



**Universidad Católica
de Santiago
de Guayaquil**

Especialidades Empresariales

“Comercio y Finanzas Internacional Bilingüe”

Tesis:

*Estrategia de la expansión de la empresa
“Casa del Repuesto Automotriz”*

Autores:

Nadia Armendáriz Macías

David Macías López

Tutor de tesis:

Ing. Néstor Morán

2011

Guayaquil - Ecuador

DAVID ARMANDO MACÍAS LÓPEZ

AGRADECIMIENTO

- Agradezco A Dios, por brindarme todo lo que tengo y lo que no tengo, quien además con su infinito poder, me ha dado la capacidad necesaria durante todos estos años de estudios.
- Agradezco a mi compañera de tesis Nadia Paola Armendáriz Macías por ayudarme a sacar adelante este proyecto.
- Agradezco a mis compañeros y maestros de la UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL, quienes han sido parte de mi vida educativa y personal durante estos años.

DEDICATORIA

- ✓ A mis padres, Pedro Amando Macías Sánchez y Francia del Carmen López Moncayo, quienes a más de darme la vida, siempre han sido mi guía, mi apoyo y mi ejemplo.

NADIA PAOLA ARMENDÁRIZ MACÍAS

AGRADECIMIENTO

- ❖ Agradezco a Dios por bendecirme siempre y guiarme en los momentos más difíciles, ayudándome a salir adelante enfrentando cualquier adversidad.
- ❖ Agradezco a mi compañero de tesis David Armando Macías López, quien estuvo siempre apoyándome a realizar la misma, con ganas, esfuerzo y responsabilidad para poder ser muy pronto profesionales como siempre lo hemos soñado.
- ❖ Agradezco a mis compañeros de trabajo, universidad y colegio, quienes siempre me han enseñado lecciones de vida, ya sean estudiantiles, laborales o personales. Les estaré eternamente agradecida por su cariño, comprensión y enseñanzas en cualquiera de los momentos vividos. Y aunque a muchos no los veré frecuentemente, siempre los llevaré en mi corazón.

DEDICATORIA

- ❖ A mi mamá quien es la única persona que ha estado incondicionalmente a mi lado a pesar del sin número de adversidades que hemos vivido a través de los años desde mi infancia hasta este momento tan importante en mi vida. Y le dedico mi logro de convertirme en profesional por simplemente ser una madre ejemplar y luchadora.
- ❖ A los demás integrantes de mi familia, quienes me han acompañado por este largo camino al éxito. Sin sus apropiados valores inculcados no hubiese alcanzado todas las metas que he cumplido y que me faltan por cumplir.

Tabla de contenido

1	PERFIL DEL PROYECTO	6
1.1	Antecedentes:.....	6
1.2	Justificación:.....	7
1.3	Descripción de "Casa del Repuesto Automotriz":.....	7
1.4	Objetivo general.....	8
1.5	Objetivos específicos:.....	8
2	SITUACIÓN ACTUAL INTERNA DE LA EMPRESA.....	9
2.1	Área administrativa.....	9
2.1.1	Control de la contabilidad y pago de impuestos	9
2.1.2	Manejo de Documentos Comerciales.....	10
2.1.3	Recursos Humanos	10
2.1.4	Estados Financieros	10
2.2	Área Operativa	12
2.2.1	Control del inventario	13
2.2.2	Reposición de mercadería	13
2.3	Área Comercial.....	16
2.3.1	Cartera de Clientes.....	16
2.3.2	Volumen de ventas.....	17
2.3.3	Manejo de la publicidad.....	20
2.3.4	Características del producto	20
3	ESTUDIO DE MERCADO.....	26
3.1	Análisis de la demanda	26
3.1.1	Características del Sector Automotriz	27
3.1.2	Comportamiento histórico de la demanda	27
3.1.3	Pronóstico de la demanda.....	32
3.2	Análisis de la oferta	40
3.2.1	Comportamiento histórico de la Oferta	40
3.2.2	Tasa de crecimiento acumulada de la partida 87081900	43
3.2.3	Tasa de crecimiento acumulada de la partida 8714940000.....	47
3.2.4	Pronóstico de la Oferta.....	50
3.3	Canales de Distribución.....	55

3.4	Comercialización.....	58
4	ANÁLISIS ESTRATÉGICO ADMINISTRATIVO	59
4.1	Aspectos organizacionales.....	59
4.1.1	Constitución legal.....	59
4.1.2	Ubicación de la nueva instalación para la empresa	62
4.1.3	Organigrama estructural	62
4.1.4	Organigrama funcional	63
4.2	Planeación estratégica	64
4.2.1	Misión.....	65
4.2.2	Visión.....	65
4.2.3	Políticas	65
4.2.4	Valores	66
4.2.5	Objetivos estratégicos.....	66
4.2.6	Análisis Interno según FODA	66
4.2.7	Análisis Macroeconómico.....	67
4.2.8	Análisis según 5 Fuerzas de Porter:.....	68
4.3	Estrategia de implementación de herramientas informáticas	73
4.4	Estrategia de Marketing.....	77
4.4.1	Producto.....	78
4.4.2	Precio.....	78
4.4.3	Plaza	81
4.4.4	Promoción.....	83
4.5	Estrategia de Publicidad	84
5	ANÁLISIS ESTRATEGICO OPERATIVO.....	90
5.1	Importación mediante financiamiento directo.....	90
5.1.1	Importación directa mediante negociación con fabricantes asiáticos de piezas automotrices.....	91
5.1.2	Importación directa a través del representante en Ecuador de los fabricantes de piezas automotrices.....	91
5.1.3	Importación desde Panamá negociando con importadores grandes de dicho país.....	91
5.2	Alianzas estratégicas con otras instituciones.....	102
6	ANÁLISIS FINANCIERO.....	104

6.1	Presupuesto estimado de ventas.....	107
6.2	Financiamiento.....	108
6.3	Flujo de caja proyectado	110
6.4	Estados Financieros Proyectados.....	111
6.5	LÍMITES DEL PROYECTO	112
6.6	INDICADORES DE RETORNO	117
6.7	Índices Financieros	118
7	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	125
7.1	Conclusiones.....	125
7.2	Recomendaciones.....	126
8	ANEXOS	128
9	FUENTES DE INFORMACIÓN	197
9.1	Fuentes de Internet	197
9.2	Fuentes Bibliográficas	197

1 PERFIL DEL PROYECTO

1.1 Antecedentes:

La historia del automóvil es extensa, ya que conforme pasaban los años incrementaba la experiencia y el conocimiento. Aproximadamente en 1672 fue cuando se vieron realizadas las necesidades de transportación. Es por esto que el primer vehículo a vapor fue elaborado por Ferdinand Verbiest. Después de años se inventaron triciclos, taxis, carros de igual manera a vapor. Pero fue hasta el 1881 donde se crea el vehículo eléctrico y al pasar los años, más ingenieros se sumaron con sus inventos. En 1914, Henry Ford fue quién expandió la idea de Ransom Olds de crear vehículos de diferentes modelos y asequibles a grande escala. Creó métodos en donde se usa menor mano de obra y cada trabajador tenía que seguir ciertos pasos repetitivos. Es por esto que las empresas de automóviles comienzan a intercambiar repuestos, ya que a algunos les representaba menor costo. Desde allí se vio representada la necesidad de vender y comprar los repuestos automotrices. Con el tiempo y la expansión de las empresas, la importación fue sumamente necesaria y fue evolucionando de acuerdo a las necesidades y avance de la tecnología.¹

A esto se suma que los fabricantes cada vez son más, por ejemplo, inicialmente los repuestos eran fabricados por los alemanes, ingleses y franceses; pero con los años demás países como Estados Unidos y Japón entraron al mercado y elaboraron estos repuestos. Actualmente se los puede denominar como los líderes en calidad, tecnología y precio. También se les suman los repuestos de origen taiwanés, chino, coreano y tailandés. Incluso fabricantes de alta tecnología como los japoneses han optado por nuevas medidas para abaratar costos, siendo la principal el envío de las piezas para ser ensambladas en otros países como China y Tailandia donde la mano de obra es mucho más económica.

¹ (Bowler, 2005. El gran libro del automóvil. México: OCEANO)

1.2 Justificación:

Es necesario realizar este proyecto ya que actualmente la empresa es considerada un negocio de baja magnitud. Sin embargo, la actividad económica que genera más ingresos² es la de Comercio al por Mayor y Menor. Por consiguiente, se optaron estrategias para este proyecto en relación a este sector, éstas darán vías de desarrollo de la cual podrá beneficiarse el propietario de "Casa del Repuesto Automotriz".

Dichas estrategias brindarán alternativas de comercialización en mayor volumen y suprimiendo ciertos procesos de la cadena de distribución (supply chain) de este mercado, lo que traerá consigo como beneficio desarrollarse eficientemente para así convertirse en una empresa reconocida a nivel provincial y nacional.

1.3 Descripción de "Casa del Repuesto Automotriz":

"Casa del Repuesto Automotriz" inició sus actividades comerciales el 1 de Junio de 1996, cuando el Sr. Pedro Macías Sánchez abrió por primera vez el almacén ubicado inicialmente en Machala y Hurtado en la ciudad de Guayaquil. En dicho establecimiento se mantuvo hasta el 16 de diciembre del 2006, y posteriormente se trasladaría a las calles Ayacucho y Andrés Marín donde está ubicado en la actualidad. Durante los catorce años de vida, "Casa del Repuesto Automotriz" se ha ido especializando en piezas y partes básicas de los vehículos, tal como la suspensión y determinadas partes eléctricas, entres otras cosas.

Su fundador, el Señor Pedro Macías, nacido en la provincia de Manabí, empieza desde muy joven a laborar en el área automotriz, con una meta a largo plazo, tener su propio almacén de repuestos automotrices, siendo gracias a su decisión, constancia y empuje que cumple su

² Ver anexo 1

objetivo, sirviendo con mucho entusiasmo a sus clientes y proveedores, gracias a sus 30 años de experiencia en este sector.

1.4 Objetivo general

Identificar las estrategias para mejorar la situación actual de "Casa de Repuesto Automotriz" en base a un estudio minucioso de información financiera y los riesgos, por medio de información primaria de las diferentes áreas de la empresa.

1.5 Objetivos específicos:

- Realizar un análisis situacional detallado de cómo se encuentra actualmente tanto la empresa como todo su entorno.
- Estudiar posibles estrategias para lograr el crecimiento considerable de la empresa.
- Realizar una evaluación financiera que podamos tomar en cuenta para conocer si la estrategia adoptada es viable y rentable.

2 SITUACIÓN ACTUAL INTERNA DE LA EMPRESA

Para realizar el análisis interno de "Casa del Repuesto Automotriz" es necesario segmentarla en tres partes:

- Área Administrativa
- Área Operativa
- Área Comercial

2.1 Área administrativa

El área administrativa constituye fundamentalmente en cómo "Casa del Repuesto Automotriz" lleva su contabilidad para diversos objetivos como su propio control y tener una base para el pago de sus obligaciones; también analiza la parte de recursos humanos, es decir el personal que labora en el negocio.

2.1.1 Control de la contabilidad y pago de impuestos

De acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno³, "La Casa del Repuesto Automotriz" actualmente no está obligada a llevar Contabilidad debido a que actualmente se maneja como una persona natural. En este caso, solo debe llevar contabilidad cuando cumpla con cualquiera de las siguientes condiciones:

- Opere con un capital propio superior a los USD 60.000 (al inicio de sus actividades económicas o al 1ro. de enero de cada ejercicio impositivo).
- Tenga ingresos brutos anuales de su actividad económica (del ejercicio fiscal inmediato anterior), superiores a USD 100.000.

³ (Ley de Regimen Tributario Interno, Capítulo VI Contabilidad y Estados Financieros Art. 19)

- Tenga costos y gastos anuales, de su actividad empresarial (del ejercicio fiscal inmediato anterior), superiores a USD 80.000.

"Casa del Repuesto Automotriz", no está al alcance de estas cifras, ni la de ingresos, costos o gastos anuales⁴, por lo tanto no es un negocio obligado a llevar contabilidad. "Casa del Repuesto Automotriz", lleva la contabilidad tan solo para su propio control. Es decir un control interno que le permita conocer como están su situación económica.

2.1.2 Manejo de Documentos Comerciales

La elaboración de los documentos comerciales, como Facturas, Proformas, Notas de Venta, cheques, etc. se realiza de manera manual, es decir no se cuenta con un sistema informático adecuado, lo cual se ha llevado a cabo hasta la fecha, debido a las ventas, cuyo volumen es manejable y fácil de controlar sin necesidad de un programa sofisticado.

2.1.3 Recursos Humanos

"Casa del Repuesto Automotriz" cuenta con dos personas. Una de ellas realiza la función de administración de Ventas e inventarios y la segunda se encarga de elaborar los registros contables y gestiones bancarias.

Al igual que el manejo de documentos comerciales, las actividades de los dos empleados se llevan manualmente, ya que la magnitud del negocio no es tan amplia, a diferencia de otros negocios que necesitan mayor supervisión.

2.1.4 Estados Financieros

Los estados financieros son los que le permiten al propietario tener conocimiento acerca de en qué situación se encuentra el negocio. Actualmente los estados financieros que maneja "Casa del Repuesto Automotriz" son:

⁴ Ingresos, Gastos y Costos están detallados en los estados financieros.

- Estado de resultados
- Balance General

Estos estados financieros son llevados manualmente cada mes y al cierre del periodo, que son los 31 de diciembre de cada año. Los mismos son suficientes para el negocio ya que como se mencionó anteriormente no está obligado a llevar contabilidad entonces solo se los utiliza para el control interno del negocio.

A continuación se detallan los estados financieros del período 2010 de "Casa del Repuesto Automotriz":

Tabla 2.1 Balance General de la empresa período 2010

"Casa del Repuesto Automotriz"			
Balance General			
Al 31 de Diciembre del 2010			
Activo		Pasivo	
Activo Corriente			
Bancos	\$ 51.957,92	Documentos por pagar a proveedores	\$ 8.560,00
Inventarios	\$ 57.400,00	Documentos por pagar	\$ 192,00
Documentos por cobrar	\$ 200,00	TOTAL PASIVO	\$ 8.752,00
Activo Fijo		Patrimonio	
Vehículo	\$ 8.000,00	Capital	\$ 58.448,00
Equipos de Computación	\$ 1.600,00	Utilidad EJERCICIO	\$ 12.963,20
		Utilidad Retenida	\$ 38.994,72
		TOTAL PATRIMONIO	\$ 110.405,92
TOTAL ACTIVO	\$ 119.157,92	TOTAL ACTIVO Y PATRIMONIO	\$ 119.157,92
Fuente: "Casa del repuesto Automotriz"			
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz			

Tabla 2.2 Estado de Resultado de la empresa período 2010

"Casa del Repuesto Automotriz"	
Estado de Resultados	
Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2010	
INGRESOS	
Ventas	\$ 80.300,00
Costo de Ventas	\$ 57.800,00
Margen Bruto	\$ 22.500,00
GASTOS	
Servicios Básicos	\$ 502,00
Materiales de Oficina	\$ 160,00
Equipos de Oficina	\$ 380,00
Sueldos y Salarios	\$ 7.440,00
Transporte	\$ 740,00
Total Gastos	\$ 9.222,00
Utilidad Bruta	\$ 13.278,00
Impuesto a la Renta	
FRACCION BASICA	\$ 122,00
FRACCION EXCEDENTE	\$ 192,80
Impuesto a la Renta Causado	\$ 314,80
UTILIDAD NETA	\$ 12.963,20
<i>Fuente: "Casa del repuesto Automotriz"</i>	
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>	

2.2 Área Operativa

La parte operativa controla la parte de transformación de materia prima así como la compra y venta de los productos terminados; y como "Casa del Repuesto Automotriz" es una empresa comercial (sólo se dedica a la compra y venta de productos terminados), en esta área solo

se analizará los productos terminados comercializados, es decir que controla el inventario y la reposición del mismo.

2.2.1 Control del inventario

El control de inventario se lleva de una manera poco técnica, debido a la ausencia de un sistema informático.

Para esto, el propietario junto con su asistente llevan dicho control de una forma física, es decir, al final del cada día el asistente toma las facturas elaboradas en el día (ya que ahí consta toda mercadería que ha salido en el día), y las registra en una hoja de Excel en la que consta todo el inventario, la misma que a su vez sirve para la reposición de mercadería.

2.2.2 Reposición de mercadería

La reposición del inventario está basada en un archivo de Excel en el que consta la mercadería y es actualizado diariamente. En periodos determinados de 30 días, llegan los diversos proveedores con sus respectivas listas y el Sr. Macías revisa su inventario para hacer de esta forma el pedido que le sirva de reposición de la mercadería.

A continuación se explicará más claramente en el siguiente ejemplo.

Al final del mes de Mayo del 2010 "Casa del repuesto Automotriz" presenta en su inventario de cilindros de freno lo siguiente:

Tabla 2.3 Muestra del inventario de Cilindros de Freno⁵

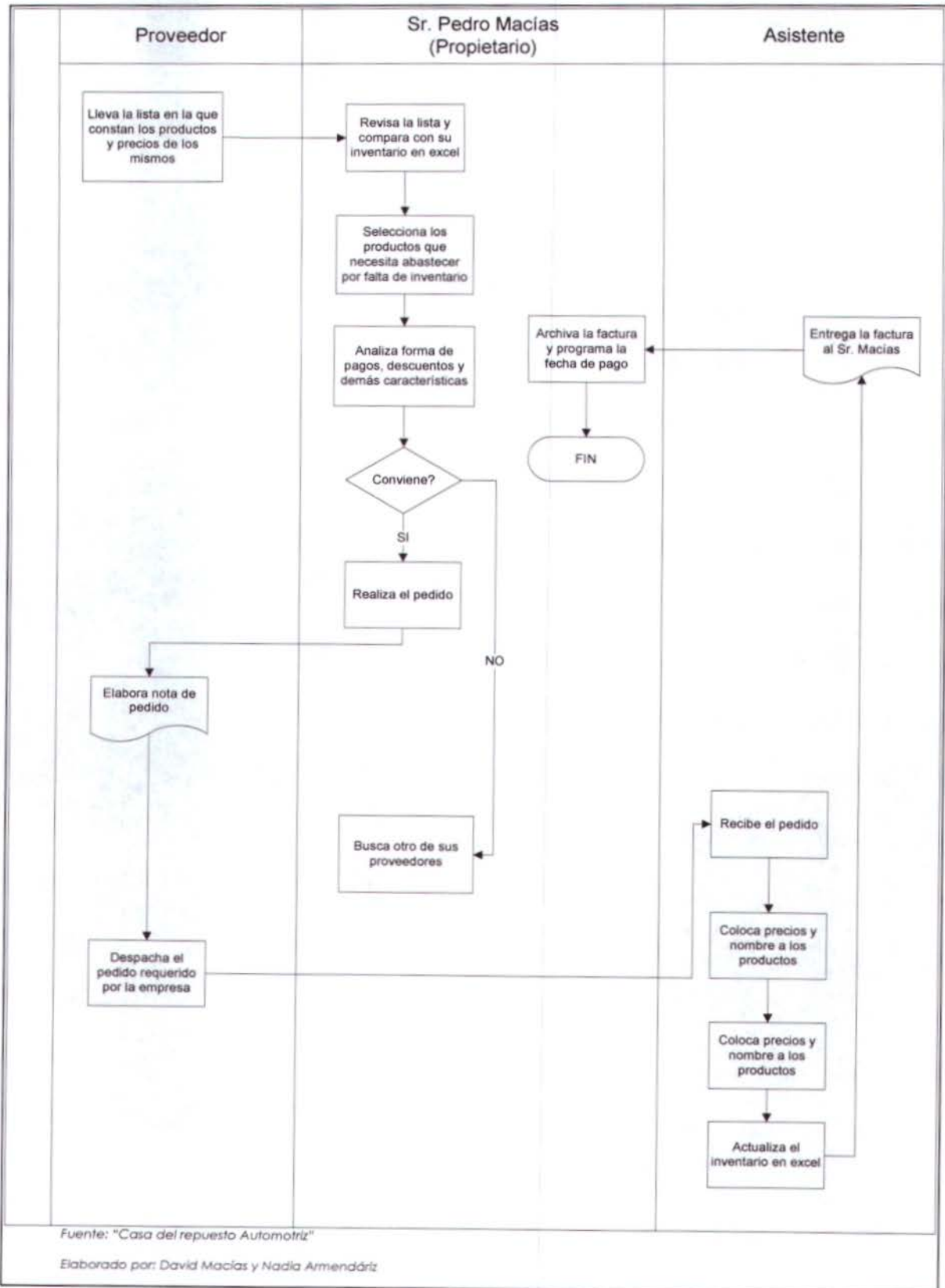
Cilindros de Freno					
Ítem	Código	Costo	Inventario anterior más entradas	Salida	Stock al cierre de mes
Datsun y Nissan	46010-B5000	\$ 30,00	10	7	3
Nissan Sentra	46010-72Y24	\$ 30,00	6	2	4
Toyota Hilux	47201-35020	\$ 20,00	6	3	3
Toyota Hilux-81	47201-35230	\$ 30,00	4	1	3
Toyota Stout-70 a 80	47200-35011	\$ 15,00	6	3	3
Mazda 1600-75	2677-43-400	\$ 16,50	10	4	6
Ford Courier-78	BA01-43-400	\$ 50,00	4	0	4
Mazda B2000 (Todos)	UB39-43-400B	\$ 51,00	4	1	3
Isuzu NPR (Camión)	5-47500-277-0	\$ 30,00	6	2	4
Chevrolet Luv 2300-88 en adelante	8941126251	\$ 30,00	6	2	4
Isuzu Chevrolet Luv-77 a 81	5-47500-273-0	\$ 37,00	4	1	3
Vitara 3 Puertas	51100-56B10	\$ 40,00	3	0	3
Mitsubishi Montero 2600	MB-277337	\$ 28,00	4	1	3

Fuente: "Casa del repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

En la tabla arriba mencionada, se puede observar que el primer repuesto es el que mayor salida posee, ya que existía 10 en stock al inicio del período y finalizó con tan solo 3 en stock. Aquí el Sr. Macías tendrá que renovar su stock porque se vendió más del 50% de su existente. En cuanto a los otros ítems, ya dependerá del Sr. Macías si considera necesario reponerlos o posponer la reposición para futuros períodos. Y a demás cabe recalcar que los períodos son de treinta días.

