por lo que se tomara normas como:

- Observe el riesgo
- Convivir con el riesgo
- Traspasar el riesgo

### 5.3.- Medición del riesgo

En lo relacionado a la medición del riesgo<sup>10</sup> se enfocara en la Administración del riesgo que cuenta con los siguientes pasos:

1. **Definir Contexto.**- Como va asumir el tratamiento del riesgo

Importrepuestos en su alrededor cuenta con muchos riesgos tanto Nacionales como Internacionales puesto que su esencia de importador depende de la situación Interna y Externa.

Importrepuestos en lo relacionado al riesgo su táctica para afrontar al mismo es la Previsión, es decir anticiparse a las dificultades que pueden presentarse a lo largo de la implementación del proyecto de Importación y comercialización de Repuestos.

2. **Identificación de Riesgos.**- El identificar los riesgos de Importrepuestos permite crear un plan de acción para contra restar los mismos.

- Incremento de la Competencia
- Feriados en el Ecuador y países Externos proveedores
- Desastres Naturales y Accidentes de transporte de mercaderías
- Cierre / paros en las fronteras
- Tardanza en trámites aduaneros
- Políticas de Barrera de entrada
- Cierre de Empresas proveedoras
- Problemas políticos en el Ecuador o en los países proveedores
- Cortes Eléctricos

3. **Análisis de Riesgos.**- en este punto se analizara el efecto de riesgo para Importrepuestos.

**Cuadro N° 59**  
**Análisis de Riesgo**

<i>Riesgo</i>	<i>Efecto</i>
1.- Incremento de la Competencia	Cae las Ventas
2.- Feriados en el Ecuador y países Externos proveedores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retraso en la llegada de la mercadería</li> <li>• Desabastecimiento de Repuestos</li> <li>• Malestar de los clientes</li> <li>• Falta de credibilidad por parte de los clientes en el cumplimiento de la empresa</li> </ul>
3.- Desastres Naturales y Accidentes de transporte de mercaderías	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retraso en la llegada de la mercadería</li> <li>• Desabastecimiento de Repuestos</li> <li>• Malestar de los clientes</li> <li>• Falta de credibilidad por parte de los clientes en el cumplimiento de la empresa</li> </ul>
4.- Cierre / paros en las fronteras	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retraso en la llegada de la mercadería</li> <li>• Desabastecimiento de Repuestos</li> <li>• Malestar de los clientes</li> <li>• Falta de credibilidad por parte de los clientes en el cumplimiento de la empresa</li> </ul>
5.- Tardanza en trámites aduaneros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retraso en la llegada de la mercadería</li> <li>• Desabastecimiento de Repuestos</li> <li>• Malestar de los clientes</li> <li>• Falta de credibilidad por parte de los clientes en el cumplimiento de la empresa</li> </ul>

6.- Políticas de Barrera de entrada	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retraso en la llegada de la mercadería</li> <li>• Desabastecimiento de Repuestos</li> <li>• Malestar de los clientes</li> <li>• Falta de credibilidad por parte de los clientes en el cumplimiento de la empresa</li> </ul>
7.- Cierre de Empresas proveedoras	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retraso en la llegada de la mercadería</li> <li>• Desabastecimiento de Repuestos</li> <li>• Malestar de los clientes</li> <li>• Falta de credibilidad por parte de los clientes en el cumplimiento de la empresa</li> </ul>
8.- Problemas políticos en el Ecuador o en los países proveedores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retraso en la llegada de la mercadería</li> <li>• Desabastecimiento de Repuestos</li> <li>• Malestar de los clientes</li> <li>• Falta de credibilidad por parte de los clientes en el cumplimiento de la empresa</li> <li>• No poder atender a los clientes por seguridad de la empresa y los clientes en casos como levantamientos, etc.</li> <li>• No poder realizar pagos al exterior y así perder credibilidad ante los abastecedores</li> </ul>
9.- Cortes Eléctricos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No poder atender a los clientes por seguridad de la empresa y los clientes en casos como levantamientos, etc.</li> </ul>

