



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TEMA:**

**“Estudio de factibilidad de importación de una línea de repuestos automotrices comprendidos en un catálogo digitalizado de venta desde china, bajo marca ecuatoriana”**

**AUTOR (ES):**

**Balladares Escobar Carlos Johan**

**Serrano Bracco Evelyn Rosaura**

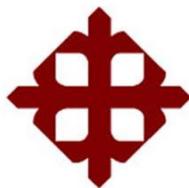
**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de  
INGENIERO EN GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TUTOR:**

**Ing. Félix Miguel Carrera Buri. Mgs.**

**Guayaquil, Ecuador**

**27 de Febrero de 2020**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Balladares Escobar Carlos Johan y Serrano Bracco Evelyn Rosaura** como requerimiento para la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**.

**TUTOR**

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Carrera Buri, Félix Miguel, Mgs.**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Hurtado Cevallos, Gabriela Elizabeth, Mgs.**

**Guayaquil, a los 27 del mes de febrero del año 2020**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotros, **Balladares Escobar Carlos Johan y Serrano Bracco Evelyn Rosaura**

**DECLARAMOS QUE:**

El Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad de importación de una línea de repuestos automotrices comprendidos en un catálogo digitalizado de venta desde china, bajo marca ecuatoriana** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, nos responsabilizamos del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 27 del mes de Febrero del año 2020**

**AUTORES**

f. \_\_\_\_\_  
**Balladares Escobar Carlos Johan**

f. \_\_\_\_\_  
**Serrano Bracco Evelyn Rosaura**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**AUTORIZACIÓN**

Nosotros, **Balladares Escobar Carlos Johan y Serrano Bracco Evelyn Rosaura**

Autorizamos a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad de importación de una línea de repuestos automotrices comprendidos en un catálogo digitalizado de venta desde china, bajo marca ecuatoriana** cuyo contenido, ideas y criterios son de nuestra exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 27 del mes de Febrero del año 2020**

**AUTORES**

f. \_\_\_\_\_

**Balladares Escobar Carlos Johan**

f. \_\_\_\_\_

**Serrano Bracco Evelyn Rosaura**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**REPORTE URKUND**

URKUND	
Documento	<a href="#">BALLADARES ESCOBAR CARLOS JOHAN - SERRANO BRACCO EVELYN ROSAURA FINAL.docx</a> (D63620114)
Presentado	2020-02-07 22:07 (-05:00)
Presentado por	evelyn14_hello@hotmail.com
Recibido	felix.carrera01.ucsg@analysis.orkund.com
Mensaje	TESIS FINAL BALLADARES - SERRANO <a href="#">Mostrar el mensaje completo</a>
	<b>0%</b> de estas 47 páginas, se componen de texto presente en 0 fuentes.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecer a Dios sobre todas las cosas por siempre darme la fortaleza necesaria para no rendirme ante las adversidades que se han presentado durante mi carrera universitaria.

A mi familia por siempre impulsarme a lograr lo que me proponga, y a mis padres por su valioso apoyo durante todos estos años y ayudarme a ser lo que soy ahora.

A mi compañera de tesis Evelyn Rosaura Serrano Bracco por ser una gran compañera durante todo este proceso universitario.

Carlos Johan Balladares Escobar

## **AGRADECIMIENTO**

Le doy gracias a dios por darme la vida, por darme unos padres y una familia que con cada palabra me dieron apoyo y aliento para seguir adelante y culminar esta etapa de mi vida. Les agradezco a mis padres por siempre estar ahí cuando más los necesitaba y nunca dejarme sola en los momentos más difíciles de la vida. También le agradezco a mi esposo por caminar conmigo de la mano y ayudarme en la culminación de esta etapa universitaria. Agradezco también a todos los que me ayudaron a desarrollar este proyecto en especial a mi tutor el Ingeniero Felix Carrera, que con ardua labor estuvo ahí para encaminar este proyecto de tesis. De igual manera le agradezco a mi compañero de tesis Carlos Johan Balladares Ecobar, por ayudarme en este proceso universitario y juntos apoyarnos para culminar esta etapa. Del mismo modo agradezco a mis profesores que con sus consejos me ayudaron en mi etapa universitaria. A mi secretaria preferida, Mayrita, le agradezco por siempre ayudarme cuando la necesitaba, no solo a mí, sino también a todos los estudiantes de la carrera. Gracias a todas y cada una de las personas que estuvieron conmigo en mi etapa universitaria, que con sus consejos y apoyo me alentaron a culminar un gran proceso de mi vida.

Evelyn Rosaura Serrano Bracco

## **DEDICATORIA**

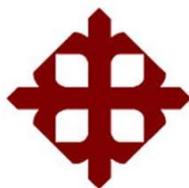
El presente trabajo está dedicado a mis padres, Carlos y María Teresa, sin ellos jamás hubiese llegado a esta meta propuesta, por velar durante estos años por mi educación y superación personal con lo cual aportaron significativamente en la realización de este objetivo. A mis abuelos por siempre darme palabras de aliento que desde muy pequeño han servido en gran manera en mi vida para poder superar cada meta de mi vida.

Carlos Johan Balladares Escobar

## **DEDICATORIA**

Mi trabajo de titulación va dedicada a mis padres: Eber Serrano y Tanya Bracco, por mostrarme el camino a la superación, por el sacrificio y esfuerzo que hicieron para poder darme una carrera para mi futuro y poder crecer cada día más. Asimismo, le dedico este gran logro a mis abuelos: Rosaura Vera y Enrique Bracco, que con sus consejos y su apoyo no me dejaban decaer para que siguiera adelante y lograr lo que siempre me propusiera sin mirar atrás. También le dedico este logro a mi hijo y a mi esposo que me motivaron e inspiraron para poder seguir adelante y luchar para poder tener un futuro mejor. A mis compañeros y amigos que compartieron conmigo sus conocimientos, alegrías y tristezas. De la misma forma dedico este gran logro a todas y cada una de las personas que estuvieron a mi lado apoyándome y consiguieron que este sueño se haga realidad.

Evelyn Rosaura Serrano Bracco



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

---

**ING. GABRIELA ELIZABETH CEVALLOS HURTADO, MGS.**  
DIRECTORA DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_  
**ING. WENDY VANESSA ARIAS ARANA, MGS.**  
COORDINADOR DEL ÁREA

f. \_\_\_\_\_  
**EC. CESAR ENRIQUE FREIRE QUINTERO, MGS.**  
OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL INTERNACIONAL**

**CALIFICACION**

---

**BALLADARES ESCOBAR CARLOS JOHAN**

---

**SERRANO BRACCO EVELYN ROSAURA**

## Índice General

RESUMEN .....	XVIII
ABSTRACT.....	XIX
RÉSUMÉ .....	XX
INTRODUCCIÓN .....	2
Antecedentes .....	3
Planteamiento del Problema .....	5
Justificación .....	5
Alcance del Proyecto .....	6
Objetivos .....	7
Objetivo General.....	7
Objetivos Específicos.....	7
Resultados esperados .....	8
Resumen Ejecutivo .....	9
Capítulo 1. Fundamentación Teórica.....	9
1.1 Marco Teórico.....	9
La industria automotriz en Sudamérica .....	12
La industria automotriz en el Ecuador .....	13
El sector de repuestos y ensamblaje en el Ecuador.....	15
1.2 Marco Referencial.....	15
Lubricadora Karina .....	15
La industria automotriz en el Ecuador .....	16
El sector de repuestos y ensamblaje en el Ecuador.....	17
1.3 Marco Conceptual.....	18
Factibilidad .....	18
Importación .....	18
Ventas .....	18
Servicio al cliente.....	19
Incoterms.....	19
Arancel.....	19
Partida Arancelaria.....	19
AD-VALOREM.....	20
Capítulo 2. Análisis Situacional.....	20
2.1. Análisis del Microentorno.....	20

Organigrama estructural y funciones.....	21
Fuerzas de Porter.....	22
Poder de negociación de los clientes .....	22
Poder de negociación de los proveedores .....	23
Amenaza de nuevos competidores.....	23
Amenaza de productos sustitutos.....	23
Rivalidad entre competidores existentes.....	23
2.2. Análisis de macroentorno .....	24
Matriz P.E.S.T.E.L.....	24
2.3. Análisis Estratégico Situacional .....	26
Matriz FODA .....	26
Matriz BCG.....	28
Matriz de Cadena de Valor .....	29
Conclusión de Capítulo 1 y Capítulo 2 .....	29
Capítulo 3. Metodología de la Investigación .....	30
Hipótesis .....	30
Tipo de Datos.....	30
Tipo de Investigación.....	30
Fuentes de Información.....	31
Fuentes Primarias.....	31
Análisis de Datos .....	32
Análisis General de la Encuesta.....	39
Fuentes Secundarias.....	39
Análisis de resultados .....	40
Capítulo 4. Metodología Financiera .....	44
Inversión .....	44
Ingresos .....	45
Estado de Pérdidas y Ganancias .....	47
Balance General .....	48
Flujo de Efectivo.....	49
Razones Financieras.....	51
Índice de Liquidez.....	51
Índices de Rentabilidad.....	52
Conclusiones del Capítulo 3 y Capítulo 4.....	52

Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones .....	53
Conclusiones .....	53
Recomendaciones .....	54
Bibliografía .....	55
Anexos .....	59

## Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 Organigrama estructural que se maneja en Lubricadora Karina.....	21
Ilustración 2 Gráfico explicativo de las 5 Fuerzas de Porter. ....	22
Ilustración 3 Matriz P.E.S.T.E.L.....	24
Ilustración 4 Matriz FODA.....	26
Ilustración 5 Matriz EFE.....	27
Ilustración 6 Matriz EFI.....	27
Ilustración 7 Matriz BCG.....	28
Ilustración 8 Matriz de Cadena de Valor .....	29
Ilustración 9 Cuadro de Inversión Inicial.....	44
Ilustración 10 Cuadro de Ingresos .....	46
Ilustración 11 Estado de Pérdidas y Ganancias .....	47
Ilustración 12 Balance General Proyectado .....	48
Ilustración 13 Cuadro de Flujo de Efectivo .....	50
Ilustración 14 Índice de Liquidez .....	51
Ilustración 15 Índice de Endeudamiento.....	51
Ilustración 16 Índice de Rentabilidad .....	52

## Índice de Tablas

Tabla 1 Tabla cruzada entre las variables marca y calidad.....	40
Tabla 2 Prueba de Chi-Cuadrado.....	41
Tabla 3 Tabla cruzada entre las variables marca y precio .....	41
Tabla 4 Prueba de Chi-Cuadrado.....	42
Tabla 5 Tabla cruzada entre las variables marca y presentación .....	42
Tabla 6 Prueba de Chi-Cuadrado.....	43

## Índice de Gráficos

Gráfico 1 Edad .....	32
Gráfico 2 Género.....	33
Gráfico 3 Residencia.....	33
Gráfico 4 La importancia de la calidad de los repuestos .....	34
Gráfico 5 La importancia del precio de los repuestos.....	34
Gráfico 6 La importancia de la presentación del repuesto.....	35
Gráfico 7 La importancia de la marca del repuesto .....	35
Gráfico 8 Lugares donde adquieren los repuestos .....	36
Gráfico 9 Preferencia de los repuestos.....	36
Gráfico 10 Disponibilidad de los repuestos .....	37
Gráfico 11 Variedad de producto.....	37
Gráfico 12 Opinión del cliente de acuerdo al precio de los repuestos.....	38
Gráfico 13 Tiempo de esperar del repuesto .....	38

## Índice de Anexos

Anexo 1 Encuesta .....	59
Anexo 2 Ingresos Mensuales 1 .....	61
Anexo 3 Ingresos Mensuales 2 .....	66
Anexo 4 Ingresos Mensuales 3 .....	72
Anexo 5 Ingresos Mensuales .....	76
Anexo 6 Costos .....	80
Anexo 7 Financiamiento .....	81
Anexo 8 Depreciación de Activos Fijos .....	82
Anexo 9 Punto de Equilibrio.....	82
Anexo 10 Cambio de Patrimonio.....	82
Anexo 11 Repuestos .....	83

## RESUMEN

El presente trabajo de titulación abarca Estudio de factibilidad de importación de una línea de repuestos automotrices comprendidos en un catálogo digitalizado de venta desde china, bajo marca ecuatoriana, cuyo objetivo es analizar el entorno competitivo que atraviesan la mayoría de las empresas pertenecientes al sector automotriz del Ecuador, principalmente en la ciudad de Guayaquil en los sectores del norte, centro y sur. El método empleado en la presente investigación es mixto, puesto que se van a emplear tanto el método cuantitativo como el cualitativo para poder explicar el impacto que genera esta investigación sobre el entorno social.

El presente estudio resulto ser viable en cuanto a precio, marca y presentación según las fuentes primarias que son los resultados de las encuestas realizadas, y también con la ayuda de fuentes secundarias que fueron recopiladas por periódicos y revistas. Las barreras más importantes son las de restricciones formales en lo concerniente a trámites y disposiciones legales a realizar, también las barreras económicas por el alto nivel de inversión, sin embargo, el análisis demostró que la propuesta es factible por los índices financieros obtenidos: Valor Actual Neto de alrededor de \$149,113.09 el cual tiene una tasa de retorno del 45%.

*Palabras Claves: importación, ventas, catálogo digital, repuestos automotrices, posicionamiento, China, Ecuador.*

## **ABSTRACT**

This qualification work includes a study of the feasibility of importing a line of automotive spare parts included in a digitalized catalog of sale from China, under the Ecuadorian brand, whose objective is to analyze the competitive environment that most companies belonging to the automotive sector of the Ecuador, mainly in the city of Guayaquil in the northern, central and southern sectors. The method used in this research is mixed, since both the quantitative and qualitative methods will be used to explain the impact generated by this research on the social environment.

The present study proved to be viable in terms of price, brand and presentation according to the primary sources that are the results of the surveys carried out, and with the help of secondary sources that were compiled by newspapers and magazines. The most important barriers are those of restrictions in regards to formalities and legal provisions to be carried out, also the economic barriers due to the high level of investment, however, the analysis showed that the proposal is feasible due to the financial indexes obtained: Net Present Value of around \$149,113.09, which has a return rate of 45%.

***Keywords: import, sales, digital catalog, auto parts, positioning, China, Ecuador.***

## RÉSUMÉ

Ce travail de qualification comprend une étude de faisabilité d'importer une gamme de pièces détachées automobiles incluses dans un catalogue de vente digitalisé de Chine, sous la marque équatorienne, dont l'objectif est d'analyser l'environnement concurrentiel que la plupart des entreprises appartenant au secteur automobile du Equateur, principalement dans la ville de Guayaquil dans les secteurs nord, central et sud. La méthode utilisée dans cette recherche est mixte, car les méthodes tant quantitatives que qualitatives seront utilisées pour expliquer l'impact généré par cette recherche sur l'environnement social.

La présente étude s'est avérée viable en termes de prix, de marque et de présentation selon les sources primaires qui sont les résultats des enquêtes réalisées, ainsi qu'avec l'aide de sources secondaires compilées par les journaux et les magazines. Les barrières les plus importantes sont celles des restrictions En ce qui concerne les formalités et les dispositions légales à effectuer, également les barrières économiques dues au niveau élevé d'investissement, cependant, l'analyse a montré que la proposition est réalisable en raison des indices financiers obtenus: Valeur actuelle nette d'environ \$149,113.09 qui a un taux de retour de 45%.

*Mots-clés: importation, vente, catalogue numérique, pièces détachées automobiles, positionnement, Chine, Equateur.*

## INTRODUCCIÓN

En este proyecto de titulación, se demuestra la factibilidad de importar líneas de repuestos automotrices desde china bajo marca ecuatoriana. Así como también, se plasman cada una de las actividades concisas que se realizaron para mostrar la viabilidad e importancia de este proyecto en el mercado automotriz.

Actualmente las concesiones internacionales que mantiene el Ecuador han generado la importación de repuestos automotrices de marcas reconocidas a nivel mundial, este subsector ha desarrollado sus funciones comerciales en cuanto a precios, ciclo del recambio y antigüedad de la autoparte. Los negocios mercantiles enfocados en la venta de estos productos se vieron en la necesidad de realizar importaciones de los mismos para subsanar sus gastos a nivel interno y la impregnación del mercado.

La crisis económica ecuatoriana es un factor decisivo para la importación de repuestos automotrices en vista de que se ha experimentado cambios en el ámbito fiscal a causa del incremento de vehículos en el territorio nacional, lo cual generó la especulación de precios de los mayoristas dando paso a que las microempresas y nuevos emprendimientos del entorno adquieran nuevas medidas a nivel de compra con sus proveedores y así continuar operando en el medio empresarial. El segundo aspecto es que la compra de estos productos son directamente proporcional a sus precios, en promedio los ecuatorianos prefieren invertir menos en cuanto a repuestos automotrices dado a que las condiciones monetarias lo restringen para acceder por autopartes de altos montos (Cremades & Bianchi, 2016).

Las relaciones bilaterales con China en los últimos años son un ultimátum en cuanto al ámbito político, pero sobre todo en el campo económico - comercial a través de la diplomacia existente con este país, ciento de ecuatorianos han establecido alianzas para el crecimiento sustentable de sus negocios, como es el caso de importadoras de repuestos automotrices que introducen los mismos a precios más convenientes. De acuerdo con el Ministerio de Industrias y Productividad (2018) se observa la presencia de variaciones en referencia a las importaciones desde China, se estima una variación de un 16% el cual conlleva un incremento de hasta el 35 % en cuanto a mercancía en lo que va del año pasado mientras al hacer énfasis en cuanto a las ingreso de mercadería concerniente a autos se tiene que el 11,5 % abarca la segmentación de este sector.

La tecnología es un elemento determinante para registrarse en las mentes de los consumidores y clientes debido a que se puede plasmar una ventaja competitiva con

mecanismos innovadores y a la vez incrementando la productividad de la empresa en sí. Los recambios automotrices deben ir acorde a las vanguardias del siglo XXI los cuales de una u otra manera se relacionan con la responsabilidad social corporativa invirtiendo en manufactureras de calidad que se mantenga en armonía con el entorno que esta implique mientras que en la oferta de servicios como lo son las importadoras de repuestos es ineludible que invierta en procesos que contengan facilidades como es la disminución del tiempo al efectuar su compra, por este motivo se debe crear sistemas tecnológicos viables (El País, 2016).

### **Antecedentes**

El sector automotriz y la producción de partes han mostrado una gran importancia dentro de la economía del Ecuador, especialmente en los últimos años. Esto se debe principalmente al incremento de empleo generado por las actividades del sector y a las iniciativas de incrementar la producción de vehículos a través del ensamblaje y la creación de nuevos componentes necesarios para la construcción de nuevos automóviles. Es importante recalcar que el crecimiento en la importación de repuestos y partes para la fabricación de carros ha ido de la mano con el desarrollo del sector automotriz, por lo tanto, cada vez más se vuelven dependientes entre ambos en el mercado haciendo que el mismo se haga más dinámico. Los factores claves que mueven a la economía y son parte de la generación de empleos vienen a ser aquellas empresas que se encuentran clasificadas como micro y pequeñas empresas.

La industria automotriz en el Ecuador inició en los años 70 con el ensamblaje y la fabricación de automóviles, comenzando así con la actividad comercial, la cual con el pasar de los años se convirtió en un aspecto indispensable para el crecimiento de la economía del país. A medida de que los años iban transcurriendo hubo la necesidad de que las empresas nacionales comiencen a adquirir nuevas tecnologías eficaces para la producción de nuevos carros diferentes a los convencionales y no fue así hasta que después de alrededor de 40 años la industria comience a pasar por su tan ansiada época de oro en la cual el sector comenzó a generar mayor plazas de trabajo y a obtener muchos más ingresos por la distribución de sus nuevas marcas (Perez & Mendoza, 2014).

En los últimos años en el país se ha estado incentivando a que el sector automotriz comience a producir y ensamblar los vehículos, sin embargo, la mayoría de las partes necesarias para su fabricación son importados de proveedores de otras regiones, debido a que en nuestro país se carece de tecnología y recursos necesarios para poder producirlos. Por dicha razón es que las empresas ecuatorianas recurren a la importación de partes y repuestos claves

que les permitan poder satisfacer la demanda en el mercado mediante acuerdos establecidos con organizaciones y firmas que estén destinadas a la realización de estos negocios y su respectiva comercialización (Perez & Mendoza, 2014).

El crecimiento acelerado que ha ocurrido en los parques automotores han ocasionado que exista un desequilibrio en la demanda de piezas y repuestos de los vehículos de maquinarias pesadas, lo que termina ocasionando que en el sector exista grandes cantidades de clientes y usuarios no tan satisfechos, por lo que surge la necesidad de que se tenga que implementar una firma que supla este requerimiento de poder importar y vender dichas herramientas en el mercado.

Las actividades de ensamblaje de automóviles en el Ecuador han hecho que la necesidad de poder importar y producir partes claves para los carros sea cada vez mayor, ya que de esa manera se puede brindar una mejor calidad de servicio para aquellos carros que se crean desde cero y para el mantenimiento de los que vehículos ya existentes. Actualmente la tecnología se da como una respuesta al deseo y a la voluntad que las personas tienen para poder transformar el entorno y mundo que los rodean de tal manera que se encuentren nuevas formas que permitan satisfacer las necesidades y deseos de los usuarios finales al momento de adquirir un bien o servicio dentro de la industria automotriz (Socola, 2015).

Es muy importante recalcar que las empresas que no cumplan con los requerimientos de los clientes tendrán poco tiempo de existencia en el mercado. Por dicha razón es que los esfuerzos por parte de las empresas deben estar orientados hacia el usuario, ya que ellos son los que promueven el movimiento de productos y servicios ofrecidos por las empresas. Otros de los aspectos claves que deben tomarse en cuenta son los proveedores, ya que ellos influyen de manera directa en la oferta de la compañía, estableciendo así una mayor ventaja competitiva siempre y cuando se realice una correcta gestión de precios, calidad e incluso crecimiento dentro del mercado. Los administradores deben estar conscientes de la elección de sus proveedores y mantener con ellos siempre una buena relación respetando los acuerdos firmados.

De acorde a la Unidad de Inteligencia Comercial del Ecuador, el sector automotor en el país tiene una participación bastante significativa dentro de la economía del Ecuador, ya que su aporte a la recaudación tributaria llega aproximadamente a los \$400 millones de dólares, además de ser una de las fuentes de empleo más grande del país con alrededor de 25000 puestos entre actividades directas e indirectas al mercado. Alrededor del 70% de las plazas de trabajo

se concentran en el área de comercialización mientras que el 30% restante pertenece al área de ensamblaje (Socola, 2015).

### **Planteamiento del Problema**

El siguiente estudio de factibilidad para poder analizar si la importación de repuestos automotrices de la lubricadora Karina es o no es viable para sus operaciones comerciales ha sido de gran interés para el comercial, puesto que por su tiempo en el mercado ha generado en grandes recaudaciones económicas. En la actualidad existen muchas empresas dentro del sector automotriz que se encargan de la importación de repuestos, lo que ha ocasionado que el cliente comience a buscar la mejor calidad posible sin olvidar los precios y atención recibida por parte del personal de la compañía. Dado el crecimiento del sector automotriz en los últimos años y al uso más seguido de automóviles, los clientes se han visto en la necesidad de poder buscar un lugar en el que los costos no sean muy elevados, la calidad de los repuestos obtenidos no sea mala y que el servicio recibido sea el mejor, eso definirá la permanencia de una empresa dentro del mercado por muchos más años.