⁵ Ver anexo 2

Grafico 2.1 Proceso de Adquisición de Mercadería



2.3 Área Comercial

Esta área se encarga principalmente de estudiar todo lo relacionado con los segmentos que intervienen en la comercialización del producto en sí. Es decir, en esta área constan los clientes de la empresa, el volumen de ventas, la publicidad de la empresa y las características del producto y principalmente de las personas involucradas en la comercialización dentro de la empresa.

"Casa del Repuesto Automotriz" cuenta con dos personas. Una de ellas realiza la función de administración de Ventas e inventarios y la segunda se encarga de elaborar los registros contables y gestiones bancarias.

2.3.1 Cartera de Clientes

Entre la cartera de clientes de "Casa del Repuesto Automotriz" están los consumidores finales conformados por propietarios de los vehículos de la ciudad u otros lugares de la provincia. Además de éstos, son considerados clientes también ciertos mecánicos y Tecnicentros y/o talleres mecánicos donde son reparados los vehículos.

"Casa del Repuesto Automotriz" también tiene como clientes, a sus competidores, ya que en este mercado se permite acudir a uno de sus competidores en el caso que se carezca de algún (os) repuesto(s) que necesite el cliente final. Es decir que si un almacén necesite algún producto, consulta con "Casa del Repuesto Automotriz" para ver si lo tiene en stock, en caso de que si lo posea, dicho almacén acude a "Casa del Repuesto Automotriz" para adquirir el producto y por lo tanto, ese almacén (el cual es competidor de la empresa) se torna su eventual cliente.

Entre los Tecnicentros y almacenes que se consideran clientes de "Casa del Repuesto Automotriz" están:

Tabla 2.4 Principales Clientes de "Casa del Repuesto Automotriz"

Tecnicentros
Rectificadora Cedeño
Taller Tecnicentro Balboa
Tecnicentro Bastidas
Almacenes
Comercial Automundial
Centro Automotriz Japonés
Automotriz Alfredo
Automotriz Juanita
Automotriz Pacificar
Automotriz Miele
Automotriz Darío
<i>Fuente: "Casa del repuesto Automotriz"</i>
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>

2.3.2 Volumen de ventas

El volumen de ventas de "Casa del Repuesto Automotriz" se lo determina en un periodo anual. Es decir que cada año se mide las ventas obtenidas a fin de comparar con los periodos anteriores. Como medida práctica, "Casa del Repuesto Automotriz", mide las ventas por línea de producto ya que de otra forma sería complicado trabajar con todos los precios y detalles de cada uno de los productos.

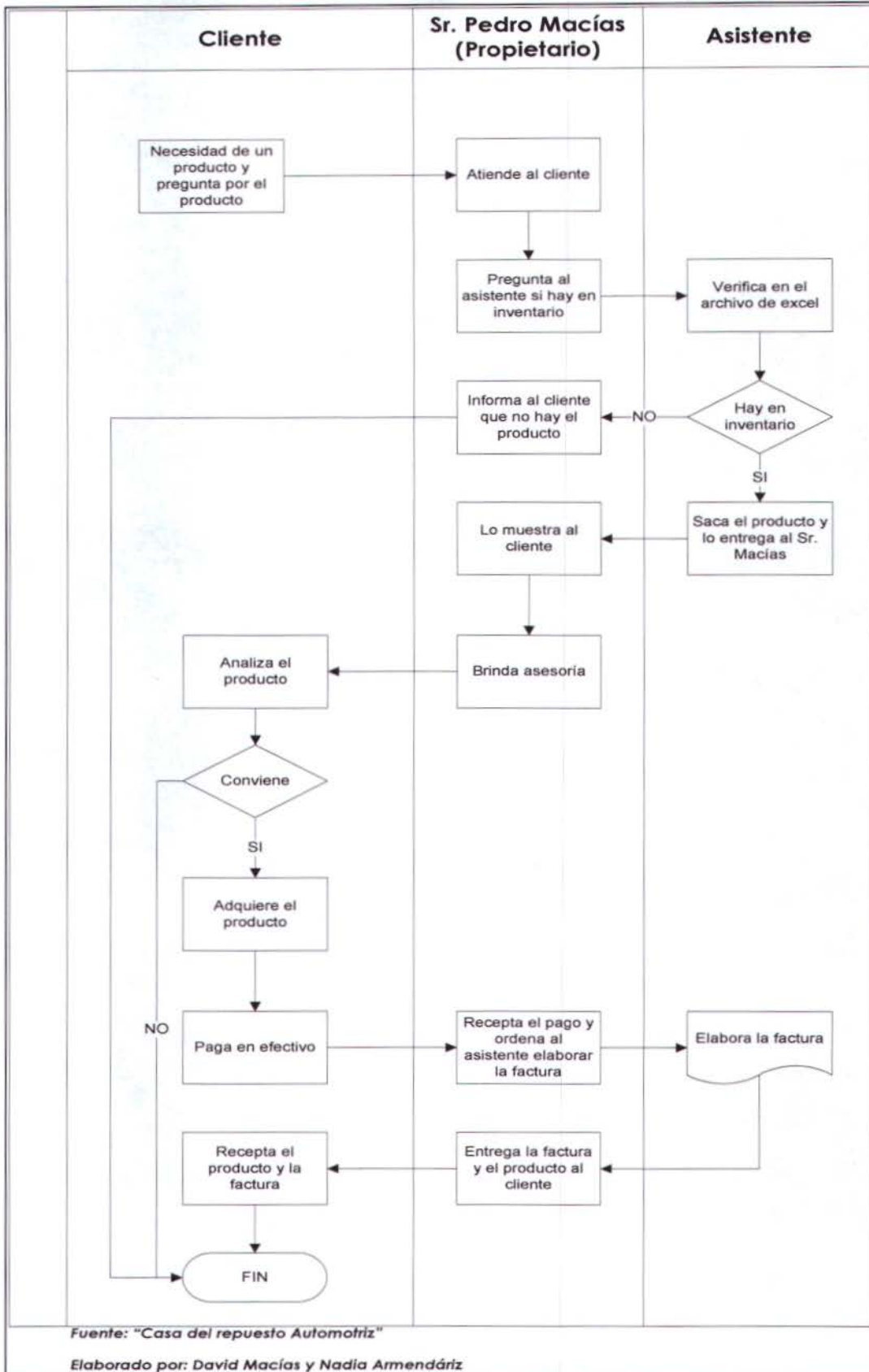
Actualmente, el volumen de ventas de "Casa del Repuesto Automotriz" esta lógicamente determinado por el nivel de inventario que cuenta.

A continuación esta la tabla de las ventas donde, como se mencionó, está estructurado por línea de producto:

Tabla 2.5 Ventas de "Casa del Repuesto Automotriz" año 2009

Período 2009	
Línea de Productos	Monto total
Sistema de Dirección	\$ 10.742,00
Sistema de Suspensión	\$ 10.398,00
Sistema Eléctrico	\$ 17.430,00
Sistema de freno	\$ 25.353,00
Sistema de transmisión	\$ 6.132,00
Partes y Piezas del motor	\$ 6.781,00
Accesorios	\$ 1.164,00
Total ventas	\$ 78.000,00
<i>Fuente: "Casa del repuesto Automotriz"</i>	
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>	

Grafico 2.2 Proceso de venta de Mercadería



Fuente: "Casa del repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Amendáriz

2.3.3 Manejo de la publicidad

En cuanto a la publicidad, "Casa del Repuesto Automotriz", actualmente no cuenta con una campaña de publicidad definida, ya que lo único que se puede considerar como publicidad es una tarjeta de presentación que se da a cada cliente al final de una compra y al final del año entregar un calendario, pluma o cualquier otro artículo con el logo y principales datos del negocio.

En la actualidad, "Casa del Repuesto Automotriz", no cuenta con la suficiente capacidad económica como para realizar publicidad de forma más amplia como cuñas, anuncios, etc.

2.3.4 Características del producto

Las características del producto que se comercializa en este mercado son basadas a de acuerdo a las distintas marcas y modelos que vehículos que existen en el mercado ya que son las piezas de dichos vehículos que son comercializadas.

Como principal característica se debe tomar en cuenta que existen varios tipos de marcas y precios de acuerdo a la procedencia de este, por ejemplo las piezas que tienen origen japonés son las más costosas debido a la calidad que poseen, y ya todos el mercado (proveedores, almacenes que comercializan e incluso los clientes) tienen ya en su mente que de este país provienen las piezas de la más alta calidad; y, así mismo existen las piezas que tienen otras procedencia como la Coreana, Tailandesa, Taiwanesa que son más económicos porque sus calidades no poseen la magnitud que la de los japoneses. Entonces ahí es donde el cliente decide que marca (origen) adquiere.

En lo que respecta al producto como tal, los ítems de este son tan extensos y variados que prácticamente ningún almacén por más grande que este sea no cuenta con todo el stock de todo tipo de repuesto para todo tipo de marca de vehículos. Esto permite tener una interacción entre los competidores con el fin de complementarse con ciertas piezas.

Otra característica del producto que se comercializa en este mercado es que son productos sustitutos, ya que los repuestos y piezas originales son aquellas que se comercializan en las propias concesionarias de los vehículos, por ejemplo, si alguna persona posee un Vehículo Ford Ranger y desea un cerebro (palanca direccional) exactamente igual a la que vino en su vehículo de fábrica, deberá acudir a la misma concesionaria de Ford (En Guayaquil Orgu Ford) porque en el mercado de este estudio solo existe la genérica.

2.3.4.1 Principales productos comercializados por "Casa del Repuesto Automotriz"⁶

- **Cilindros Principales de freno:** La función de la bomba de frenos, es la de convertir o transformar la fuerza mecánica de la presión ejercida por el conductor del vehículo sobre el pedal de freno, en presión hidráulica.

Esta presión hidráulica transmitida a través de las mangueras y líneas del sistema, crea la presión necesaria en los cilindros de las ruedas para activar el sistema de frenos obteniendo la disminución de la velocidad o el detenimiento del vehículo.⁷

Imagen 2.1 Cilindro Principal de freno



⁶ Ver anexo 3

⁷ www.automotriz.net/tecnica/bomba-de-frenos.html

- **Cilindros de rueda:** El cilindro de rueda transforma la presión hidráulica en un trabajo mecánico al igual que el calibrador, a diferencia de éste, su función la desempeña en el freno tambor.⁸

Imagen 2.2 Cilindro de rueda



Depuradores Universales: Es un dispositivo que elimina partículas sólidas como por ejemplo polvo y bacterias del aire. El depurador se posiciona sobre el carburador o el cuerpo de la válvula de aceleración normalmente en un contenedor de metal, o de plástico, que puede incorporar un conducto para proveer aire entrante frío o caliente asegurado con una cubierta de plástico.⁹

⁸ www.mayasa.com.mx/docs/productos/catalogos/cartek/cilindro_rueda/

⁹ <http://www.widman.biz/Productos/filtros-aire.html>

Imagen 2.3 Depurador Universal



- **Alternadores:** Igual que la antigua dinamo, es un generador de corriente eléctrica que transforma la energía mecánica que recibe en su eje en energía eléctrica que sirve para cargar la batería, y para proporcionar corriente eléctrica a los distintos consumidores del vehículo como son: el sistema de alimentación de combustible, el sistema de encendido, las luces, los limpia parabrisas, etc.¹⁰

Imagen 2.4 Alternador



¹⁰ www.mecanicavirtual.org/alternador.htm

- **Motores de Arranque:** El motor de arranque es un motor eléctrico que tiene la función de mover el motor térmico del vehículo hasta que éste se pone en marcha por sus propios medios (explosiones en las cámaras de combustión en el interior de los cilindros).¹¹

Imagen 2.5 Motor de arranque



- **Cables de Bujía:** Son los llamados cables de alta tensión o cables de ignición secundarios, están diseñados para conducir el alto voltaje producido por la bobina que varía de entre 8000 a 12000 voltios/pie. Hay varios tipos de cables de bujía, por diseños, colores, formas, tamaños pero todos tienen la misma función que es la de energizar la bujía para producir la chispa de ignición.¹²

¹¹www.proyectosfindecarrera.com/definicion/motor-de-arranque.htm

¹²www.tallervirtual.com

Imagen 2.6 Cable de Bujía



3 ESTUDIO DE MERCADO

"Casa del Repuesto Automotriz realizó un estudio de mercado para determinar la demanda y oferta de las empresas, ya que con la misma se puede justificar su razón de existir, y a su vez ésta depende también del precio que los consumidores estén dispuestos a pagar. El estudio de mercado es importante para tomar decisiones acertadas acerca de las inversiones que realizará la empresa. Y a demás establecer si es factible o no involucrarse en el sector automotriz.¹³

1. FUENTES PRIMARIAS DE INFORMACIÓN:

Se recabaron los datos (precios, ventas, etc.) de "Casa del Repuesto Automotriz" para determinar la demanda y la oferta.

2. FUENTES SECUNDARIAS DE INFORMACIÓN:

También se obtuvo información de fuentes externas como La Superintendencia de Compañías, Banco Central del Ecuador, Corporación Financiera Nacional y International Trade Centre.

3.1 Análisis de la demanda

La demanda permite tener un conocimiento acerca de las posibilidades que la empresa posee actualmente y en un futuro ante los requerimientos de los clientes. Para hacer un análisis adecuado es necesario partir desde, cómo la demanda del mercado se ha ido comportando con el tiempo, y cuál es la proyección a futuro de la misma. Así mismo analizar la demanda histórica de la empresa y la proyectada para así compararla con la del mercado.

¹³ (Horacio Mercado Vargas, 2009. Las pequeñas y medianas empresas ante la globalización. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo).

3.1.1 Características del Sector Automotriz¹⁴

Alrededor del sector automotriz giran las variables de la importación, producción nacional, exportación y ventas y a su vez éstas crean cuatro grandes grupos de vehículos, llantas, motos y repuestos. La combinación de estos grupos son los que han causado un crecimiento sostenido, ya que este sector genera riquezas por cubrir la necesidad de transportar bienes, personas, etc.

Existen diversos factores que han ocasionado que las ventas de vehículos hayan incrementado, por ejemplo el financiamiento por bancos, envío de remesas, etc. Sin embargo, en el 2008 se vio afectada la industria ya que los vehículos sufrieron un incremento en el Impuesto a los Consumos Especiales. Aún así, se vivió una situación favorable en el sector, puesto que las ventas no decrecieron y en el 2010 se estima un incremento del 5%¹⁵ de arancel para los vehículos híbridos, situación que favorece al sector de una manera que las ventas sigan aumentando.

3.1.2 Comportamiento histórico de la demanda

De acuerdo a los datos de la Superintendencia de Compañías del Ecuador, existen balances históricos del "Comercio al por Mayor y al por Menor, Reparación de Vehículos Automotores, Motocicletas, Efectos Personales y Enseres Domésticos", de los cuales se analizó del 2007 hasta el 2009 y de acuerdo a los ingresos operacionales se calculó una tasa de crecimiento del 17,35%.

¹⁴ Artículo: (Ecuador, 2010. El Sector en Cifras 2008. AEADE)

¹⁵ (Hoy, 2010. El Sector Automotriz Ecuatoriano se recuperó en el 2010).

Tabla 3.1 Demanda del Sector Automotriz

DEMANDA DEL SECTOR	2007 (\$)	2008 (\$)	2009 (\$)	Tasa de crecimiento 2007-2009
INGRESOS OPERACIONALES	637.418.375	805.466.505	877.724.130,51	17,35%

Fuente: "Superintendencia de Compañías del Ecuador"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

En la tabla 3.1 se puede apreciar que el sector creció desde el año 2007 hasta el 2009, en una tasa de 17,35%, considerando el incremento de los Impuestos al Consumo Especiales, este porcentaje es aceptable y se considera como una tasa favorable para el sector. Por consiguiente esta tasa significa que es optimista ingresar o seguir manteniéndose en este sector, ya que significaría que en un futuro "Casa del Repuesto Automotriz" puede crecer a esta tasa.

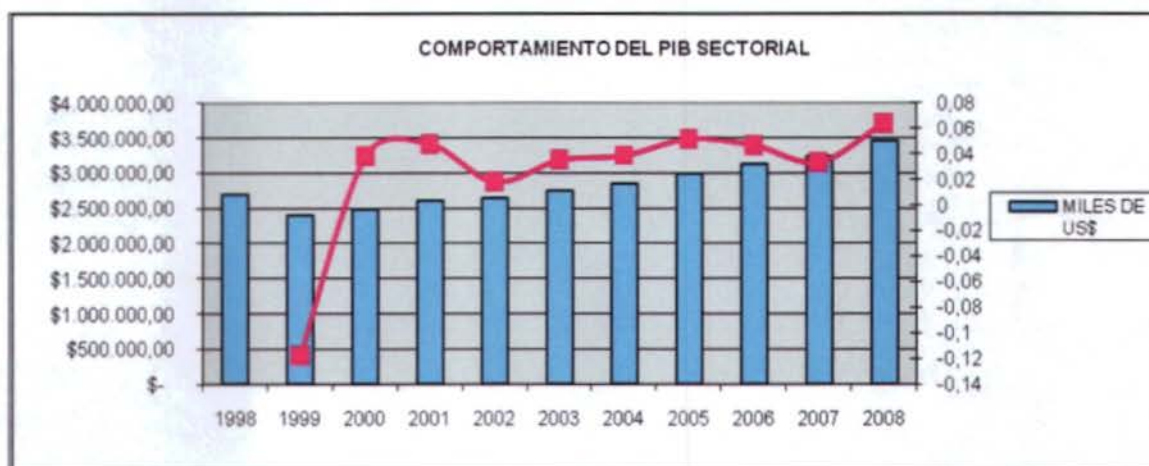
Tabla 3.2 Crecimiento del PIB Sectorial

CRECIMIENTO DEL PIB SECTORIAL		
COMERCIO AL POR MAYOR Y POR MENOR	MILES DE US\$	FLUCTUACION
1998	\$2.692.911,00	
1999	\$2.392.163,00	-11,84%
2000	\$2.483.362,00	3,74%
2001	\$2.603.057,00	4,71%
2002	\$2.648.775,00	1,74%
2003	\$2.741.183,00	3,43%
2004	\$2.847.094,00	3,79%
2005	\$2.996.063,00	5,10%
2006	\$3.137.796,00	4,62%
2007	\$3.242.731,00	3,29%
2008	\$3.454.898,00	6,34%
TCA	2,52%	2,49%

Fuente: "Banco Central del Ecuador"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

La tabla 3.2. Muestra la variación del Producto Interno Bruto del Comercio al por mayor y al por menor del país. Con estos datos se obtuvo la Tasa de Crecimiento Acumulada (TCA), en donde se puede observar que tuvo un crecimiento de 2, 52% a lo largo de los años 1998 hasta el 2008, y el promedio de la fluctuación de los 10 años transcurridos es de 2,49%, lo que indica que el PIB del país es favorable en relación al sector automovilístico. Este crecimiento significa una medida de bienestar para la población política y económicamente, incluyendo a "Casa del Repuesto Automotriz".