Elaborado por: La Autora

4. **Evaluación del Riesgo** .- Es decir el impacto que tomara en Importrepuestos los problemas descritos anteriormente

**Cuadro N° 60**  
**Evaluación de Riesgo**

<b>Riesgo</b>	<b>Porcentaje de Impacto en Importrepuestos</b>
Incremento de la Competencia	2
Ferriados en el Ecuador y países Externos proveedores	2
Desastres Naturales y Accidentes de transporte de mercaderías	2
Cierre / paros en las fronteras	2
Tardanza en tramites aduaneros	2
Políticas de Barrera de entrada	2
Cierre de Empresas proveedoras	3
Problemas políticos en el Ecuador o en los países proveedores	3
Cortes Eléctricos	2

Riesgo Bajo : 1  
 Riesgo Medio : 2  
 Riesgo Alto : 3  
 Elaborado por: La Autora

5. **Tratamiento.**- Esto indica las acciones a tomar en caso de que se den estos eventos.

Para esto podemos dar tres para metros en los que se incluye lo siguiente:

- **Retención del Riesgo.**- Son eventos con los que se debe convivir y tratar que estos no afecten en gran medida a la empresa.
- **Evitación de Riesgo.**- Tomar medidas que anulen el efecto del riesgo para la empresa.

- **Transferencia del Riesgo.-** Transferir el riesgo que asuma otra persona o institución como por ejemplo asegurar la mercadería.

**Cuadro N° 61**  
**Tratamiento del Riesgo**

<b>Riesgo</b>	<b>Tratamiento</b>
Incremento de la Competencia	Convivir con este problemas pero presentando una mejor Imagen de la empresa atrayendo a los clientes , mejorando promociones,mejorando el servicio
Feriatos en el Ecuador y países Externos proveedores	Este problemas podemos evitarlo realizando un cronograma en el cual se detalle los feriatos tanto Ecuatorianos y del pais del exterior y asi toamr en cuenat paraevitar realizar transacciones que caigan en estas fechas y asi evitardificultades
Desastres Naturales y Accidentes de transporte de mercaderías	Este riesgo podemos tranferirlo contrantando seguros de la mercaderia, ademas evitando el desavastesimiento siempre manteniendo un stock para poder confrontar el retraso del arrivo de la mercaderia
Cierre / paros en las fronteras	Mantener siempre un stock para evitar el desabastesimiento
Tardanza en tramites aduaneros	Mantener siempre un stock para evitar el desabastesimiento
Políticas de Barrera de entrada	Asumir los costos que esto implica hasta que se norme las situacion politica del pais y no afectar a los clientes
Cierre de Empresas proveedoras	Siempre tener dos proveedores de productos similares para eviatar el desabastesimeinto
Problemas políticos en el Ecuador o en los países proveedores	Este problemas es esporadico por lo que no lo podemos control. Lo unico que se puede hacer es tener un lugar seguro para evitar dificultades.
Cortes Eléctricos	Adquirir una planta electrica para suplir la energia en caso de que exista el servicio

**Elaborado por:** La Autora

6. **Monitoreo y Comunicación.-** Realizar un control constante para verificar que las propuestas estén dando resultado.

Como política de Importrepuestos se realizara una asamblea mensual para controlar la evolución de los planes de contingencia contra el Riesgo y de ser el caso tomar las correcciones que permitan el correcto funcionamiento de la empresa.

En la misma participara todos los miembros de la empresa ya que es necesario que todas las áreas estén comunicadas puesto que todos pueden aportar con ideas para mejorar los planes de contingencia.

#### **5.4.- Conclusiones**

- El riesgo está en constante movimiento es decir que está rodeando a Importrepuesto por lo que está preparado para crear un plan de contingencia contra estas problemáticas en caso de aparecer.