Por dicha razón en el país es necesario que existan más empresas y establecimientos que puedan ofrecer mejores productos alineados a las sugerencias de los clientes, puesto que eso al largo plazo se transformaría en posibilidad de abrir nuevos plazos de trabajo e incentivar al crecimiento de la economía. A través de este estudio se busca mejorar los procesos de venta de la lubricadora Karina, la cual si bien es cierto ya importa estos tipos de repuestos desconocen sobre la factibilidad de dichas importaciones, además de que la idea para generar valor e innovación con relación a las demás empresas es la de poder crear un catálogo digital en la que los clientes puedan conocer qué tipo de productos la lubricadora importará, de qué país y bajo qué precios, así les ahorraría a los clientes el hecho de estar buscando de empresa en empresa, sino que ya tendrán fechas y tipo de repuestos establecidos.

### **Justificación**

Esta investigación se realizará debido a la necesidad existente por conocer la viabilidad y factibilidad que tienen las empresas locales para poder comenzar a importar repuestos automotrices, lo cual dejará una pauta a seguir para las demás empresas y locales comerciales dedicadas a esta actividad. En el caso de la lubricadora Karina es necesario que exista un departamento que se encargue solamente del tema de las importaciones de repuestos y partes, ya que son parte de sus actividades diarias. Este departamento debe encargarse de buscar proveedores amigables, que ofrezcan a un precio competitivo y cuya calidad sea la mejor de

tal manera que se alinee a los requerimientos hechos por los clientes. Es importante recalcar que las personas que estén a cargo de esta actividad deben siempre buscar disminuir los costos de operación y de logística a los cuales suelen incurrir las empresas con sus proveedores.

Desarrollar un estudio de factibilidad sobre la importación de repuestos y partes para el sector automotriz es muy importante y necesario para los dueños de la lubricadora, debido a que de esa manera pueden conocer con mayor amplitud los costos y precios a los que están comercializando dichos productos y de una u otra manera poder hacer una correcta gestión de costos que les permita poder competir con los demás establecimientos automotrices y sobretodo poder abarcar la mayor confianza de los consumidores quienes son los que tienen la última palabra al momento de hacer la compra.

A través de esta investigación se va a poder recolectar información que pueda servir como soporte a todas las inconsistencias existentes en el mercado automotriz, ya que no solo se va a analizar la viabilidad de poder importar productos, sino que también será necesario poder conocer el comportamiento de los establecimientos cercanos a la lubricadora y de acorde a esa información proceder a tomar las decisiones respectivas.

### **Alcance del Proyecto**

Este trabajo de investigación se va a realizar a través del enfoque mixto, puesto que se van a emplear tanto el método cuantitativo como el cualitativo para poder explicar el impacto que genera esta investigación sobre el entorno social. Mediante el enfoque cualitativo se va a poder mostrar toda aquella información que haya sido recogida acerca de las opiniones, características, y demás ideas que puedan brindar un aporte significativo al desarrollo de las estrategias y planeas a elaborar.

El otro enfoque que también será utilizado es el cuantitativo, puesto que se van a manejar proyecciones y estimaciones numéricas tanto de ingresos y gastos que permitan analizar la factibilidad económica y financiera de la idea del proyecto, además de eso, algunos de los datos numéricos obtenidos serán tabulados y analizados a través del uso de datos porcentuales que permitirán poder tener un mejor entendimiento sobre los resultados a investigar.

El tipo de investigación que se va a emplear para este trabajo de investigación será el descriptivo - explicativo, puesto que la idea principal es poder recolectar información válida ya sea de manera independiente o agrupada sobre todas las definiciones y características que

se van a utilizar para resolver el problema de estudio planteado y luego proceder a explicarlas de manera general y ver de qué manera afectan dichas variables a su comportamiento final.

Esta investigación también se puede definir como correlacional, puesto que estos estudios tienen como principal objetivo poder determinar la relación existente que puede existir entre dos o más variables de estudio dentro de una muestra específica determinada por el investigador. En este trabajo se busca encontrar la relación existente o por lo menos encontrar características que afecten de manera directa a la importación de repuestos automotrices y que permitan tener una mejor visión sobre qué aspectos son los que inciden en la decisión de los empresarios antes de proceder a implementar una nueva línea de negocios.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

- Realizar un estudio de factibilidad para la importación de una línea de repuestos automotrices comprendidos en un catálogo de ventas digital desde china bajo una marca ecuatoriana

### **Objetivos Específicos**

- Analizar el entorno competitivo que atraviesan la mayoría de las empresas pertenecientes al sector automotriz del Ecuador, así como la viabilidad de poder gestionar una marca de productos en el país.

Las empresas ecuatorianas que ingresan al sector automotriz deben enfrentar grandes obstáculos dentro del mercado y contar con la mejor tecnología y calidad para poder permanecer en el mismo, ya que la competencia es muy fuerte y a través de este trabajo se va a enfatizar mucho en aquellas barreras que deben tomar en cuenta las compañías para no pasar por recesiones ni pérdidas económicas. Conociendo el ambiente competitivo del sector se va a analizar qué tan factible es poder importar una marca nueva de productos automotrices dentro del país.

- Analizar el marco teórico y referencial que ayuda a la conceptualización de la investigación.

Este objetivo se lo va a realizar a través del estudio de las teorías de crecimiento económico y del estudio de la historia del sector automotriz a nivel internacional, sus principales marcas, volumen de ventas y participación en el mercado mundial y luego de eso

se va a proceder a realizar el estudio de la historia del sector automotriz en el Ecuador, su estructura, principales productos comercializados y volumen de ventas. Esto dará una pauta al estudio que se va a realizar brindando información relevante para la construcción de un marco referencial

- Análisis de datos y resultados obtenidos de estadísticas viables.

El análisis de datos estadísticos será muy valioso en el desarrollo de este trabajo, ya que así se conocerá si el producto que se va a ofrecer en el país tendrá la aceptación deseada, pero para eso es muy importante que se desarrolle de manera eficiente una estrategia de mercado a través del uso de las plataformas digitales y herramientas informáticas que brinden la información obtenida para conocimiento general. Además de eso dentro de este objetivo es necesario que se realice un estudio de mercado mediante el uso de las encuestas para así conocer la percepción de los usuarios sobre la posible presencia de una nueva marca en el sector.

- Elaboración de presupuestos que vaya acorde a la investigación y capítulo financiero que justifique la viabilidad del proyecto.

Para el desarrollo de este objetivo es fundamental que se realice un análisis en el que se establezcan los principales costos en los que se va a incurrir por importar repuestos y manejar un catálogo digital, ya que conociendo eso se pueden proyectar las ventas y las estrategias comerciales que se deben realizar para poder cubrir dichos valores invertidos. Es necesario realizar el control de gastos que se van a emplear para este proyecto de investigación, tales como las encuestas, impresiones, movilizaciones, entre otros rubros a considerar.

## **Resultados esperados**

En base a todos los objetivos planteados, los resultados esperados son los siguientes:

- Ventaja competitiva frente a las empresas del sector automotriz, así como lograr posicionar la marca en la mente y corazón de los consumidores.
- Tener en claro todos los requerimientos de la línea a manejar, tanto el proceso de importación, las leyes y trámites de las mismas, como el conocimiento de la empresa y lo que representa la viabilidad del estudio.
- Datos precisos y confiables basados en estadísticas del mercado, mismas que ayudan al análisis de resultados y el estudio en general.
- Conocimiento del presupuesto a utilizar en la factibilidad del estudio.

- Conocimiento de la factibilidad del presente estudio, tanto comercial como financiero; además del tiempo de retorno de la inversión realizada en los repuestos importados.

## **Resumen Ejecutivo**

Este proyecto de investigación tiene como objetivo principal poder realizar un análisis de factibilidad para los dueños de la lubricadora Karina para poder determinar si la idea de negocio planteada es viable o no, puesto que la finalidad de los empresarios es poder realizar la importación de línea de repuestos automotrices adjuntos en un catálogo de ventas digital que proviene desde China, pero bajo la distribución de una marca ecuatoriana.

Realizar un estudio de factibilidad sobre la importación de repuestos y partes para el sector automotriz es muy importante para los dueños de la lubricadora Karina, debido a que de esa manera pueden conocer con mayor amplitud los costos y precios a los que están comercializando dichos productos y de una u otra manera poder hacer una correcta gestión de costos que les permita poder competir con los demás establecimientos automotrices y sobretodo poder abarcar la mayor confianza de los consumidores quienes son los que tienen la última palabra al momento de hacer la compra.

En el Ecuador, el sector automotor tiene una participación de mercado muy relevante dentro de la economía ecuatoriana, ya que su aporte al fisco fue de aproximadamente \$400 millones de dólares, además de ser una de las fuentes de empleo más grande del país con alrededor de 25000 puestos entre actividades directas e indirectas al mercado. Alrededor del 70% de las plazas de trabajo se concentran en el área de comercialización mientras que el 30% restante pertenece al área de ensamblaje.

## **Capítulo 1. Fundamentación Teórica**

### **1.1 Marco Teórico**

En el presente estudio se analiza la factibilidad de importación, desde China hacia Ecuador, de una línea de repuestos automotrices; por lo cual, de acuerdo a la literatura revisada, se sintetiza que claramente estamos frente a la Teoría del Comercio Internacional. Adam Smith es quien realizó varias contribuciones a esta teoría.

La Teoría de la ventaja absoluta y la división del trabajo, donde se afirma que “las naciones no son ricas por sus recursos, sino debido a la calidad de vida que les ofrecía aumentar sus ciudadanos” (Smith, 1977, pág. 917). Dentro de esta teoría, Smith observó en algunos

países la capacidad de sus personas y la calidad de sus productos o recursos, y se dieron cuenta de que en ciertos lugares podrían producir menos horas la misma cantidad de productos y la misma cantidad de recursos, que él llamó ventaja absoluta, eso significa que cada país puede especializarse en producción de aquellos bienes en los que tiene ventaja absoluta.

Por otro lado, el modelo de Smith recibió varias críticas debido a las limitaciones presentadas en caso de que un país tenga ventaja sobre otro en todos sus activos, ya que no podría comerciar entre sí. Por lo tanto, la teoría de David Ricardo que dice que “no es necesario que un país tenga una ventaja absoluta para exportar un bien, pero simplemente tener una ventaja comparativa” (Ricardo, 1821, pág. 40), indica que es una condición que se puede clasificar como más débil; como ejemplo aplicado a esta teoría es que para que “un país exporte un pozo debe tener ventaja de producir ese bien, un país exporta el bien que produce un costo relativamente más bajo en comparación con otros países” (Krugman & Obstfeld, 2006, pág. 34).

La teoría de la ventaja comparativa es fundamental dentro de las teorías del comercio internacional contemporáneo. El fenómeno del intercambio comercial, se encuentra en “su auge a partir de la segunda guerra mundial del siglo XX y se acelera considerablemente a partir de 1990, luego de la caída del Muro de Berlín, la desintegración de la Unión Soviética y el ingreso de los países latinoamericano a la dinámica del comercio mundial” (Izaguirre, 2014, pág. 13). Era entonces cuando los países desarrollados tenían la directriz de convertirse en exportadores de bienes de capital intensivos y tecnología, dejando de lado a los menos desarrollados. Todos los países se dedicaron a exportar solo mano de obra y bienes primarios a un costo muy bajo, porque estaba subcalificado y era natural recursos entre aquellos no renovables.

Dado este escenario desalentador para los países menos desarrollados, donde las condiciones comerciales eran muy desiguales, surgen nuevas necesidades para crear otra negociación donde las naciones que comercian entre sí y todos puedan percibir los beneficios; en la cual Krugman (2006) comenta su teoría de la economía de escala, que explica claramente que producir a mayor volumen genera bajos costos, de ello se beneficiarían a ambos, consumidor y productor.

En la actualidad, las teorías anteriormente mencionadas, continúan vigentes y aplicables de acuerdo al tipo de negocio y comercialización que se realice. Si se analiza la parte macroeconómica del sector del presente estudio, se debe recalcar que se requiere una alta

inversión para la fabricación de repuestos del sector automotriz; por lo cual es más conveniente importar todas piezas y productos terminados desde países especializados en la industria de dicho sector, ya que gracias a sus economías de escala se puede obtener mejores precios para el consumir final.

Por otro lado, se observa la parte del análisis microeconómico que tiene herramientas tales como: matriz PESTEL, FODA, 5 fuerzas de Porter, etc. La matriz PESTEL “consiste en identificar las influencias del ambiente Político, Económico, Sociocultural, Tecnológico, Ecológico y Legal, cuyos factores principales del éxito son: amplia visión global del mercado y de su entorno, dar preferencia a los factores más atractivos del producto, y tomar en cuenta los datos metódicamente” (Van Laethem, Lebon, & Durand, 2014, pág. 32).

Además de la matriz PESTEL, tenemos el análisis FODA, un test para conocer las fuerzas, oportunidades, debilidades y amenazas de una empresa antes su competencia. Se recurre a éste para definir objetivos realistas y desarrollar una estrategia de negocio que sea sólida (Entrepreneur, 2010). A este conjunto de herramientas de análisis se agrega las 5 fuerzas de Porter, las cuales son indispensables para conocer el entorno competitivo. Este método revela el comportamiento y relaciones naturales de la industria con los varios actores que intervienen en el mercado; así como, la influencia de los cambios del núcleo de una empresa y su rendimiento dentro del sector.

Una vez analizados los entornos micro y macroeconómicos, y recopilada toda la información a través de técnicas de información y mercadeo, se procede a la evaluación financiera del proyecto para conocer su factibilidad y tomar la decisión acerca del proyecto o negocio. La evaluación financiera incluye tasa interna de retorno, balances de pérdidas y ganancias proyectada, payback, etc.

Cuando se hace referencia al término de estudio de factibilidad, se habla básicamente de aquel análisis que realizan las empresas y demás participantes para poder determinar si el proyecto o negocio que se va a realizar será o no beneficioso, y al no serlo, se debe buscar las condiciones necesarias para hacer que dicho proyecto sea lo más beneficioso posible para los agentes involucrados. Al momento de realizar un estudio de factibilidad es necesario tener en cuenta que todos los proyectos que sean individuales o de manera grupal son considerados como una empresa, ya que de esa manera se puede tener en claro el impacto generado sobre los mismos. Entre los principales objetivos que se van a responder a través de un estudio de factibilidad se tienen los siguientes: a) determinar si el producto o servicio a comercializar

podrá ser producido, b) analizar si hay una demanda determinada para dicho producto, c) conocer los principales beneficios y posibles pérdidas a incurrir, d) analizar si el proyecto a implementar va a contribuir en el cuidado del medio ambiente y los recursos naturales y e) aprovechar todos los financiamientos posibles a los que se puedan llegar, ya que eso va a permitirle a la empresa que se mantenga firme dentro del mercado (Luna & Chaves, 2001).

### **La industria automotriz en Sudamérica**

El sector automotriz en los últimos años ha crecido de manera sostenida dentro de los principales continentes del mundo, sobretodo la industria China, la cual ha sido la que mayor movimiento ha generado dentro de las economías en vía de desarrollo, tal como ocurre en América del Sur. Sudamérica se ha convertido en el tercer destino de todas las exportaciones de vehículos chinos superando al Medio Oriente y África. Desde el año 2008 hasta el año 2013, el crecimiento de autos chinos en países de Sudamérica creció desde un 14.71% a un 21%, en donde cuyo crecimiento se dio mayormente en países como Chile, Perú y Venezuela, los cuales han sido los principales consumidores de estos vehículos proveniente de la China (Regalado & Zapata, 2019).

El mercado sudamericano es uno de los más atractivos para la industria china, puesto que varias de las marcas más importantes como Foton, JAC, BYD, Great Wall han buscado las posibilidades de instalar sus plantas de ensamble en países de América del Sur como Brasil, Ecuador, Colombia, Uruguay, entre otros para que de esa manera puedan ganar participación en el mercado internacional de manera más global. Las principales marcas chinas que han entrado en América a través del uso de una estrategia de crecimiento estable han sido las siguientes: Great Wall, Changan, JAC, BYD y Foton (Regalado & Zapata, 2019).

La industria del automóvil nunca deja de llamar la atención y ocasionar fascinación en el mercado, y esto se debe a muchas razones. Hace productos que son familiares para la mayoría de las personas, que son cada vez más esenciales para muchos, facilitando la movilidad que ellos desean, y alrededor del cual a menudo hay una cierta cantidad de glamour. Incluso en sus procesos de fabricación, principalmente en la línea de montaje, el público encuentra interés, utilizándolo como un ejemplo de cómo funciona la industria generando algunas cifras más grandes que la vida, desde Henry Ford a Lee Iacocca. Pero sin duda alguna la industria automotriz llama la atención dentro de la economía por su tamaño, ya que es la más grande o una de las industrias más grandes del mundo, dependiendo, por supuesto, de cómo se define y estructura una industria. Para 1979, antes del segundo aumento del precio del petróleo, se

produjeron más de 30 millones de automóviles cada año y se consideró que hubo 5-6 millones de empleos dependientes de la industria en las principales naciones productoras. Más allá de esto, la industria es de interés por las consecuencias de la explosión del automóvil en términos de mayor movilidad, congestión en las carreteras y preocupaciones ambientales (Law, 2018).

Como resultado de esta prominencia, la industria a menudo es llamada a ser la representante de la industria moderna, para supuestamente tipificar las características y tendencias de la vida contemporánea. Numerosos estudios son por lo tanto emprendidos en la industria en relación con los sistemas de producción, la sociología del trabajo, las relaciones laborales y las razones por las cuales las industrias de un país en particular son exitoso o no exitoso. En consecuencia, hay una enorme literatura sobre la industria, obviamente, dado la diversidad de fabricación, no sería realista esperar que alguien sea enteramente representativo, ya que cada industria tiene sus propias características de entradas, salidas, tecnología y sistemas laborales imposibles de identificar (Law, 2018).

La organización industrial también está evolucionando. Por organización entendemos el tamaño de las empresas, sus relaciones entre sí, la forma en que se utiliza trabajo y tecnología y la relación de la industria con los sistemas sociopolíticos. Durante al menos los primeros cien años posteriores a la Revolución Industrial, las empresas fueron principalmente pequeñas o medianas, existían fuertes vínculos entre ellos sin relaciones de desarrollo dependientes, habilidades laborales y artesanías, además de que el uso de la tecnología era limitado.

### **La industria automotriz en el Ecuador**

En Ecuador, las importaciones han sido muy importantes a lo largo de la historia debido a los empleos que generan, es parte del motor que impulsa a la economía. Según Manuel Gonzales, en un análisis continuo desde 2007 muestra que el precio del petróleo está cada vez más relacionado con el crecimiento de la economía, y cuando uno sube el otro experimenta el mismo efecto. La visión de que la economía no dependía de los precios del petróleo que prevalecían en el pasado se habían demostrado que estaban equivocados, estas variables se concatenan juntas (Gonzales, 2015).

La cantidad de reformas tributarias que ha sufrido Ecuador en estos 10 años de gobierno socialista ha mostrado un fuerte impacto en la economía. La recaudación de impuestos representa el ingreso principal en el presupuesto general del estado, pero con cada reforma agregada, se terminan reduciendo los ingresos. Las importaciones tienen un gran impacto debido al ajuste de muchos aranceles que han crecido constantemente, y también a un alto

proteccionismo de ciertos sectores a través de la implementación de salvaguardas que no han hecho nada más que encarecer la vida de los ecuatorianos y hacer que sus negocios sean cada vez menos competitivo y están operando en nuestro país y obligan a otros a cerrar sus puertas debido a su baja rentabilidad (Expreso, 2016).

La industria automotriz en Ecuador es de vital importancia ya que es una parte fundamental de la generación de empleos y la recaudación de impuestos en el país. Teniendo en cuenta estas declaraciones, el sector automotriz generó más de 90 mil empleos y 447, 1 millón de dólares en impuestos aproximadamente solo en 2014. La industria ecuatoriana está compuesta por importadores y productores nacionales. La producción nacional se basa en el montaje de automóviles ya que el país no se considera fabricante de piezas, los ensambladores en nuestro país son Omnibus BB, GM-OBB, MARESA, AYMESA Y CIAUTO, que son productores de vehículos Chevrolet, Kia y Great Wall respectivamente, aunque MARESA cerró su línea de montaje en el 2015, y adquirió una parte de la comercializadora AUTOSHARECORP. Las marcas líderes en el país son Chevrolet, Kia y Hyundai las cuáles son los mejores para vender camiones ligeros (Peña, 2012).

La industria automotriz ecuatoriana comenzó el ensamblaje de vehículos en 1973, con una pequeña producción de 144 unidades, después de una década la producción aumentó exponencialmente alcanzando cifras superiores a 12000 unidades por año. Sin duda, el crecimiento tecnológico experimentado por esta industria ha contribuido a un aumento significativo en su producción, ya que hasta el 2009, el 54% de los vehículos fueron importados (81.398 unidades) y el 46% eran vehículos de montaje en la industria nacional que corresponden a (56.395 unidades) de consumo local (AEADE, 2012).

A partir de 2012, hubo una reducción del 13% en comparación con las ventas registradas el año anterior, y luego una caída significativa en las exportaciones a Colombia y Perú que excedieron las 26,000 unidades desde 2012 cuando se introdujeron los promedios. Las exportaciones se desplomaron hasta 2015 con 3274 unidades debido a las cuotas impuestas por el gobierno central (AEADE, 2015). Cabe señalar que la industria automotriz ha impulsado a otros del sector productivo como el acero, metalúrgico, metalurgia, minería, petróleo, petroquímica, plástico, vidrio, electricidad, robótica y computadoras, industrias clave para el desarrollo de vehículos. De esta forma, el sector de la industria automotriz integra diferentes proveedores de piezas tanto para empresas autopartistas como para ensambladores que son las firmas que imponen los estándares de la cadena (Gonzales, 2015).

## **El sector de repuestos y ensamblaje en el Ecuador**

En el Ecuador, la mayor parte del sector de repuestos y ensamblaje se lo puede encontrar especialmente en la Sierra, siendo Metraltronic y Maresa las compañías más grandes en la fabricación, distribución y comercialización de las partes y accesorios de los principales repuestos en el sector vehicular. Este mercado en la actualidad consta con un crecimiento anual del 22% aproximadamente, recalando que el sector automotriz en el país es uno de los más significantes, tanto como para aquellas firmas que son autopartistas como para las que se dedican al ensamblaje y forman parte de la cadena productiva de la economía (PROECUADOR, 2017).

Del crecimiento total obtenido por parte del sector de repuestos, alrededor del 19% forma parte de la producción de los repuestos automotrices directamente, teniendo en cuenta que el año anterior existió una decaída en el sector de autopartes de aproximadamente 1.60%. Además de eso, el crecimiento de la producción y comercialización de neumáticos fue en promedio de 1.90%, lo que significa ser positivo para la industria automotriz, ya que si bien es cierto este sector ha crecido vale recalcar que el sector de autopartes y repuestos también lo ha hecho de manera significativa, especialmente en los últimos diez años, puesto que las necesidades de los clientes cada vez ha sido más desafiante y la competencia dentro de este sector es muy agresiva con el pasar de los años (Socola, 2015).

### **1.2 Marco Referencial**

Se tomó como referencia una empresa que goza de buen servicio al cliente, reconocimiento en el aspecto técnico y la experiencia necesaria en el mercado local tanto para la importación como la comercialización de servicios y repuestos.

#### **Lubricadora Karina**

Empresa Ecuatoriana creada en 1979, ubicada en Guayaquil, dedicada a importar repuestos automotrices para la comercialización y difusión de la marca ecuatoriana a través de altos estándares de calidad y digitalización, generando facilidades a los clientes, creando oportunidades excepcionales a nivel personal y colectivo en la empresa; para así, poder expandirse a nivel nacional y ser reconocida por sus productos, siendo así una empresa sólida en ventas de repuestos automotrices.