Gráfico 3.1 Comportamiento del PIB Sectorial



En el gráfico 3.1 se puede notar el crecimiento anual apuntando un comportamiento favorable para los años siguientes después del 2008, y creando un ambiente optimístico para el sector automotriz en relación al PIB del país.

Tabla 3.3 Demanda Histórica de "Casa del Repuesto Automotriz"

	2007	2008	2009	2010	TCA	PROMEDIO DE LA FLUCTUACIÓN
DEMANDA HISTÓRICA DE LA EMPRESA	\$ 72.900,00	\$ 75.600,00	\$ 78.000,00	\$ 80.300,00		
FLUCTUACIÓN		3,64%	3,13%	2,91%	3,28%	3,22%

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

La tabla 3.3 muestra la Demanda Histórica de la empresa, es decir sus ingresos a lo largo de los años del 2007 al 2010, de acuerdo a los Estados de Resultados de la empresa. Se calculó la Tasa de Crecimiento Acumulada para conocer el crecimiento que tuvo la empresa en estos años, la cual es de 3,28% y el promedio de estas fluctuaciones es de 3,22%. Esto significa que hay un crecimiento positivo en la empresa y de acuerdo con los cálculos de las tablas 3.1 y 3.2, el país, su comercio y el sector crecen en forma favorable creando una situación optimista para seguir invirtiendo en el mismo. Sin embargo, la empresa no crece de acuerdo a la Tasa del sector comercial del país, la cual es del 17,35%, sino al 3,28% debido a que "Casa del Repuesto Automotriz" es un pequeño negocio de varios años de experiencia pero recién incursiona como empresa, por lo tanto no cuenta con los ingresos de empresas más desarrolladas. En un futuro se considera crecer paralelamente a esta tasa, por consiguiente se tomarán decisiones financieras y administrativas para alcanzar estos objetivos.

Gráfico 3.2 Demanda Histórica de "Casa del Repuesto Automotriz"



El gráfico 3.2 muestra un crecimiento notable y optimista de la empresa desde el año 2007 hasta el 2010, en donde incrementan las ventas, comprobando que la ésta creció al igual que el sector automovilístico y que se encuentra en condiciones favorables para seguir invirtiendo en el sector.

Tabla 3.4 Relación Costo vs. Ventas de "Casa del Repuesto Automotriz"

%COSTO DE VENTAS / VENTAS	2007	2008	2009	2010	Promedio de fluctuación
COSTO DE VENTAS HISTÓRICO	\$ 49.000,00	\$ 51.200,00	\$ 55.000,00	\$ 57.800,00	
% DE COSTOS DE LAS VENTAS / VENTAS	67,22%	67,72%	70,51%	71,98%	69,36%

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Amendáriz

En la tabla 3.4 se puede observar el costo en relación a las ventas de los años 2007 hasta el 2010. Es decir, lo que costó la mercadería en relación a las ventas realizadas por la empresa, generó ganancia. En el 2007 la mercadería costó \$49.000,00 y en relación a las ventas de ese año, se calculó un 67,22%, esto significa que ganó un porcentaje considerable, puesto que las ventas realizadas superaron lo que costó la mercadería, obteniendo ganancias en ese año. De igual manera ocurre en los años 2008, 2009 y 2010, pudiendo observar que en éste último se llegó a un 71,98%, es decir que en este año creció aún más la ganancia en relación al costo de la mercadería. El promedio de las fluctuaciones en los años mencionados es de 69,36%, apuntando favorablemente al desarrollo de la empresa en sus datos históricos y en un futuro.

Tabla 3.5 Participación del Mercado de "Casa del Repuesto Automotriz"

	2007	2008	2009
% PARTICIPACIÓN DEL MERCADO	0,01%	0,01%	0,01%
<i>Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz" y "Superintendencia de Compañías del Ecuador"</i>			
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>			

En la tabla 3.5 se puede observar que la participación del mercado de la empresa es muy pequeña y es indiferente en el Comercio al por mayor y menor del país. Puesto que su participación es del 0,01% y no representa un segmento significativo para el desarrollo refiriéndose en términos de país. Sin embargo crece de acuerdo a éste y significa en pequeña dimensión un aporte más para el desarrollo del país.

3.1.3 Pronóstico de la demanda

Es necesario conocer cómo incrementará la demanda del sector y de la empresa para determinar si es una buena decisión que "Casa del Repuesto Automotriz" siga involucrándose en el Sector Automotriz. De acuerdo a datos históricos de este sector registrados en la Superintendencia de Compañías se analiza lo siguiente:

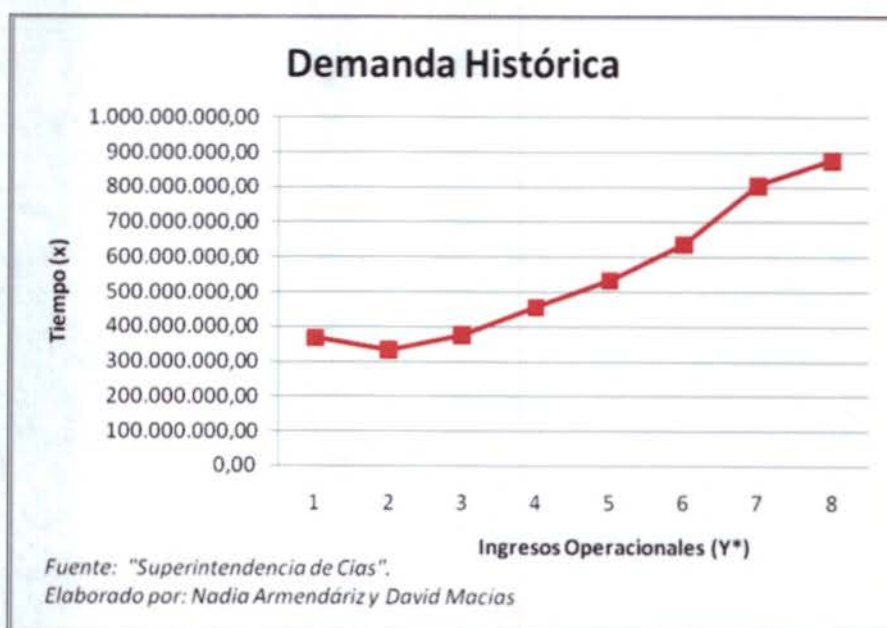
Tabla 3.6 Demanda del Sector Automotriz

DEMANDA SECTOR			
AÑOS	INGRESOS OPERACIONALES (Y)*	TIEMPO (X)	INGRESOS OPERACIONALES (Y)**
2002	368.533.402,00	1	368.533.402,00
2003	333.124.251,00	2	333.124.251,00
2004	376.214.513,00	3	376.214.513,00
2005	456.126.631,50	4	456.126.631,50
2006	533.789.188,00	5	533.789.188,00
2007	637.418.374,61	6	637.418.374,61
2008	805.466.504,51	7	805.466.504,51
2009	877.724.130,51	8	1.090.553.268,59
2010	912.156.080,20	9	1.164.181.840,29
2011	1.029.667.800,11	10	1.237.810.412,00
2012	1.135.043.967,66	11	1.311.438.983,70
2013	1.233.867.932,31	12	1.385.067.555,41
2014	1.329.340.765,73	13	1.458.696.127,12
2015	1.416.957.218,11	14	1.532.324.698,82
2016	1.500.154.651,42	15	1.605.953.270,53
2017	1.601.445.971,69	16	1.679.581.842,23
2018	1.704.758.374,21	17	1.753.210.413,94
2019	1.794.482.477,04	18	1.826.838.985,64
2020	1.886.115.428,33	19	1.900.467.557,35
*Demanda calculada por la función de Pronóstico en Excel			
** Demanda calculada por el Método de Mínimos de Cuadrados			
Fuente: ""Superintendencia de Compañías""			
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz			

La tabla 3.6 muestra la demanda histórica desde el 2002 hasta el 2009 y la demanda proyectada desde el 2010 hasta el 2020 del Sector Automotriz. La demanda proyectada de los ingresos operacionales (Y*) fueron calculados con la fórmula de pronóstico de Excel. Y la demanda proyectada de los ingresos operacionales (Y**) se la calculó con el Método de Mínimo de Cuadrados¹⁶. Sin embargo, la demanda Y* se ajusta más a la realidad y a la expectativa de la empresa. No se utilizaron más métodos para analizar la demanda ya que no se contaba con más datos históricos del sector.

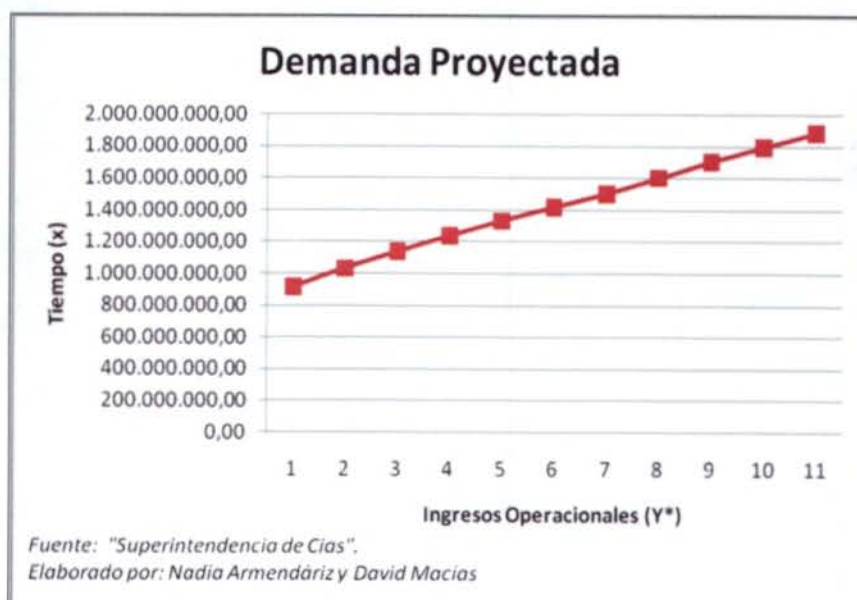
¹⁶ Ver anexo 4

Gráfico 3.3 Demanda Histórica del Sector Automotriz



El gráfico 3.3 demuestra el comportamiento de la demanda histórica desde el año 2002 hasta el año 2009. Se observa que en el 2002 se encuentran los ingresos operacionales en \$ 368.533.402,00 y en el 2009 llega hasta \$ 877.724.130,51. Significando un considerable crecimiento para el sector automotriz.

Gráfico 3.4 Demanda Proyectada del Sector Automotriz



El gráfico 3.4 demuestra el comportamiento de la demanda proyectada desde el año 2010 hasta el año 2020. Se observa que en el 2010 se alcanzaron unos ingresos operacionales de \$ 912.156.080,20 y en el 2020 llega hasta \$ 1.886.115.428,33. Significando un considerable crecimiento para el sector automotriz.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DE LA EMPRESA "CASA DEL REPUESTO AUTOMOTRIZ"

Se analizó en la proyección que el Sector Automotriz obtuvo un crecimiento, sin embargo es importante también conocer cómo se encuentra la demanda de la empresa para determinar cuán rentable es este sector relacionado con la empresa. Se detallan las respectivas tablas de la proyección de la demanda a continuación:

Tabla 3.7 Principales Líneas de Productos de "Casa del Repuesto Automotriz"¹⁷

PRINCIPALES LINEAS DE PRODUCTOS	PART. SOBRE LAS VENTAS	PRECIO PROMEDIO PONDERADO Q*	Q VENDIDAS	COSTO PROMEDIO PONDERADO Q
Sistema de Dirección	14,47%	\$ 14,92	756	\$ 10,01
Sistema de Suspensión	12,24%	\$ 12,00	796	\$ 9,23
Sistema Eléctrico	21,52%	\$ 9,28	1.807	\$ 6,91
Sistema de freno	32,23%	\$ 14,45	1.740	\$ 10,38
Sistema de transmisión	6,25%	\$ 7,03	693	\$ 5,19
Partes y Piezas del motor	10,60%	\$ 6,56	1.263	\$ 3,89
Accesorios Varios	2,69%	\$ 6,17	340	\$ 3,07
*PRECIO PROMEDIO PONDERADO POR LÍNEA DE PRODUCTOS	100,00%		7.395	

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

¹⁷ Ver anexo 5

La tabla 3.7 muestra la participación de las ventas, el precio ponderado, las cantidades vendidas y su costo promedio ponderado en relación a cada línea de Sistema de Repuesto que la empresa comercializa, datos los cuales son basados en el Estado de Resultado del 2009 de la empresa. Por ejemplo el Sistema de Dirección obtuvo un 14,47% en relación a la participación sobre la ventas, es decir que se vende un 14,47% de este sistema comparado con los demás sistemas. El de mayor importancia es el Sistema de freno con 32,23% y el Sistema Eléctrico con 21,52%, dando a notar que estas líneas de repuestos son los que más se venden y son significativos para la empresa ya que por éstos las ventas de la empresa incrementan. Éstos se venden en mayor cantidad que los demás repuestos, con 1.740,00 unidades para el Sistema de freno y 1.807,00 unidades para el Sistema de Freno a un precio ponderado de \$14,45 y \$9,28 respectivamente.

Tabla 3.8 Demanda Histórica de "Casa del Repuesto Automotriz"

	2007	2008	2009	2010	TCA	PROMEDIO DE LA FLUCTUACIÓN	TCA Incrementada
DEMANDA HISTÓRICA DE LA EMPRESA	\$ 72.900	\$ 75.600	\$ 78.000	\$ 80.300			
FLUCTUACIÓN		3,64%	3,13%	2,91%	3,28%	3,22%	11%
Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"							
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz							

La tabla 3.8 muestra la misma demanda histórica de la tabla 3.3, pero incorporando la TCA incrementada, es decir, que "Casa del Repuesto Automotriz" supone de acuerdo a datos históricos que se incrementará la TCA en un 11%. Esto significa que las proyecciones de la demanda de la empresa estarán basadas de acuerdo a esta tasa. Se seleccionó esta tasa de crecimiento debido que las tasas del sector comercial

incrementaron en un 84% en el 2010.¹⁸ Es decir, que de acuerdo al crecimiento histórico del sector, la importación directa de mayor mercadería incurriendo en menos gastos, permite una positiva proyección de una tasa de crecimiento de 11% para la empresa, ya que se considera el sector está pasando por una época de crecimiento y de inversión para el desarrollo del país.

Gráfico 3.5 Ventas Acumuladas de Sectores del Ecuador ¹⁹



¹⁸ (Deloitte & Touch, 2010. Superintendencia de Compañías. (2010). Índice de Confianza Empresarial)

¹⁹ (Castellanos, 2010. ¿Sus ventas acumuladas fueron mayores, iguales o menores que las del año anterior? Gestión, Economía y Sociedad , 19)

Una vez determinada la tasa de crecimiento en la cual la empresa va a incrementar sus ventas, se procede con la proyección aproximada de unidades de repuestos que se venderán en los próximos 10 años.

Tabla 3.9 Proyección de Unidades de "Casa del Repuesto Automotriz"

PROYECCIÓN DE UNIDADES										
LÍNEAS DE PRODUCTOS	2011 (Q)	2012 (Q)	2013 (Q)	2014 (Q)	2015 (Q)	2016 (Q)	2017 (Q)	2018 (Q)	2019 (Q)	2020 (Q)
Sistema de Dirección	839	931	1033	1147	1273	1413	1568	1740	1931	2143
Sistema de Suspensión	884	981	1089	1209	1342	1490	1654	1836	2038	2262
Sistema Eléctrico	2006	2227	2472	2744	3046	3381	3753	4166	4624	5133
Sistema de freno	1931	2143	2379	2641	2932	3255	3613	4010	4451	4941
Sistema de transmisión	769	854	948	1052	1168	1296	1439	1597	1773	1968
Partes y Piezas del motor	1402	1556	1727	1917	2128	2362	2622	2910	3230	3585
Accesorios Varios	377	418	464	515	572	635	705	783	869	965
TOTAL	8208	9110	10112	11225	12461	13832	15354	17042	18916	20997

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

La tabla 3.9 muestra la proyección de las unidades de las diferentes líneas de Sistemas de Repuestos. Esta tabla está basada en las unidades vendidas en el año 2009 y se determinó aumentándoles el porcentaje de la Tasa de Crecimiento Acumulada que se calculó anteriormente en la tabla 3.8. Para proyectar cuántas unidades se venderán aproximadamente en los años desde el 2011 hasta el 2020. El año que posiblemente venda más repuestos sería el año 2020 con 20997 unidades y se destacaría en la línea de Sistema Eléctrico vendiendo 5133 unidades más que las otras líneas arriba mencionadas.

Tabla 3.10 Proyección de Ventas de "Casa del Repuesto Automotriz"

VENTAS PROYECTADAS POR PRODUCTOS (US\$)										
LÍNEAS DE PRODUCTOS	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sistema de Dirección	\$ 12.519,52	\$ 13.892,34	\$ 15.414,38	\$ 17.115,49	\$ 18.995,65	\$ 21.084,73	\$ 23.397,63	\$ 25.964,21	\$ 28.814,30	\$ 31.977,76
Sistema de Suspensión	\$ 10.608,00	\$ 11.772,00	\$ 13.068,00	\$ 14.508,00	\$ 16.104,00	\$ 17.880,00	\$ 19.848,00	\$ 22.032,00	\$ 24.456,00	\$ 27.144,00
Sistema Eléctrico	\$ 18.625,16	\$ 20.677,08	\$ 22.951,84	\$ 25.477,29	\$ 28.281,28	\$ 31.391,66	\$ 34.845,58	\$ 38.680,17	\$ 42.932,57	\$ 47.658,50
Sistema de freno	\$ 27.901,84	\$ 30.965,12	\$ 34.375,18	\$ 38.160,93	\$ 42.365,71	\$ 47.032,88	\$ 52.205,77	\$ 57.942,20	\$ 64.314,39	\$ 71.394,61
Sistema de transmisión	\$ 5.409,63	\$ 6.007,58	\$ 6.668,83	\$ 7.400,43	\$ 8.216,45	\$ 9.116,88	\$ 10.122,84	\$ 11.234,31	\$ 12.472,40	\$ 13.844,16
Partes y Piezas del motor	\$ 9.193,48	\$ 10.203,32	\$ 11.324,63	\$ 12.570,54	\$ 13.954,15	\$ 15.488,59	\$ 17.193,51	\$ 19.082,04	\$ 21.180,41	\$ 23.508,29
Accesorios Varios	\$ 2.327,42	\$ 2.580,54	\$ 2.864,52	\$ 3.179,37	\$ 3.531,26	\$ 3.920,19	\$ 4.352,34	\$ 4.833,87	\$ 5.364,80	\$ 5.957,46
TOTAL	\$ 86.585,05	\$ 96.097,98	\$ 106.667,39	\$ 118.412,05	\$ 131.448,51	\$ 145.914,92	\$ 161.965,66	\$ 179.768,79	\$ 199.534,88	\$ 221.484,77

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

La tabla 3.10 muestra una proyección de las ventas de la empresa desde el año 2011 hasta el 2020. Los cálculos se obtienen en base a las cantidades proyectadas a vender por el Precio Promedio Ponderado de la Tabla 3.6. Se puede observar que las ventas crecen cada año a una Tasa aproximada del 11%, como se calculó anteriormente. Llegando a ventas de \$221.484,77 en el año 2020, implicando que mantenerse en el Sector Automotriz es una gran opción ya que se genera ganancias y apunta a un ambiente favorable en relación al crecimiento de la empresa y del país.

3.2 Análisis de la oferta

La oferta en lo que el mercado concierne, es bastante alta puesto que existe una gran variedad de almacenes especializados, que cuentan con prácticamente la mayoría de las piezas y repuestos de todo tipo de vehículos, todo tipo de marcas, y con los productos de distintas calidades. A lo largo de la calle Ayacucho especialmente, existen almacenes que ofrecen repuestos para la máquina (motor del vehículo), suspensión, partes eléctricas e incluso existen aproximadamente cinco cuadras especializadas en accesorios para el vehículo.

A demás se mostrarán datos de las importaciones que ha realizado Ecuador para obtener una idea cómo se encuentra la oferta, sin embargo, ésta se analizará de acuerdo a la participación de mercado del sector y de la empresa.

3.2.1 Comportamiento histórico de la Oferta

El 2010²⁰ fue un año en donde la producción nacional de vehículos creció poco en comparación con el crecimiento de las importaciones de vehículos, lo cual afecta a la balanza comercial del país, por existir más importaciones que exportaciones. Por esto el gobierno implementará

²⁰ Ver anexo 6

medidas para incrementar los aranceles de 35% a 40%²¹, porcentaje que no perjudicará a la empresa, ya que sus repuestos están exentos de aranceles y así esta medida se tomaría para que el país no se vea perjudicado en este aspecto.