## *Capítulo 6.- Cuidado Ambiental*

Vivimos en un momento sumamente difícil, en el que la preocupación por la protección del **medio ambiente**, y la adopción por energías más adecuadas como las **energías renovables**, se combinan con la problemática de la **crisis financiera**, que cada vez afecta a muchas más personas.

Por este motivo, optar por medidas ahorrativas en el uso de la energía (ya sea en su utilización en sí como en la propia instalación), es algo más que recomendable, especialmente si deseamos ahorrar y no queremos gastar de forma muy excesiva.

A continuación se da a conocer como Importrepuestos va **ahorrar energía con el fin de cuidar el ambiente**, y ayudar a controlar los costos y gastos de la empresa a la hora de pagar menos en la factura mensual.

### **6.1.- Consejos para ahorrar energía:**

- Optar por instalar tecnología que utilicen **energías renovables** como placas termo solares (para calentar el agua o disfrutar de calefacción).
- Tratar de sustituir las bombillas incandescentes por unas bombillas de bajo consumo, que tienen una vida hasta 8 veces superior y un consumo de un 75% menor.
- Aire acondicionado, regula tanto la temperatura del aire acondicionado como la calefacción a unos aproximadamente 21° (en invierno), y a unos 25° (en verano).

El **reciclaje** es un factor de suma importancia para el cuidado del medio ambiente. Se trata de un proceso en la cual partes o elementos de un artículo que llegaron al final de su vida útil pueden ser usados nuevamente.

En una visión ecológica del mundo, entre diversas medidas para la conservación de los recursos naturales de la Tierra, el reciclaje es la tercera y última medida en el objetivo de la **disminución de residuos**; el primero sería la **reducción del consumo**, y el segundo la **reutilización**.

La mayoría de los materiales que componen la basura pueden reciclarse, hoy por hoy uno de los desafíos más importantes de las sociedades actuales es la eliminación de los residuos que la misma produce. Se pueden salvar grandes cantidades de recursos naturales no renovables cuando se utilizan materiales reciclados. Cuando se consuman menos combustibles fósiles, se generará menos CO<sub>2</sub> y por lo tanto habrá menos lluvia ácida y se reducirá el efecto invernadero.

## **6.2.- Razones para Reciclar:**

- El costo de recogida y eliminación de una tonelada de basura es altísimo;
- En América Latina se tiran al año más de 600.000 toneladas de metales;
- Si se recicla el vidrio se ahorra un 90% de energía y por cada tonelada reciclada se ahorran 1,2 toneladas de materias primas;
- Recuperar dos toneladas de plástico equivale a ahorrar una tonelada de petróleo;
- Por cada tonelada de aluminio tirada hay que extraer cuatro toneladas de bauxita (que es el mineral del que se obtiene). Durante la fabricación se producen dos toneladas de residuos muy contaminantes y difíciles de eliminar.

Importrepuestos pondrá en práctica un plan de reciclado en el que todos los colaboradores de la empresa participen y se dar incentivos al departamento que mas recicle y cuide al ambiente.

Importrepuestos colocara botes de basura de colores para pode colaborar con el reciclaje y por ende con el cuidado ambienta.

## **Conclusión:**

- El cuidado ambiental es primordial en la empresa ya que permite el cuidado del lugar de trabajo y de sus alrededores, creando confianza en Importrepuestos.