Como un punto a consideración, se tiene, que cada vez existen más necesidades impuestas por el aumento de importaciones de carrocerías chinas; de lo cual surgen las

importaciones de repuestos para el sector automotriz. De acuerdo a lo mencionado “se tomó como referencia este estudio por su importante ayuda en términos específicos de distribución, puesto que se pretende ofrecer un producto de alta calidad mediante la buena utilización de métodos de distribución. Adicional también, se ofrecerá un diseño atractivo y una lista de productos de alta eficiencia con precios agradables y nueva tecnología” (Baldeón, 2015)

### **La industria automotriz en el Ecuador**

En Ecuador, las importaciones han sido muy importantes a lo largo de la historia debido a los empleos que generan, es parte del motor que impulsa a la economía. Según Manuel Gonzales, en un análisis continuo desde 2007 muestra que el precio del petróleo está cada vez más relacionado con el crecimiento de la economía, y cuando uno sube el otro experimenta el mismo efecto. La visión de que la economía no dependía de los precios del petróleo que prevalecían en el pasado se habían demostrado que estaban equivocados, estas variables se concatenan juntas (Gonzales, 2015).

La cantidad de reformas tributarias que ha sufrido Ecuador en estos 10 años de gobierno socialista ha mostrado un fuerte impacto en la economía. La recaudación de impuestos representa el ingreso principal en el presupuesto general del estado, pero con cada reforma agregada, se terminan reduciendo los ingresos. Las importaciones tienen un gran impacto debido al ajuste de muchos aranceles que han crecido constantemente, y también a un alto proteccionismo de ciertos sectores a través de la implementación de salvaguardas que no han hecho nada más que encarecer la vida de los ecuatorianos y hacer que sus negocios sean cada vez menos competitivo y están operando en nuestro país y obligan a otros a cerrar sus puertas debido a su baja rentabilidad (Expreso, 2016).

La industria automotriz en Ecuador es de vital importancia ya que es una parte fundamental de la generación de empleos y la recaudación de impuestos en el país. Teniendo en cuenta estas declaraciones, el sector automotriz generó más de 90 mil empleos y 447, 1 millón de dólares en impuestos aproximadamente solo en 2014. La industria ecuatoriana está compuesta por importadores y productores nacionales. La producción nacional se basa en el montaje de automóviles ya que el país no se considera fabricante de piezas, los ensambladores en nuestro país son Omnibus BB, GM-OBB, MARESA, AYMESA Y CIAUTO, que son productores de vehículos Chevrolet, Kia y Great Wall respectivamente, aunque MARESA cerró su línea de montaje en el 2015, y adquirió una parte de la comercializadora

AUTOSHARECORP. Las marcas líderes en el país son Chevrolet, Kia y Hyundai las cuáles son los mejores para vender camiones ligeros (Peña, 2012).

La industria automotriz ecuatoriana comenzó el ensamblaje de vehículos en 1973, con una pequeña producción de 144 unidades, después de una década la producción aumentó exponencialmente alcanzando cifras superiores a 12000 unidades por año. Sin duda, el crecimiento tecnológico experimentado por esta industria ha contribuido a un aumento significativo en su producción, ya que hasta el 2009, el 54% de los vehículos fueron importados (81.398 unidades) y el 46% eran vehículos de montaje en la industria nacional que corresponden a (56.395 unidades) de consumo local (AEADE, 2012).

A partir de 2012, hubo una reducción del 13% en comparación con las ventas registradas el año anterior, y luego una caída significativa en las exportaciones a Colombia y Perú que excedieron las 26,000 unidades desde 2012 cuando se introdujeron los promedios. Las exportaciones se desplomaron hasta 2015 con 3274 unidades debido a las cuotas impuestas por el gobierno central (AEADE, 2015). Cabe señalar que la industria automotriz ha impulsado a otros del sector productivo como el acero, metalúrgico, metalurgia, minería, petróleo, petroquímica, plástico, vidrio, electricidad, robótica y computadoras, industrias clave para el desarrollo de vehículos. De esta forma, el sector de la industria automotriz integra diferentes proveedores de piezas tanto para empresas autopartistas como para ensambladores que son las firmas que imponen los estándares de la cadena (Gonzales, 2015).

### **El sector de repuestos y ensamblaje en el Ecuador**

En el Ecuador, la mayor parte del sector de repuestos y ensamblaje se lo puede encontrar especialmente en la Sierra, siendo Metraltronic y Maresa las compañías más grandes en la fabricación, distribución y comercialización de las partes y accesorios de los principales repuestos en el sector vehicular. Este mercado en la actualidad consta con un crecimiento anual del 22% aproximadamente, recalando que el sector automotriz en el país es uno de los más significantes, tanto como para aquellas firmas que son autopartistas como para las que se dedican al ensamblaje y forman parte de la cadena productiva de la economía (PROECUADOR, 2017).

Del crecimiento total obtenido por parte del sector de repuestos, alrededor del 19% forma parte de la producción de los repuestos automotrices directamente, teniendo en cuenta que el año anterior existió una decaída en el sector de autopartes de aproximadamente 1.60%. Además de eso, el crecimiento de la producción y comercialización de neumáticos fue en

promedio de 1.90%, lo que significa ser positivo para la industria automotriz, ya que si bien es cierto este sector ha crecido vale recalcar que el sector de autopartes y repuestos también lo ha hecho de manera significativa, especialmente en los últimos diez años, puesto que las necesidades de los clientes cada vez ha sido más desafiante y la competencia dentro de este sector es muy agresiva con el pasar de los años (Socola, 2015).

### **1.3 Marco Conceptual**

#### **Factibilidad**

Al hablar de factibilidad, se hace referencia a la posibilidad de que un proyecto o actividad sea posible de realizar. Ante esta posibilidad, es necesario que las personas involucradas inviertan recursos y factores claves para su resolución, tales como el dinero, tiempo, materia prima, maquinarias, entre otros. Estos recursos siempre van a ser limitados por lo que se requiere de parte de los encargados que se tomen las decisiones correctas basados en cálculos y evidencias que puedan sustentar dichas decisiones, ya que eso generará ganancias o pérdidas para las empresas participantes (Luna & Chaves, 2001).

#### **Importación**

El concepto de importación hace referencia al conjunto de bienes o servicios que son obtenidos por un país o empresa proveniente de otro territorio, debido a muchos factores, tales como la ausencia de los mismos en el país, porque los costos de producirlos en la economía nacional no son viables para hacerlos o simplemente porque la mano de obra y recursos necesarios para hacer dichos productos no se encuentran disponibles en el país por lo que se requiere que se haga la importación de los mismos de manera efectiva. Otra de las circunstancias por las que se importan un producto es que los precios de venta en la economía local son demasiados altos por lo que es más viable adquirirlos de países que si cuentan con las herramientas necesarias y la mano de obra calificada para que de esa manera sea más económica (Garcia, 2017).

#### **Ventas**

Una venta es un intercambio de dinero con otro agente involucrado de bienes, servicios u otra propiedad. En contabilidad, las ventas netas se refieren a los ingresos operativos obtenidos por una empresa al vender sus productos o servicios. La definición del término ventas en las empresas varía según el contexto específico en el que se utiliza. En pocas palabras: en contabilidad, las ventas se refieren a los ingresos de una empresa obtenidos de las ventas de

productos o servicios (ventas netas). En las operaciones comerciales generales, las ventas se refieren a cualquier transacción en la que se intercambia dinero o valor por la propiedad de un bien o derecho a un servicio (De Gerencia, 2019).

### **Servicio al cliente**

El servicio debe proporcionar al cliente más que un producto o acción tomada en su nombre. Debería proporcionar satisfacción. En esencia, el cliente debería quedarse complacido con el resultado de la transacción, no solo el contenido sino también ser feliz por la forma en la que fue atendido por parte del personal de la empresa. Un cliente satisfecho seguirá siendo un cliente comprador y un cliente recurrente para la compañía. Como se mencionó anteriormente, el servicio al cliente significa proporcionar un producto o servicio de calidad que satisfaga las necesidades y deseos de un cliente, lo cual los mantiene interactuando de manera seguida con la empresa. El buen servicio al cliente significa mucho más: significa éxito continuo, mayores ganancias, mayor satisfacción laboral, mejora de la moral de la empresa u organización, mejor trabajo en equipo y expansión del mercado de servicios / productos (Rodríguez, 2015).

### **Incoterms**

Los INternational COMmerce TErms conformada por 11 términos comerciales internacionales, elaborados y publicados por la Cámara de Comercio Internacional. Los Incoterms permiten a las partes detallar y distribuir las responsabilidades de la transacción, como la entrega la mercancía y el reparto de costes de exportación entre el vendedor y el comprador. Los Incoterms también asignan la responsabilidad del despacho de aduana, así como el pago de los derechos arancelarios (GLOBALNEGOTIATOR, 2019).

### **Arancel**

Es el impuesto o tasa que se aplica a las importaciones, con el objetivo principal de proteger al tejido empresarial local. También existen aranceles en las exportaciones, con el propósito de incrementar la recaudación tributaria, esto dependerá del país de origen y de destino, además del tipo de producto que se desee exportar (Economía Simple.net, 2018).

### **Partida Arancelaria**

Numeración en las cuales se divide la Nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancía; las mismas que se clasifican por grupos de mercancías y que se identifican por 4 dígitos (Galarza Lupera & Iza Guerra, 2017).

## **AD-VALOREM**

Significa «de acuerdo con su valor» y se refiere a los derechos de aduana impuestos según el valor del bien; éste, comúnmente se expresa como porcentaje del precio de la mercancía. Es la forma de tipo impositivo más frecuente, donde Base Imponible viene constituida por el valor en aduana y éste valor, a su vez, se determina por el valor de importación CIF. Las unidades de peso o medida no se toman en consideración (SAGE, N.D.).

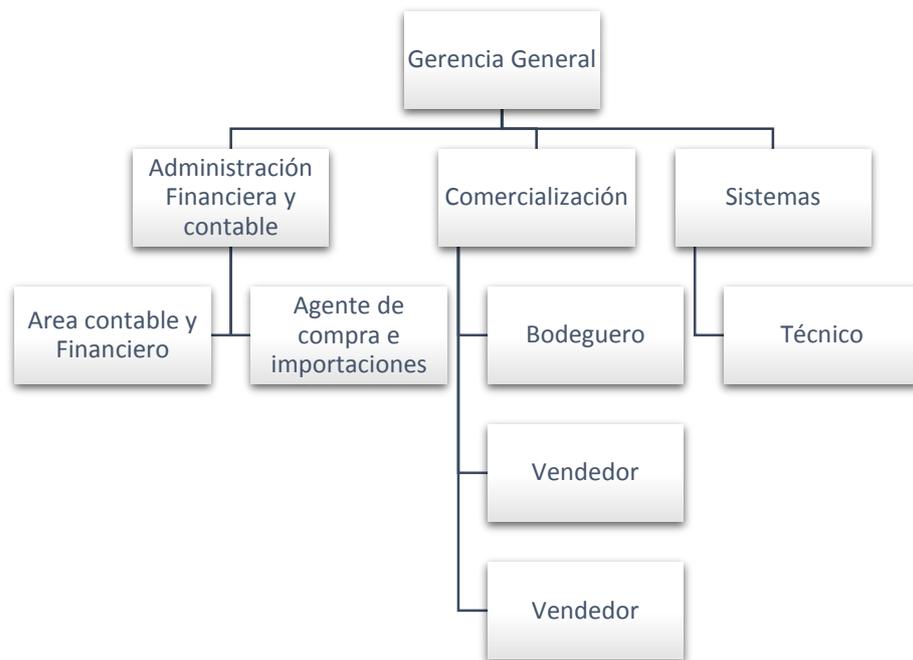
## **Capítulo 2. Análisis Situacional**

### **2.1. Análisis del Microentorno**

Lubricadora Karina fue fundada por el señor Calos Balladares Silva que empezó su vida como carpintero. En marzo de 1979, el señor tenía ahorrado un capital con el cual decidió invertirlo en lubricantes de carros, ya que no era un negocio que en ese tiempo tenía mucha competencia. Los inicios de lubricadora Karina empezaron en un local pequeño con unos cuantos galones de aceites para vehículos a un precio accesible al público y así de esa manera poco a poco el negocio iba creciendo y se daba a conocer al público. La utilidad que en ese tiempo se ganaba era netamente para la compra de más mercadería para la lubricadora. Hace unos 12 años hubo un incendio en la cual se perdió mercadería y para ese entonces hubo más pérdidas que ganancias, puesto que con el poco dinero que había se tuvo que empezar casi que desde cero. Durante 40 años lubricadora Karina tuvo altos y bajos, pero aun así se pudo salir adelante y ahora cuenta con el doble de mercadería que había antes, gracias también a las promociones y ofertas que ayudaron a la empresa a poder salir adelante.

Lubricadora Karina tiene como Visión, poder expandirse a nivel nacional y ser reconocida por su excelencia en productos, siendo así una empresa sólida en ventas de repuestos automotrices; como Misión tiene, importar repuestos automotrices para la comercialización y difusión de la marca ecuatoriana a través de nuestro ímpetu por los altos estándares de calidad y digitalización, generando facilidades a nuestros clientes, creando oportunidades excepcionales a nivel personal y colectivo en la empresa.

## Organigrama estructural y funciones.



*Ilustración 1* Organigrama estructural que se maneja en Lubricadora Karina.

Las funciones que desempeñan cada una de las personas que trabajan en la lubricadora son las siguientes: Gerencia General, es la que se encarga de controlar, dirigir, liderar y planificar todas las estrategias que la compañía necesita efectuar para poder salir a flote en el mercado y mantener una renta global sustentable, y así poder cumplir con los objetivos empresariales paulatinamente establecidos al inicio de las actividades comerciales, por esta razón la gerencia como tal siempre tendrá a su alcance toda la información posible de todas las áreas que la conforman para tomar decisiones en base a diferentes panoramas.

En el área de Administración Financiera y Contable, tenemos el área contable y financiero, que está a cargo de los flujos de efectivos de la empresa y de igual forma de los pagos a todo el personal de la sociedad. También, busca el financiamiento más conveniente para futuras inversiones, y el agente de compras e importaciones, es la persona que está a cargo de afianzar las mejores alianzas con los abastecimientos del mercado chino, es decir efectúa todo lo relacionado con las compras en el exterior.

Por otra parte, en el área de Comercialización tenemos al Bodeguero, que está a cargo del stock de mercaderías y a su vez de la rotación de inventarios para mejor canalización de mercancías, y los Vendedores, que se encargan de brindar un servicio de primera, en el cual tienen la disponibilidad para despejar todas las dudas existentes por parte del consumidor o cliente.

Y finalmente, en el área de Sistemas está el Técnico, el cual ayuda con los sistemas digitalizados que se piensa implementar para mantener esa red activa y con un funcionamiento eficiente.

En el subsector de repuestos automotrices se puede considerar la presencia de una gama de productos para diferentes modelos de carros, por esta razón se ha estimado para el catalogo digitalizado los productos para vehículos de mayor adquisición por los ecuatorianos. A continuación, se presenta cada producto de las líneas de repuestos en relación a sus categorías.

### Fuerzas de Porter

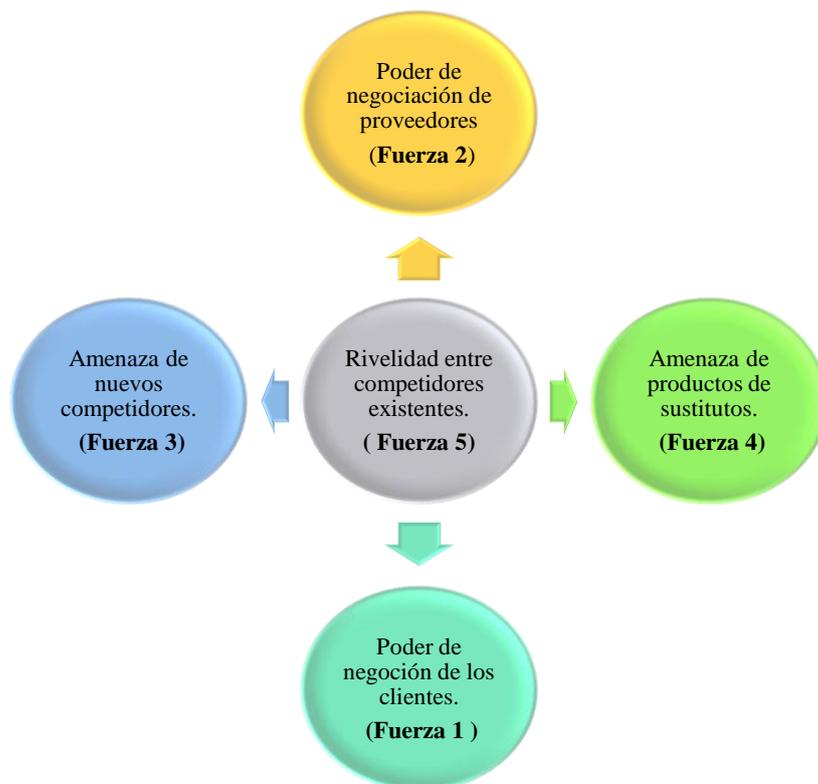


Ilustración 2 Gráfico explicativo de las 5 Fuerzas de Porter.

#### Poder de negociación de los clientes

En este caso, el poder negociación lo tiene el cliente ya que en el mercado ecuatoriano se hallan un sin número de negocios basados en la venta de repuestos automotrices e incluso las propias matrices ligadas a la marca del vehículo ofrecen una variedad de autopartes, por esta razón la influencia que se ejerza sobre los consumidores o compradores será baja. Por lo tanto, la empresa espera incrementar el poder en esta fuerza gracias a la acción efectiva de estrategias en el ámbito publicitario promoviendo el reconocimiento de la marca y a su vez estableciéndose en la mente cada uno de los clientes. También, se tiene la expectativa de

ascensión en esta etapa por medio de las facilidades que prestarán los catálogos digitales los cuales reducirán el tiempo en compras.

### **Poder de negociación de los proveedores**

La empresa tiene una extensa lista a su elección, por este motivo se puede decir que tiene el poder absoluto de negociación sobre los proveedores, los cuales brindan una variedad de productos de diferentes marcas y a precios según el modelo que se desee adquirir; sin embargo, los proveedores chinos poseen una mínima ventaja la cual es el aumento o disminución de su stock e incluso el incremento de precios de acuerdo a la oferta y demanda de las economías locales o internacionales que efectúan compras en grandes volúmenes, pero esto no afecta a la hora de realizar un importe ya que el administrador de la empresa tiene el poder de decisión sobre cual distribuidor se ajusta a su presupuesto financiero.

### **Amenaza de nuevos competidores**

En este tercer estudio de las Fuerzas de Porter es alta la amenaza para la empresa puesto que se puede analizar que en el entorno local existen modelos de negocios similares, pero la empresa determina su ventaja competitiva por medio de sus altos estándares de calidad en productos y en la digitalización de procesos de ventas, generando la poca participación de los nuevos competidores debido a que deben buscar nuevas medidas de innovación tanto en sus inventarios como procesos y a su vez contrarrestar las barreras de entradas relativas a importaciones de repuestos automotrices.

### **Amenaza de productos sustitutos**

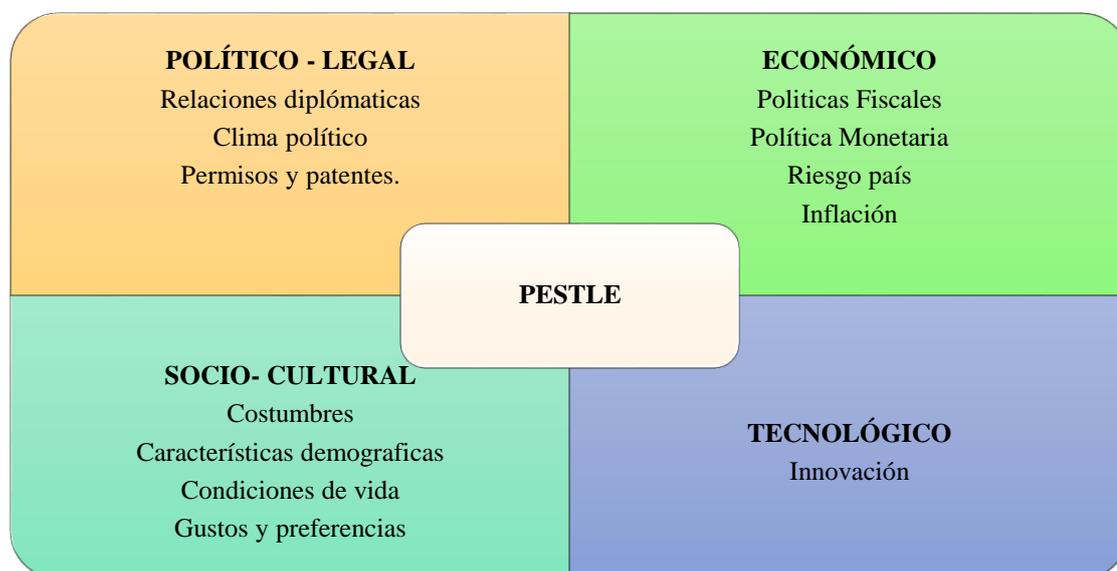
En el área automotriz, para ser específicos el subsector de repuestos automotrices la única amenaza de productos sustitutos es la entrada de autopartes, pero a menor precio de lo normal.

### **Rivalidad entre competidores existentes**

La competencia presente es notable en el mercado local produciendo una alta competitividad por lo cual se necesita destacar a través de un buen servicio y producto para poder hacer de este un negocio exitoso en el medio y a su vez maximizar su renta global.

## 2.2. Análisis de macroentorno

### Matriz P.E.S.T.E.L



*Ilustración 3 Matriz P.E.S.T.E.L.*

Las variables económicas expuestas en la matriz de P.E.S.T.E.L permiten analizar de manera exhaustiva los factores a los cuales se exponen el nuevo emprendimiento, estos se deben contrarrestar para perpetuar de manera gradual las actividades tanto de importación como de comercialización. Por lo tanto, estos componentes externos de una u otra manera influyen a la hora de realizar negociaciones con la República Popular de China debido a que intervendrá en la productividad de la empresa y a su vez la relaciones a gran escala que tengan acceso en pertenencia de un modelo de negocio, en este caso el de repuesto de automotrices.

Según la Cancillería del Ecuador (2016) el ámbito político – legal articulado entre China y la nación se han establecido relaciones diplomáticas que tienen como indicio desde los años 80 determinadas por la ONU (Organización Naciones Unidas) con el pasar de los años el país asiático se ha transformado en una potencia económica a nivel mundial , por esta razón el estado ecuatoriano ha plasmado esa oportunidad , estrechando sus conexiones por medio de acuerdos bilaterales , los cuales se determinaron con mayor vigor en la presidencia de Rafael Correa en el año del 2016 , dando paso al libre mercadeo entre los emprendedores que apunten al desarrollo del comercio exterior cabe recalcar este se desarrolla con ciertas restricciones a nivel económico ; además del gran interés por parte de los chinos de involucrarse en economías en Latinoamérica ya que según su amplio conocimiento tienen zonas de gran provecho monetario.

El factor económico es un punto clave para llevar a cabo negociaciones, pero en el camino pueden surgir peripecias o amenazas como son las: políticas fiscales, política monetaria, inflación y riesgo país. Según Aranceles del Ecuador (2017) el primer elemento referente a lo tributario se puede observar variación arancelaria entre un 15- 30% según su Ad Valorem y clasificación en la codificación 87.08 .Por otra parte, las políticas monetaria en el país se encuentra fundamentada por una moneda de expedición extranjera pero de economía fuerte , puede ser determinada como una oportunidad para el mercado ecuatoriano ; el circulante es regulado por el ente del BCE mientras que en China tienen su moneda propia lo cual otorga ventajas, esta puede llevar a la volatilidad de la inflación influye en ambas políticas.