En adición, se seleccionaron datos e información²² para la obtención de la oferta. Se analizarán las partidas de las puntas que corresponde al Sistema de Dirección: 8708501900 y los cilindros para freno del Sistema de Freno: 8714940000. Estas líneas de repuestos son los que más se vendieron de acuerdo a los datos históricos de la empresa según tabla 3.6, en donde se observa que tuvieron un % mayor en la participación de ventas.

- ❖ **Partida Arancelaria 8708501900:** ejes con diferencial, incluso con otros órganos de transmisión, de vehículos.

Las importaciones de Ecuador representan **0,11%** de las importaciones mundiales para este producto, y su posición relativa en las importaciones mundiales es 48.²³

²¹ (Castellanos, Automotriz: Año récord, freno arancelario, 2011. Gestión, Economía y Sociedad , 23,24)

²² (International Trade Center. (s.f.). www.trademap.org)

²³ (International Trade Centre. (s.f.). www.trademap.org)

**Tabla 3.11 Importaciones de Ecuador de la partida de
"Puntas", 8708501900²⁴**

#	Importadores	valor importado en 2005	valor importado en 2006	valor importado en 2007	valor importado en 2008	valor importado en 2009
1	'Mundo	3532	7765	8041	14204	12398
2	'Colombia	113	111	330	844	6416
3	'Japón	33	39	141	1620	1377
4	'Estados Unidos de América	239	184	492	1912	1294
5	'China	8	1	159	1013	1288
6	'Italia	59	3	480	1140	615
7	'Brasil	38	31	200	448	444
8	'República de Corea	6	3	37	311	282
9	'Alemania	62	10	38	208	132
10	Tailandia	205	3	24	101	101
11	'México	2	2	2	45	96

*Fuente: "Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE."
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz*

La tabla 3.11 demuestra las importaciones más destacadas del Ecuador a los diferentes países del mundo, desde los años 2005 hasta el 2009. El total de los países del mundo en el año 2005 exportaron \$ 3532 miles a Ecuador y así aumentando las mismas hasta un \$ 12398 mil en el 2009. Es decir que existe una gran oferta de repuestos de parte del mundo a Ecuador.

²⁴ Ver anexo 7

Gráfico 3.6 Importaciones de la partida 8708501900



El gráfico 3.6 demuestra las importaciones de Ecuador de los diferentes países, considerando que Colombia es el país que más ha exportado los repuestos Punta a Ecuador.

3.2.2 Tasa de crecimiento acumulada de la partida 87081900

En base a la tabla 3.11 se calculará la Tasa de Crecimiento Acumulada de los países del mundo por año, para estimar cuánto han variado las importaciones en los años 2005 al 2009.

**Tabla 3.12 Importaciones de Ecuador la partida 8708501900 al
Mundo**

MUNDO	MILES DE US\$	FLUCTUA CION
2005	3532	
2006	7765	78,78%
2007	8041	3,49%
2008	14204	56,90%
2009	12398	
TCA	59,02%	46,39%

*Fuente: "Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE."
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz*

La tabla 3.12 muestra una Tasa de Crecimiento Acumulada de 59,02% y su promedio de acuerdo a las fluctuaciones es de 46,39%. Es decir que las importaciones del Ecuador por parte del resto del mundo han obtenido un incremento considerable y favorable desde el año 2005 hasta el 2009. De acuerdo a estas cifras se tiene una idea clara de cómo van a interactuar las importaciones del mundo al respecto con las de "Casa del Repuesto Automotriz".

En base a la tabla 3.11 se calculará la Tasa de Crecimiento Acumulada de los 5 primeros países por año, para estimar cuánto han variado las importaciones en los años 2005 al 2009.

Tabla 3.13 TCA de la partida 8708501900 de Colombia, Japón, Estados Unidos, China y Italia

Colombia	MILES DE US\$	FLUCTUACION	Japón	MILES DE US\$	FLUCTUACION	USA	MILES DE US\$	FLUCTUACION	China	MILES DE US\$	FLUCTUACION	Italia	MILES DE US\$	FLUCTUACION
2005	113		2005	33		2005	239		2005	8		2005	59	
2006	111	-1,79%	2006	39	16,71%	2006	184	-26,15%	2006	1	-207,94%	2006	3	-297,89%
2007	330	108,96%	2007	141	128,52%	2007	492	98,35%	2007	159	506,89%	2007	480	507,52%
2008	844	93,91%	2008	1620	244,14%	2008	1912	135,74%	2008	1013	185,18%	2008	1140	86,50%
2009	6416	202,84%	2009	1377	-16,25%	2009	1294	-39,04%	2009	1288	24,02%	2009	615	-61,72%
TCA	174,50%	100,98%	TCA	154,16%	93,28%	TCA	52,54%	42,23%	TCA	256,21%	127,04%	TCA	79,68%	58,60%

Fuente: "Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE."

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

La tabla 3.13 muestra el crecimiento de las importaciones de acuerdo a la Tasa de Crecimiento Acumulada y al promedio de las fluctuaciones de ésta. Colombia tiene un crecimiento de 174,50% en los 5 años, sin embargo obtuvo fluctuaciones negativas, esto quiere decir que por ejemplo, en el 2006 hubo menos importaciones que en el 2005 y no hubo crecimiento. El año 2010 fue el año que más crecimiento de importaciones obtuvo en comparación con los anteriores años. Japón incrementó considerablemente las importaciones, ya que en el año 2005, sólo importó \$ 33 mil y en el 2009 alcanzó una considerable cantidad de \$ 1377 mil comparada con otros años.

Estados Unidos obtuvo una TCA de 52,54% partiendo desde \$ 239 mil en el 2005, llegando hasta \$ 1295 mil en el 2009. Lo cual significa que en estos años las importaciones han incrementado en un promedio de fluctuaciones de 42,23%. China es el país que partió con menores importaciones, \$ 8 mil en el 2005 y creció a \$ 1288 mil en el 2009, siendo el país que más incrementó sus importaciones con 256,21 % en estos años. Y finalmente Italia obtuvo una TCA del 79,68%, porcentaje considerable, sin

mencionar las fluctuaciones negativas que obtuvo por el decrecer las importaciones en otros años.

- ❖ **Partida Arancelaria 8709110000:** frenos, incluidos los bujes con frenos, y sus partes, de vehículos.

Las importaciones de Ecuador representan **0,11%** de las importaciones mundiales para este producto y su posición relativa en las importaciones mundiales es 58.²⁵

Tabla 3.14 Importaciones de la partida de Cilindros de Freno, 8714940000²⁶

#	Exportadores	valor importado en 2005	valor importado en 2006	valor importado en 2007	valor importado en 2008	valor importado en 2009
1	'Mundo	384	341	350	551	678
2	'China	230	204	252	260	403
3	'Taipei Chino	121	82	75	148	118
4	'Malasia	0	0	0	1	66
5	'Japón	2	10	9	20	22
6	'Estados	9	2	3	43	22
7	'Singapur	0	14	0	37	18
8	'Brasil	0	0	0	0	8
9	'Hong Kong (China)	18	0	0	0	4
10	'Alemania	0	0	0	1	3
11	'India	2	2	2	2	3

*Fuente: "Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE."
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz*

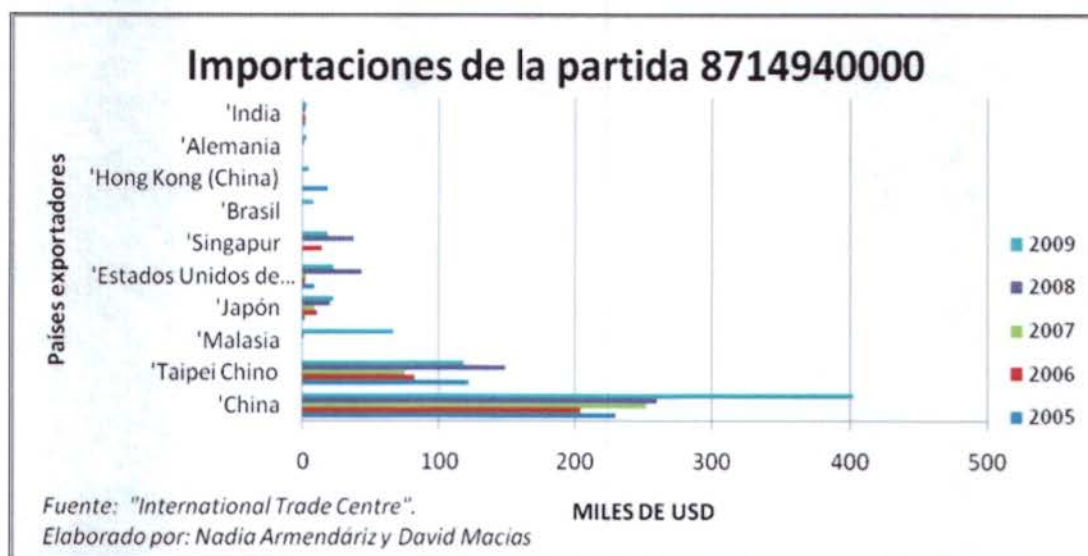
La tabla 3.14 demuestra las importaciones más destacadas de los diferentes países del mundo, desde los años 2005 hasta el 2009. El total de los países del mundo en el año 2005 importaron \$ 384 mil y así aumentando las importaciones hasta un \$ 678 mil en el 2009. Es decir que

²⁵ International Trade Center(s.f.). www.trademap.org

²⁶ Ver anexo 8

existe una oferta de repuestos de parte del mundo en comparación con la partida anteriormente analizada, 8708501900.

Gráfico 3.7 Importaciones de la partida 8714940000



El gráfico 3.7 demuestra las importaciones de Ecuador por parte de los diferentes países, considerando que China es el país que más ha exportado este repuesto a Ecuador.

3.2.3 Tasa de crecimiento acumulada de la partida 8714940000

En base a la tabla 3.13 se calculará la Tasa de Crecimiento Acumulada de los países del mundo por año, para estimar cuánto han variado las importaciones en los años 2005 al 2009.

**Tabla 3.14 Importaciones de Ecuador de la partida 8714940000
al Mundo**

MUNDO	MILES DE US\$	FLUCTUACION
2005	384	
2006	341	-11,88%
2007	350	2,61%
2008	551	45,38%
2009	678	20,74%
TCA	15,27%	14,21%

*Fuente: "Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE."
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz*

La tabla 3.14 muestra una Tasa de Crecimiento Acumulada de 15,27% y su promedio de acuerdo a las fluctuaciones es de 14,27%. Es decir que las importaciones del Ecuador que se han realizado al resto del mundo han incrementado no tan considerablemente como la partida del repuesto "Puntas", la cual fue analizada anteriormente.

En base a la tabla 3.13 se calculará la Tasa de Crecimiento Acumulada de los 5 primeros países por año, para estimar cuánto han variado las importaciones en los años 2005 al 2009.

Tabla 3.15 TCA de la partida 8714940000 de China, Taipei Chino, Malasia, Japón y Estados Unidos

CHINA	MILES DE US\$	FLUCTUACION	TAIPEI CHINO	MILES DE US\$	FLUCTUACION	MALASIA	MILES DE US\$	FLUCTUACION	JAPÓN	MILES DE US\$	FLUCTUACION	ESTADOS UNIDOS	MILES DE US\$	FLUCTUACION
2005	230		2005	121		2005	0		2005	2		2005	9	
2006	204	-12,00%	2006	82	-38,91%	2006	0		2006	10	160,94%	2006	2	
2007	252	21,13%	2007	75	-8,92%	2007	0		2007	9	-10,54%	2007	3	40,55%
2008	260	3,13%	2008	148	67,97%	2008	1		2008	20	79,85%	2008	43	266,26%
2009	403	43,83%	2009	118	-22,65%	2009	66	418,97%	2009	22	9,53%	2009	22	-67,02%
TCA	15,05%	14,02%	TCA	-0,63%	-0,63%	TCA	6500,00%	418,97%	TCA	82,12%	59,95%	TCA	122,40%	79,93%

Fuente: "Cálculos del CCI basados en estadísticas de COMTRADE."

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

La tabla 3.15 muestra el crecimiento de las importaciones de acuerdo a la Tasa de Crecimiento Acumulada (TCA) y al promedio de las fluctuaciones de ésta. China tiene un crecimiento de 15,05% en los 5 años, sin embargo obtuvo una fluctuación negativa en el año 2006 por importar en menor cantidad comparado al 2005. Taipei Chino tuvo un decrecimiento en la TCA de -0,63%, ya que en el 2005 exportó \$ 121 mil y en el 2009 exportó \$ 118. Malasia no registra datos desde el 2005 hasta el 2007. Y en el 2008 empieza con \$ 1 mil llegando a \$ 66 mil en el 2009, por lo tanto obteniendo un TCA de 6500%, ya que de pequeñas cantidades de importación llegó a \$ 66 mil

Japón obtuvo una TCA de 82,12% comenzando a exportar \$ 2 mil en el 2005 y en el 2009 crecieron sus importaciones a \$ 22 mil. Lo cual significa que en estos años sus importaciones incrementaron en un promedio de fluctuaciones de 59,95%. Este porcentaje no es similar a la TCA por obtener cantidades muy diferentes entre sí. Y Estados Unidos obtuvo en el 2005, \$ 9 mil y creció no tan considerablemente a \$ 43 mil en el 2008, para luego en el 2009 decrecieron sus exportaciones a \$ 22 mil, obteniendo una fluctuación negativa de 67,02% y una TCA de 122,40%, puesto que en otros años sí creció.

3.2.4 Pronóstico de la Oferta

Es complicado proyectar la oferta en base a la oferta del sector, ya que no se obtienen datos de la misma, ni de las demás empresas que se encuentran en ésta. Las importaciones dan a conocer en cuánto se ofertan las líneas de repuestos en el país pero no se puede analizar la misma con estos datos ya que todo lo que se importa no se vende. Por consiguiente la oferta se analizará en base a la participación del mercado histórica y proyectada en relación a la empresa.

Tabla 3.16 Demanda Histórica y Proyectada de la Empresa

DEMANDA HISTÓRICA DE LA EMPRESA	
AÑOS	INGRESOS OPERACIONALES (Y)
2007	72.900,00
2008	75.600,00
2009	78.000,00
2010	80.300,00
DEMANDA EMPRESA PROYECTADA	
AÑOS	INGRESOS OPERACIONALES (Y)
2011	86.585,05
2012	96.097,98
2013	106.667,39
2014	118.412,05
2015	131.448,51
2016	145.914,92
2017	161.965,66
2018	179.768,79
2019	199.534,88
2020	221.484,77

*Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz y Superintendencia de Cias"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz*

De acuerdo a la tabla 3.16 se muestra la Demanda histórica y proyectada de la empresa "Casa del Repuesto Automotriz". Con la misma y la tabla 3.6 de la demanda del sector automotriz, se procedió a determinar la participación del mercado histórica y proyectada para analizar la oferta.

Tabla 3.17 Participación Histórica y Proyectada del mercado

% DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO HISTÓRICA	
AÑOS	%
2007	0,0114%
2008	0,0094%
2009	0,0089%
% DE PARTICIPACIÓN DE	
AÑOS	%
2010	0,0088%
2011	0,0084%
2012	0,0085%
2013	0,0086%
2014	0,0089%
2015	0,0093%
2016	0,0097%
2017	0,0101%
2018	0,0105%
2019	0,0111%
2020	0,0117%

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz y Superintendencia de Cias"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

En la tabla 3.17 se muestra la participación histórica y proyectada del mercado, en donde se aprecia que la participación de ésta no incrementa en un porcentaje muy alto. La participación de la empresa en relación al mercado históricamente desde el año 2007 al 2009 decrece, debido a que la empresa ofertó 7395 unidades²⁷ de repuestos en el 2009, y todavía no se implementaba la estrategia de importación directa. Es por esto que, con la demanda ya proyectada se observa un incremento en la participación del mercado, obteniendo un 0,008803% en el 2010 y llegando a un 0,011743% en el 2020. Porcentaje significativo puesto que a partir de estos años las ventas incrementaron, gracias a la estrategia que se implementará de importación directa, por el crecimiento del sector, la facilidad de los créditos en los bancos,

²⁷ Ver tabla 3.7

diferentes estrategias efectuadas en la empresa, etc. A partir de las proyecciones de la demanda, se puede observar de acuerdo a la tabla 3.9 que las cantidades de repuestos que la empresa va a ofertar incrementan. En el 2011 se estima ofertar 8208²⁸ unidades de repuestos y en el 2015 se espera ofertar 12460 unidades, y en el 2020 se llegaría a 20997 unidades.

Cabe recalcar que la participación del mercado no ha sido significativa en términos generales, debido a que la empresa sí aumenta sus ventas, etc. pero el sector crece a una tasa mucho más acelerada que ésta, puesto que son aproximadamente 11.788²⁹ empresas a nivel nacional, incluyendo 6.998 en la Costa, y de éstas son 6.358 del Guayas y con el paso de los años seguirán incrementando. A demás por ser un sector muy prometedor, muchas empresas seguirán aspirando a ser parte de éste, ya que significa involucrarse en un ambiente positivo y favorable para sus rentabilidades.

²⁸ Ver tabla 3.9

²⁹ Ver anexo 9

Gráfico 3.8 Participación Histórica del Mercado en relación a la empresa



El gráfico 3.8 muestra el comportamiento de la participación del mercado en relación a la empresa "Casa del Repuesto Automotriz". Se observa que los porcentajes bajan con los años en vez de incrementar, eso se debe a la falta de implementación de estrategias por parte de la empresa.

Gráfico 3.9 Participación Proyectada del Mercado en relación a la empresa



El gráfico 3.9 muestra el comportamiento proyectado de la participación del mercado en relación a la empresa "Casa del Repuesto Automotriz". Se observa que los porcentajes incrementan desde el 2010 al 2020, debido a la oferta de mayores unidades de repuestos en los años respectivos.

3.3 Canales de Distribución

Los canales de distribución son un conjunto de personas y/o empresas que intervienen en la transferencia de un producto hasta llevar a su consumidor final.

Existen varios tipos de canales de distribución, dependiendo del tipo de negocio e incluso del tipo de producto a comercializar. El dueño de la empresa es quien selecciona qué clase de canal de distribución empleará, considerando que mientras más canales atraviese el producto mayor es el precio de éste.