## **Conclusiones Generales:**

- Los repuestos son indispensables en el mantenimiento y reparación de los vehículos.
- El afán de crear una empresa Importadora y Comercializadora de repuestos junto al terminal terrestre Quitumbe es cubrir con las necesidades crecientes de dueños de buses y camiones en la búsqueda de repuestos de alta Calidad.
- El estudio de Mercado arrojó que existe una demanda insatisfecha considerable. Por esta razón Importrepuestos conjuntamente con el análisis de sus recursos está en posición de cubrir un 2% de la demanda insatisfecha existente.
- El estudio técnico permitió ratificar la ubicación de la empresa, puesto que se encuentra cerca al mercado objetivo en un espacio con fácil accesibilidad. creando satisfacción en los clientes.
- En el estudio Económico se pudo identificar los costos y gastos en que incurre la empresa para poner en marcha sus actividades. Así como indicadores financieros que muestran la factibilidad de la implementación del proyecto como es el VAN y TIR.
- El Van obtenido es de 32.823.81, y es mayor que cero, indicando la factibilidad del proyecto, lo que indica que el inversionista podrá recuperar la inversión al final del mismo.
- TIR que se ha obtenido es del 37% que es mayor que el costo de oportunidad que presenta el proyecto que es de 13.71%, que para el inversionista es muy atractivo.
- La visión de la empresa es incrementar su portafolio de productos para poder incrementar su alcance en cubrir la demanda Insatisfecha creciente

## **Recomendaciones:**

- Es necesario realizar una campaña publicitaria que permita informar a los potenciales clientes los beneficios de comprar en Importrepuestos.
- Mantener un control constante del estudio de mercado para confirmar que se estén cumpliendo los objetivos planteados en el mismo.

- Mantener una excelente relación con los proveedores Internacionales de los cuales dependerá el crecimiento de la empresa ya que los mismos permitirá incrementar el cupo de compra, mejor negociación de precios, etc.
- Aprovechar las ventajas distintivas que se puede aportar al proyecto como: Asesoría Técnica, compatibilidad de repuestos, servicios adicionales.
- Gracias al Crecimiento del parque automotriz tanto nuevo como usado se puede definir como Factible Implementar una Importadora y Comercializadora de repuestos para buses y camiones, ya que gracias a datos recabados se observa que existe una demanda insatisfecha y la disposición de aceptar una empresa que expendan repuestos por parte de los potenciales clientes es positiva. Por lo que se recomienda la implementación de la misma.
- Es factible la importación de repuestos originales ya que permite satisfacer las necesidades del mercado actual, además de generar grandes ganancias a los inversionistas ya que al tratarse de una Importación las ganancias son el doble por el mero hecho de Importadores Directos lo que permite mantener las ganancias a diferencia de ser Minoristas

## BIBLIOGRAFIA

1. ACKLEY, Gardner. Teoría macroeconómica. México: UTEHA, 1965
2. ARGERI, Saúl. Diccionario de derecho comercial y de la empresa. Buenos Aires:Astrea,1982
3. ALVAREZ, C. Evaluación financiera de proyectos. Valparaíso: Ediciones Universitarias de Valparaiso,1995
4. BACA, Gabriel. Evaluación de proyectos. México McGraww-Hil,2006
5. BACKER,M;JACOBSEN,L. y RAMIREZ,D. Contabilidad de Costos: un enfoque administrativa para la toma de decisiones: México McGraww-Hil,1983
6. BLAIR,R y KENNY,L. Microeconomía con aplicaciones en las empresa.España:McGraww-Hil,1983
7. CHIAVENATO.I., Introducción a la teoría general de la administración: McGraww-Hil,1995
8. DROMI, José. Derecho administrativo económico, Buenos Aires:Astrea,1982
9. FUENTES, Fernando. Análisis técnico para proyectos de inversión. ICAP. San Jose,1988
10. GUTIERRES, Héctor. Evaluación de proyectos bajo certidumbre. Santiago, PIADE, Universidad de Chile,1994
11. HELFER, Erich A, Técnicas de análisis financiero. Madrid Labor,1975
12. HILLER. Frederick.” The Derivation of Probabilistic Information for the Evaluation of Risky Investments, Management Science, vol.IX, 1963, p443-457.
13. ILPES, Guía para la presentación de proyectos. Santiago: Siglo Veintiuno-Editorial Universitaria,1971
14. KAZMIER, Leonard. Estadística aplicada a la administración y a la economía. México: McGraww-Hil,1999
15. LERNER, Joel. Introducción a la organización y administración de empresas. McGraww-Hil,1984