El actual ministro de finanzas expone que el riesgo país en el Ecuador es un elemento que produce la poca inversión extranjera puesto que aumenta de manera considerable lo cual ocasiona una economía lenta en el territorio nacional, este incremento se debe por la objeción a las reformas económicas establecidas por el gobierno , generando un cuadro critico financieramente al estado; por esto la intervención de China es trascendental , no solo en áreas de comercialización sino más bien en áreas de la educación e investigación logrando así una industrialización más efectiva y la independencia del Ecuador (El Comercio, 2019).

De acuerdo con la Cancillería del Ecuador (2016) la parte socio cultural se manifiesta a través de las costumbres ya que ambas culturas son totalmente diferentes, especialmente en China, por eso se promueve la integración óptima entre una y otra nación realizando exposiciones y eventos en donde se pueden fortalecer las relaciones extranjeras, esta iniciativa fue manifestada por el Ecuador con la finalidad de no romper alguna cláusula de negociación .De acuerdo con El Instituto Nacional de Estadística y Censos (2017) existe la presencia de otras variables como son las demográficas y condiciones de vida que son factores que al menos en el territorio nacional se ve la desigualdad desproporcional que existe, por ejemplo en la región Interandina lo cual representa una amenaza ya que aumentan los índices de pobreza mientras se puede hacer un contraste que en China existe mayor industria y políticas en cuanto el estilo de vida que deben llevar la población, a pesar de esto existe una desigualdad en zonas rurales.

Finalmente, el factor tecnológico en China se encuentra en constante evolución a diferencia del Ecuador que todavía no cuenta con los recursos y medios necesarios para implementar nuevas redes a nivel empresarial. El gobierno ecuatoriano realiza poca inversión

en esta área la cual debería ser más explotada ya que se necesita estar a la vanguardia de resto de naciones que producen cambios positivos en la resolución de problemas.

### 2.3. Análisis Estratégico Situacional

#### Matriz FODA

<p style="text-align: center;">FACTORES INTERNOS</p> <p style="text-align: center;">FACTORES EXTERNOS</p>	<p><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diversificación en la cartera de productos</li> <li>• Calidad del servicio al cliente.</li> <li>• Catálogos digitalizados</li> <li>• Establecimiento propio.</li> <li>• Ofertar productos con altos estándares de calidad</li> </ul>	<p><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• No es un servicio de primera necesidad.</li> <li>• Falta de experiencia en el mercado.</li> <li>• Inadaptación al sistema digitalizado por parte de los clientes.</li> </ul>
<p><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Acceso a nuevas tecnologías</li> <li>• Crecimiento de publicidad mediante redes sociales.</li> <li>• Extensa lista de proveedores</li> <li>• Incremento en la demanda del mercado nacional.</li> <li>• Precios de importación accesibles.</li> </ul>	<p><b>FO (MAXI-MAXI)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atraer a la clientela prestando un servicio de alta calidad y ofreciendo productos nuevos en el mercado.</li> <li>• Invertir en publicidad para obtener clientes potenciales.</li> <li>• Aprovechar el mercado extenso para ofrecer nuestro producto.</li> <li>• Mantener las relaciones con los mejores proveedores.</li> </ul>	<p><b>DO (MIN-MAXI)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Establecerse en el mercado local como una empresa innovadora emergente.</li> <li>• Implementar tecnologías de fácil uso para que el cliente se adapte rápidamente.</li> <li>• Implementar y mejorar las técnicas de mercadotecnia para aprovechar la demanda local.</li> </ul>
<p><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estrategia de competidores</li> <li>• Restricciones gubernamentales</li> <li>• Inestabilidad económica del país</li> <li>• El acelerado crecimiento de locales de repuestos automotrices.</li> </ul>	<p><b>FA (MAXI-MIN)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buscar proveedores que permitan relacionar precio-calidad, conservando los estándares de la empresa.</li> <li>• Diversificar constantemente la cartera de productos para atraer mayor clientela.</li> <li>• Ofrecer precios accesibles al mercado</li> </ul>	<p><b>DA (MIN-MIN)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Efectuar estrategias para poder competir a la par con la competencia existente.</li> <li>• Conseguir sistemas de información eficientes para un servicio personalizado.</li> <li>• Elaborar matrices de riesgo.</li> </ul>

Ilustración 4 Matriz FODA

## Matriz EFE

Factores externos claves	Peso	Calificación	Peso ponderado
<b>Oportunidades</b>			
Extensa lista de proveedores	0,15	4	0,6
Acceso a nuevas tecnologías	0,11	4	0,44
Crecimiento de publicidad mediante redes sociales	0,12	4	0,48
Incremento en la demanda del mercado nacional	0,13	3	0,39
Precios de importación accesibles	0,07	3	0,21
<b>Amenazas</b>			
Estrategia de competidores	0,13	1	0,13
Restricciones gubernamentales	0,12	2	0,24
El acelerado crecimiento de locales de repuestos automotrices	0,12	1	0,12
Inestabilidad económica del país	0,05	2	0,1
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,71</b>

Ilustración 5 Matriz EFE

La puntuación ponderada de la Matriz EFE es equivalente a 2,71 indica que se han maximizado las oportunidades ya que estas representan una ponderación mayor de 2,12 mientras que las amenazas se han minimizado a una puntuación del 0,59.

## Matriz EFI

Factores internos claves	Peso	Calificación	Peso ponderado
<b>Fortalezas</b>			
Diversificación en la cartera de productos	0,19	3	0,57
Calidad del servicio al cliente	0,15	4	0,6
Oferta de productos con altos estándares de calidad	0,16	3	0,48
Catálogos digitalizados	0,1	3	0,3
Establecimiento propio	0,12	4	0,48
<b>Debilidades</b>			
No es un servicio de primera necesidad	0,1	1	0,1
Inadaptación del sistema digitalizado por parte de los clientes.	0,09	2	0,18
Falta de experiencia en el mercado	0,09	1	0,09
<b>Total</b>	<b>1,00</b>		<b>2,8</b>

Ilustración 6 Matriz EFI

La puntuación ponderada de 2,8 indica que se han maximizado las fortalezas ya que estas representan una ponderación mayor de 2,43 mientras que las debilidades se han minimizado a una puntuación del 0,37.

### Matriz BCG

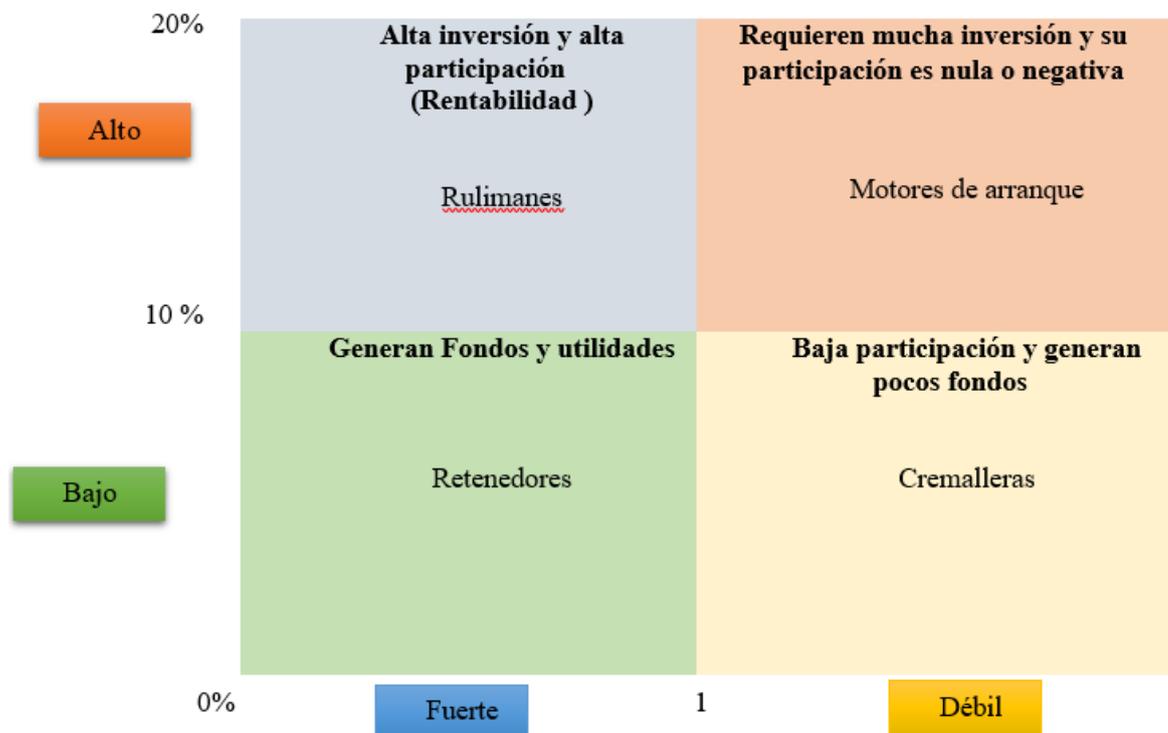


Ilustración 7 Matriz BCG

La matriz BCG (Boston Consulting Group) se utiliza para analizar la cartera de productos para así poder determinar las estrategias de publicidad y a su vez el análisis de participación de mercado en el cual se desempeña la empresa, en este caso el área de repuestos automotriz. De acuerdo a esta matriz se tiene productos manifestados de la siguiente manera: estrella, interrogatorio, vaca y perro.

El producto estrella genera una alta inversión y renta para la empresa por esta razón se ha tomado en consideración a los Rulimanes ya que son los líderes en el mercado dando paso al crecimiento sustentable. El segundo bien ubicado en la zona de fuerte y alto rendimiento se halla el producto vaco tomando como referencia los retenedores ya que son aquellos que generan el mayor movimiento en caja y no requieren de tanto capital para ser adquiridos, a través de este lucro se espera tener altos rangos de competencia porque son los generadores de circulante en el medio local de repuestos automotrices.

Por último, los productos de baja participación en el mercado están los interrogatorios y los perros. El primero de este rango se de esta matriz con porcentajes elevados de poca concurrencia están los motores de arranques ya que tienen costes costosos de adquisición y no salen en el flujo de ventas mientras que los productos perros o también llamados desastres se encuentran las cremalleras que por lo general opta por eliminar totalmente o parcialmente este de su cartera debido a que su renta global se reflejada en lo mínimo.

### Matriz de Cadena de Valor

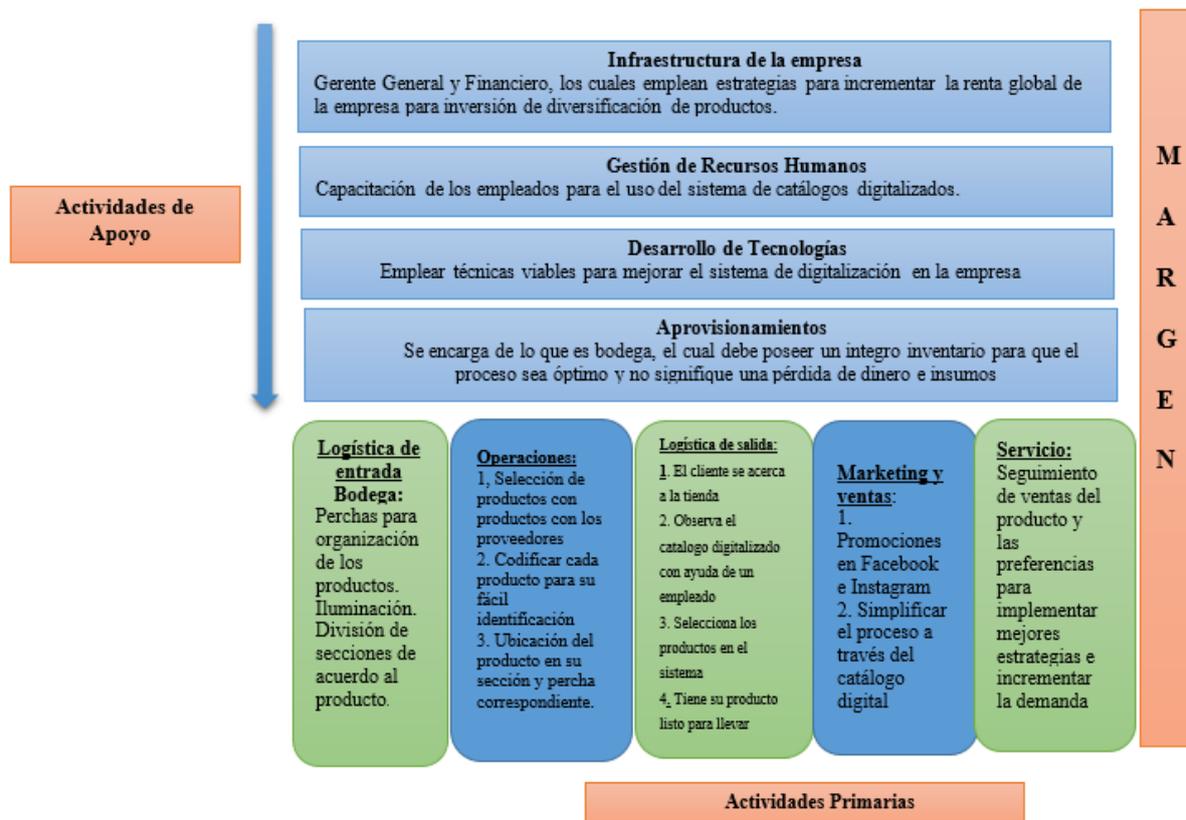


Ilustración 8 Matriz de Cadena de Valor

### Conclusión de Capítulo 1 y Capítulo 2

En estos dos primeros capítulos desarrollamos el planteamiento del problema con su debida justificación. Asimismo, determinamos los objetivos generales y específicos del presente estudio, en la cual se realizarán el análisis del entorno competitivo que se enfrentan las empresas, así como también se analizarán los datos obtenidos por las encuestas que se van a realizar. De igual forma se realizó el análisis microentorno en el que se podía conocer el organigrama de la empresa y las funciones que desarrolla cada puesto; el análisis macroentorno se realizó en el cual podíamos reconocer las relaciones entre Ecuador y China, y en el análisis estratégico se pudo realizar la matriz FODA, EFE, EFI, BCG y CADENA DE VALOR.

## Capítulo 3. Metodología de la Investigación

### Hipótesis

¿Puede ser factible el estudio de importación de una línea de repuestos automotrices comprendidos en un catálogo digitalizado de venta desde china, mediante calidad y precio bajo marca ecuatoriana?

H0: No están relacionadas

H1: Si están relacionadas

La Hipótesis 1 si está relacionada con el precio, marca y presentación, dado a los resultados obtenidos en las encuestas realizadas.

### Tipo de Datos

La metodología expuesta en la siguiente indagación tiene un enfoque de carácter cuantitativo dado que el proyecto está direccionado a la constatación de datos o variables las cuales tienen cierta influencia en el momento de demostrar la viabilidad del estudio ante la posible implementación del modelo de negocio y a su vez este será correlacionado con las distintas teorías y procedimientos del área empresarial para tener una mejor perspectiva de la disertación en cuestión.

Los datos cuantitativos se fundamentan en la divergencia de suposiciones a partir de formulación de hipótesis indiferentemente de cual sea esta, pero para la producción de este enfoque es indispensable trabajar con una muestra aleatoria pero distintiva de una población. Por lo tanto, el método cuantitativo se basa en la selección de un pensamiento sin importar el tema y este construye un número de cuestionamientos y variables las cuales deben ser probadas con herramientas medibles en un determinado lapso (Tamayo, 2007).

### Tipo de Investigación

El tipo de investigación en este proyecto esta manifestado de la siguiente forma: descriptiva – explicativa. La inquisición descriptiva es una clase de indagación que hace referencia a la observación absoluta de los puntos fuertes en el conocimiento del tema, facilitando el trabajo del investigador de igual forma este permite describir de manera detallada la información plasmada, también puede ser estipulada de manera gráfica o numérica siempre que estos se basen en realidades como es el caso del proyecto en desarrollo ya que se ha narrado

todo lo implícito en el mercado de repuestos automotrices generando un fundamento con la finalidad de idear un resultado positivo en esta investigación (Carvajal, 2006).

Por otra parte, el tipo de investigación explicativa, tiene como principal objetivo comprobar una hipótesis produciendo la formulación de diferentes causales del porqué del estudio de un tema en específico los cuales en ciertas ocasiones son el contraste con principios teóricos. La indagación explicativa permitirá en este trabajo tener un punto clave de partida ya que se podrá interpretar el panorama empresarial de manera íntegra puesto que se consideran los problemas y posibles soluciones (Bernal, 2006).

Posteriormente este estudio posee una línea de tiempo transversal debido a que el proyecto será efectuado en un solo periodo en el cual se estudian varias variables a la vez lo que permite que la investigación trascienda de forma regulada por parte de los interventores. Se hizo uso de este estudio ya que en este lapso se proporciona la recopilación de datos estadísticos; además que se va a realizar un estudio en conjunto por lo cual se requiere de tonicidad para tener en cuentas otras variables (QuestionPro, 2015).

### **Fuentes de Información**

Es una documentación que provee ayuda en la exploración de la bibliografía para poder compensar la gran existencia demandante acerca del conocimiento que se requiere en una investigación. Es importante recalcar que la fluctuación de información es idónea para referirse a una variable distinta con otra y entre ambas hallar una analogía, importa recurrir a estas ya que ayudan a sustentar datos y argumentos otorgando mayor validez a la indagación, un claro ejemplo del uso de fuentes de información son los constantes estudios de mercadotecnia sin tener un distintivo del área en específico (Organización Panamericana de la Salud , 2011).

Finalmente, para consideración del proyecto se ha tomado en cuenta las fuentes primarias y secundarias, las cuales permitirán analizar la viabilidad del trabajo propuesto el cual va encaminado a la dependencia existente de la balanza comercial internacional del subsector de repuestos automotrices en el medio ecuatoriano y a su vez proyectados en el ámbito digital.

### **Fuentes Primarias**

Para optimización de resultados se procedió al empleo de las fuentes primarias las cuales sirven para la verificación efectiva de datos o antecedentes, adquiriendo de esta manera información de primera mano, para esto se acudió a la aplicación del instrumento de encuesta

son un método de indagación previa la cual tiene como función principal otorgar datos al investigador; todo este proceso se realiza bajo normas regularizadas, es importante recalcar que este instrumento por lo general es empleado para enfoques cuantitativos. En cuanto al desarrollo de una encuesta se puede citar que es un cuestionario el cual se lo puede efectuar de forma física o a través de medios digitales, que en la actualidad es el más concurrente por los investigadores (QuestionPro, 2015).

### **Análisis de Datos**

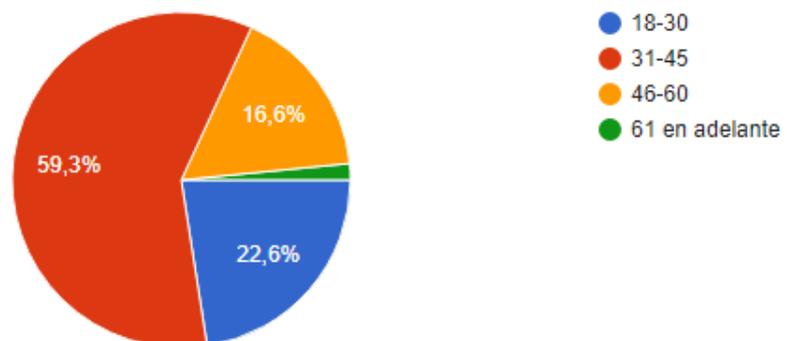
El presente análisis está enfocado en el estudio de factibilidad de importación de una línea de repuestos automotrices comprendidos en un catálogo digitalizado de venta desde china, bajo marca ecuatoriana para lo cual se procedió al uso pertinente de las diferentes técnicas de investigación. El instrumento ya antes mencionado es la encuesta, la cual estuvo compuesta de 10 pregunta objetivas y medidas a través de la escala de Likert para la ejecución de la misma se consideró como población a 2'698.077 habitantes (números de residentes de la ciudad Guayaquil) del cual se tomó una muestra de 572 encuestados comprendidos entre el sector, norte y centro de la urbe.

En resumen, se puede observar los datos tabulados de la encuesta, los cuales están detallados en gráficos.

Gráfico 1 Edad

Edad

572 respuestas

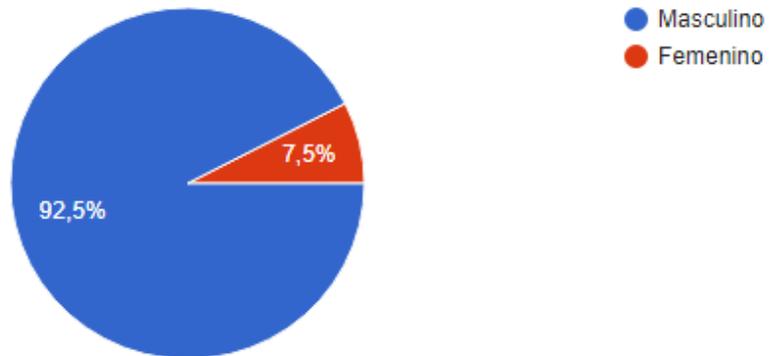


De los 572 encuestados el porcentaje más relevante es 59.3% son personas de 31 a 45 años de edad que tienen un vehículo y llevan sus propios automóviles a realizar la compra de repuestos automotrices.

Gráfico 2 Género

Genero

572 respuestas

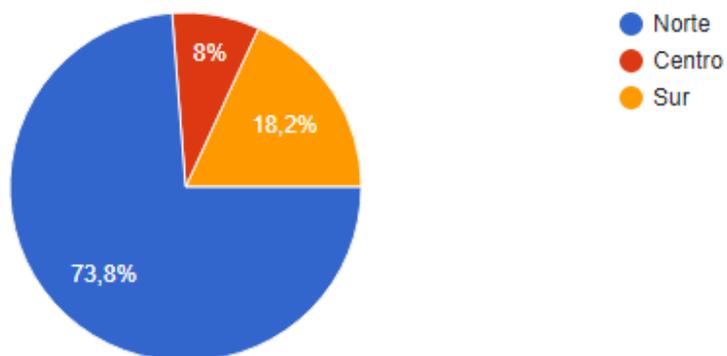


En lo que es respecto al género, el análisis de los datos indica que un 92.5% de los encuestados son hombres mientras que el 7.5% son mujeres.

Gráfico 3 Residencia

Sector donde habita

572 respuestas

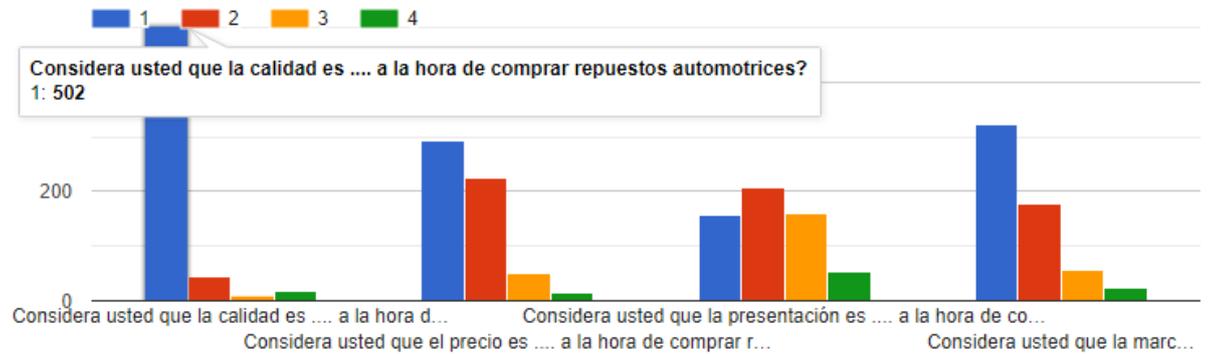


En relación al sector donde habitan se generó lo siguientes resultados de 572 personas encuetadas: El 73.8% son del sector norte, el 18.2% son del sector sur y 8% son del sector centro.