Los canales más utilizados son:

- ✓ Canal directo:
 - Productor-Consumidor

✓ Canal indirecto:

- Canales cortos:

- Productor – Minorista – Consumidor

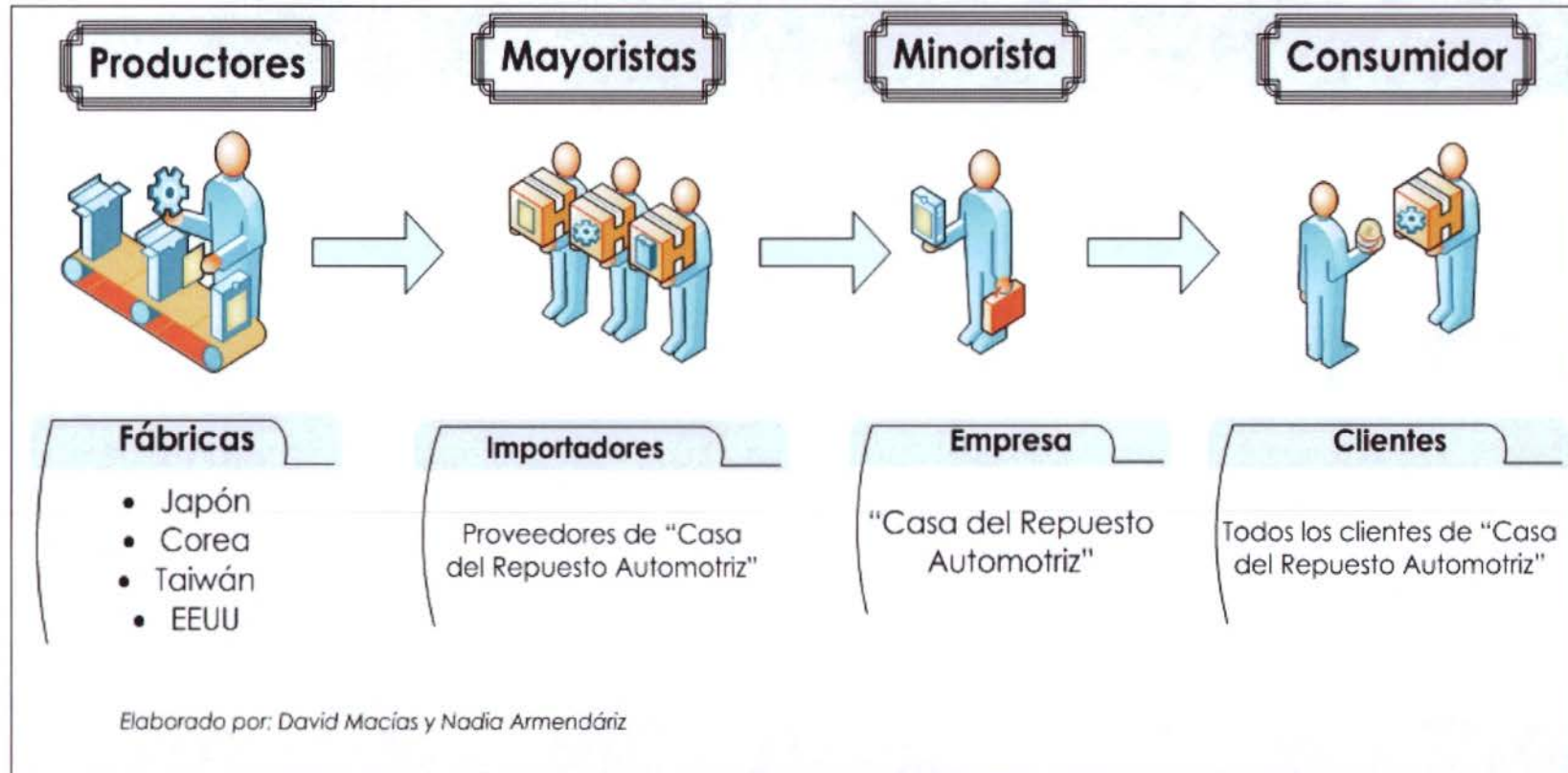
- Canales largos:

- Productor – Mayorista – Minorista – Consumidor
- Productor – Intermediario - Mayorista – Consumidor

"Casa del Repuesto Automotriz" actualmente utiliza el canal de distribución antes mencionado, es decir:

Productor – Mayorista – Minorista – Consumidor

Grafico 3.10 Canal de distribución de "Casa del Repuesto Automotriz"



3.4 Comercialización

La comercialización en este mercado está basada en la magnitud de la empresa, la cantidad y clase de clientes que se poseen. La comercialización se la determina al por mayor y menor.

Empresas grandes se dedican a la comercialización al por mayor y menor, es decir tienen negociaciones tanto con empresas que dan mantenimientos a sus vehículos y/o talleres mecánicos como también para consumidores finales (propietarios de vehículos).

En el caso de "Casa del Repuesto Automotriz" quien actualmente es una empresa pequeña, tiene negociaciones principalmente con consumidores finales, es decir sus clientes son prácticamente los propietarios de vehículos. Por lo tanto, la comercialización de "Casa del Repuesto Automotriz" se da de forma rápida y no en negociaciones en donde intervienen documentos comerciales para garantizar el pago a largo plazo (como se da en negociaciones con empresas grandes que dan mantenimiento a sus vehículos). A más de esto, dentro de la comercialización, "Casa del Repuesto Automotriz" sí tiene relaciones comerciales con talleres mecánicos pero de igual forma es una negociación al por menor.

4 ANALISIS ESTRATÉGICO ADMINISTRATIVO

4.1 Aspectos organizacionales

El primer paso para expandir el negocio de "Casa del Repuesto Automotriz" es convertirlo en empresa. Con esta expansión la empresa podrá aportar con más capital, tendrá más renombre y más ventajas competitivas al momento de comercializar e importar los repuestos a nivel nacional e internacional.

"Casa del Repuesto Automotriz" se convertirá en una Sociedad Anónima en donde los socios aporten con mayor capital y se esencial una planeación estratégica, puesto que ayudaría a ésta a encontrar ventajas competitivas y desarrollar mejoras en las que aún posee.

4.1.1 Constitución legal³⁰

La empresa se constituye en una Compañía Anónima cuya razón social será "Casa del Repuesto Automotriz S.A.". La misma se dedicará a la importación de repuestos automotrices para comercializarlos eficazmente en la ciudad de Guayaquil-Ecuador.

Los requisitos de las Compañías Anónimas son los siguientes:

- ❖ **Nombre:** Consiste en una razón social, la cual es "Casa del Repuesto Automotriz S.A.", misma que deberá ser aprobada por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

Las razones sociales se basan en los principios de "propiedad" "inconfundibilidad" o "peculiaridad".

³⁰ (Superintendencia de Compañías, 2009. Instructivo Societario para la constitución de compañías. Guayaquil)

- "Principio de propiedad": el nombre es de la propiedad de la compañía y no puede ser acogido por ninguna otra compañía.
 - "Principio de inconfundibilidad o peculiaridad": el nombre debe distinguirse de cualquier otra compañía.
- ❖ **Solicitud de aprobación:** Consiste en presentar a la Superintendente de Compañías, tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando una solicitud emitida por el abogado contratado por la futura empresa para requerir aprobación del contrato a constituir.
- ❖ **Objeto social:** Importación de repuestos automotrices para la comercialización posterior de los mismos en la ciudad de Guayaquil.
- ❖ **Origen de la Inversión:** Los aportes serán de personas ecuatorianas y no inversión extranjera.
- ❖ **Forma de constitución:**

Existen dos formas de constitución según la Superintendencia de Compañías:

- Constitución simultánea: "Se constituye en un solo acto por convenio entre los que otorguen la escritura y suscriben las acciones, quienes serán los fundadores."
- Constitución sucesiva: "Por suscripción pública de acciones, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción serán promotores."

"Casa del Repuesto Automotriz S.A" escogerá la constitución simultánea ya que los fundadores de las empresas serán los que suscribirán las acciones de la empresa.

❖ **Accionistas:**

- **Números de accionistas.**- La compañía anónima debe de constituirse con dos o más accionistas, los cuales son Pedro Amando Macías Sánchez (padre), David Armando Macías López (Hijo), Nadia Paola Armendáriz Macías.
 - **Capacidad:** Consiste en que los fundadores tengan la capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre hijos no emancipados. Es por esto que se procederá con la emancipación de David Macías López ante su padre Pedro Amando Macías.
- ❖ **Capital:** El capital suscrito mínimo de la compañía deberá ser de ochocientos dólares de los Estados Unidos de América. Sin embargo la empresa sumará un capital suscrito de \$1000; a 0,04 centavos cada acción; dividiéndose en:

Tabla 4.1 Accionistas de la empresa

ACCIONISTAS	ACCIONES	VALOR	SUBTOTAL
Pedro Amando Macías	15000	0,04	600
David Armando Macías López	5000	0,04	200
Nadia Paola Armendáriz Macías	5000	0,04	200
TOTAL			1000
<i>Fuente: "Casa del repuesto Automotriz"</i>			
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>			

- ❖ Puesto que para constituir la compañía se debe incrementar el capital en \$ 800, se inicia con esta cifra \$1000. Pero luego se aportará con más capital como futuras capitalizaciones. Cuenta que se detalla más adelante en el Capítulo 6: Análisis financiero en el balance proyectado.
- ❖ Publicación del resumen de la compañía en un periódico para conocimiento del público.

- ❖ Inscripción de la escritura de Constitución, Resolución de la Superintendencia de Compañías y Representantes Legales de la compañía en el Registro Mercantil de Guayaquil.
- ❖ Emisión de Registro Único de Contribuyentes.

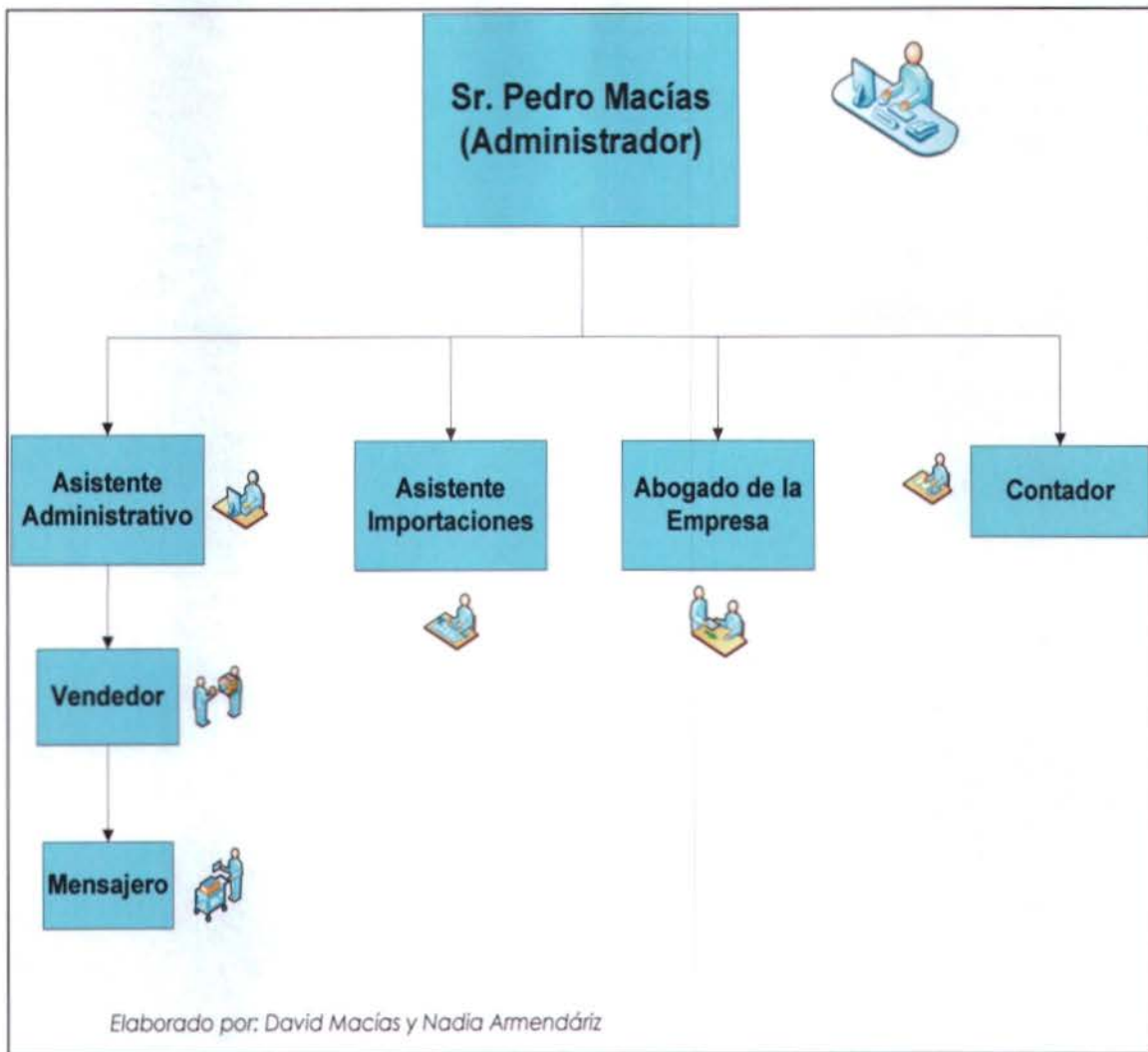
4.1.2 Ubicación de la nueva instalación para la empresa

Se alquilará un nuevo local donde funcionará la empresa, este nuevo local estará ubicado en Ayacucho 2415 entre Tungurahua y Lizardo García es más amplio y cómodo, lo cual servirá para incrementar la mercadería sin abandonar el sector apropiado del mercado.

4.1.3 Organigrama estructural

Este organigrama es el aquel que nos determinará la estructura de los trabajadores de la empresa quien contará con 7 personas siendo 2 de estos servicios profesionales.

Grafico 4.1 Organigrama estructural



4.1.4 Organigrama funcional:

En este organigrama se describen todas aquellas funciones y responsabilidades para cada uno de los trabajadores de la empresa.

Tabla 4.2 Organigrama funcional

Nombre del Cargo	Funciones y Responsabilidades
Administrador	Control de todas las áreas de la empresa
	Autorizar todas las compras y ventas que se dan en la empresa
	Mantener las relaciones comerciales con los proveedores obteniendo el mayor beneficio para la empresa
	Control del nivel de ventas y compras de la empresa
Asistente Administrativo	Revisión y control del sistema Mónica 8.5
	Manejo de la caja de la empresa
	Facturación (de compra y venta)
	Elaboración de reportes varios para el administrador
Vendedor	Venta de los productos en el mostrador
	Asesoría en la venta
	Receptar la mercadería que se recibe de los proveedores
	Colocación de Precios a la mercadería y empercharla
Mensajero	Depósitos Bancarios
	Cobro a clientes
	Entrega personal a clientes
	Compra de mercadería en casos especiales
Contador	Colocación de Precios a la mercadería y empercharla
	Llevar la contabilidad de la empresa
	Realizar periódicamente los formularios para la declaración de impuestos
	Estar en constante actualización sobre temas tributarios
Asistente de Importaciones	Estar relacionado con la naturaleza de la empresa
	Tramitar todo el proceso para la importación de la mercadería
	Informar al administrador cualquier novedad referente a cualquier parte del trámite y mantenerse actualizado
	Estar relacionado con la naturaleza de la empresa
Abogado	Manejar todo trámite legal de la empresa
	Estar actualizado en temas legales y penales
	Defender legalmente a la empresa en caso que esta lo requiera
	Estar relacionado con la naturaleza de la empresa
Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"	
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz	

4.2 Planeación estratégica

La planeación estratégica es un proceso fundamental para el desarrollo de "Casa del Repuesto Automotriz", puesto que con la misma se creará un sistema de estrategias para tomar decisiones a largo plazo

(5 años) y alcanzar las metas y objetivos propuestas por la empresa de acuerdo a su Misión y Visión.³¹

4.2.1 Misión

"Nuestro compromiso como empresa es dedicarnos a la importación y venta de repuestos automotrices basados en valores morales y experiencia orientados a satisfacer a nuestros clientes, accionistas y proveedores con productos y servicios de primer nivel generando un entorno de calidad y confiable para futuras relaciones comerciales".

4.2.2 Visión

"Expandir nuestra empresa generando más plazas de trabajo, sucursales en diferentes partes del país y utilizar nuestros valores y experiencia para ser una de las empresas más destacadas en el sector automovilístico".

4.2.3 Políticas:

"Casa del Repuesto Automotriz" se compromete a seguir políticas de calidad y medioambiental, que satisfagan a los clientes con los productos y la vez ayudar al entorno considerando lo siguiente:

- Satisfacer a los clientes ya sea en calidad del producto, precio y atención al cliente.
- Mejorar el servicio al cliente cada vez más de acuerdo a las necesidades de éste.
- Realizar correctas gestiones en la empresa para innovar procesos internos y externos.
- Reducir el uso del papel y energía para fomentar el desarrollo sostenible.

³¹ (Cruz, 2007. Valores-Misión-Visión. Cuba: Grupo Empresarial GMG)

4.2.4 Valores:

- Calidad
- Excelencia en el servicio
- Honestidad
- Compromiso
- Responsabilidad
- Innovación

4.2.5 Objetivos estratégicos:

- Implementar diferentes estrategias para la mejora del funcionamiento y organización de la empresa.
- Desarrollar controles para detectar y eliminar falencias en los procedimientos de la empresa.
- Evaluar los procesos y estrategias para mejora continua de las mismas.

4.2.6 Análisis Interno según FODA:

➤ Fortalezas

- Se cuenta con varios años de experiencia en el mercado.
- Es especializado en varias clases de piezas automotrices

➤ Debilidades

- No cuenta con un stock considerable.
- Tiene un local reducido.

➤ Oportunidades

- Adquirir cantidades considerables de mercadería contando con un financiamiento.

- o Con la aparición de nuevos modelos de vehículos, tener mayor cantidad de ventas.
- o Obtener mayores descuentos por parte de nuestros proveedores lo que traería un ahorro de costos.

➤ **Amenazas**

- o El constante desarrollo de nuestros competidores directos.
- o Posibles restricciones de las autoridades hacia nuestro mercado o actividades que intervengan en este.

4.2.7 Análisis Macroeconómico

El entorno constituye todos los factores que están alrededor de "Casa del Repuesto Automotriz" y que de una u otra manera son básicos e indispensables para su funcionamiento. Teniendo en cuenta esto, el entorno está basado en función del mercado al que pertenece "Casa del Repuesto Automotriz".

Para analizar el mercado, se debe enfocar en las características de este, ya que de esta forma podremos tener una idea clara y concisa acerca de qué puede ofrecer dicho mercado así como también a qué cultura deberá regirse el negocio. Para esto, es importante también saber el tipo de producto que se comercializa y sus características.

Por otra parte, es imprescindible realizar también un análisis tanto de los competidores como de los proveedores, dado que ambos constituyen el complemento de lo que es el mercado en general.

4.2.7.1 Características del mercado

El mercado posee como características principales:

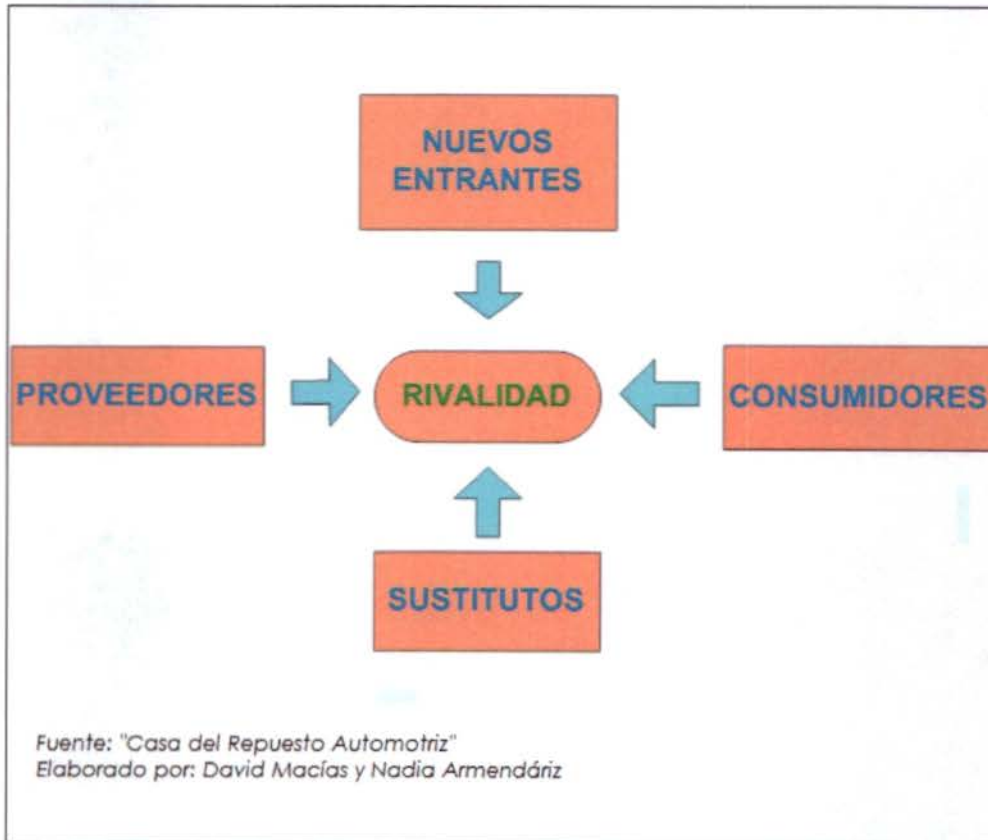
- Complejo y variado
- Ofrece oportunidades de crecer adquiriendo nuevos clientes

- Gran magnitud de competencia

4.2.8 Análisis según 5 Fuerzas de Porter:

Según Michael Porter existen cinco fuerzas las cuales ayudan a la empresa a identificar los diferentes elementos en el entorno de una empresa.

Grafico 4.2 Grafico de Porter



4.2.8.1 Consumidores

Entre los consumidores de la empresa encontramos tres tipos:

- *Consumidor final:* se refiere a los consumidores que son los propietarios de sus autos, quienes compran los repuestos por su propia cuenta y para beneficio propio.

- *Talleres:* Se refiere a los diferentes Tecnicentros en donde los mecánicos arreglan autos con los repuestos que adquieren en "Casa del Repuesto Automotriz".
- *Propios competidores:* Esta situación se refiere, cuando los consumidores compran mercadería a los competidores de la empresa pero éstos carecen de algún repuesto. En consecuencia, "Casa del Repuesto Automotriz" proporciona este repuesto al competidor, el cual se convierte automáticamente en consumidor de la empresa. En este caso, el "competidor" a su vez consumidor, tiene opción a comprar a crédito y otras facilidades otorgadas por la empresa.