---

**Bibliografía.**- Descripción, conocimiento de libros, de sus ediciones, etc.

16. Ley de compañías del Ecuador
17. LIR, Ricardo. Modelos econométricos de demanda. Santiago: Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía,1976
18. LOEVY, Jay. “Análisis del punto de equilibrio y de la contribución como herramienta en la elaboración de presupuesto”. En SWEENY, Allen y RACHLIN, Robert, eds., Manual de presupuestos, México: McGraww-Hil,1984
19. MOKATE, Karen. Evaluación financiera de proyectos de inversión. Uniandes 2007
20. MYRES y MYRES, Administración mediante comunicación: un enfoque organizacional McGraww-Hil,1983
21. NACIONES UNIDAS. Manual de proyectos de desarrollo económico (publicación 5.58.11.G.5).Mexico,.1958
22. PHILIPPATOS, George. Fundamentos de administración financiera. México: McGraw-Hil,1979
23. Pittagalla, C.O., Introducción al estudio de las organizaciones y su administración. Buenos Aires,Macchi,1976
24. POLIMENI, R. y otros. Contabilidad de Costos McGraw-Hil,Bogota,1994
25. SALVATORE, Dominick, Economía y empresa. México McGraw-Hil,1993.397
26. SAPAG, Nassir. Un modelo opcional para el análisis costo-volumen-utilidad, Paradigmas en Administración N°10, 1987.
27. SAPAG, Nassir. DEL PEDREGA,A. y DEL SOLA,C. El estudio técnico en la preparación y evaluación de proyectos. Santiago: Universidad de Chile, 1981.
28. SAPAG, N. y R. SAPAG. Determinación de la inversión en capital de trabajo en proyectos con estacionalidad en la adquisición de materias primas y ventas constante. Paradigma en administración, diciembre 1984.
29. SHIM J, y J.Siegel, Administración Financiera, Bogotá: McGraww-Hil,1988
30. WOODS, Donald, eds., Teoría de la financiación de la empresa.Barcelona Gili, 1970.
31. Boletín Baco Central del Ecuador 2010
32. Crecimiento de la Pymes en Quito , Cámara de Comercio de Quito

# ANEXOS

**ANEXO 1.-**

*UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA*  
*CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS*

*Reglas para Llenar la Encuesta*

- *Responder las preguntas con letra legible*
- *Consideran que vehículo nuevo es menor a 4 años*
- *Vehículo usado se considera con una vida de más de 5 años*

**ENCUESTA PARA LA IMPLANTACION DE UNA COMERCIALIZADORA DE REPUESTOS**

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: Masculino  Femenino

1.- ¿El vehículo que conduce es?

**Propio**                       **Chofer de Vehículo**

**2.- El Vehículo que conduce es utilizado para:**

Transporte Escolar/Institucional

Bus Urbano

Bus Inter Provincial

Tráiler

**3.- Por favor identificar la Marca de su Vehículo**

Mercedes

Volvo

Scania

Mack

Chevrolet

Hino

**4.- El vehículo que conduce ¿Cuántos años tiene?**

.....

**5.- ¿Con que frecuencia adquiere Repuestos para el Vehículo?**

Cada Mes

Cada tres meses

Cada seis meses

Otros \_\_\_\_\_

**6.- ¿En qué lugar realiza los arreglos a su vehículo?**

- Taller de Casa Comercial del Vehículo
- Taller de su confianza
- Taller de fácil Acceso

**7.- ¿Cuáles son los repuestos que mas adquieren en el mercado?**

- |           |
|-----------|
| Tambores  |
| Filtros   |
| Kit de    |
| Embragues |
| Empaques  |
| Piñones   |
| Platinos  |
| Discos    |
| Bandas    |
| Otros     |