Posteriormente una vez obtenido los porcentajes con respecto a la edad, género y sector donde habitan los encuetados se procede al respectivo análisis de las siguientes variables: a) calidad, b) precio, c) presentación, y c) marca, las cuales son medibles por medio de una escala de Likert.

#### Gráfico 4 La importancia de la calidad de los repuestos

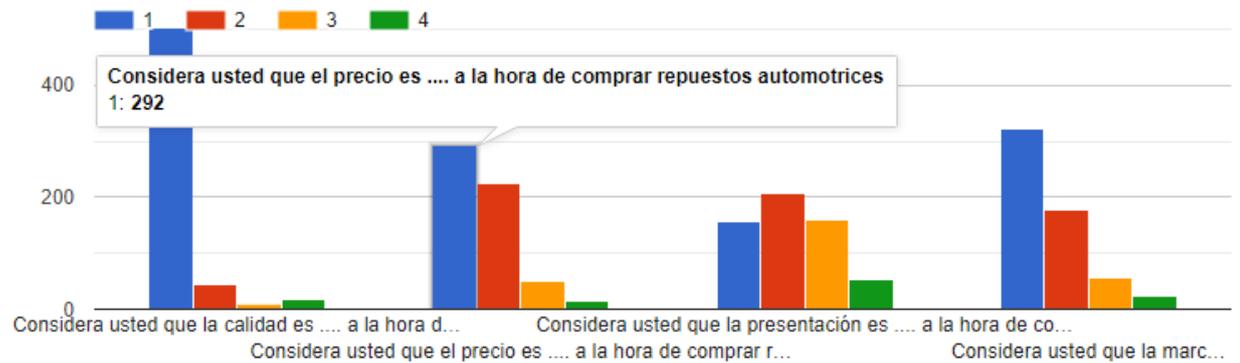
Siendo el número 1 el más importante, 2 menos importante, 3 poco importante y 4 no importante



Con respecto a la calidad de repuestos automotrices resulta que 502 personas concuerdan que si es importante la calidad de repuestos al momento de adquirir uno para su vehículo.

#### Gráfico 5 La importancia del precio de los repuestos

Siendo el número 1 el más importante, 2 menos importante, 3 poco importante y 4 no importante



Asimismo, de 572 personas encuestadas un total de 292 estiman que si es importante el precio cuando se realiza la compra de un repuesto automotriz.

### Gráfico 6 La importancia de la presentación del repuesto

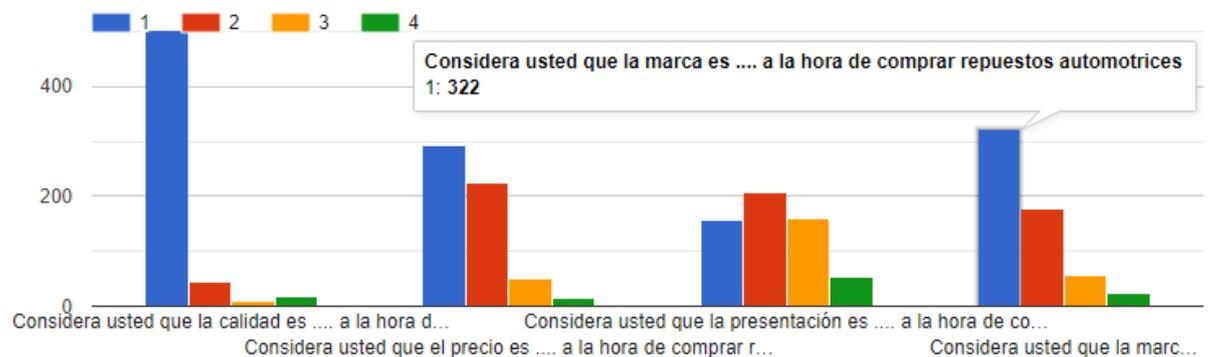
Siendo el número 1 el más importante, 2 menos importante, 3 poco importante y 4 no importante



En cuanto a la presentación del producto resulta que 207 personas consideran que es menos importante la presentación en la cual se muestra un repuesto que vayan a comprar.

### Gráfico 7 La importancia de la marca del repuesto

Siendo el número 1 el más importante, 2 menos importante, 3 poco importante y 4 no importante

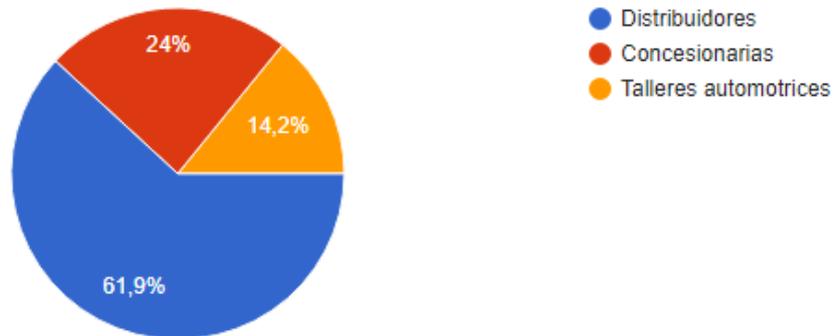


De 572 encuestados un total de 322 estiman que si es importante la marca de repuesto que utilizaran para su vehículo.

### Gráfico 8 Lugares donde adquieren los repuestos

Usualmente, ¿Dónde adquiere este tipo de productos?

572 respuestas

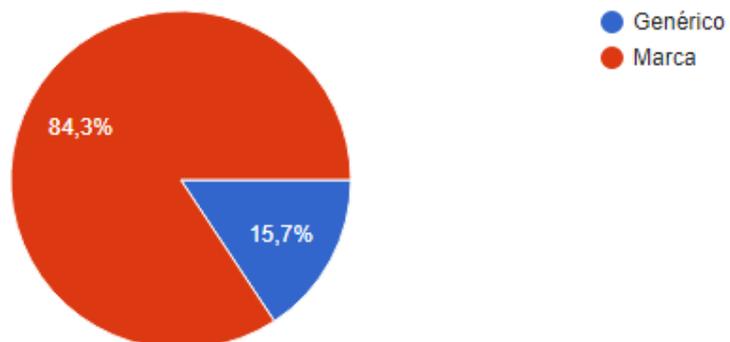


Según este gráfico arroja que las personas prefieren adquirir sus repuestos por parte de distribuidores el cual equivale a un 61.9% ya que con respecto a los precios sería un poco más barato que en una concesionaria.

### Gráfico 9 Preferencia de los repuestos

A la hora de adquirir un repuesto para su vehículo prefiere:

572 respuestas

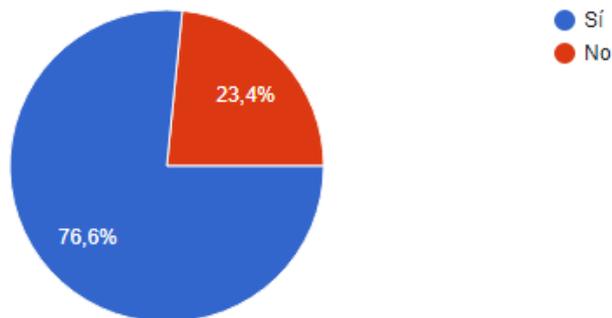


En relación a la compra de productos de marca y genéricos se evidencia que la marca (84.3%) es un factor importante para los consumidores de repuestos automotrices puesto que prefieren que su vehículo tenga mayor durabilidad con una autoparte de buena calidad.

### Gráfico 10 Disponibilidad de los repuestos

¿A la hora de adquirir un repuesto para su vehículo en algún lugar de su preferencia, tienen disponibilidad de repuesto?

572 respuestas

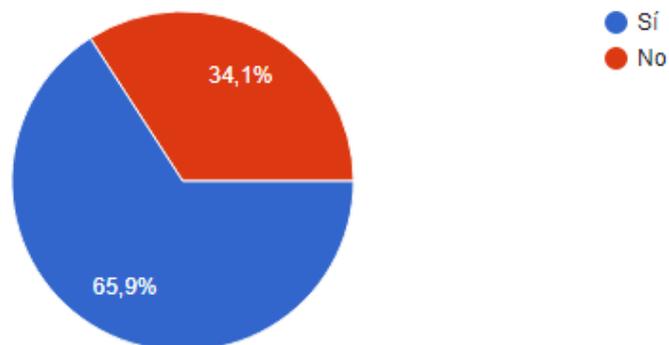


La disponibilidad (76.6%) de repuesto es importante debido a que incitan que los consumidores como su lugar de preferencia y confiabilidad a la hora de comprar y tan solo un 23.4% considera este punto en menos rigor.

### Gráfico 11 Variedad de producto

¿El lugar de preferencia donde adquiere su repuesto automotriz le ofrece variedad de marcas?

572 respuestas

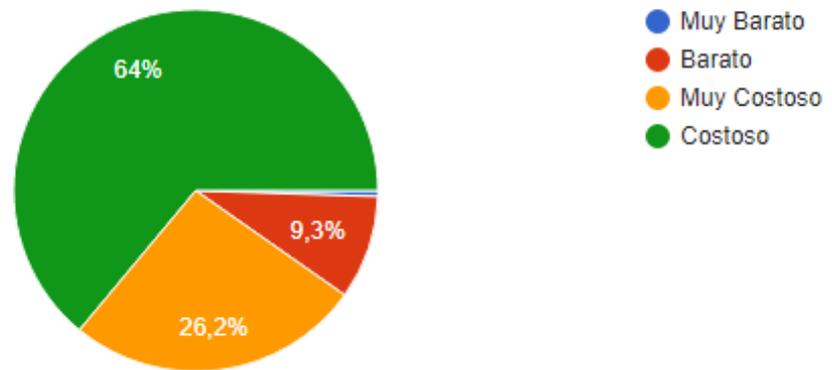


El 65.9% de los encuestados indicaron que si existe variedad de repuestos automotrices en el lugar donde ellos van con mayor frecuencia mientras que un 34.1% no hay diversificación.

Gráfico 12 Opinión del cliente de acuerdo al precio de los repuestos

Considera usted que el mercado de los repuestos automotrices es:

572 respuestas

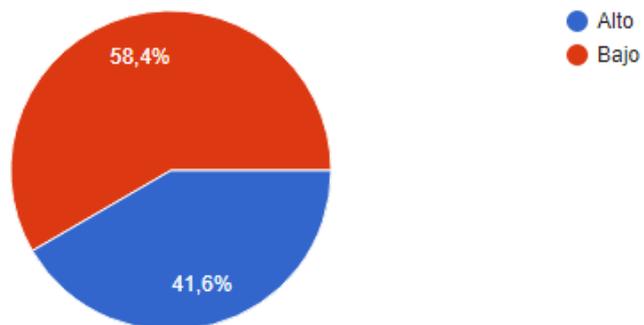


Con respecto a los costos que generan la compra de repuestos automotrices se estima que un 64% de los 572 encuestados considera costoso este mercado mientras que un 26.2% de la muestra lo escatima como muy costo, y finalmente, un 9.3% lo aprecia como barato.

Gráfico 13 Tiempo de esperar del repuesto

Al momento de adquirir un repuesto automotriz el tiempo de espera es:

572 respuestas



Los 572 encuestados consideran que es bajo el tiempo de espera es bajo (58.4%) al momento de adquirir un repuesto automotriz y un 41.6% lo categorizan que si alto el lapso de espera.

## **Análisis General de la Encuesta**

Una vez concluido el análisis de datos por categorías se puede concluir que la encuesta tuvo una muestra de 572 personas el cual produjo lo cual se pudo determinar que el 59.30% de las personas que adquieren repuestos oscilan entre edades de 31-45 años de edad de las cuales un son de género masculino (92.5%) y gran parte de ellos residen en el norte de la ciudad de Guayaquil esto se ve reflejado en 73.8% para cual 502 personas consideran que es más importante la calidad del repuesto automotriz en contraste de otras variables como lo son : precio , marca y presentación. Posteriormente como datos adicionales se tiene en cuenta que tanto la disponibilidad y diversificación del producto si influye en las personas a la hora de decidir que comprar. Finalmente, para los ecuatorianos prefieren acceder a piezas de vehículos de marcas, aunque estas sean consideradas costosas.

En resumen, se puede establecer que el subsector de las autopartes de automóviles se ha posesionado en el mercado durante las últimas décadas debido a que a la aparición de nuevas necesidades en los consumidores genera mayor innovación, también que esta área se encuentra en crecimiento dado a que contiene un sin número de establecimientos. De acuerdo a los datos estadísticos obtenidos a través de las fuentes de información como es la primaria, en este caso la encuesta, se puede decir que el sector puede ser explotado de forma considerable siempre y cuando se emplee nuevos mecanismos en ofertar el repuesto de vehículo, por eso si resultaría viable aplicar catálogos digitales para la comercialización de los mismos.

### **Fuentes Secundarias**

Según el diario El Comercio (2017) las tasas aduaneras impuestas por parte del gobierno ecuatoriano ocasionaron conmoción negativa por parte de personas naturales y jurídicas. La preocupación es evidente en el sector automotriz sobre todo por quienes conforman la cúpula de transportista ya afectan a su presupuesto normal debido a que estos deben ser innovados cada cierto periodo porque tiempo un desgaste constante y de igual forma producen un impacto a precios en cuanto a la movilización de los ecuatorianos. En consecuencia, de los disturbios el presidente de la Fenacotip (Federación Nacional de Cooperativas de Transporte Público Interprovincial de Pasajeros) citó que los valores de pasajes no se veían afectados por estas tasas atribuidas a las piezas automotrices. De acuerdo con varios especialistas en la materia e incluso personal perteneciente a concesionarias establecen que a pesar de que se establezcan medidas si se produce cierta incertidumbre en el mercado puesto que la especulación genera el decrecimiento de las ventas.

Las formas de importar según la Aduana Nacional han incrementado en los últimos años se realiza de tres formas: importación formal, sala de arribo internacional y vía internet. El ente encargado de las formas de operar del comercio exterior en el Ecuador ha establecido ciertos requisitos debido a la gran expansión del sector automotriz y por este motivo también ha incrementado la seguridad en lo que cabe a importación (El Comercio, 2014). Al asociar este artículo de periódico con el estudio de factibilidad expuesto se tiene establecido las compras vía internet son más viables para el negocio ya que es la forma más fácil de adquirir los productos evitando procesos complejos.

### Análisis de resultados

Luego de realizar las respectivas pruebas estadísticas, se obtuvieron los siguientes resultados que deben tomarse en cuenta para poder realizar un mejor análisis de datos. A continuación, se detallan las principales observaciones encontradas:

*Tabla 1* Tabla cruzada entre las variables marca y calidad

Recuento		Calidad a la hora de comprar repuestos		
		Más importante	Medio importante	Poco importante
Marca a la hora de comprar repuestos	Más importante	300	17	3
	Medio importante	155	16	1
	Poco importante	38	9	5
	Nada Importante	7	2	1
Total		500	44	10

Al momento de realizar la tabla cruzada para poder conocer el nivel de importancia que tienen tanto la marca como la calidad de los repuestos al momento de la compra por parte de los encuestados, se pudo observar que el 60% de ellos valoran que el repuesto sea de la mejor marca y calidad posible, puesto que esto le brinda tranquilidad y seguridad al momento de la compra. Existe un 31% de los encuestados que valoran más la calidad que la marca del repuesto a la hora de comprarlo.

*Tabla 2 Prueba de Chi-Cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	269,738 <sup>a</sup>	9	,000
Razón de verosimilitud	120,363	9	,000
N de casos válidos	572		

De acorde a la prueba de Chi cuadrado para este estudio, se puede observar que existe un problema de heterocedasticidad en los datos, lo que indica que la distribución que siguen los residuos no son normales y por ende afecta de manera negativa en los resultados obtenidos. Para este caso la hipótesis que se plantea es analizar si los datos son o no homocedasticos, y para esta prueba la hipótesis nula es rechazada, lo que da como resultado problemas de normalidad. Esto se puede observar en el valor de probabilidad del Chi cuadrado de Pearson.

Para la corrección de este problema de normalidad, lo más recomendable siempre es analizar si el impacto de este problema para la investigación es o no fuerte, ya que si no lo es se puede optar por no hacer ningún cambio, en contraste a esto, si la prueba es de gran validez para este estudio, lo que se debe hacer es revisar que variable no es significativa a nivel estadístico y reemplazarla o eliminarla para que el modelo pueda ser válido. En el caso de que no se pueda realizar eso, la otra opción es aumentar el número de observaciones para así corregir el problema de heterocedasticidad.

*Tabla 3 Tabla cruzada entre las variables marca y precio*

Recuento		Precio a la hora de comprar repuestos		
		Más importante	Medio importante	Poco importante
Marca a la hora de comprar repuestos	Más importante	181	114	22
	Medio importante	77	80	14
	Poco importante	22	26	6
	Nada Importante	6	3	7
Total		286	223	49

En el caso de la tabla cruzada que tiene que ver con las variables de marca y precio, se pudo conocer el nivel de importancia que indicaron los encuestados tener acerca de lo fundamental que son tanto la marca como el precio de los repuestos en la decisión de compra. Se pudo observar que el 63% de ellos valoran que el repuesto provenga de una excelente marca y que los precios sean los más adecuados para sus proyecciones, puesto que esto le brinda

tranquilidad y seguridad al momento de la compra. Existe un 51% de los encuestados que valoran más el precio de venta del repuesto que a la misma marca a la hora de realizar la compra.

Es interesante recalcar que todos los encuestados están muy interesados en los aspectos de la marca y el precio, ya que, si uno de ellos no es de su agrado o no cumple con sus expectativas, la compra sin duda alguna no se va a poder realizar. Eso se lo puede observar en las personas que indicaron que es poco e incluso nada importante tener en cuenta estas dos variables al momento de la compra. Con esta información la importadora tendrá que elaborar estrategias que vayan de la mano con estos dos aspectos definidos por el cliente.

*Tabla 4 Prueba de Chi-Cuadrado*

Recuento	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	110,932 <sup>a</sup>	9	,000
Razón de verosimilitud	58,062	9	,000
N de casos válidos	572		

De acorde a la prueba de Chi cuadrado para este estudio, se puede observar que existe un problema de heterocedasticidad en los datos, lo que indica que la distribución que siguen los residuos no son normales y por ende afecta de manera negativa en los resultados obtenidos. Esto se puede observar en el valor de probabilidad del Chi cuadrado de Pearson.

*Tabla 5 Tabla cruzada entre las variables marca y presentación*

Recuento		Presentación a la hora de comprar repuestos		
		Más importante	Medio importante	Poco importante
Marca a la hora de comprar repuestos	Más importante	114	118	70
	Medio importante	31	70	55
	Poco importante	7	13	26
	Nada importante	2	3	9
Total		154	204	160

En el caso de la tabla cruzada que tiene que ver con las variables de marca y presentación del producto, se pudo conocer que el 74% de los encuestados valoran que el repuesto provenga de una excelente marca y que la presentación del mismo sea llamativa y agradable para el consumidor, ya que normalmente los clientes son siempre más visuales, además que esto les da tranquilidad y seguridad al momento de realizar la compra. Existe un 58% de los encuestados que valoran más la marca del repuesto que la presentación, ya que eso la manera en la que se ofrezca el producto no indica si este es de buena o mala calidad, en cambio, al conocer la marca si se tiene más en claro dicho panorama.

*Tabla 6 Prueba de Chi-Cuadrado*

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	73,619 <sup>a</sup>	9	,000
Razón de verosimilitud	66,145	9	,000
N de casos válidos	572		

De acorde a la prueba de Chi cuadrado para este estudio, se puede observar que existe un problema de heterocedasticidad en los datos, lo que indica que la distribución que siguen los residuos no son normales y por ende afecta de manera negativa en los resultados obtenidos. Esto se puede observar en el valor de probabilidad del Chi cuadrado de Pearson.

## Capítulo 4. Metodología Financiera

### Inversión

INVERSION INICIAL						
Concepto	AÑO 0	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
<b>Muebles y Enseres</b>						
Perchas	\$ 70,00					
Vitrinas	\$ 120,00					
aire acondicionado	\$ 250,00					
Escritorio	\$ 80,00					
<b>Total</b>	<b>\$ 520,00</b>	-	-	-	-	-
<b>Equipos de Oficina</b>						
caja registradora	\$ 386,00					
<b>Total</b>	<b>\$ 386,00</b>	-	-	-	-	-
<b>Vehículos</b>						
CHEVROLET VAN N300	\$ 17.490,00					
<b>Total</b>	<b>\$ 17.490,00</b>					
<b>Computo</b>						
software	\$ 580,00					
<b>Total</b>	<b>\$ 580,00</b>	-	-	-	-	-
<b>Gastos de constitución</b>						
Gastos Legales de Constitución	\$ 850,00					
Aprobación del nombre de la compañía						
Certificado de Seguridad del Cuerpo de Bomberos						
Obtención del registro sanitario						
Obtención del permiso de funcionamiento en el Municipio						
Tasa de habilitación						
Uso de suelo						
Registro de Marca	\$ 208,00					
<b>Total</b>	<b>\$ 1.058,00</b>	-	-	-	-	-
<b>Otros</b>						
<b>Capital de Trabajo</b>	\$ 100.000,00					
<b>Total</b>	<b>\$ 100.000,00</b>	-	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>\$ 120.034,00</b>	-				

Ilustración 9 Cuadro de Inversión Inicial

La inversión inicial con el cual Lubricadora Karina va a emprender sus actividades operativas en el mercado de repuestos automotrices es de \$120,034.00, este se encuentra distribuido entre bienes para la empresa; además se cuenta con un capital de \$100,000 y se va a realizar un préstamo a una identidad bancaria de alrededor de \$48,000 el cual tendrá una tasa de interés de 11.83% y un plazo de 5 años. Las cuotas del crédito están distribuidas de la

siguiente forma: en el primer año se debe pagar un valor de \$ \$10,136.46; el segundo es de \$ \$13,235.32; el tercer periodo se debe cancelar \$ \$13,235.32; el penúltimo pago que se debe realizar es \$ \$13,235.32, y finalmente se concluye la amortización con \$ \$13,235.32.

El segundo aspecto de la inversión inicial en el cual es importante hacer hincapié es la inclusión del desarrollo del catálogo digital, su valor se encuentra en la cuenta relacionada a los equipos de computación, este tendrá un costo de \$586, su coste incluye su instalación que es a través de un software y tiene garantía de un año.