El poder de negociación de los consumidores es alto, lo cual representa un riesgo para la empresa, puesto que existen demasiados consumidores quienes

4.2.8.2 Proveedores:

"Casa del Repuesto Automotriz" tiene sus proveedores bien definidos, que se han ido constituyendo con el paso de los años. Cabe indicar que en este mercado los proveedores son muchas veces los mismos para los diferentes almacenes, ya que todos han establecido relaciones comerciales.

Los principales proveedores de "Casa del Repuesto Automotriz" son:

- **Jaroma S.A.** Principal proveedor de "Casa del Repuesto Automotriz" de donde se adquiere la mayor cantidad de productos.
- **BODELEC S.A.** Importadora reconocida como una de las importantes del mercado. Es el mayor proveedor de productos de la línea del sistema eléctrico de "Casa del Repuesto Automotriz".

- **COJAPAN C. LTDA.** Una de las empresas más antiguas en el mercado, es proveedor de "Casa del Repuesto Automotriz" en casos especiales, puesto que solo se adquiere productos en caso que el cliente lo requiera en el mismo momento.
- **IDECAR S.A.** Importante empresa del mercado, proveedora exclusiva de cilindros de rueda y aspas enfría motor.
- **DARLINT S.A.** Importador de gran magnitud, quien es el mayor proveedor de "Casa del Repuesto Automotriz" en cuanto a productos del sistema de freno.
- **ROJIM S.A.** Entre los proveedores de "Casa del Repuesto Automotriz" es la de menor tiempo, pero rápidamente constituida en una de las principales.
- **LARZA S.A.** Es uno de los proveedores con quien se tiene menores relaciones comerciales, puesto que desde este se adquiere poca cantidad de productos.
- **Comercial Sánchez** Importante proveedor para "Casa del Repuesto Automotriz" porque de aquí se adquiere (aunque no en gran magnitud) productos pertenecientes a algunas líneas.
- **Importadora Jacquita Cía. Ltda.** De esta importadora es de donde se adquiere la mayor cantidad de accesorios comercializados por la empresa.

Cabe indicar todos estos proveedores son empresas importadoras debidamente reconocidas en el mercado y especializadas en todo lo concerniente a partes y piezas automotrices. De todos estos proveedores el más importante para "Casa del Repuesto Automotriz" es "JAROMA S.A." debido que es esta empresa con quien más se establece relaciones comerciales, por su variedad de los productos.

A continuación esta una tabla en la que se detallan los proveedores y los principales productos que venden a "Casa del Repuesto Automotriz":

Tabla 4.3 Detalles de Proveedores

Proveedor	Producto que Vende a "Casa del Repuesto Automotriz"
Jaroma S.A.	Cilindros (freno y embrague), cables (acelerador y embrague), boyas de gasolina, automáticos de arranque, bombas (gasolina y agua), tapas de distribuidor, distribuidor armado, crucetas, rulmanes, cables de bujía, bases de motor, etc.
Bodelec S.A.	Motores de arranque, alternadores, cilindros de freno, etc.
Cojapan Cía. Ltda.	Rotulas, terminales, alternadores.
Idecar S.A.	Cilindros de rueda, aspas enfriadores de motor, etc.
Darlint S.A.	Puntas de eje, cilindros principal de freno, Pastillas de freno, etc.
Rojim S.A.	Cilindro de freno, cilindro de embrague, puntas de eje, soportes cardan, discos y platos de embrague, etc.
Larza S.A.	Anillos sincronizadores, aspas enfriadores de motor.
Comercial Sánchez	Bandas de distribución, trompos (temperatura y de retro), Amperímetros, bobinas, resistencias de bobina, switches de encendido, palancas direccionales, etc.
Importadora Jacquita Cía. Ltda.	Plumas y brazos limpia parabrisas, amperímetros, soques, focos de guías, focos alógeno, etc.
Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"	
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz	

4.2.8.3 Sustitutos

En esta segmentación de mercado no existen productos sustitutos, ya que los repuestos automotrices son irremplazables.

Más bien, "Casa del Repuesto Automotriz" provee repuestos genéricos que se tornan en sustitutos de los originales comercializados por las casas concesionarias a precios altos, por lo cual los clientes prefieren los repuestos genéricos a menor costo y buena calidad.

Otro motivo es que existen muchos vehículos en el mercado cuyos repuestos son complicados de encontrar, entonces sus propietarios acuden a nuestro mercado para recibir asesoría acerca una posible adaptación de algún producto de otro vehículo.

Es por esto que la amenaza de ingreso de productos sustitutos es baja, ya que la empresa misma provee repuestos genéricos que sean sustitutos a los repuestos originales. Es decir, que no existe posibilidad que los repuestos sean reemplazados, lo cual brinda beneficios para la empresa,

permitiendo que el margen de utilidad de la misma y de la industria automotriz no decrezca.

4.2.8.4 Rivalidad:

Los competidores de "Casa del Repuesto Automotriz" son muy diversos, existen una gran cantidad de almacenes, de todo tipo de magnitud, y todos ellos especializados en ciertos tipos de piezas, porque prácticamente ningún almacén cuenta con toda la universalidad del producto.

Entre los competidores que se los pueden denominar directos, están aquellos que se encuentran más cercanos a la ubicación del local. Los demás competidores son los que comercializan las partes y piezas iguales a las que comercializa "Casa del Repuesto Automotriz".

Haciendo un análisis y acudiendo al sector tenemos como resultado que los principales competidores o competidores directos de "Casa del Repuesto Automotriz" son:

- **Automotriz Daniel:** Es el almacén contiguo a "Casa del Repuesto Automotriz". Caracterizado por su variedad de productos en la mayoría de marcas de vehículos.
- **Comercial Automundial:** Almacén cercano, considerado uno de los principales competidores ya que esta actividad es la comercialización de la mayoría de productos que también comercializa "Casa del Repuesto Automotriz".
- **Centro Automotriz Japonés:** Uno de los más grandes del mercado, con un stock complejo y variado, ciertamente considerado un competidor para el resto de almacenes.
- **Auto Repuesto Japonés:** Uno de los más reconocidos del mercado por su gran magnitud y por su amplia experiencia en el mercado.

- **Accesorios y Repuestos Darío:** Especializado en la línea de suspensión y sistema de freno, también considerado un competidor importante por la cercana ubicación física con "Casa del Repuesto Automotriz".
- **Mendoza Auto Part:** Es el almacén que está a la derecha de "Casa del Repuesto Automotriz", es el más nuevo en el mercado, especializado exclusivo por la línea de suspensión, dirección y freno.

La rivalidad es alta ya que existen numerosos competidores los cuales pueden ofrecer sus repuestos a menor precio o utilizando otras tácticas para llegar al consumidor.

Sin embargo, la respuesta para reducir la competitividad es especializarse en ciertos repuestos que los demás competidores no venden con constancia.

4.2.8.5 Nuevos Entrantes

Es muy difícil que nuevos competidores ingresen al mercado, debido a que éste está casi saturado. La competencia es muy feroz y se basa en reconocimiento y experiencia de años, lo cual "Casa del Repuesto Automotriz" posee. Adicionalmente, cuando una empresa es nueva en el mercado requiere incrementar sus precios para recuperar su inversión, lo cual es muy complicado realizarlo ya que la clave para mantenerse en el mercado y ser competitivo es reducir el precio de los repuestos para ser elegidos por los consumidores.

4.3 Estrategia de implementación de herramientas informáticas:

"Casa del Repuesto Automotriz" no utiliza un software adecuado para la elaboración de inventarios, facturación, etc. es por esto que se

implementará "Mónica 8.5" para un mejor ordenamiento de toda la información de la empresa.

Con este nuevo software la empresa podrá organizarse mejor. El software incrementará la eficiencia en los siguientes procesos de la empresa:

- **Facturación:** se ingresan, modifican, eliminan, imprimen, pagan, etc. facturas. En este proceso se puede verificar cuando el cliente no paga al contado, las devoluciones cuando de la mercancía ya sea por órdenes erróneas, defectos, por exceso de inventario, entre otras.

Con estas opciones el proceso de facturación es más rápido y éstas se pueden ingresar con o sin impuestos o aplicar los impuestos a diferentes tipos de productos. Es una ayuda puesto que se pueden buscar fácilmente todos los datos del producto, ya sea su precio, los clientes que lo proveen o lo compran y sólo ingresar los códigos de los mismos para obtener una respuesta rápida, mucho más fácil que el registro manual. También el sistema ingresa las facturas en un kardex y automáticamente se actualizan los valores del inventario disponible.

- **Cobranzas (cuentas por cobrar):** Con esta opción se observan las ventas que la empresa realiza de uno o varios clientes, por medio de pagos al contado, créditos ya sean en cheques, cuentas corrientes, etc. Al momento de ingresar una factura, el software "Mónica 8.5" genera un documento con un código y cuando se paga la misma también genera otro documento de cierre para la factura.
- **Contabilidad:** Cuenta con *Asientos contables, libro diario, libro mayor, y reportes contables*. La contabilidad en sí sirve para planificar las actividades económicas que realice la empresa, siendo éstas, transacciones. Los *asientos contables* pueden crearse, modificarse o eliminarse. Para emplearlos se usa la "partida doble", lo cual se divide en créditos y débitos, ya sea

cuando se cobra o se paga. El *libro diario* se lo utiliza para registrar las transacciones en el día, ya sean por ventas, devoluciones, pagos de cualquier tipo, compras, etc. Cada vez que se ingresa alguna cuenta "Mónica 8.5" genera automáticamente documentos para cuentas por pagar, cuentas por cobrar, gastos administrativos, entre otras. En el *Libro Mayor* se determinan todas las cuentas del mes, en "Mónica 8.5" se puede escoger la cuenta e imprimirlas para dar una evaluación a las cuentas.

- **Pagos (cuentas por pagar):** Muestra las *compras, débitos, créditos*, los cuales pueden ser totales o parciales con los diferentes proveedores. Entrando el código del proveedor se observa el monto que se le acredita o debita a éstos y el vencimiento de las cuentas.
- **Inventario:** Se observan las *compras, cotizaciones, Inventario, y Kardex*. En donde las *compras* se pueden crear, modificar, eliminar, etc. repuestos que han sido comprados con su debida fecha, términos, montos, entre otros. Además cuenta con *cotizaciones* con las cuales se determinan presupuestos para las compras en los siguientes periodos y calcular cuánto va a gastar la empresa por la inversión en el inventario. En el *Kardex* es mucho más fácil ubicar el repuesto ya que éste se busca por código. El registro con los ítems lleva una descripción con sus datos y a su vez son controlados cuando entran y salen del almacén.
- **Chequera (cuentas corrientes):** Muestra la *Chequera, Depósitos/Retiros, y Cheques cobrados*, en donde se emiten, modifican e imprimen cheques desde la cuenta corriente de "Casa del Repuesto Automotriz". Se puede escoger el proveedor con su cuenta y el monto que va a emitir, así mismo constatar si los cheques han sido cobrados.

4.3.1 Ventajas del software:

- "Mónica 8.5" es de gran utilidad ya que automatiza los procesos y no requiere tanto tiempo para ingresar todos los datos al sistema, sino que el programa se entiende con códigos. Por ejemplo, la facturación se convierte un proceso sin dificultad puesto que sólo se ingresan datos y "Mónica 8.5" se encarga de crear transacciones y cuentas automáticas.
- Para más organización de la información, existe una opción en donde se puede ordenar por cliente, número de factura u otro documento, fecha, documentos pagados, entre otras. También se ajusta a formatos de cualquier país, sólo es necesario modificar los parámetros para determinar el módulo requerido. Así mismo, para facilidad de los países, en este caso Ecuador, "Mónica 8.5" ha estandarizado y codificado las cuentas contables para que obtengan clasificaciones y sub-clasificaciones y así proporcionar un mejor manejo de la contabilidad.
- "Mónica 8.5" emplea reportes en donde se muestran todos los informes que sirven para evaluar, verificar las ventas y devoluciones de la empresa por medio de las facturas ingresadas. Así mismo, con los reportes se observan los pagos, deudas en diferentes periodos del año. Con esto la empresa puede ver el estado de las ventas de una manera automática lo cual implica menos pérdida de tiempo para ésta y realizar los procesos de una manera eficaz.
- A su vez, cuenta con opciones de "cierre de período" que son utilizados para calcular los balances de los clientes y obtener estados de cuentas. Al final de cada mes se realizan los cierres para evaluar las ventas de la empresa de una manera organizada. Después de creadas los estados de cuentas, serán enviadas a los clientes para que realicen los respectivos pagos. Éstas se convertirán en transacciones en cuentas por cobrar hasta que los clientes paguen antes del vencimiento de las cuentas.

- "Mónica 8.5" cuenta con un formato de los informes que hay que presentar al SRI. Esto brinda más organización ya que en vez de elaborar los informes a mano, el programa ya tiene un formato para hacerlo y sólo hay que ingresar los datos. Esto significa ganar más tiempo y así poder hacer otras actividades de la empresa.
- Cada *cliente* y *proveedores*, cuenta con su código, nombre, contacto, teléfono y RUC para identificarlos y a su vez consultar sus balances, reportes y notas de una forma más ordenada. En los *Proveedores* pueden ser ingresados los mismos datos que los clientes para obtener información rápidamente de ellos y al momento de crear cuentas, éstos aparezcan con sus datos ya ingresados y actualizados.
- "Mónica 8.5" muestra una guía para entender cómo operar el programa, así como crear cuentas, modificarlas, etc. y también para hallar solución a cualquier problema que pueda aparecer utilizando el software.

4.4 Estrategia de Marketing:

La mezcla de mercadotecnia³² según Kotler y Armstrong, se define como *"el conjunto de herramientas tácticas controlables de mercadotecnia que la empresa combina para producir una respuesta deseada en el mercado meta. La **mezcla de mercadotecnia** incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de su producto"*.

Es decir, que la mezcla de mercadotecnia es un proceso en el cual se incluyen herramientas para crear estrategias que puedan llevar a la empresa a comercializar los mejores repuestos a un precio accesible

³² (Philip Kotler, 2009. Fundamentos de Marketing. México: Prentice Hall)

mediante una adecuada distribución y a su vez incentivando a los clientes potenciales a la compra de los mismos.

Las herramientas son las conocidas 4p's: Producto, Precio, Plaza y Promoción, las cuales se explicarán a continuación:

4.4.1 Producto

Como se mencionaba anteriormente "Casa del Repuesto Automotriz" se especializa en comercializar repuestos automotrices de diferentes marcas, modelos y calidad; y su calidad varía de acuerdo a su Clase A o B.

Cabe recalcar que los repuestos que la empresa comercializa son genéricos y desde las empresas más grandes en el mercado hasta las más pequeñas, no tienen todo el stock de la amplia gama de repuestos de diferentes marcas, modelos, etc. Es por esto que "Casa del Repuesto Automotriz" importará su mercadería y además incluirá en nuevos repuestos en las diferentes líneas de sistemas.

Entre las estrategias del producto se incluyen:

- o Un mejor servicio al cliente significa entregar nuevas garantías, que el cliente obtenga más facilidades de pago, y al momento de la compra, éste reciba ayuda o asesoría en su elección.
- o Incrementar la variedad respecto a las líneas de producto, importando más de ésta, para que los consumidores cuenten con una amplia gama de repuestos a su elección.

4.4.2 Precio

El precio³³ representa la única variable de la mezcla de mercadotecnia que genera ingresos para la empresa, el resto de las variables generan egresos".

³³ (Philip Kotler, 2009. Fundamentos de Marketing. México: Prentice Hall)

Por consiguiente para "Casa del Repuesto Automotriz" es importante establecer un precio para los diferentes repuestos que comercializa.

A continuación una lista de los repuestos más vendidos en la empresa

Estrategias de precios:

- Debido a la extensa competencia que existe en la industria, la principal ventaja competitiva de la empresa es su precio, es por esto que reducir los precios aún más que la competencia permitiera a la empresa ganar más mercado.
- Lanzar una amplia gama de nuevos repuestos con bajos precios (de acuerdo a la escala) para así incrementar los clientes e ingresos.

El precio de los repuestos se define de acuerdo a los costos de los mismos, y en comparación a los precios de la competencia.

Tabla 4.4 Costos y Precios de los Repuestos

Línea de Producto	Costo	% de Estimación	Precio
Sistema de Dirección	\$ 7,570.78		\$ 11,288.50
Rotulas	\$ 2,712.11	1.6	\$ 4,339.38
Pasadores	\$ 982.00	1.45	\$ 1,423.90
Punta de eje	\$ 2,897.78	1.4	\$ 4,056.89
Cerebro de dirección	\$ 978.89	1.5	\$ 1,468.34
Sistema de Suspensión	\$ 7,342.07		\$ 9,544.69
Platos	\$ 4,897.93	1.3	\$ 6,367.31
Disco	\$ 2,444.14	1.3	\$ 3,177.38
Sistema Eléctrico	\$ 12,489.97		\$ 16,788.64
Alternadores	\$ 3,078.28	1.2	\$ 3,693.94
Bujías	\$ 823.90	1.4	\$ 1,153.46
Distribuidores	\$ 1,892.85	1.2	\$ 2,271.42
Rotores	\$ 490.12	1.8	\$ 882.22
Tapas de rotores	\$ 290.43	1.8	\$ 522.77
Platinos	\$ 189.93	2	\$ 379.86
Condensos	\$ 156.02	2	\$ 312.04
Switch de arranque	\$ 589.84	1.7	\$ 1,002.73
Relay	\$ 872.89	1.6	\$ 1,396.62
Motor de arranque	\$ 3,393.93	1.2	\$ 4,072.72
Cable de Bujías	\$ 459.43	1.5	\$ 689.15
Fusibles	\$ 16.39	4	\$ 65.56
Automático de arranque	\$ 197.04	1.5	\$ 295.56
Carbones	\$ 38.92	1.3	\$ 50.60
Sistema de freno	\$ 18,051.60		\$ 25,138.28
Cilindro Principal	\$ 8,239.94	1.35	\$ 11,123.92
Cilindro de las ruedas	\$ 7,987.90	1.45	\$ 11,582.46
Zapatillas de freno	\$ 872.93	1.25	\$ 1,091.16
Pastillas de freno	\$ 934.86	1.4	\$ 1,308.80
zapatillas de freno	\$ 15.97	2	\$ 31.94
Sistema de transmisión	\$ 3,595.78		\$ 4,874.04
Anillos sincronizadores	\$ 3,102.48	1.35	\$ 4,188.35
Patines de cambio	\$ 493.30	1.39	\$ 685.69
Partes y Piezas del motor	\$ 4,903.89		\$ 8,266.18
Bomba de Agua	\$ 2,367.89	1.25	\$ 2,959.86
Bomba de Aceite	\$ 208.78	1.3	\$ 271.41
Bandas	\$ 1,348.29	2.5	\$ 3,370.73
Cadena	\$ 978.93	1.7	\$ 1,664.18
Accesorios	\$ 1,045.91		\$ 2,099.95
Plumas y Brazos limpia parabrisas	\$ 189.98	2.5	\$ 474.95
Manubrios eleva vidrios	\$ 21.43	2.5	\$ 53.58
Encendedores	\$ 13.65	2	\$ 27.30
Depurador Universal	\$ 498.09	1.9	\$ 946.37
Filtro de gasolina	\$ 23.98	2.5	\$ 59.95
Boya del tanque de la gasolina	\$ 298.78	1.8	\$ 537.80

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Se observa que la variación de los precios con respecto a los costos es independiente para cada repuesto. Según el costo que tenga puede ser su variación, mientras menor sea el costo del repuesto mayor será su porcentaje de variación, es decir mayor rentabilidad se puede obtener de este repuesto.

4.4.3 Plaza

La plaza se refiere al procedimiento de dónde ubicar los repuestos empleando un eficiente canal de distribución para el consumo del mercado meta.

Estrategias de plaza:

- Establecer canales de distribución indirectos y cortos para incurrir en menores costos.
- Situar los repuestos en las instalaciones de "Casa del Repuesto Automotriz" empleando una eficiente distribución física y logística.

4.4.3.1 Selección de canal de distribución

"Casa del Repuesto Automotriz" actualmente utiliza el siguiente canal de distribución, indirecto y largo:

- Productor – Mayorista – Minorista – Consumidor

El cual significa mayor costos para la empresa, sin embargo, se empleará un nuevo canal indirecto y corto de distribución:

- Productor – Mayorista – Consumidor

Existen varios eslabones, lo importante es combinarlos de una manera en donde se trabaje conjuntamente y se pueda reducir costos.