**8.- Al momento de Adquirir un repuesto usted prefiere:**

- Repuesto Original
- Repuesto Genérico

**9.- Al momento de Adquirir un repuesto a que sector de Quito se Dirige:**

- Sur
- Norte
- Centro

**10.- ¿Cuánto gasta en promedio al momento de adquirir un repuesto?**

- |                     |                          |
|---------------------|--------------------------|
| Menos de 50 dólares | <input type="checkbox"/> |
| 50 a 100            | <input type="checkbox"/> |
| 100 a 200           | <input type="checkbox"/> |
| Mas de 200          | <input type="checkbox"/> |

**11.- Le gustaría contar con una comercializadora de Repuestos junto al terminal Terrestre Quitumbe**

- |    |                          |
|----|--------------------------|
| SI | <input type="checkbox"/> |
| NO | <input type="checkbox"/> |

**12.- Le gustaría que La nueva Comercializadora prestara Servicio a domicilio**

- |    |                          |
|----|--------------------------|
| SI | <input type="checkbox"/> |
| NO | <input type="checkbox"/> |

**13.- ¿Qué otro servicio le gustaría recibir?**

- |                              |                          |
|------------------------------|--------------------------|
| Créditos                     | <input type="checkbox"/> |
| Convenios de Abastecimientos | <input type="checkbox"/> |
| Promociones                  | <input type="checkbox"/> |



**ANEXO 3.-**

**LIQUIDACION ADUANERA**

ITEMS	EXW	GASTO ORIGEN	FOB	FLETE	CFR	SEGURO	CIF	ADV 30%	FDI 0,5%	IVA	CORPEI	SEGURO	IVA SEGURO	VB	IVA VB	TRANSPO	ALMACE	IVA ALMA	Agente	Iva Agente	Costo total
Tambores	1223,35	30	1253,35	62,5	1315,85	7,4	1323,25	396,975	6,61625	207,221	1,25	0,54	8,9	12,5	1,5	12,5	25	3	25	3	1.803,63
Flitros	1.182,97	30	1212,97	62,5	1275,47	7,4	1282,87	500,79	6,414349	214,809	1,25	0,54	8,9	12,5	1,5	12,5	25	3	25	3	1.866,86
Embragues	783,50	30	813,5002	62,5	876,0002	7,4	883,4	265,02	4,417001	138,34	1,25	0,54	8,9	12,5	1,5	12,5	25	3	25	3	1.229,63
Empaques	2.369,47	30	2399,465	62,5	2461,965	7,4	2469,37	1542,38	12,34683	482,891	1,25	0,54	8,9	12,5	1,5	12,5	25	3	25	3	4.100,88

#### ANEXO 4.-



Una de las principales estrategias de Mercado que posee Malhe es la accesibilidad que genera para nuevos clientes, es decir que Malhe le agrada recibir nuevos clientes que les permita dar a conocer sus productos de una forma honrada, razón por la cual no pone barreras para el ingreso de pequeños empresarios.

“Los pequeños Empresarios son los que permiten que nuestros productos sean reconocidos en todo el mundo aparte de ser productos de excelente calidad, genera confianza ya que se los adquiere a personas de confianza, amabilidad, calidad, que son características que deseamos fomentar y relacionar de nuestros productos”

Malhe no posee distribuidores Exclusivos lo que se garantiza la distribución de nuestros productos tanto a un pequeño Empresario como a una gran compañía.

Lo importante es que cumplan con requisitos básicos para la entrega de nuestros Productos:

- a) Estar legalmente Constituidos en el país de origen
- b) Contar con el permiso del país de origen como importador
- c) No poseer antecedente comerciales, fiscales, etc., tanto en el país de origen como en el país del Exportador
- d) De ser cantidades pequeñas de compra realizar el pago por adelantado

Si cumples con estos requisitos y una previa entrevista con el representante de ventas de Malhe estás listo de abrir tu mundo y adentrarte en el mundo Motor.

BIENVENIDO