## Ingresos

<b>INGRESOS</b>					
<b>Productos (Unidades)</b>	<b>AÑO1</b>	<b>AÑO2</b>	<b>AÑO3</b>	<b>AÑO4</b>	<b>AÑO5</b>
<b>Categoría Suspensión</b>					
Rotula Aveo	1.236	1.236	1.236	1.236	1.236
Rotula Spark	1.236	1.236	1.236	1.236	1.236
Terminal Aveo	1.236	1.236	1.236	1.236	1.236
Terminal Spark	1.236	1.236	1.236	1.236	1.236
<b>Total categoría suspensión</b>	<b>4.944</b>	<b>4.944</b>	<b>4.944</b>	<b>4.944</b>	<b>4.944</b>
<b>Categoría sensores</b>					
Tps Spark	1.236	1.236	1.236	1.236	1.236
Iac Spark	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Tps Corsa	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Iac Aveo	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Tps Aveo	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
<b>Total Categoría Sensores</b>	<b>6.180</b>	<b>6.378</b>	<b>6.583</b>	<b>6.797</b>	<b>7.020</b>
<b>Categoría Ruliman</b>					
Ruliman 11749/10	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Ruliman 69349/10	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Ruliman 68149	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Ruliman 44649	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Ruliman rueda delantera Aveo	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Ruliman rueda delantera corsa	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Total de categoría ruliman					
<b>Categoría bobinas</b>	<b>7.416</b>	<b>7.713</b>	<b>8.021</b>	<b>8.342</b>	<b>8.676</b>
Bobinas Aveo	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Bobinas Corsa	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
<b>Total de categoría bobinas</b>					
<b>Categoría amortiguador</b>	<b>2.472</b>	<b>2.571</b>	<b>2.674</b>	<b>2.781</b>	<b>2.892</b>
Amortiguador corsa delantero	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Amortiguador Aveo	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
Amortiguador Spark	1.236	1.285	1.337	1.390	1.446
<b>Total categoría amortiguador</b>	<b>3.708</b>	<b>3.856</b>	<b>4.011</b>	<b>4.171</b>	<b>4.338</b>
<b>Total</b>	<b>24.720</b>	<b>25.462</b>	<b>26.233</b>	<b>27.035</b>	<b>27.869</b>
<b>Crecimiento esperado</b>		<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>

<b>Precio Unitario (En US\$)</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 5</b>
Rotula Aveo	\$ 2,00	\$ 2,08	\$ 2,16	\$ 2,25	\$ 2,34
Rotula Spark	\$ 2,70	\$ 2,81	\$ 2,92	\$ 3,04	\$ 3,16
Terminal Aveo	\$ 2,50	\$ 2,60	\$ 2,70	\$ 2,81	\$ 2,92
Terminal Spark	\$ 3,00	\$ 3,12	\$ 3,24	\$ 3,37	\$ 3,51
Tps Spark	\$ 2,00	\$ 2,08	\$ 2,16	\$ 2,25	\$ 2,34
Iac Spark	\$ 3,20	\$ 3,33	\$ 3,46	\$ 3,60	\$ 3,74
Tps Corsa	\$ 4,00	\$ 4,16	\$ 4,33	\$ 4,50	\$ 4,68
Iac Aveo	\$ 2,15	\$ 2,24	\$ 2,33	\$ 2,42	\$ 2,52
Tps Aveo	\$ 2,60	\$ 2,70	\$ 2,81	\$ 2,92	\$ 3,04
Ruliman 11749/10	\$ 0,55	\$ 0,57	\$ 0,59	\$ 0,62	\$ 0,64
Ruliman 69349/10	\$ 1,06	\$ 1,10	\$ 1,15	\$ 1,19	\$ 1,24
Ruliman 68149	\$ 0,98	\$ 1,02	\$ 1,06	\$ 1,10	\$ 1,15
Ruliman 44649	\$ 0,63	\$ 0,66	\$ 0,68	\$ 0,71	\$ 0,74
Ruliman rueda delantera Aveo	\$ 6,00	\$ 6,24	\$ 6,49	\$ 6,75	\$ 7,02
Ruliman rueda delantera corsa	\$ 8,50	\$ 8,84	\$ 9,19	\$ 9,56	\$ 9,94
Bobinas Aveo	\$ 7,00	\$ 7,28	\$ 7,57	\$ 7,87	\$ 8,19
Bobinas Corsa	\$ 10,00	\$ 10,40	\$ 10,82	\$ 11,25	\$ 11,70
Amortiguador corsa delantero	\$ 18,00	\$ 18,72	\$ 19,47	\$ 20,25	\$ 21,06
Amortiguador Aveo	\$ 13,00	\$ 13,52	\$ 14,06	\$ 14,62	\$ 15,21
Amortiguador Spark	\$ 15,00	\$ 15,60	\$ 16,22	\$ 16,87	\$ 17,55
<b>Total</b>	<b>\$ 104,87</b>	<b>\$ 109,06</b>	<b>\$ 113,43</b>	<b>\$ 117,96</b>	<b>\$ 122,68</b>
<b>Crecimiento esperado</b>		<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>

<b>Ingresos (En US\$)</b>					
<b>Categoría de Suspensión</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Rotula Aveo	\$ 2.472,00	\$ 2.570,88	\$ 2.673,72	\$ 2.780,66	\$ 2.891,89
Rotula Spark	\$ 3.337,20	\$ 3.470,69	\$ 3.609,52	\$ 3.753,90	\$ 3.904,05
Terminal Aveo	\$ 3.090,00	\$ 3.213,60	\$ 3.342,14	\$ 3.475,83	\$ 3.614,86
Terminal Spark	\$ 3.708,00	\$ 3.856,32	\$ 4.010,57	\$ 4.171,00	\$ 4.337,84
<b>Total de categoría de suspensión</b>	<b>\$ 12.607,20</b>	<b>\$ 13.111,49</b>	<b>\$ 13.635,95</b>	<b>\$ 14.181,39</b>	<b>\$ 14.748,64</b>
<b>Categoría de sensores</b>					
Tps Spark	\$ 2.472,00	\$ 2.570,88	\$ 2.673,72	\$ 2.780,66	\$ 2.891,89
Iac Spark	\$ 3.955,20	\$ 4.277,94	\$ 4.627,02	\$ 5.004,59	\$ 5.412,96
Tps Corsa	\$ 4.944,00	\$ 5.347,43	\$ 5.783,78	\$ 6.255,74	\$ 6.766,21
Iac Aveo	\$ 2.657,40	\$ 2.874,24	\$ 3.108,78	\$ 3.362,46	\$ 3.636,84
Tps Aveo	\$ 3.213,60	\$ 3.475,83	\$ 3.759,46	\$ 4.066,23	\$ 4.398,03
<b>Total de categoría de sensores</b>	<b>\$ 17.242,20</b>	<b>\$ 18.546,33</b>	<b>\$ 19.952,76</b>	<b>\$ 21.469,68</b>	<b>\$ 23.105,93</b>
<b>Categoría de Ruliman</b>					
Ruliman 11749/10	\$ 679,80	\$ 735,27	\$ 795,27	\$ 860,16	\$ 930,35
Ruliman 69349/10	\$ 1.310,16	\$ 1.417,07	\$ 1.532,70	\$ 1.657,77	\$ 1.793,04
Ruliman 68149	\$ 1.211,28	\$ 1.310,12	\$ 1.417,03	\$ 1.532,66	\$ 1.657,72
Ruliman 44649	\$ 778,68	\$ 842,22	\$ 910,95	\$ 985,28	\$ 1.065,68
Ruliman rueda delantera Aveo	\$ 7.416,00	\$ 8.021,15	\$ 8.675,67	\$ 9.383,61	\$ 10.149,31
Ruliman rueda delantera corsa	\$ 10.506,00	\$ 11.363,29	\$ 12.290,53	\$ 13.293,44	\$ 14.378,19
<b>Total de categoría Ruliman</b>	<b>\$ 21.901,92</b>	<b>\$ 23.689,12</b>	<b>\$ 25.622,15</b>	<b>\$ 27.712,92</b>	<b>\$ 29.974,29</b>
<b>Categoría Bobinas</b>					
Bobinas Aveo	\$ 8.652,00	\$ 9.358,00	\$ 10.121,62	\$ 10.947,54	\$ 11.840,86
Bobinas Corsa	\$ 12.360,00	\$ 13.368,58	\$ 14.459,45	\$ 15.639,34	\$ 16.915,51
<b>Total categoría ruliman</b>	<b>\$ 21.012,00</b>	<b>\$ 22.726,58</b>	<b>\$ 24.581,07</b>	<b>\$ 26.586,88</b>	<b>\$ 28.756,37</b>
<b>Categoría de Amortiguadores</b>					
Amortiguador corsa delantero	\$ 22.248,00	\$ 24.063,44	\$ 26.027,01	\$ 28.150,82	\$ 30.447,92
Amortiguador Aveo	\$ 16.068,00	\$ 17.379,15	\$ 18.797,29	\$ 20.331,15	\$ 21.990,17
Amortiguador Spark	\$ 18.540,00	\$ 20.052,86	\$ 21.689,18	\$ 23.459,01	\$ 25.373,27
<b>Total de categoría de amortiguadores</b>	<b>\$ 56.856,00</b>	<b>\$ 61.495,45</b>	<b>\$ 66.513,48</b>	<b>\$ 71.940,98</b>	<b>\$ 77.811,36</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 129.619,32</b>	<b>\$ 139.568,96</b>	<b>\$ 150.305,40</b>	<b>\$ 161.891,84</b>	<b>\$ 174.396,59</b>

Ilustración 10 Cuadro de Ingresos

Los ingresos se encuentran distribuidos por cinco categorías de los productos del catálogo digital (en total se hallan 20 repuestos automotrices). Todos los ingresos se encuentran expresados en dólares americanos y están proyectados durante cinco años, se puede observar que estos incrementan significativamente cada lapso establecido; generando ingresos anuales en primer año de \$129,619.32 y en el quinto periodo existe un aumento positivo de alrededor de \$44,777.27 lo cual equivale a un crecimiento de 34.55%.

### Estado de Pérdidas y Ganancias

<b>LUBRICADORA KARINA</b>					
<b>ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS PROYECTADO</b>					
<b>CUENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ingresos</b>					
Ventas	\$ 129.619,32	\$ 139.568,96	\$ 150.305,40	\$ 161.891,84	\$ 174.396,59
Costo de Ventas	\$ 50.379,04	\$ 52.394,20	\$ 54.489,97	\$ 56.669,57	\$ 58.936,35
<b>Utilidad bruta operacional</b>	<b>\$ 79.240,28</b>	<b>\$ 87.174,76</b>	<b>\$ 95.815,43</b>	<b>\$ 105.222,27</b>	<b>\$ 115.460,24</b>
<b>Gastos</b>					
Gastos	\$ 60.986,62	\$ 67.569,01	\$ 71.180,81	\$ 75.034,89	\$ 79.147,55
Depreciación	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93
<b>Utilidad antes de participación de trabajadores</b>	<b>\$ 14.523,73</b>	<b>\$ 15.875,82</b>	<b>\$ 20.904,69</b>	<b>\$ 26.457,46</b>	<b>\$ 32.582,76</b>
Participación a trabajadores	\$ 2.178,56	\$ 2.381,37	\$ 3.135,70	\$ 3.968,62	\$ 4.887,41
<b>Utilidad antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>\$ 12.345,17</b>	<b>\$ 13.494,45</b>	<b>\$ 17.768,98</b>	<b>\$ 22.488,84</b>	<b>\$ 27.695,35</b>
Impuesto a la Renta	\$ 2.715,94	\$ 3.373,61	\$ 4.442,25	\$ 5.622,21	\$ 6.923,84
<b>Utilidad antes de Reserva legal</b>	<b>\$ 9.629,23</b>	<b>\$ 10.120,83</b>	<b>\$ 13.326,74</b>	<b>\$ 16.866,63</b>	<b>\$ 20.771,51</b>
Reserva legal(10%)	\$ 962,92	\$ 1.012,08	\$ 1.332,67	\$ 1.686,66	\$ 2.077,15
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>\$ 8.666,31</b>	<b>\$ 9.108,75</b>	<b>\$ 11.994,06</b>	<b>\$ 15.179,97</b>	<b>\$ 18.694,36</b>
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>\$ 8.666,31</b>	<b>\$ 9.108,75</b>	<b>\$ 11.994,06</b>	<b>\$ 15.179,97</b>	<b>\$ 18.694,36</b>

*Ilustración 11* Estado de Pérdidas y Ganancias

De acuerdo al estado de pérdidas y ganancias de Lubricadora Karina se puede observar que la empresa cuenta con ingresos mayoritarios en relación a las ventas realizadas durante los diferentes periodos, se puede escatimar que en el medio la empresa genera buen flujo de dinero y a su vez muestran que son de gran soporte para la sustentabilidad, esto también indica que la sociedad está realizando una buena gestión operativa ya que mientras los ingresos van incremento de igual forma los gastos, sin embargo, este último no se excede a los valores de entrada.

Por otra parte, el estado de resultados se puede presenciar que en el primer año de las actividades comerciales se posee una utilidad de \$8,666.31 a cual en el tercer lapso está aumenta a \$11,994.06 lo cual es sustancial ya que indica que la organización ha cumplido con los límites de recuperación asimismo en el quinto periodo se obtendrá una ganancia de \$18,694.36 es un equivalente que la sociedad ha sobrepasado las barreras de establecimiento en el mercado por lo que se infiere que la empresa es viable en el entorno ecuatoriano.

## Balance General

LUBRICADORA KARINA					
BALANCE GENERAL PROYECTADO					
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
<b>Activos</b>					
<b>Activos Corrientes</b>					
Caja	\$ 120.014,00	\$ 129.619,32	\$ 139.568,96	\$ 150.305,40	\$ 161.891,84
<b>Total de Activos Corrientes</b>	<b>\$ 120.014,00</b>	<b>\$ 129.619,32</b>	<b>\$ 139.568,96</b>	<b>\$ 150.305,40</b>	<b>\$ 161.891,84</b>
<b>Activos Fijos</b>					
Propiedad, planta y equipo	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93
Depreciación Acumulada	\$ <b>3.729,93</b>				
<b>Total de Activos Fijos</b>	<b>\$ 7.459,86</b>	<b>\$ 139.568,96</b>	<b>\$ 150.305,40</b>	<b>\$ 161.891,84</b>	<b>\$ 174.396,59</b>
<b>Total de activos</b>	<b>\$ 127.473,86</b>	<b>\$ 269.188,28</b>	<b>\$ 289.874,36</b>	<b>\$ 312.197,24</b>	<b>\$ 336.288,44</b>
<b>Pasivo</b>					
<b>Pasivo Circulante</b>					
Cuentas por pagar	\$ 5.997,42	\$ 8.727,99	\$ 9.818,38	\$ 11.044,98	\$ 12.424,83
<b>Total Pasivo circulante</b>	<b>\$ 5.997,42</b>	<b>\$ 8.727,99</b>	<b>\$ 9.818,38</b>	<b>\$ 11.044,98</b>	<b>\$ 12.424,83</b>
<b>Pasivo Fijo</b>					
Pasivos a largo plazo	\$ 4.139,04	\$ 4.507,33	\$ 3.416,95	\$ 2.190,34	\$ 810,49
<b>Total de Pasivo Fijo</b>	<b>\$ 4.139,04</b>	<b>\$ 4.507,33</b>	<b>\$ 3.416,95</b>	<b>\$ 2.190,34</b>	<b>\$ 810,49</b>
<b>Total de Pasivos</b>	<b>\$ 10.136,46</b>	<b>\$ 13.235,32</b>	<b>\$ 13.235,32</b>	<b>\$ 13.235,32</b>	<b>\$ 13.235,32</b>
<b>Patrimonio</b>					
Utilidad del ejercicio	\$ 8.666,31	\$ 9.108,75	\$ 11.994,06	\$ 15.179,97	\$ 18.694,36
Reserva legal	\$ 962,92	\$ 1.012,08	\$ 1.332,67	\$ 1.686,66	\$ 2.077,15
Capital	\$ 100.000,00	\$ 245.832,13	\$ 263.312,30	\$ 282.095,29	\$ 302.281,60
<b>Patrimonio</b>	<b>\$ 109.629,23</b>	<b>\$ 255.952,96</b>	<b>\$ 276.639,04</b>	<b>\$ 298.961,92</b>	<b>\$ 323.053,11</b>
<b>Patrimonio+pasivo</b>	<b>\$ 119.765,69</b>	<b>\$ 269.188,28</b>	<b>\$ 289.874,36</b>	<b>\$ 312.197,24</b>	<b>\$ 336.288,44</b>

Ilustración 12 Balance General Proyectado

Según el balance general proyectado de Lubricadora Karina se evidencia que la empresa se maneja bajo efectivo, en el primero año lo único que se cuenta en caja es con el dinero previsto para la inversión con el pasar de periodos activos este se obtiene a través de los ingresos. Posteriormente los activos fijos en el año pre operacional superan al corriente debido a la depreciación acumulada en PPE (Propiedad, planta y equipo) pero en los próximos años esta situación se equilibra; la producción de estos movimientos en las cuentas de los activos en el primer lapso origina un total de \$127,473.86 mientras que se demuestra el aumento del mismo en el quinto año a \$336,288.44.

Los pasivos de Lubricadora Karina están clasificados en: a) pasivos circulantes el cual comprende cuentas por pagar dado a que se tiene un crédito con un ente financiero, y b) los pasivos fijos constan de una deuda a largo plazo en este caso son los intereses bancarios amortiguados en el préstamo efectuado que en un plazo de cinco años se debe cancelar. Sin embargo, a pesar de la empresa contar con estos valores en sus haberes está no se encuentra en un alto riesgo de endeudamiento, siendo un hecho positivo como organización puesto busca

una buena posición financiera. Por último, el patrimonio asciende considerablemente como se observa en el primer año es de \$109,629.23 al quinto ciclo de \$323,053.11.

## Flujo de Efectivo

FLUJO FINANCIERO						
Productos	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	
<b>Ingresos (US\$)</b>						
Categoría Suspensión	\$ 12.607,20	\$ 13.111,49	\$ 13.635,95	\$ 14.181,39	\$ 14.748,64	
Categoría Sensores	\$ 17.242,20	\$ 18.546,33	\$ 19.952,76	\$ 21.469,68	\$ 23.105,93	
Categoría Ruliman	\$ 21.901,92	\$ 23.689,12	\$ 25.622,15	\$ 27.712,92	\$ 29.974,29	
Categoría Bobinas	\$ 21.012,00	\$ 22.726,58	\$ 24.581,07	\$ 26.586,88	\$ 28.756,37	
Categoría amortiguadores	\$ 56.856,00	\$ 61.495,45	\$ 66.513,48	\$ 71.940,98	\$ 77.811,36	
<b>Total</b>	<b>\$ 129.619,32</b>	<b>\$ 139.568,96</b>	<b>\$ 150.305,40</b>	<b>\$ 161.891,84</b>	<b>\$ 174.396,59</b>	
<b>Costos (US\$)</b>						
Categoría Suspensión	\$ 11.062,20	\$ 11.992,82	\$ 12.472,54	\$ 12.971,44	\$ 13.490,29	
Categoría Sensores	\$ 11.062,20	\$ 11.504,69	\$ 11.964,88	\$ 12.443,47	\$ 12.941,21	
Categoría Ruliman	\$ 4.301,28	\$ 4.473,33	\$ 4.652,26	\$ 4.838,36	\$ 5.031,89	
Categoría Bobinas	\$ 11.742,00	\$ 12.211,68	\$ 12.700,15	\$ 13.208,15	\$ 13.736,48	
Categoría amortiguadores	\$ 11.742,00	\$ 12.211,68	\$ 12.700,15	\$ 13.208,15	\$ 13.736,48	
<b>Total</b>	<b>\$ 27.785,28</b>	<b>\$ 28.896,69</b>	<b>\$ 30.052,56</b>	<b>\$ 31.254,66</b>	<b>\$ 32.504,85</b>	
<b>Margen (US\$)</b>						
Categoría Suspensión	\$ 1.545,00	\$ 1.118,67	\$ 1.163,41	\$ 1.209,95	\$ 1.258,35	
Categoría Sensores	\$ 6.180,00	\$ 7.041,64	\$ 7.987,88	\$ 9.026,21	\$ 10.164,72	
Categoría Ruliman	\$ 17.600,64	\$ 19.215,79	\$ 20.969,88	\$ 22.874,56	\$ 24.942,40	
Categoría Bobinas	\$ 9.270,00	\$ 10.514,90	\$ 11.880,92	\$ 13.378,73	\$ 15.019,89	
Categoría amortiguadores	\$ 45.114,00	\$ 49.283,77	\$ 53.813,33	\$ 58.732,83	\$ 64.074,88	
<b>Total</b>	<b>\$ 54.384,00</b>	<b>\$ 59.798,67</b>	<b>\$ 65.694,25</b>	<b>\$ 72.111,56</b>	<b>\$ 79.094,78</b>	

Flujo Financiero						
Flujo de Efectivo por Operaciones	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos (US\$)	\$ -	\$ 129.619,32	\$ 139.568,96	\$ 150.305,40	\$ 161.891,84	\$ 174.396,59
Costos (US\$)	\$ -	\$ 27.785,28	\$ 28.896,69	\$ 30.052,56	\$ 31.254,66	\$ 32.504,85
Gastos Administrativos	\$ -	\$ 60.986,62	\$ 67.569,01	\$ 71.180,81	\$ 75.034,89	\$ 79.147,55
Depreciación	\$ -	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93
Participación de trabajadores	\$ -	\$ 2.178,56	\$ 2.381,37	\$ 3.135,70	\$ 3.968,62	\$ 4.887,41
Impuesto a la renta	\$ -	\$ 2.715,94	\$ 3.373,61	\$ 4.442,25	\$ 5.622,21	\$ 6.923,84
reserva legal	\$ -	\$ 962,92	\$ 1.012,08	\$ 1.332,67	\$ 1.686,66	\$ 2.077,15
<b>Flujo de Efectivo Inversión</b>	\$ -					
Inversión	\$ 120.034,00					
<b>Flujo de Efectivo Financiamiento</b>						
Préstamo	\$ 47.582,40					
<b>Flujo Operacional</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 31.260,07</b>	<b>\$ 32.606,26</b>	<b>\$ 36.431,48</b>	<b>\$ 40.594,87</b>	<b>\$ 45.125,86</b>
Depreciación		\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93
<b>Flujo neto</b>	<b>-\$ 72.451,60</b>	<b>\$ 34.990,00</b>	<b>\$ 36.336,19</b>	<b>\$ 40.161,41</b>	<b>\$ 44.324,80</b>	<b>\$ 48.855,79</b>

## Valuación

<b>Valor Actual Neto</b>	<b>\$149.113,09</b>
<b>Tasa Interna de Retorno</b>	<b>45%</b>
<b>Tasa de descuento</b>	<b>17,01%</b>

Período de recuperación			
	<b>Inversión</b>	\$ -72.451,60	\$ -36.115,41
<b>\$</b>	<b>-72.451,60</b>	\$ 36.336,19	\$ 40.161,41
		\$ -36.115,41	\$ 4.046,00
		<b>2 años</b>	<b>3 años</b>

<b>Tasa de descuento</b>	
<b>credito bancario</b>	40%
<b>interes</b>	11,83%
<b>propios recursos</b>	60%
<b>riesgo pais</b>	10,23%
<b>inflacion</b>	0,50%

*Ilustración 13* Cuadro de Flujo de Efectivo

Según el flujo de efectivo de Lubricadora Karina estima una rentabilidad durante el primer año de 6.69 % lo cual indica que la empresa si es rentable mientras que en el quinto ciclo de actividades esta presenta 10.72% lo cual confirma que lo expuesto con anterioridad. Por otra parte, se puede ver que las ventas tanto del primer año como en el quinto superan al capital. En conclusión, se puede decir que Lubricado Karina está realizando de forma fructífera sus acciones ya que se observa un crecimiento de la organización.

La posición financiera de la lubricadora Karina es la adecuada debido al buen manejo de sus activos. Los activos corrientes tienen un valor positivo debido a que incrementa a 34.89% mientras que los activos fijos incrementan de manera impresionante y esto se debe a la depreciación acumulada existente. Por último, no hay movimiento de cartera de clientes puesto que la empresa solo se maneja al contado, es decir únicamente con efectivo.

El flujo de efectivo operacional en el primer lapso es positivo (\$31,256.09) de igual forma en el quinto año del transcurso de operaciones (\$45,122.04) esto es un resultante muy bueno para la empresa dado que son estructurales; es recomendable continuar con la buena gestión de recursos. Posteriormente las actividades de inversión (\$120,034.00) solo existe movimiento en el año base y de igual forma en el financiamiento (\$47,582.40). Finalmente, el flujo neto de la empresa es bueno tanto del primer año como el último ya que este va en ascenso.

En cuanto a la valuación que se efectúa esta muestra que la empresa posee un Valor Actual Neto de alrededor de \$149,113.09 el cual tiene una tasa de retorno del 45% lo cual muestra que la renta global de Lubricadora Karina es buena ya que la inversión de \$72,451.60 se recupera dentro de los parámetros financieros, es decir el tercer año (\$4,046.00), por lo cual demuestra la viabilidad del desarrollo de este modelo de negocio.