En este caso los productores serían países como Japón, Corea, Taiwán, Estados Unidos, etc.; y el mayorista sería "Casa del Repuesto Automotriz"

En el momento de escoger el canal de distribución "Casa del Repuesto Automotriz" se enfocó en la cobertura del mercado, el control y los costos. Es decir, que es esencial determinar el tamaño del mercado ya que es necesario conocer los diferentes clientes potenciales que van a ser abastecidos. La empresa escogerá el canal corto puesto que cuando se evitan los intermediarios, existe mayor control para que los repuestos lleguen al consumidor final sin defectos u cualquier otra complicación. Y los costos son menores ya que entre menos eslabones, menos es el gasto a realizar.

Una vez escogido el canal de distribución se ha determinado que la empresa optará por realizar las importaciones directamente.

Distribución Física:

La distribución física es un importante procedimiento el cual puede emplearse como ventaja competitiva ya que sirve para una mejor organización de la empresa desde el momento del proceso de pedidos hasta el último paso, que es el servicio al cliente. Y a su vez se determinan los canales de distribución.³⁴

FUNCIONES:

1. Embalaje: Esta empresa se encargará de proporcionar la protección y conservación necesaria para el cuidado de la mercadería.
2. Transporte del producto: Una vez que la mercadería esté en el puerto, la empresa contratará a Krystal Logistics Ecuador S.A., para transportar la mercadería a las instalaciones de "Casa del

³⁴ <http://www.elergonomista.com/marketing/log.html>

Repuesto Automotriz". Por lo tanto, ésta determinará las rutas más convenientes para llevar la mercadería al origen de destino.

3. Almacenamiento: seleccionar las características del negocio para almacenar los repuestos de una manera adecuada que no sufran ningún daño.
4. Control de inventario: establecer aproximadamente de acuerdo al inventario histórico, cantidades de repuestos para que éste pueda estar disponible al consumidor final y determinar un estimado de los periodos en que se deben realizar los pedidos.
5. Servicio al cliente: el vendedor se encargará de atender al cliente y así vender los repuestos satisfactoriamente.
6. Procesamiento de los pedidos: Se determinan los pasos para la recolección, verificación y transmisión de órdenes de compra. Es decir, que una vez que exista un pedido, el trabajador de la empresa será el encargado de realizar una cuenta en "Mónica 8.5" y crear la factura.

"Casa del Repuesto Automotriz" se encargará de ejercer las funciones arriba mencionadas, puesto que éste crea nuevas ventajas competitivas a favor de la empresa. Con un excelente manejo de las funciones se crearán actividades eficientes que incrementen el nivel de la empresa y atraiga más clientes por su buen desempeño.

4.4.4 Promoción

La promoción representa el dar a conocer los repuestos de "Casa del Repuesto Automotriz", de una manera que llegue a los consumidores motivándolos a la compra de los mismos.

Por consiguiente la empresa se ha concentrado en la publicidad "Below the Line" (BTL)³⁵, la cual conlleva varios beneficios para la empresa. A continuación se listará algunos elementos del BTL:

³⁵ (Dominguez, 2009. ¿Cómo llegar a ser un experto en Marketing? España: Instituto Europeo de Gestión Empresarial)

- Material punto de venta (POP): es una publicidad que se crea en la misma tienda o lugar de venta del producto, exponiendo todos los productos a vender, ya sea por medio de carteles, demostraciones, etc.
- Folletos
- Catálogos
- Correo directo
- Presentaciones, trade shows, etc.

Entre estas categorías entran las ofertas, descuentos, anuncios, eventos, banners, etc. Medios los cuales se explicarán como estrategia en el siguiente punto.

4.5 Estrategia de Publicidad

"Casa del Repuesto Automotriz" tiene 14 años en el mercado, sin embargo necesita más promoción para seguir posicionándose en la mente de los consumidores. La empresa actualmente no cuenta con un plan de publicidad específico, simplemente obsequia a sus clientes camisetas, plumas, entre otros artículos a finales del año. Lo cual es una buena estrategia de publicidad sin embargo, "Casa del Repuesto Automotriz" necesita más medios para llegar a los consumidores, es por esto que se analizarán los siguientes aspectos para llevar a cabo estrategias publicitarias para la empresa.

"Casa del Repuesto Automotriz" debe proponerse objetivos para llevar a cabo su plan de promoción. Los cuales plantean la selección de audiencia, del medio publicitario, el mensaje y su frecuencia y el presupuesto indicado a emplearse³⁶.

³⁶ (Dominguez, 2009. ¿Cómo llegar a ser un experto en Marketing? España: Instituto Europeo de Gestión Empresarial)

- *Audiencia*: La empresa debe segmentar el mercado de la ciudad de Guayaquil, enfocándose en clientes potenciales que estén involucrados en el mercado automotriz, los cuales comercializan repuestos, ya sean mecánicos, distribuidores minoristas o mayoristas, consumidores finales, entre otros. de los diferentes negocios, talleres, empresas, etc. de Guayaquil.
- *Medio publicitario*: éste principalmente no debe ser costoso, que llegue a los clientes potenciales con facilidad y que permita que la empresa se posea aún más en la mente del consumidor. Por ende la empresa aplicará la Publicidad *Below the Line*³⁷, es decir una manera de comunicarse y llegar a los consumidores fácil, creativa y directamente.

Below the Line es una forma de mercadeo directo, la cual adquirió este nuevo nombre por los Americanos para dar un nuevo enfoque a las estrategias de publicidad. Sin embargo, BTL es el mismo clásico medio publicitario pero más innovado empleando nuevas y creativas ideas para atraer la atención del cliente. Ésta no involucra costosas campañas publicitarias en radios, televisión, etc. Además, ofrece alternativas más creativas y económicas las cuales pueden ser empleadas por PYMES que requieran reducir costos. Algunos ejemplos de BTL se detallan a continuación:

- Patrocinios
- Material punto de venta (POP)³⁸: es una nueva publicidad que se crea en la misma tienda o lugar de venta del producto, exponiendo todos los productos a vender, ya sea por medio de carteles, demostraciones, etc.
- Folletos

³⁷ (Dominguez, 2009. ¿Cómo llegar a ser un experto en Marketing? España: Instituto Europeo de Gestión Empresarial)

³⁸ (Joan Escrivá Monzó, 2005. Marketing en el punto de venta. España: McGraw-Hill/Interamericana de España S.A.)

- Catálogos
- Correo directo
- Booklets
- Páginas webs
- E-cards
- Exhibiciones y stands
- Seminarios
- Presentaciones, entre otras.

La estrategia "Below the Line" es opuesta a "Above The Line" (ATL), la cual emplea medios masivos y en donde la mayoría de las veces empresas gastan significantes cantidades de dinero implementando publicidad que puede ser utilizada de otra manera a un menor costo. A continuación algunos ejemplos:

- TV
- Radio
- Prensa
- Revistas de moda
- Exteriores (vallas publicitarias, letreros electrónicos de alto costo).

Cabe recalcar que "Casa del Repuesto Automotriz" no necesita emplear medios publicitarios costosos, ya que la principal característica para diferenciarse de la competencia en la industria de los repuestos automotrices, es ofrecer un precio más económico que los demás competidores. Sin embargo, la empresa ofrecerá publicidad para retener el nombre de "Casa del Repuesto Automotriz" en la mente de los consumidores y ser la principal opción al momento de la compra. A continuación se presentan opciones de BTL:

- ❖ **Material punto de venta (POP):** este tipo de BTL se aplica adentro de las instalaciones del local "Casa del Repuesto Automotriz" en donde creativamente se da a conocer las marcas de repuestos que la empresa vende. Y además sirve para diferenciarse de una particular de los competidores de la industria.

"Casa del Repuesto Automotriz" decorará sus instalaciones con lo siguiente:

- o Stands de demostración para la organización de las marcas de repuestos. Es decir, que cada marca, por ejemplo Hyundai, tendrá su stand con los gráficos, colores de la empresa Hyundai y así al cliente se le facilite la compra y brindarle información del repuesto de una manera organizada.
- o Carteles y banners serían utilizadas para informar sobre los repuestos, descuentos, promociones, etc. que la empresa tenga. Es importante demostrarle al consumidor, que "Casa del Repuesto Automotriz" posee precios competitivos en el mercado diferenciando a los demás competidores, ya que esta es una de las principales ventajas que posee la empresa.

Ventajas de material POP:

- o Reducir el gasto de publicidad, puesto que la misma empresa "Casa del Repuesto Automotriz" es la que estaría promocionándose dentro de sus instalaciones a las personas que entran al local o pasan por el mismo, sin tener necesidad de contratar espacios en la televisión, radio, etc.
 - o Aumenta las ventas ya que las instalaciones ofrecen un local más organizado al momento de la compra y en consecuencia el consumidor siente la diferencia entre otros competidores.
 - o Incrementa la imagen de "Casa del Repuesto Automotriz", ya que con esta llamativa publicidad se dará más a conocer la empresa y llamará la atención al cliente de una manera muy creativa.
- ❖ **Páginas Amarillas:** La contratación del servicio de "Páginas Amarillas" de la empresa EDINA. Para implementar este servicio se debe llamar a CNT o ingresar los datos de algún representante del negocio para que EDINA S.A. se contacte con la misma e

informarles la clase de clasificado que "Casa del Repuesto Automotriz" requiere.

- ❖ **Clasificados:** Contratación de servicios en los clasificados de "El Universo", en donde el procedimiento para pertenecer a éste es igual EDINA S.A.
- ❖ **Catálogos:** Proporcionar "Catálogos" a los diferentes consumidores de la empresa. Es decir, al momento que los consumidores realicen alguna compra a la empresa, ésta procede a recolectar los datos de los mismos, así como sus correos electrónicos, direcciones, etc. para enviarles catálogos del inventario con sus respectivos precios, descuentos, promociones, etc. de "Casa del Repuesto Automotriz". Y de igual manera, enviarles los catálogos a clientes potenciales que están en el segmento del mercado pero todavía no son clientes de la "Casa del Repuesto Automotriz". El envío se realizará electrónicamente, puesto que el auge del internet ha incrementado considerablemente, que las empresas se comunican a través de este medio. Es decir, al enviar electrónicamente los catálogos, se reducirían los gastos de papel, impresión, envíos, etc. Sin embargo, si alguna empresa requiere el envío de catálogos impresos, se realizará sin ningún problema, y a su vez, si algunas empresas posiblemente interesadas en los repuestos no poseen correos electrónicos, también serán consideradas para el envío de los catálogos impresos.
- ❖ **Eventos:** "Casa del Repuesto Automotriz" participará en los diferentes eventos que realice la ciudad en donde se exhiban los repuestos automotrices para dar a conocer sus ventajas competitivas. Éstos pueden ser, trade shows, ferias, exposiciones, entre otros.
- ❖ **Volantes:** La empresa repartirá volantes a los potenciales clientes que se acerquen al negocio o los consumidores que asisten a realizar sus compras para comunicarle los descuentos, precios, etc. Éstos serán elaborados con el logo de "Casa del Repuesto

Automotriz" y se detallarán los repuestos más vendidos, la información y datos de los mismos.³⁹

- ❖ **"Boca a Boca"**: Y la publicidad más utilizada sería la de "Boca a Boca" ya que con el excelente servicio de "Casa del Repuesto Automotriz", los clientes expanden sus experiencias con el mismo y hacen llegar comentarios sobre el negocio y más clientes se enterarían del negocio, su atención, calidad y precios.

³⁹ Ver anexo 10

5 ANALISIS ESTRATEGICO OPERATIVO

5.1 Importación mediante financiamiento directo

La estrategia actual de "Casa del Repuesto Automotriz" es comprar repuestos automotrices a los importadores y luego venderlos al consumidor final.

La nueva estrategia que se presenta es la importación directa (sin intermediario) para reducir los costos y así los consumidores del negocio van a poder adquirir repuestos a menor precio. Es decir, que "Casa del repuesto automotriz" realizaría la nacionalización de los repuestos, los cuales, una vez pagados todos los impuestos requeridos por la ley, ingresan al Ecuador para libre disposición y uso final del mismo.

Se realizó una entrevista a ciertos importadores experimentados⁴⁰ y se concluyó que en este mercado se puede realizar la importación de tres formas:

- Importación directa mediante negociación con fabricantes asiáticos de piezas automotrices.
- Importación directa por medio de un representante de fabricantes de piezas automotrices.
- Importar desde Panamá negociando con importadores grandes de dicho país.

Para la realizar esta actividad se deben tener en consideración algunos factores tales como: ¿Qué tan factible es cada forma de negociación?, ¿Cuáles son los riesgos? y sobre todo ¿Cuáles serían los beneficios que se presentan?

⁴⁰ Ver anexo 11

5.1.1 Importación directa mediante negociación con fabricantes asiáticos de piezas automotrices.

Para "Casa del Repuesto Automotriz", este tipo de importación no es el más factible debido a que los fabricantes de productos asiáticos tienen exclusividad de negociación con los importadores y distribuidores grandes y reconocidos en el mercado.

Esto debido a que dichos fabricantes, pertenecen a una cultura distinta a la nuestra, lo que genera cierta desconfianza al momento de negociar, mucho más tratándose de un posible importador de ligera magnitud.

5.1.2 Importación directa a través del representante en Ecuador de los fabricantes de piezas automotrices

Este tipo de importación es muy utilizado en este mercado debido a la facilidad que ofrecen los representantes ya que son de suma confianza de los fabricantes de los repuestos automotrices. Pero para "Casa del Repuesto Automotriz" no se sería la más adecuada ya que la condición de esta forma de negociación es que se compre un mínimo de \$ 10000 por cada ítem, es decir por cada tipo de repuesto. De esta manera "Casa del repuesto Automotriz" no tendría oportunidad de adquirir un stock variado y surtido como se desea.

5.1.3 Importación desde Panamá negociando con importadores grandes de dicho país.

Este tipo de importación es el más común en el mercado. Consiste en contactarse con importadores de gran magnitud de Panamá y solicitar los repuestos que se desea adquirir a fin de que ellos

(importadores de Panamá) nos hagan una cotización y cerrar una negociación conveniente.

La ventaja de este tipo de importación es que dichos proveedores se contactan directamente con los fabricantes y solicitan gran cantidades de productos y ellos se encargan de distribuir a sus clientes. Incluso existe la ventaja que "Casa del Repuesto del Repuesto Automotriz" pueda solicitar mercadería a diferentes proveedores de Panamá conforme crea conveniente, para que sea entregada en la bodega de un consolidador de carga⁴¹. Una vez que se completa la cantidad indicada por parte de "Casa del Repuesto Automotriz" (por lo general se maneja por contenedores) se realiza la logística necesaria para la importación.

Este tipo de importación sería el más indicado para la empresa ya que no es una empresa grande y no va importar en grande magnitudes, y sobre todo que desea traer mercadería variada.

Una vez determinada la forma de importación que se va a realizar, se debe conocer las principales empresas que se dedican a este tipo de negociación quienes pueden tornarse proveedores de "Casa del Repuesto Automotriz". Para ello también se tomo como base la respuesta que se obtuvo de la entrevista con los importadores experimentados.

De ella se obtuvo los siguientes resultados:

- **JAPAN INTERNATIONAL**
- **BENITOMO**

A continuación, se da información detallada acerca de cada una de ellas:

⁴¹ Previamente se debe haber negociado con el consolidador las tarifas.

5.1.3.1 JAPAN INTERNATIONAL⁴²



Japan International Parts, S.A. se estableció en la Zona Libre de Colón, República de Panamá en 1991. Es una empresa dedicada a la exportación de las principales autopartes japonesas del mercado.

La filosofía de trabajo está enfocada a solucionar demandas de piezas automotrices de forma rápida y eficaz.

Tabla 5.1 Marcas Distribuidas por Japan International

Mrk	555
Nsk	NPW
Dreik	TOYO
Musashi oil seal	Napco
Sankei	Yec
Kby	TZK
Sun	Max fil
FD	5-826
RIK	Izumi
NDC	Jotto
Erisitic	Teikin
TRC	Nisseki
TP	

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz
Fuente: www.jipzl.com

⁴² www.jipzl.com

5.1.3.2 Benitomo⁴³



Es una empresa comercializadora de autopartes y motopartes para vehículos japoneses y coreanos cuyo servicio se orienta al cubrimiento de los mercados americanos. Es un puente comercializador entre las más confiables fábricas japonesas y coreanas de autopartes y motopartes con un nuevo concepto y servicio.

Parte de la filosofía de "Benitomo" esta:

"Gracias a nuevas tecnologías, apertura de mercados y eficientes medios de transporte es por fin factible para América Latina hacerse a la idea de pertenecer a este mundo cada vez más interdependiente y veloz".

"Aumente sus ganancias con inventarios rotacionales representados en el mayor surtido posible y minimice sus riesgos a situaciones cambiantes de competitividad teniendo excesos de inventarios concentrados en pocos ítems".

"Maximice el recaudo de cartera con listados semanales de mercadería fresca y minimice el riesgo de cuentas perdidas o de lenta recuperación por la demora en ofrecer ítems nuevos a su clientela".

⁴³ www.benitomo.com

Como se observa esta filosofía está encaminada precisamente a lo que se busca en "Casa del Repuesto Automotriz" ya que lo que se desea es tener variedad de inventario de alta rotación. Entre las principales marcas que distribuye "Benitomo" están:

Tabla 5.2 Marcas Distribuidas por Benitomo

RIK	Osk
Daido Metal	Keyster
Dongsung	Napco
shina	Kyosan
NPC	Aisan
Izumi	Mitsubishi
Eristic	Denso
King	Tbk
Nakamoto	Tkd
Shibumi	Tsk
5-826	Mando
I&R	Daewoo
Miquni	Culture
Hibari	Kdk
Sun	Namyang
Tsubaki	Sh
Camelia	Koyo
Bando	Nth
Ichiban	Tho
Gmb	Nok
Nsk	Musashi
Nachi	Hibari
Ars	
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz	
Fuente: www.benitomo.com	

Luego de ello, se consultó con el Sr. Macías para que con su experiencia determine la compañía más adecuada, a lo cual afirmó que "Benitomo" es la compañía que ofrece las mejores y más variadas marcas de piezas y repuestos automotrices por lo tanto sería la compañía seleccionada.

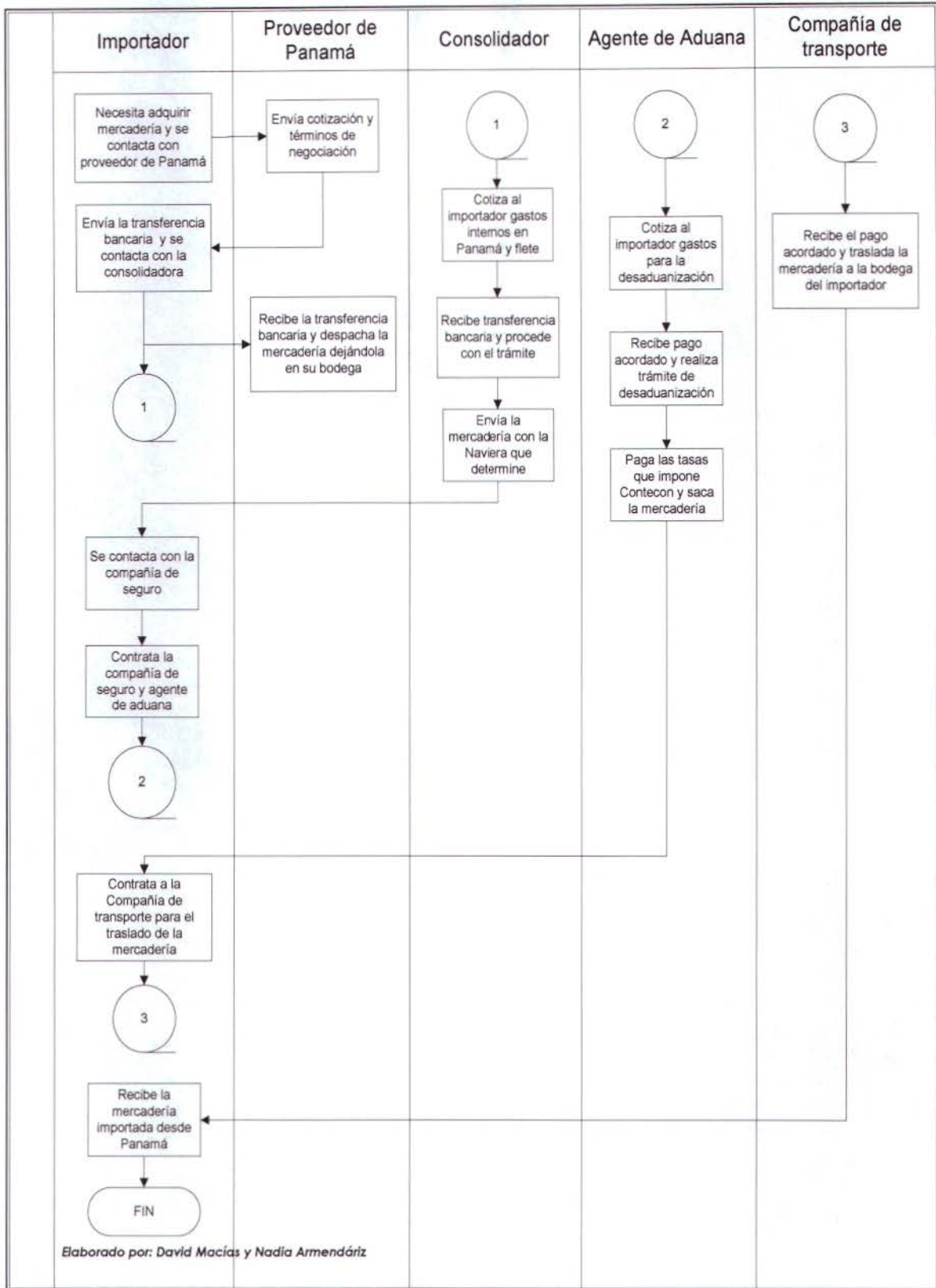
5.1.3.3 Proceso de importación

Para seguir los pasos del proceso de importación desde Panamá hasta Ecuador se contactó con una persona experimentada en el ámbito de importaciones⁴⁴ quien nos asesoró de manera acertada. Se tuvo conocimiento que por lo general las importaciones desde Panamá se manejan con término de negociación de Ex-Works por lo que se tomará como base este término para la explicación del proceso de importación.