## Razones Financieras

### Índice de Liquidez

Índices de liquidez				
índice de solvencia	$\frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$	$\frac{120.014,00}{5.997,42}$	=	<b>20,01</b>
				Año 2 <b>14,85</b>
				Año 3 <b>14,22</b>
				Año 4 <b>13,61</b>
				Año 5 <b>13,03</b>
Capital de trabajo neto	Activo circulante - Pasivo circulante	120.014,00 - 5.997,42	=	<b>\$ 114.016,58</b>
				Año 2 <b>\$ 120.891,33</b>
				Año 3 <b>\$ 129.750,59</b>
				Año 4 <b>\$ 139.260,42</b>
				Año 5 <b>\$ 149.467,01</b>

#### Ilustración 14 Índice de Liquidez

En el primer año indica que la empresa cuenta con 20.01 para cubrir cada dólar de sus deudas corrientes lo cual demuestra que la solvencia de la empresa en este periodo es muy buena mientras que en el quinto ciclo este se reduce a 13.03 debido a que la empresa ha adquirido mayores obligaciones con terceros a largo plazo. Sin embargo, a pesar de que ha bajado el rendimiento de liquidez en cuanto a la proyección esta sigue siendo solvente ya que no baja su nivel de actividades.

El capital de trabajo es un equivalente con el cual la empresa contará anualmente como se observa en el primer año de \$114,016.58 mientras que en quinto un valor de \$149,467.01 lo cual indica que ha incrementado en \$35,450.43 en comparación a los dos periodos

### Índice de Endeudamiento

Razones de Endeudamiento				
Razón de endeudamiento	$\frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo Total}}$	Año 1	$\frac{10.136,46}{127.473,86}$	= 0,079517935 7,95%
		Año 2	$\frac{13235,3217}{269188,282}$	0,049167525 4,9%
		Año 3	$\frac{13235,3217}{289874,364}$	0,045658821 4,57%
		Año 4	$\frac{13235,3217}{312197,244}$	0,042394102 4,24%
		Año 5	$\frac{13235,3217}{336288,436}$	0,039357053 3,94%

#### Ilustración 15 Índice de Endeudamiento

En cuanto a la razón de endeudamiento se puede estimar que la empresa no se halla saturada con sus haberes y está ha realizado una buena gestión en relación a sus obligaciones, por lo cual se visualiza que dura el primer ciclo se cuenta con un 7.95% apenas de endeudamiento; en el quinto año este reduce a 3.94%.

### Índices de Rentabilidad

Razones de Rentabilidad					
Margen bruto de utilidad	Ventas- Costo de ventas Ventas	129.619,32 - 50.379,04 129.619,32	=	<b>0,61133078</b>	Año 1 61,13% Año 2 62,46% Año 3 63,75% Año 4 65,00% Año 5 66,21%
Rotación total de activos	Ventas Anuales Activos Totales	129.619,32 127.473,86	=	<b>1,02</b>	Año 1 1,02 Año 2 0,5 Año 3 0,52 Año 4 0,52 Año 5 0,52

#### Ilustración 16 Índice de Rentabilidad

El margen de utilidad en el primer año es de 61.13% el cual es un factor que establece que la empresa es factible ya que se genera una renta global muy buena de igual forma se observa que en el quinto lapso este asciende a 66.21% se debe al buena manejo del dinero y a su vez que el subsector de autopartes incrementa considerablemente ya que este crece progresivamente debido a que más de un lujo se ha convertido en una necesidad; además de contar con la digitalización del mismo produciendo un nicho de mercado único en la sociedad ecuatoriana.

El segundo aspecto que se halla en este índice es la rotación de inventario que indica que sola una vez rota su inventario por esto se observa que casi a finalizar el año la empresa rota el mismo ( $365/1.02=357$ ). Se puede apreciar que este disminuye a 0.52 en el resto periodos por lo cual la empresa casi no rota su inventario en dentro de dos años.

### Conclusiones del Capítulo 3 y Capítulo 4

En el capítulo 3 se realizó la metodología de la investigación, en la cual se realizaron encuestas 572 personas de la ciudad de Guayaquil de los sectores norte, centro y sur, para que de esta manera conocer si estudio era factible. También se hizo el análisis de resultados mediante tablas cruzada entre la marca y calidad, y marca y precio mostrando así resultados favorables para el estudio. Mientras que en el capítulo 4, se pudo realizar el análisis

financiero de la empresa demostrando que el presente estudio si resulta ser factible a un plazo de 5 años con márgenes de utilidades favorables para la compañía.

## **Capítulo 5: Conclusiones y Recomendaciones**

### **Conclusiones**

Luego de realizar el estudio de factibilidad para la importación de una línea de repuestos automotrices mediante catálogos digitales, las respectivas encuestas y el análisis estadístico de las mismas, se pudo llegar a las siguientes conclusiones:

- En el sector automotriz el entorno competitivo para las empresas es cada vez más fuerte, debido a la gran cantidad de compañías que se encuentran en el mercado ofreciendo sus servicios y productos, sin embargo, gracias a la disponibilidad que tienen los repuestos en las distribuidoras y principales talleres les da mayor seguridad a los consumidores, especialmente si dichos repuestos se encuentran en el lugar de preferencia y confiabilidad de ellos, es por eso que es muy vital para el usuario que el distribuidor cuente con un catálogo digital en su página web que le brinde mayor comodidad al cliente.
- La estrategia comercial a realizarse con los proveedores de partes automotrices va a estar enfocada en disminuir el precio de los repuestos en el mercado automotriz, ya que estos son muy costosos a causa de los altos costos de importación, por lo que al final el cliente para decidirse por un producto toma en cuenta muchos factores como la marca, calidad, precio y presentación de los mismos. En esta estrategia es importante que los distribuidores presenten sus productos estrellas con respecto a cada uno de los aspectos mencionados para que así se pueda hacer una estrategia de segmentación entre ambos distribuidores con la finalidad de ofrecer sus productos en sus lugares de comercialización. Para eso es importante tener en cuenta que alrededor del 62% de los encuestados prefieren adquirir sus repuestos directamente desde los distribuidores, ya que con respecto a los precios estos suelen ser ofrecidos a un valor mucho más económico a diferencia de una concesionaria.
- El plan de marketing para la lubricadora Karina será manejado a través de publicidad en redes sociales, medios digitales, catálogos, anuncios y a través de la página oficial de la lubricadora con la finalidad de que los clientes puedan tener la facilidad de revisar la disponibilidad de los productos desde el sitio sin necesidad de acercarse al sitio y evitar el tiempo de espera.

## Recomendaciones

Luego de realizar las respectivas conclusiones del estudio de factibilidad para la importación de una línea de repuestos automotrices mediante catálogos digitales, se pudo llegar a las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda que para la difusión del catálogo digital se haga primero una reestructuración de la página web de la lubricadora y hacerla más creativa y dinámica con el usuario, además de eso, este catálogo debe estar actualizado en el sistema cada día y la información debe estar subida en la web al instante, así se evita caer en el problema de asimetría de información
- Se recomienda para futuros trabajos que en la estrategia comercial se realicen cambios y adaptaciones en el estudio tomando en cuenta aspectos como la duración, la garantía, el servicio al cliente y el mantenimiento que puedan necesitar estos repuestos, ya que eso también incide en la decisión de compra de un cliente y por ende ser el principal lugar al que ellos acudan
- Por último, se recomienda también realizar un estudio comparativo entre las tres principales ciudades del país: Guayaquil – Quito y Cuenca y conocer el impacto que tienen las variables de marca, precio, calidad y presentación sobre la decisión de compra de los clientes y analizar la factibilidad que otorgaría a las principales distribuidoras automotrices la presencia de un catálogo digital en sus actividades comerciales.

## Bibliografía

AEADE. (2012). Obtenido de <http://www.aeade.net/>

AEADE. (2015). Obtenido de <http://www.aeade.net/>

Baldeón, J. (17 de Agosto de 2015). *Repositorio UCSG*. Obtenido de Creación de una empresa importadora y distribuidora de materiales eléctricos y equipos de iluminación en la ciudad de Guayaquil: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/4876/1/T-UCSG-PRE-ECO-MD-ADM-36.pdf>

Bernal, C. (2006). Metodología de la investigación: Para administración, economía, . *Pearson Educación*, 115.

Cancillería del Ecuador. (17 de Noviembre de 2016). *Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana*. Obtenido de <https://www.cancilleria.gob.ec/ecuador-y-china-establecen-asociacion-estrategica-integral/>

Carvajal, A. (2006). Latino Americana de Cooperación y Desarrollo. *Pearson educación*, 12.

Comex Ecuador. (2017). *Aranceles Ecuador*. Obtenido de <https://arancelesecuador.com/>

Cremades, A., & Bianchi, M. (Abril de 2016). *Estudios de mercado*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/884641079radBFA4B.pdf>

*De Gerencia*. (2019). Obtenido de <https://degerencia.com/tema/gerencia/ventas/>

Economía Simple.net. (20 de Marzo de 2018). *Economía Simple.net*. Obtenido de Definición de arancel: <https://www.economiasimple.net/glosario/arancel>

El Comercio. (28 de Mayo de 2014). Conozca las tres formas para importar productos en Ecuador. *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/ecuador-importacion-courier-aduana.html>

El Comercio. (17 de Noviembre de 2017). Tasa aduanera afecta a repuestos de autos. *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/tasaaduanera-repuestos-autos-fenacotip-costos.html>

El Comercio. (18 de noviembre de 2019). ¿Qué efectos tendrá para la economía del Ecuador el aumento del riesgo país hasta 1 128 puntos? *El Comercio*. Obtenido de <https://www.elcomercio.com/actualidad/efectos-economia-ecuador-riesgo-pais.html>

- El País, c. (29 de Julio de 2016). La revolución de la tecnología en el sector automotriz. *El País*. Obtenido de <https://www.elpais.com.co/tecnologia/la-revolucion-de-la-tecnologia-en-el-sector-automotriz.html>
- Entrepreneur. (14 de Julio de 2010). *Entrepreneur*. Obtenido de ¿Qué es el análisis FODA o DAFO?: <https://www.entrepreneur.com/article/263492>
- Expreso*. (2016). Obtenido de [http://expreso.ec/economia/han-cerrado-40-empresas-grandesIYGR\\_8856922](http://expreso.ec/economia/han-cerrado-40-empresas-grandesIYGR_8856922)
- Galarza Lupera, M. B., & Iza Guerra, A. V. (27 de Agosto de 2017). *Repositorio Digital de la UCSG*. Obtenido de Estudio de factibilidad para la importación y comercialización de líneas de productos de ferretería desde China bajo marca ecuatoriana: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/8821/1/T-UCSG-PRE-ECO-GES-415.pdf>
- García, I. (2017). *Economía Simple*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/importacion>
- GLOBALNEGOTIATOR. (2019). *GLOBALNEGOTIATOR*. Obtenido de Diccionario de Comercio Internacional: <https://www.globalnegotiator.com/comercio-internacional/diccionario/incoterms/>
- Gonzales, J. (2015). *Economía en Jeep*. Obtenido de <http://economiaenjeep.blogspot.com/2015/10/correlacion-entre-elprecio-del.html>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (12 de Noviembre de 2017). *INEC*. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/encuesta-de-estratificacion-del-nivel-socioeconomico/>
- Izaguirre, C. (2014). *Comercio internacional en el siglo XXI : la puerta de acceso a los negocios globales*. Buenos Aires: Dunken.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). *Economía Internacional. Teoría y Política*. Madrid: Pearson.
- Law, C. (2018). *RESTRUCTURING THE GLOBAL AUTOMOBILE INDUSTRY*. *Routledge*, 1-9.

- Luna, R., & Chaves, D. (2001). *Proarca*. Obtenido de [http://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-04/semana4/4Guia\\_Factibilidad\\_Proyectos\\_Ecoturisticos\\_CAPAS.pdf](http://www.ucipfg.com/Repositorio/MGTS/MGTS14/MGTSV-04/semana4/4Guia_Factibilidad_Proyectos_Ecoturisticos_CAPAS.pdf)
- Organización Panamericana de la Salud . (23 de Mayo de 2011). *OPS*. Obtenido de [http://bvspers.paho.org/videosdigitales/matedu/cam2011/Fuentes\\_informacion.pdf?ua=1](http://bvspers.paho.org/videosdigitales/matedu/cam2011/Fuentes_informacion.pdf?ua=1)
- Peña, E. (2012). *Camara de Comercio de Guayaquil*. Obtenido de <http://www.lacamara.org/website/images/boletines/2012%20julio%20be%20ccg%20inicio%20del%20comercio%20regulado.pdf>
- Perez, J., & Mendoza, S. (2014). *Universidad Catolica de Santiago de Guayaquil*. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/2629/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-125.pdf>
- Productividad, M. d. (2018). *Ecuador - China* . Ecuador . Obtenido de [http://www.inteligenciaproductiva.gob.ec/archivos/informes\\_de\\_economia\\_internacional/informe\\_economia\\_internacional\\_ecuador\\_china.pdf](http://www.inteligenciaproductiva.gob.ec/archivos/informes_de_economia_internacional/informe_economia_internacional_ecuador_china.pdf)
- PROECUADOR. (28 de FEBRERO de 2017). *PROECUADOR*. Obtenido de ANALISIS SECTORIAL AUTOMOTRIZ 2017: <https://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2017/02/PERFIL-AUTOMOTRIZ-FINAL.pdf>
- QuestionPro. (2015). *QuestionPro*. Recuperado el 24 de Enero de 2020, de <https://www.questionpro.com/blog/es/estudio-transversal/>
- Regalado, O., & Zapata, G. (2019). Estrategias de internacionalización de empresas chinas: casos de la industria automotriz en el mercado sudamericano. *RAN*, 115-130.
- Ricardo, D. (1821). *Los principios de la economía política y del impuesto*. Cambridge: University Press fro the Royal Economic Society.
- Rodriguez, A. (2015). *Crece Negocios*. Obtenido de <https://www.crecenegocios.com/que-es-el-servicio-al-cliente-y-cual-es-su-importancia/>
- SAGE. (N.D.). *SAGE*. Obtenido de Ad-valorem: <https://www.sage.com/es-es/blog/diccionario-empresarial/ad-valorem/>
- Smith, A. (1977). *The Wealth of Nations*. Escocia: William Strahan.

Socola, D. (2015). *Universidad Tecnica de Machala*. Obtenido de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4764/1/TUACE-2015-AE-CD00001.pdf>

Tamayo, M. (2007). *El proceso de la investigación científica*. México: Limusa.

Van Laethem, N., Lebon, Y., & Durand, B. (2014). *Dilo bien y dilo claro*. Sevilla: Larousse.

## Anexos

### Anexo 1 Encuesta

**La siguiente encuesta es realizada con el fin de obtener información sobre los hábitos de compra de repuestos automotrices en el Ecuador.**

Sexo:

Masculino

Femenino

Sector donde habita:

Norte

Centro

Sur

Edad:

18 a 30 años

31 a 45 años

46 – 60 años

61 y más años

- Siendo el numero 1 el más importante, 2 menos importante, 3 poco importante y 4 no importante Considera usted que la calidad es .... a la hora de comprar repuestos automotrices?

1 Importante 2 Menos importante 3 Poco importante 4 No importante

- Siendo el numero 1 el más importante, 2 menos importante, 3 poco importante y 4 no importante ¿Considera usted que el precio es .... a la hora de comprar repuestos automotrices?

1 Importante 2 Menos importante 3 Poco importante 4 No importante

- Siendo el numero 1 el más importante, 2 menos importante, 3 poco importante y 4 no importante ¿Considera usted que la presentación es .... a la hora de comprar repuestos automotrices?

1 Importante 2 Menos importante 3 Poco importante 4 No importante

- Siendo el numero 1 el más importante, 2 menos importante, 3 poco importante y 4 no importante ¿Considera usted que la marca es .... a la hora de comprar repuestos automotrices?

1 Importante 2 Menos importante 3 Poco importante 4 no importante

- Usualmente, ¿Dónde adquiere este tipo de productos?

Distribuidores Concesionarias Talleres automotrices

- A la hora de adquirir un repuesto para su vehículo prefiere:

Genérico

Marca

- ¿A la hora de adquirir un repuesto para su vehículo Lubricadora Karina tiene disponibilidad de repuestos?

Si

No

- ¿ El lugar de preferencia donde adquiere su repuesto automotriz le ofrece variedad de marcas?

Si

No

- Considera usted que el mercado de los repuestos automotrices es:

Barato

Muy Barato

Caro

Muy Caro

- Al momento de adquirir un repuesto automotriz el tiempo de espera es:

Alto

Bajo

### Anexo 2 Ingresos Mensuales 1

<b>Iac Spark</b>			
<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	3,58 \$	369,15
MAYO	103	3,58 \$	369,15
JUNIO	103	3,58 \$	369,15
JULIO	103	3,58 \$	369,15
AGOSTO	103	3,58 \$	369,15
SEPTIEMBRE	103	3,58 \$	369,15
OCTUBRE	103	3,58 \$	369,15
NOVIEMBRE	103	3,58 \$	369,15
DICIEMBRE	103	3,58 \$	369,15
ENERO	103	3,58 \$	369,15
FEBRERO	103	3,58 \$	369,15
MARZO	103	3,58 \$	369,15
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>3,58 \$</b>	<b>4.424,88</b>

---

**Tps Corsa**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	4,48 \$	461,44
MAYO	103	4,48 \$	461,44
JUNIO	103	4,48 \$	461,44
JULIO	103	4,48 \$	461,44
AGOSTO	103	4,48 \$	461,44
SEPTIEMBRE	103	4,48 \$	461,44
OCTUBRE	103	4,48 \$	461,44
NOVIEMBRE	103	4,48 \$	461,44
DICIEMBRE	103	4,48 \$	461,44
ENERO	103	4,48 \$	461,44
FEBRERO	103	4,48 \$	461,44
MARZO	103	4,48 \$	461,44
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>4,48 \$</b>	<b>5.537,28</b>

---

<b>Iac Aveo</b>				
<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>		<b>Total</b>
ABRIL	103	2,41	\$	248,02
MAYO	103	2,41	\$	248,02
JUNIO	103	2,41	\$	248,02
JULIO	103	2,41	\$	248,02
AGOSTO	103	2,41	\$	248,02
SEPTIEMBRE	103	2,41	\$	248,02
OCTUBRE	103	2,41	\$	248,02
NOVIEMBRE	103	2,41	\$	248,02
DICIEMBRE	103	2,41	\$	248,02
ENERO	103	2,41	\$	248,02
FEBRERO	103	2,41	\$	248,02
MARZO	103	2,41	\$	248,02
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>2,41</b>	<b>\$</b>	<b>2.978,76</b>

<b>Tps Aveo</b>			
<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	2,91 \$	299,94
MAYO	103	2,91 \$	299,94
JUNIO	103	2,91 \$	299,94
JULIO	103	2,91 \$	299,94
AGOSTO	103	2,91 \$	299,94
SEPTIEMBRE	103	2,91 \$	299,94
OCTUBRE	103	2,91 \$	299,94
NOVIEMBRE	103	2,91 \$	299,94
DICIEMBRE	103	2,91 \$	299,94
ENERO	103	2,91 \$	299,94
FEBRERO	103	2,91 \$	299,94
MARZO	103	2,91 \$	299,94
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>2,91 \$</b>	<b>3.596,76</b>

---

**Ruliman 11749/10**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	0,62 \$	63,45
MAYO	103	0,62 \$	63,45
JUNIO	103	0,62 \$	63,45
JULIO	103	0,62 \$	63,45
AGOSTO	103	0,62 \$	63,45
SEPTIEMBRE	103	0,62 \$	63,45
OCTUBRE	103	0,62 \$	63,45
NOVIEMBRE	103	0,62 \$	63,45
DICIEMBRE	103	0,62 \$	63,45
ENERO	103	0,62 \$	63,45
FEBRERO	103	0,62 \$	63,45
MARZO	103	0,62 \$	63,45
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>0,62 \$</b>	<b>766,32</b>

---

### Anexo 3 Ingresos Mensuales 2

---

<b>Ruliman 69349/10</b>			
<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	1,19 \$	122,28
MAYO	103	1,19 \$	122,28
JUNIO	103	1,19 \$	122,28
JULIO	103	1,19 \$	122,28
AGOSTO	103	1,19 \$	122,28
SEPTIEMBRE	103	1,19 \$	122,28
OCTUBRE	103	1,19 \$	122,28
NOVIEMBRE	103	1,19 \$	122,28
DICIEMBRE	103	1,19 \$	122,28
ENERO	103	1,19 \$	122,28
FEBRERO	103	1,19 \$	122,28
MARZO	103	1,19 \$	122,28
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>1,19 \$</b>	<b>1.470,84</b>

---

---

**Ruliman 68149**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	1,10 \$	113,05
MAYO	103	1,10 \$	113,05
JUNIO	103	1,10 \$	113,05
JULIO	103	1,10 \$	113,05
AGOSTO	103	1,10 \$	113,05
SEPTIEMBRE	103	1,10 \$	113,05
OCTUBRE	103	1,10 \$	113,05
NOVIEMBRE	103	1,10 \$	113,05
DICIEMBRE	103	1,10 \$	113,05
ENERO	103	1,10 \$	113,05
FEBRERO	103	1,10 \$	113,05
MARZO	103	1,10 \$	113,05
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>1,10 \$</b>	<b>1.359,60</b>

---

---

**Ruliman 44649**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	0,71 \$	72,68
MAYO	103	0,71 \$	72,68
JUNIO	103	0,71 \$	72,68
JULIO	103	0,71 \$	72,68
AGOSTO	103	0,71 \$	72,68
SEPTIEMBRE	103	0,71 \$	72,68
OCTUBRE	103	0,71 \$	72,68
NOVIEMBRE	103	0,71 \$	72,68
DICIEMBRE	103	0,71 \$	72,68
ENERO	103	0,71 \$	72,68
FEBRERO	103	0,71 \$	72,68
MARZO	103	0,71 \$	72,68
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>0,71 \$</b>	<b>877,56</b>

---

---

**Ruliman rueda delantera Aveo**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	6,72 \$	692,16
MAYO	103	6,72 \$	692,16
JUNIO	103	6,72 \$	692,16
JULIO	103	6,72 \$	692,16
AGOSTO	103	6,72 \$	692,16
SEPTIEMBRE	103	6,72 \$	692,16
OCTUBRE	103	6,72 \$	692,16
NOVIEMBRE	103	6,72 \$	692,16
DICIEMBRE	103	6,72 \$	692,16
ENERO	103	6,72 \$	692,16
FEBRERO	103	6,72 \$	692,16
MARZO	103	6,72 \$	692,16
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>6,72 \$</b>	<b>8.305,92</b>

---

---

**Ruliman rueda delantera corsa**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	9,52 \$	980,56
MAYO	103	9,52 \$	980,56
JUNIO	103	9,52 \$	980,56
JULIO	103	9,52 \$	980,56
AGOSTO	103	9,52 \$	980,56
SEPTIEMBRE	103	9,52 \$	980,56
OCTUBRE	103	9,52 \$	980,56
NOVIEMBRE	103	9,52 \$	980,56
DICIEMBRE	103	9,52 \$	980,56
ENERO	103	9,52 \$	980,56
FEBRERO	103	9,52 \$	980,56
MARZO	103	9,52 \$	980,56
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>9,52 \$</b>	<b>11.766,72</b>

---

---

**Bobinas Aveo**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	7,84 \$	807,52
MAYO	103	7,84 \$	807,52
JUNIO	103	7,84 \$	807,52
JULIO	103	7,84 \$	807,52
AGOSTO	103	7,84 \$	807,52
SEPTIEMBRE	103	7,84 \$	807,52
OCTUBRE	103	7,84 \$	807,52
NOVIEMBRE	103	7,84 \$	807,52
DICIEMBRE	103	7,84 \$	807,52
ENERO	103	7,84 \$	807,52
FEBRERO	103	7,84 \$	807,52
MARZO	103	7,84 \$	807,52
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>7,84 \$</b>	<b>9.690,24</b>

---

### Anexo 4 Ingresos Mensuales 3

<b>Bobinas Corsa</b>				
<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>		<b>Total</b>
ABRIL	103	11,20	\$	1.153,60
MAYO	103	11,20	\$	1.153,60
JUNIO	103	11,20	\$	1.153,60
JULIO	103	11,20	\$	1.153,60
AGOSTO	103	11,20	\$	1.153,60
SEPTIEMBRE	103	11,20	\$	1.153,60
OCTUBRE	103	11,20	\$	1.153,60
NOVIEMBRE	103	11,20	\$	1.153,60
DICIEMBRE	103	11,20	\$	1.153,60
ENERO	103	11,20	\$	1.153,60
FEBRERO	103	11,20	\$	1.153,60
MARZO	103	11,20	\$	1.153,60
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>11,20</b>	<b>\$</b>	<b>13.843,20</b>

---

**Amortiguador corsa delantero**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	20,16 \$	2.076,48
MAYO	103	20,16 \$	2.076,48
JUNIO	103	20,16 \$	2.076,48
JULIO	103	20,16 \$	2.076,48
AGOSTO	103	20,16 \$	2.076,48
SEPTIEMBRE	103	20,16 \$	2.076,48
OCTUBRE	103	20,16 \$	2.076,48
NOVIEMBRE	103	20,16 \$	2.076,48
DICIEMBRE	103	20,16 \$	2.076,48
ENERO	103	20,16 \$	2.076,48
FEBRERO	103	20,16 \$	2.076,48
MARZO	103	20,16 \$	2.076,48
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>20,16 \$</b>	<b>24.917,76</b>

---

---

**Amortiguador Aveo**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	14,56 \$	1.499,68
MAYO	103	14,56 \$	1.499,68
JUNIO	103	14,56 \$	1.499,68
JULIO	103	14,56 \$	1.499,68
AGOSTO	103	14,56 \$	1.499,68
SEPTIEMBRE	103	14,56 \$	1.499,68
OCTUBRE	103	14,56 \$	1.499,68
NOVIEMBRE	103	14,56 \$	1.499,68
DICIEMBRE	103	14,56 \$	1.499,68
ENERO	103	14,56 \$	1.499,68
FEBRERO	103	14,56 \$	1.499,68
MARZO	103	14,56 \$	1.499,68
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>14,56 \$</b>	<b>17.996,16</b>

---

---

**Amortiguador Spark**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	16,80 \$	1.730,40
MAYO	103	16,80 \$	1.730,40
JUNIO	103	16,80 \$	1.730,40
JULIO	103	16,80 \$	1.730,40
AGOSTO	103	16,80 \$	1.730,40
SEPTIEMBRE	103	16,80 \$	1.730,40
OCTUBRE	103	16,80 \$	1.730,40
NOVIEMBRE	103	16,80 \$	1.730,40
DICIEMBRE	103	16,80 \$	1.730,40
ENERO	103	16,80 \$	1.730,40
FEBRERO	103	16,80 \$	1.730,40
MARZO	103	16,80 \$	1.730,40
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>16,80 \$</b>	<b>20.764,80</b>

---

## Anexo 5 Ingresos Mensuales

<b>Rotula Aveo</b>			
<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	2,24 \$	230,72
MAYO	103	2,24 \$	230,72
JUNIO	103	2,24 \$	230,72
JULIO	103	2,24 \$	230,72
AGOSTO	103	2,24 \$	230,72
SEPTIEMBRE	103	2,24 \$	230,72
OCTUBRE	103	2,24 \$	230,72
NOVIEMBRE	103	2,24 \$	230,72
DICIEMBRE	103	2,24 \$	230,72
ENERO	103	2,24 \$	230,72
FEBEREO	103	2,24 \$	230,72
MARZO	103	2,24 \$	230,72
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>2,24 \$</b>	<b>2.768,64</b>

---

**Rotula Spark**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	3,02 \$	311,47
MAYO	103	3,02 \$	311,47
JUNIO	103	3,02 \$	311,47
JULIO	103	3,02 \$	311,47
AGOSTO	103	3,02 \$	311,47
SEPTIEMBRE	103	3,02 \$	311,47
OCTUBRE	103	3,02 \$	311,47
NOVIEMBRE	103	3,02 \$	311,47
DICIEMBRE	103	3,02 \$	311,47
ENERO	103	3,02 \$	311,47
FEBRERO	103	3,02 \$	311,47
MARZO	103	3,02 \$	311,47
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>3,02 \$</b>	<b>3.732,72</b>

---

---

**Terminal Aveo**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	2,80 \$	288,40
MAYO	103	2,80 \$	288,40
JUNIO	103	2,80 \$	288,40
JULIO	103	2,80 \$	288,40
AGOSTO	103	2,80 \$	288,40
SEPTIEMBRE	103	2,80 \$	288,40
OCTUBRE	103	2,80 \$	288,40
NOVIEMBRE	103	2,80 \$	288,40
DICIEMBRE	103	2,80 \$	288,40
ENERO	103	2,80 \$	288,40
FEBRERO	103	2,80 \$	288,40
MARZO	103	2,80 \$	288,40
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>2,80 \$</b>	<b>3.460,80</b>

---

---

**Terminal Spark**

---

<b>Meses</b>	<b>Unidades</b>	<b>PVP</b>	<b>Total</b>
ABRIL	103	3,36 \$	346,08
MAYO	103	3,36 \$	346,08
JUNIO	103	3,36 \$	346,08
JULIO	103	3,36 \$	346,08
AGOSTO	103	3,36 \$	346,08
SEPTIEMBRE	103	3,36 \$	346,08
OCTUBRE	103	3,36 \$	346,08
NOVIEMBRE	103	3,36 \$	346,08
DICIEMBRE	103	3,36 \$	346,08
ENERO	103	3,36 \$	346,08
FEBRERO	103	3,36 \$	346,08
MARZO	103	3,36 \$	346,08
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>3,36 \$</b>	<b>4.152,96</b>

---

## TPS SPARK

Meses	Unidades	PVP	Total
ABRIL	103	2,24 \$	230,72
MAYO	103	2,24 \$	230,72
JUNIO	103	2,24 \$	230,72
JULIO	103	2,24 \$	230,72
AGOSTO	103	2,24 \$	230,72
SEPTIEMBRE	103	2,24 \$	230,72
OCTUBRE	103	2,24 \$	230,72
NOVIEMBRE	103	2,24 \$	230,72
DICIEMBRE	103	2,24 \$	230,72
ENERO	103	2,24 \$	230,72
FEBRERO	103	2,24 \$	230,72
MARZO	103	2,24 \$	230,72
<b>Total</b>	<b>1.236</b>	<b>2,24 \$</b>	<b>2.768,64</b>

### Anexo 6 Costos

Productos	COSTOS				
	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
<b>Cantidades (En Unidades)</b>					
Categoría Suspensión	1.236	1.236	1.236	1.236	1.236
Categoría Sensores	1.236	1.236	1.236	1.236	1.236
Categoría Ruliman	1.236	1.236	1.236	1.236	1.236
Categoría Bobinas	1.236	1.236	1.236	1.236	1.236
Categoría amortiguadores	1.236	1.236	1.236	1.236	1.236
<b>Total</b>	<b>6.180</b>	<b>6.180</b>	<b>6.180</b>	<b>6.180</b>	<b>6.180</b>
		4%	4%	4%	4%
<b>Costo Unitario Importación (En US\$)</b>					
Categoría Suspensión	9,33	9,70	10,09	10,49	10,91
Categoría Sensores	8,95	9,31	9,68	10,07	10,47
Categoría Ruliman	3,48	3,62	3,76	3,91	4,07
Categoría Bobinas	9,50	9,88	10,28	10,69	11,11
Categoría amortiguadores	9,50	9,88	10,28	10,69	11,11
<b>Total \$</b>	<b>40,76 \$</b>	<b>42,39 \$</b>	<b>44,09 \$</b>	<b>45,85 \$</b>	<b>47,68 \$</b>
<b>Crecimiento esperado</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>	<b>4%</b>
<b>Costos Importaciones (En US\$)</b>					
Categoría Suspensión	\$ 11.531,56	\$ 11.992,82	\$ 12.472,54	\$ 12.971,44	\$ 13.490,29
Categoría Sensores	\$ 11.062,20	\$ 11.504,69	\$ 11.964,88	\$ 12.443,47	\$ 12.941,21
Categoría Ruliman	\$ 4.301,28	\$ 4.473,33	\$ 4.652,26	\$ 4.838,36	\$ 5.031,89
Categoría Bobinas	\$ 11.742,00	\$ 12.211,68	\$ 12.700,15	\$ 13.208,15	\$ 13.736,48
Categoría amortiguadores	\$ 11.742,00	\$ 12.211,68	\$ 12.700,15	\$ 13.208,15	\$ 13.736,48
<b>Total \$</b>	<b>50.379,04 \$</b>	<b>52.394,20 \$</b>	<b>54.489,97 \$</b>	<b>56.669,57 \$</b>	<b>58.936,35 \$</b>

## Anexo 7 Financiamiento

EMPRESA ABC						
INVERSIÓN						
TABLA DE AMORTIZACIÓN						
DEUDA	48.013,60					
PLAZO	5		AÑOS			
TASA DE INTERÉS	11,83%		ANUAL			
0						
PERIODO	DESEMBOLSO	CUOTA	INTERESES	AMORTIZACION	SALDO	
0	\$ 19.205,44	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 19.205,44	
1		\$ 425,57	\$ 189,33	\$ 236,23	\$ 18.969,21	
2		\$ 425,57	\$ 187,00	\$ 238,56	\$ 18.730,65	
3	\$ 19.205,44	\$ 425,57	\$ 184,65	\$ 240,91	\$ 37.695,17	
4		\$ 867,61	\$ 371,61	\$ 495,99	\$ 37.199,18	
5		\$ 867,61	\$ 366,72	\$ 500,88	\$ 36.698,29	
6	\$ 4.801,36	\$ 867,61	\$ 361,78	\$ 505,82	\$ 40.993,83	
7		\$ 982,70	\$ 404,13	\$ 578,57	\$ 40.415,26	
8		\$ 982,70	\$ 398,43	\$ 584,28	\$ 39.830,98	
9	\$ 4.801,36	\$ 982,70	\$ 392,67	\$ 590,04	\$ 44.042,31	
10		\$ 1.102,94	\$ 434,18	\$ 668,76	\$ 43.373,55	
11		\$ 1.102,94	\$ 427,59	\$ 675,35	\$ 42.698,19	
12		\$ 1.102,94	\$ 420,93	\$ 682,01	\$ 42.016,18	\$ 10.136,46 Año1
13		\$ 1.102,94	\$ 414,21	\$ 688,73	\$ 41.327,45	\$ 4.139,04
14		\$ 1.102,94	\$ 407,42	\$ 695,52	\$ 40.631,93	\$ 5.997,42
15		\$ 1.102,94	\$ 400,56	\$ 702,38	\$ 39.929,55	\$ 10.136,46
16		\$ 1.102,94	\$ 393,64	\$ 709,30	\$ 39.220,24	
17		\$ 1.102,94	\$ 386,65	\$ 716,30	\$ 38.503,94	
18		\$ 1.102,94	\$ 379,58	\$ 723,36	\$ 37.780,58	
19		\$ 1.102,94	\$ 372,45	\$ 730,49	\$ 37.050,09	
20		\$ 1.102,94	\$ 365,25	\$ 737,69	\$ 36.312,40	
21		\$ 1.102,94	\$ 357,98	\$ 744,96	\$ 35.567,44	
22		\$ 1.102,94	\$ 350,64	\$ 752,31	\$ 34.815,13	
23		\$ 1.102,94	\$ 343,22	\$ 759,72	\$ 34.055,41	
24		\$ 1.102,94	\$ 335,73	\$ 767,21	\$ 33.288,19	\$ 13.235,32 Año2
25		\$ 1.102,94	\$ 328,17	\$ 774,78	\$ 32.513,42	\$ 4.507,33
26		\$ 1.102,94	\$ 320,53	\$ 782,42	\$ 31.731,00	\$ 8.727,99
27		\$ 1.102,94	\$ 312,81	\$ 790,13	\$ 30.940,87	\$ 13.235,32
28		\$ 1.102,94	\$ 305,03	\$ 797,92	\$ 30.142,95	
29		\$ 1.102,94	\$ 297,16	\$ 805,78	\$ 29.337,17	
30		\$ 1.102,94	\$ 289,22	\$ 813,73	\$ 28.523,44	
31		\$ 1.102,94	\$ 281,19	\$ 821,75	\$ 27.701,69	
32		\$ 1.102,94	\$ 273,09	\$ 829,85	\$ 26.871,84	
33		\$ 1.102,94	\$ 264,91	\$ 838,03	\$ 26.033,81	
34		\$ 1.102,94	\$ 256,65	\$ 846,29	\$ 25.187,52	
35		\$ 1.102,94	\$ 248,31	\$ 854,64	\$ 24.332,88	
36		\$ 1.102,94	\$ 239,88	\$ 863,06	\$ 23.469,82	\$ 13.235,32 Año3
37		\$ 1.102,94	\$ 231,37	\$ 871,57	\$ 22.598,25	\$ 3.416,95
38		\$ 1.102,94	\$ 222,78	\$ 880,16	\$ 21.718,08	\$ 9.818,38
39		\$ 1.102,94	\$ 214,10	\$ 888,84	\$ 20.829,25	\$ 13.235,32
40		\$ 1.102,94	\$ 205,34	\$ 897,60	\$ 19.931,64	
41		\$ 1.102,94	\$ 196,49	\$ 906,45	\$ 19.025,19	
42		\$ 1.102,94	\$ 187,56	\$ 915,39	\$ 18.109,81	
43		\$ 1.102,94	\$ 178,53	\$ 924,41	\$ 17.185,40	
44		\$ 1.102,94	\$ 169,42	\$ 933,52	\$ 16.251,87	
45		\$ 1.102,94	\$ 160,22	\$ 942,73	\$ 15.309,14	
46		\$ 1.102,94	\$ 150,92	\$ 952,02	\$ 14.357,12	
47		\$ 1.102,94	\$ 141,54	\$ 961,41	\$ 13.395,72	
48		\$ 1.102,94	\$ 132,06	\$ 970,88	\$ 12.424,83	\$ 13.235,32 Año4
49		\$ 1.102,94	\$ 122,49	\$ 980,46	\$ 11.444,38	\$ 2.190,34
50		\$ 1.102,94	\$ 112,82	\$ 990,12	\$ 10.454,26	\$ 11.044,98
51		\$ 1.102,94	\$ 103,06	\$ 999,88	\$ 9.454,37	\$ 13.235,32
52		\$ 1.102,94	\$ 93,20	\$ 1.009,74	\$ 8.444,64	
53		\$ 1.102,94	\$ 83,25	\$ 1.019,69	\$ 7.424,94	
54		\$ 1.102,94	\$ 73,20	\$ 1.029,75	\$ 6.395,20	
55		\$ 1.102,94	\$ 63,05	\$ 1.039,90	\$ 5.355,30	
56		\$ 1.102,94	\$ 52,79	\$ 1.050,15	\$ 4.305,15	
57		\$ 1.102,94	\$ 42,44	\$ 1.060,50	\$ 3.244,65	
58		\$ 1.102,94	\$ 31,99	\$ 1.070,96	\$ 2.173,69	
59		\$ 1.102,94	\$ 21,43	\$ 1.081,51	\$ 1.092,18	
60		\$ 1.102,94	\$ 10,77	\$ 1.092,18	\$ 0,00	\$ 13.235,32 Año5
						\$ 810,49
						\$ 12.424,83
						\$ 13.235,32

## Anexo 8 Depreciación de Activos Fijos

DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS						
Descripción						
Activos Fijos	Años de Depreciación	Inversión				
Equipos de Oficina	20 años	\$ 386,00	\$ 386,00	\$ 386,00	\$ 386,00	\$ 386,00
Equipos de computación	3 años	\$ 580,00	\$ 580,00	\$ 580,00	\$ 580,00	\$ 580,00
Vehículos	10 años	\$ 17.490,00	\$ 17.490,00	\$ 17.490,00	\$ 17.490,00	\$ 17.490,00
Método de Depreciación: Lineal	% De depreciación	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Edificios e instalaciones	10%	\$ 38,60	\$ 38,60	\$ 38,60	\$ 38,60	\$ 38,60
Vehículos	20%	\$ 3.498,00	\$ 3.498,00	\$ 3.498,00	\$ 3.498,00	\$ 3.498,00
Equipos de computación	33%	\$ 193,33	\$ 193,33	\$ 193,33	\$ 193,33	\$ 193,33
<b>Total gastos depreciación</b>		<b>\$ 3.729,93</b>				

\$ 18.649,66

## Anexo 9 Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO

Costos fijos

1-(costos variables ÷ ventas))

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos (US\$)	\$ 129.619,32	\$ 139.568,96	\$ 150.305,40	\$ 161.891,84	\$ 174.396,59
Costos (US\$)	\$ 27.785,28	\$ 28.896,69	\$ 30.052,56	\$ 31.254,66	\$ 32.504,85
Gastos Administrativos	\$ 60.986,62	\$ 67.569,01	\$ 71.180,81	\$ 75.034,89	\$ 79.147,55
Depreciación	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93
Flujo Operacional	<b>\$ 31.260,07</b>	<b>\$ 32.606,26</b>	<b>\$ 36.431,48</b>	<b>\$ 40.594,87</b>	<b>\$ 45.125,86</b>
Depreciación	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93	\$ 3.729,93
Flujo neto	<b>\$ 34.990,00</b>	<b>\$ 36.336,19</b>	<b>\$ 40.161,41</b>	<b>\$ 44.324,80</b>	<b>\$ 48.855,79</b>

Punto de equilibrio					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos fijos	\$ 64.716,55	\$ 71.298,94	\$ 74.910,75	\$ 78.764,82	\$ 82.877,48
1-(costos variables ÷ ventas))	\$ 0,79	\$ 0,79	\$ 0,80	\$ 0,81	\$ 0,81
<b>Punto de equilibrio</b>	<b>\$ 82.374,37</b>	<b>\$ 89.915,20</b>	<b>\$ 93.631,80</b>	<b>\$ 97.609,13</b>	<b>\$ 101.863,22</b>

## Anexo 10 Cambio de Patrimonio

Lubricadora Karina					
Estado de Cambio de Patrimonio					
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2019					
N°	Cuentas	Saldo inicial	Aumento	Disminución	Saldo Total
1	Utilidad retenida del año anterior	\$ 8.666,31			\$ 8.666,31
2	Reserva legal	\$ 962,92	\$ 1.012,08		\$ 1.975,01
3	Capital	\$ 100.000,00	\$ 245.832,13		\$ 345.832,13
4	Utilidad del ejercicio		\$ 9.108,75		\$ 9.108,75
	<b>Total</b>	<b>\$ 109.629,23</b>	<b>\$ 255.952,96</b>		<b>\$ 365.582,19</b>

## Anexo 11 Repuestos

Categoría Suspensión

Línea de Repuesto: **Rotula Aveo**



Línea de Repuesto: **Rotula Spark**



Línea de repuesto: **Terminal Aveo**



Línea de repuesto: **Terminal Spark**



Categoría: Sensores

Línea de Repuesto: **Tps Spark**



Línea de repuesto: **Iac Spark**



Línea de repuesto: **Tps Corsa**



Línea de repuesto: **Iac Aveo**



Línea de repuesto: **Tps Aveo**



Categoría: Ruliman

Línea de repuesto: **11749/10**



Línea de repuesto: **69349/10**



Línea de Repuesto: **68149**



Línea de repuesto: **44649**



Línea de repuesto: **Ruliman rueda delantera Aveo**



Línea de repuesto: **Ruliman rueda delantera corsa**



Categoría: Amortiguadores

Línea de Repuesto: Aveo



Línea de repuesto: Corsa delantero



Línea de repuesto: Spark



Categoría: Bobinas

Línea de repuesto: Aveo



Línea de Repuesto: Corsa





**Presidencia  
de la República  
del Ecuador**



**Plan Nacional  
de Ciencia, Tecnología,  
Innovación y Saberes**



**SENESCYT**  
Secretaría Nacional de Educación Superior,  
Ciencia, Tecnología e Innovación

## **DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN**

Nosotros, **Balladares Escobar Carlos Johan**, con C.C: #0930105101 y **Serrano Bracco Evelyn Rosaura**, con C.C: #0930588124 autor/es del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad de importación de una línea de repuestos automotrices comprendidos en un catálogo digitalizado de venta desde china, bajo marca ecuatoriana**. Previo a la obtención del título de **Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaramos tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizamos a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **27 de Febrero de 2020**

f. \_\_\_\_\_

**Balladares Escobar Carlos Johan**

**C.C: 0930105101**

f. \_\_\_\_\_

**Serrano Bracco Evelyn Rosaura**

**C.C: 0930588124**

<b>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</b>		
<b>FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN</b>		
<b>TEMA Y SUBTEMA:</b>	Estudio de factibilidad de importación de una línea de repuestos automotrices comprendidos en un catálogo digitalizado de venta desde china, bajo marca ecuatoriana.	
<b>AUTORES</b>	Balladares Escobar Carlos Johan Serrano Bracco Evelyn Rosaura	
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Ing. Félix Miguel Carrera Buri, Mgs.	
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil	
<b>FACULTAD:</b>	Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas	
<b>CARRERA:</b>	Gestión Empresarial Internacional	
<b>TÍTULO OBTENIDO:</b>	Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional	
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	27 de Febrero de 2020	<b>No. DE PÁGINAS:</b> 110 p.
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	<b>Modelo de Negocio, Importación, Emprendimiento</b>	
<b>PALABRAS CLAVES/KEYWORDS:</b>	Importación, ventas, catálogo digital, repuestos automotrices, posicionamiento, China, Ecuador.	
<b>RESUMEN/ABSTRACT :</b>	<p>El presente trabajo de titulación abarca Estudio de factibilidad de importación de una línea de repuestos automotrices comprendidos en un catálogo digitalizado de venta desde china, bajo marca ecuatoriana, cuyo objetivo es analizar el entorno competitivo que atraviesan la mayoría de las empresas pertenecientes al sector automotriz del Ecuador, principalmente en la ciudad de Guayaquil en los sectores del norte, centro y sur. El método empleado en la presente investigación es mixto, puesto que se van a emplear tanto el método cuantitativo como el cualitativo para poder explicar el impacto que genera esta investigación sobre el entorno social.</p> <p>El presente estudio resulto ser viable en cuanto a precio, marca y presentación según las fuentes primarias que son los resultados de las encuestas realizadas, y también con la ayuda de fuentes secundarias que fueron recopiladas por periódicos y revistas Las barreras más importantes son las de restricciones formales en lo concerniente a trámites y disposiciones legales a realizar, también las barreras económicas por el alto nivel de inversión, sin embargo, el análisis demostró que la propuesta es factible por los índices financieros obtenidos: Valor Actual Neto de alrededor de \$149,113.09 el cual tiene una tasa de retorno del 45%.</p>	
<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-989512530 +593-987166442	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:carlos-johan24@hotmail.com">carlos-johan24@hotmail.com</a> <a href="mailto:evelyn_serrano@outlook.com">evelyn_serrano@outlook.com</a>
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR DEL PROCESO UTE):</b>	<b>Nombre:</b> Román Bermeo, Cynthia Lizbeth <b>Teléfono:</b> +593-4-380 4600 <b>Extensión:</b> 1637 <b>E-mail:</b> cynthia.roman@cu.ucsg.edu.ec	
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>		
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>		
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>		
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		