A continuación se puede observar un gráfico que detalla el proceso de importación desde Panamá:

⁴⁴ Ing. Francia López Moncayo, 2011. Importaciones. (A. Nadia, & M. David, Entrevistadores)

Gráfico 5.1 Proceso de Proceso de Importación desde Panamá



Llevando dicho proceso hacia una importación que haría "Casa del Repuesto Automotriz" desde Panamá adquiriendo ciertos repuestos a "Benitomo" el proceso sería el siguiente:

- **Contacto con Benitomo**

Se tuvo contacto con Benitomo vía e-mail para decirles que "Casa del Repuesto Automotriz" está interesado en recibir una cotización de puntas de eje, a fin de llegar a una posible negociación en el futuro y para ello también se les pidió que expliquen cuáles son las políticas negociación de dicha empresa.⁴⁵

- **Análisis de precios y tipo de negociación**

Benitomo envió la cotización requerida de la cual se pudo apreciar que valor total neto de la mercadería cotizada es de USD 6.307,84 en 535 puntas de eje de varias marcas y tipos de vehículos.⁴⁶

De igual forma en un correo electrónico explicaron cual es la forma de negociación que ellos efectúan, la cual es basada por el término de negociación Ex-Works⁴⁷ lo cual quiere decir que se debe contactar con otros operadores para el arribo final de la mercadería a Ecuador.

- **Contacto con Consolidadora y Compañía de Seguro**

Luego se debe tener un acercamiento con una consolidadora ya que es esta la que ayudará a tener un contacto con la Naviera (que es la que transporta la mercadería) así como también se encarga del transporte interno en Panamá y la desaduanización de la mercadería internamente.

Para se investigó en internet las principales consolidadoras y se escogió a Krystal Logistics Ecuador S.A. ya que es una empresa reconocida en el mercado por su calidad y servicio eficiente.

⁴⁵ Ver anexo 12

⁴⁶ Ver anexo 13

⁴⁷ El vendedor entrega la mercancía directamente al comprador en sus propias instalaciones. Es el incoterm que menos obliga al vendedor, incluso los trámites aduaneros de exportación son por cuenta del comprador.

De igual forma se contacto vía e-mail para solicitar una cotización para traer la mercadería desde Panamá⁴⁸.

Krystal Logistics envió una cotización completa de todos los precios requeridos⁴⁹:

Tabla 5.3 Precios de Flete y Gastos Locales en Panamá

PUERTO DE ORIGEN MANZANILLO	Carga suelta
Flete Marítimo	\$55/CBM/TM
GASTOS LOCALES	
Visto Bueno	\$ 40.00
Procesamiento de Datos	\$50.00
Desconsolidacion	\$8.00 / cbm Min \$50
Gastos Portuarios	\$7.00 / cbm Min \$60
Manejo Collect	\$35.00
* Costos Locales no Incluyen IVA	
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>	
<i>Fuente: Krystal Logistics Ecuador S.A.</i>	

La compañía de seguros a utilizar para la apertura de la póliza de transporte internacional sería "Río Guayas Cía. de Seguros" con una prima del 1,5 % del valor asegurado.

El agente de aduana contactado es el Ing. Mario Suarez Morán que tiene una amplia experiencia en Nacionalización de partes y piezas; lo cual es importante para evitar sanciones y multas de la Aduana que podrían encarecer la importación.

⁴⁸ Ver anexo 14

⁴⁹ Estos gastos son los de la Naviera (flete marítimo) y los gastos locales (aquellos que se dan en el Ecuador).

Una vez determinado cada una de las personas que intervienen en el proceso de importación, a continuación se detalla los costos y gastos totales que existen:

Tabla 5.4 Costo total del flete Marítimo y gastos

Valor a Pagar Mercadería		\$ 6.307,84
Gastos + flete interno		\$ 200,00
Total Flete Marítimo y Gastos		\$ 343,28
Total CFR Guayaquil		\$ 6.851,12
Seguro Local	1,50%	\$ 10,28
Total Valor en Aduana		\$ 6.861,40
Ad Valorem	0%	\$ 0
Fodin	0,50%	\$ 34,31
Total Valor en Aduana+ad valorem+fodin		\$ 6.895,71
IVA	12%	\$ 827,48
Agente Aduana		\$ 224,00
Transporte Interno		\$ 120,00
Almacenaje		\$ 100,00
TOTAL		\$ 8.167,19
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>		

Tabla 5.5 Total a Pagar

Valor a Pagar Mercadería		\$ 6.307,84
Gastos + flete interno		\$ 200,00
Total Flete Marítimo y Gastos		\$ 343,28
Total CFR Guayaquil		\$ 6.851,12
Seguro Local	1,50%	\$ 10,28
Total Valor en Aduana		\$ 6.861,40
Ad Valorem	0%	\$ 0
Fodin	0,50%	\$ 34,31
Total Valor en Aduana+ad valorem+fodin		\$ 6.895,71
IVA	12%	\$ 827,48
Agente Aduana		\$ 224,00
Transporte Interno		\$ 120,00
Almacenaje		\$ 100,00
TOTAL		\$ 8.167,19
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>		

Aquí esta detallado cada uno de los costos y gastos que existe para la importación de la mercadería cotizada, el valor de la mercadería cuya partida arancelaria paga 0%⁵⁰ es de \$ 6.307,84 pero con los gastos de flete, impuestos, seguro, fodin e IVA la mercadería en realidad cuesta \$ 8.067,19, lo que significa que los gastos adicionales equivalen al 29% del costo de la mercadería⁵¹.

Siguiendo otro ejemplo, pero teniendo como base la importación de contenedores completos es decir FCL, para observar la diferencia y los beneficios en el costo, se pidió una cotización de:

- Puntas de eje (sistema dirección)
- Cilindros Principal de freno (Sistema de freno)
- Motores de Arranque (Sistema Eléctrico)

Estos tres productos no tienen impuesto, es decir tienen de Ad-valoren 0%, y solo deben pagar el fodin y el IVA.

"Benitomo" dio otra cotización solicitada por "Casa del Repuesto Automotriz" a fin de completar un contenedor de 40 pies.⁵²

Krystal Logistics Ecuador S.A. cotizó un flete FCL de \$ 1050 en un contenedor de 40 pie cúbicos y otros costos que se pueden observar en el siguiente gráfico.

⁵⁰ ver anexo 15

⁵¹ Ver anexo 16

⁵² Ver anexo 17

Tabla 5.6 Total a Pagar

Inland Freight	\$ 220,00
Ocean Freight	\$ 1.050,00
Total Flete Marítimo y Gastos	\$ 1.270,00
Total CFR Guayaquil	\$ 39.270,00
THC terminal handling charge	\$ 135,00
Seguro Local	\$ 90,91
Total Valor en Aduana	\$ 39.495,91
Ad Valorem	\$ -
Fodin	\$ 19,75
Total Valor en Aduana+ad valorem+fodin	\$ 39.515,65
IVA	\$ 4.741,88
Agente Aduana	\$ 150,00
Gastos Locales Naviera	\$ 199,36
Almacenaje	\$ 150,00
Transporte Interno	\$ 300,00
Otros	\$ 1.000,00
TOTAL	\$ 46.056,89
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>	

Se puede ver que adquiriendo de forma (FCL) no se debe incluir ciertos gastos que se incluían en la forma (LCL), gracias a ello se puede obtener un mayor beneficio ya que el porcentaje para traer la mercadería es de 21%, mientras que en LCL es de un 29%.

5.2 Alianzas estratégicas con otras instituciones

Esta estrategia es frecuentemente aplicada por muchas empresas a fin de alcanzar una mayor magnitud.

Por lo general la alianza consiste en unirse a una empresa de igual o similar naturaleza y de esta forma, fortalecer cada área de la empresa, poder realizar una, mayor inversión, obtener mayores ingresos y por ende mayor rentabilidad.

Se consultó con el Sr. Macías acerca de una posible alianza estratégica con otra institución de similar naturaleza y comentó que no está

interesado en ningún tipo de alianza ya que su experiencia le ha permitido percibir que en ese tipo de mercado no son recomendables las alianzas, y que él se inclina por la estrategia de importación directa.

6 ANÁLISIS FINANCIERO

Para el análisis financiero se tomó como guía al Modelo Financiero de la Corporación Financiera Nacional. Los Estados de Resultados y Balances Generales Proyectados y demás tablas fueron de acuerdo a este modelo, utilizados para obtener una mejor organización de los datos y proporcionar información y resultados más realistas.

Adicionalmente, para la ampliación de "Casa del Repuesto Automotriz" se requiere capital adicional para invertir en la importación de más repuestos. Con esta condición, la empresa crecerá productivamente ya que se contará con una instalación más grande en donde se pueda almacenar más mercadería.

Es por esto que "Casa del Repuesto Automotriz" accederá a un crédito para capital de trabajo. Entre las dos opciones están el Banco de Pichincha y Banco Machala, bancos los cuales solicitan los siguientes requisitos:

6.1 Financiamiento con Banco del Pichincha⁵³

- El monto mínimo de crédito es de \$ 15.000 y no existen montos máximos.
- Entre las garantías hay tres opciones: hipoteca, firmas o prendas.
- El plazo depende del ciclo del negocio de "Casa del Repuesto Automotriz". Generalmente es de 30 a 180 días, renovable.
- La tasa de interés es fija durante el plazo del crédito.

⁵³ <http://wwwp1.pichincha.com/>

6.2 Financiamiento con Banco del Machala:⁵⁴

- **Crédito productivo:**

Dirigido al sector industrial y comercial. Para financiar necesidades productivas tanto de capital operativo como de expansión de negocios.

- **Tipos de crédito:**

- Crédito para capital de trabajo
- Crédito para compra de inventarios.
- Créditos para compra de activos y bienes de capital
- Crédito para importación de materia prima
- Crédito para recaudación o expansión de la empresa o negocio.
- Crédito para redescuento de cartera

- **Beneficios:**

- **Crédito para capital de trabajo y compra de materia prima**
 - Plazo a 1 año
 - Monto mínimo: US\$ 5.000
 - Monto máximo: de acuerdo a capacidad de pago
- **Crédito para inversión de activos fijos, readecuación o expansión de la empresa**
 - Plazo a 3 años
 - Monto mínimo: US\$ 15.000
 - Monto máximo de acuerdo a capacidad de pago
- **Crédito para redescuento de cartera:**
 - Plazos hasta 180 días
 - Monto mínimo: US\$ 5.000
 - Se financia hasta el 90% de la cartera

⁵⁴ <http://www.bancomachala.com/home.aspx>

- o Condición: que no haya concentraciones en la cartera entregada (máximo por cliente hasta un 20% del total entregado)
- **Formas de pago:** Mensual, trimestral o semestral dependiendo al flujo de la empresa. Con una tasa competitiva reajutable cada 180 días.
Tasa competitiva reajutable cada 180 días, cuando el crédito es con forma de pago mediante dividendos.
- **Garantías**
 - \$ 1.000 a \$ 20.000 Garantía Quirografaria
 - \$ 20.000 a \$ 50.000 Garantía Prendaria
 - \$ 50.000 a \$ 1'000.000 Garantía Hipotecaria
 - \$ 1'000.000 en adelante Fideicomiso de Garantía
- Operaciones de Riesgo hasta \$ 50.000 se podrán recibir fuente de repago de efectos al cobro

-Requisitos

- Nombramientos actualizados de representantes legales
- Escritura de constitución de la empresa
- Copia de cédula de identidad y certificado de votación de los representantes legales
- Copia del RUC
- Escrituras de aumento de capital y reformas de estatutos (si los hubiere)
- Última nómina de accionistas presentada a la Superintendencia de Compañías
- Balances internos de los 2 últimos años
- Balances presentados a la Superintendencia de Compañías de los 2 últimos años
- Flujo de caja proyectado correspondiente a 1 año incluyendo el monto requerido y el respectivo pago (con anexos de supuestos de ingresos por ventas por línea de producto, rubros principales de

costos y tablas de pago por institución financiera) firmados por el representante legal y el contador con número de registro profesional

- Planillas de aportaciones al IESS
- Declaración de impuesto a la renta
- Certificado de cumplimiento de obligaciones actualizado

Por lo anteriormente expuesto, "Casa del Repuesto Automotriz" seleccionará financiarse por medio del Banco de Machala, el cual da más ventajas, plazos, y no tanto requisitos de acuerdo a lo investigado.

6.1 Presupuesto estimado de ventas

De acuerdo a lo analizado en los capítulos anteriores, lo que más necesita la empresa en este momento, es capital de trabajo, es decir compra de mercadería para incrementar el activo corriente y las ventas de la misma. Por consiguiente, detallará un presupuesto aproximado del gasto para el desarrollo del proyecto.

Tabla 6.1 Presupuesto Estimado

PRESUPUESTO ESTIMADO		
PROYECTO	\$ USD ANUAL	SUTOTAL \$
Capital de Trabajo		46.056,89
GASTOS ADMINISTRATIVOS		8.205,00
Publicidad	2800	
Software "Mónica 8.5"	5	
Alquiler de nueva instalación	5400	
TOTAL		54.261,89
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>		

La tabla 6.1 detalla los gastos a realizar por la empresa. La publicidad incluye los servicios de Páginas Amarillas EDINA, elaboración de plumas, folletos, catálogos, (no muy ostentosos), etc; la compra del Software "Mónica 8.5", el cual no es nada costoso y el alquiler de la nueva instalación para almacenar adecuadamente la mercadería y que se pueda ofrecer un mejor servicio al cliente.

6.2 Financiamiento

"Casa del Repuesto Automotriz" se convertirá en una pequeña empresa, la cual necesitará capital adicional para la compra de mercadería que utilizará para el desarrollo de la empresa. Para determinar el monto que se va a financiar por parte del banco y del capital de la empresa se realiza un Plan de inversiones, el cual es un modelo que muestra que las inversiones de la empresa sean seguras y que exista un control para que la empresa se organice de mejor manera.

Tabla 6.2 Plan de inversiones

PLAN DE INVERSIONES				
RUBROS	ACTUAL	PROYECTO	FINANCIAMIENTO	
			CREDITO BANCA PRIVADA	APORTE CLIENTE
ACTIVOS FIJOS				
Vehículo	8000			
Equipos de Computación	1600			
CAPITAL DE TRABAJO				
Capital de Trabajo		50.000,00	37.500,00	12.500,00
TOTAL		50.000,00	0,75	0,25
% DE FINANCIAMIENTO		100%	75%	25%

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

La Tabla 6.2 se observan los activos fijos de la empresa y los \$ 50,000.00 que se necesitarán para la inversión de la empresa. Actualmente la empresa posee sólo un vehículo y equipos de

computación. En el financiamiento la Banca Privada, es decir el Banco Machala financiará a la empresa con el 75% del proyecto y el 25% restante lo financiará con el capital que posee la empresa en la Caja-Bancos de acuerdo al Balance General del 2010.

Tabla 6.3 Condiciones del Financiamiento

CONDICIONES DEL FINANCIAMIENTO PROPUESTO	
CREDITO A CONTRATAR	
Institución Financiera: Banco Machala	CAPITAL DE TRABAJO
Monto	37500,00
Intereses (anual)	11,28%
Plazo	36,00
Periodo de gracia TOTAL	0,00
Periodo de gracia PARCIAL	0,00
Tipo de Tabla	Mensual
Tipo de Tabla	Cuota Decreciente
<i>Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"</i>	
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>	

La tabla 6.3 muestra las condiciones con las que se analizará el crédito que se realizará en el Banco de Machala. El monto del préstamo es de \$ 37,500.00 para el proyecto con una Tasa Productiva de PYMES anual de 11,28%⁵⁵, la cual estipuló el Banco Central del Ecuador. Se realiza un estimado que los pagos serán mensuales y en cuotas decrecientes, sin embargo el banco es el encargado de determinar la respectiva tabla de amortización⁵⁶ en donde determina el pago cuotas, dependiendo de la capacidad de pago que tenga la empresa.

⁵⁵ Anexo 18

⁵⁶ Ver anexo 19

6.3 Flujo de caja proyectado

"Casa del Repuesto Automotriz" presenta un flujo de caja en donde se muestra el efectivo generado y consumido de las entradas y salidas del efectivo en las diferentes cuentas que maneja, ya sea para inversión, financiación, etc. La empresa necesita conocer la capacidad de ésta, en relación con las obligaciones que obtuviera con instituciones, financiamiento interno y externo, utilidad neta, etc.

El flujo de caja está proyectado de acuerdo a Tabla 6.4⁵⁷ desde el 2011 hasta el 2020, en donde se observan los Ingresos Operacionales con sus respectivas ventas y los Egresos Operacionales con los costos que genera la mercadería de repuestos. Dando un total de \$ 3.043,0 en el 2011 y \$ 42.066,5 en el 2020, existiendo un incremento en los 10 años de la empresa. También entre los Ingresos No Operacionales se detalla la deuda que se va a obtener con el Banco de Machala. Y en Egresos No Operacionales se pagan la participación a los trabajadores, al igual que los impuestos. Es decir, que el Flujo Neto del periodo es aceptable para una empresa pequeña como "Casa del Repuesto Automotriz", obteniendo \$ 39.878,6 4 en el año 2011 y en los años 2012 y 2013, existe un valor negativo que en los próximos años proyectados incrementa el flujo del dinero, obteniendo también un Saldo de Final Caja positivo y de igual manera, incrementando el saldo con el paso de los años. Y finalmente existe un requerimiento de caja igual a 0 en todos los años. Esto es que los recursos, gastos, etc. han sido utilizados con eficiencia.

⁵⁷ Ver Anexo 20

6.4 Estados Financieros Proyectados

Los estados financieros de "Casa del Repuesto Automotriz" son esenciales ya que muestran en qué situación está la empresa. En el balance general se observa los activos, ya sean fijos o corrientes que posee la empresa, al igual que los pasivos, las cuales son las obligaciones con instituciones financieras, etc. Y el patrimonio, cuya importancia radica por ser lo que realmente posee la empresa, sin las obligaciones a corto o largo plazo.

En la tabla 6.5⁵⁸ se observan los activos con sus Activos Corrientes, con sus cuentas documentos por cobrar. Al mismo tiempo se encuentran los pasivos, proyectando la deuda que se va adquirir con la institución. Se observa claramente un incremento en los activos y pasivos más patrimonio, evidenciando que la empresa obtendrá un positivo general que servirá para obtener una breve descripción de la empresa a futuro.

El Estado de Pérdidas y Ganancias de la empresa es importante para conocer cuáles son los resultados de las ventas que se realizan o pérdida proyectados a 10 años, para aproximadamente determinar cuáles van a ser los costos⁵⁹ y gastos⁶⁰ que la empresa debe efectuar.

En la tabla 6.6⁶¹ constan las proyecciones de las ventas que se estimaron en la tabla 3.10, donde se consideró el 11% que la empresa va a crecer debido a la importación de más mercadería y por el crecimiento de los sectores del comercio. Igualmente se detallan los costos que probablemente se gastarán, así mismo calculándolos de

⁵⁸ Ver anexo 21

⁵⁹ Ver anexo 22

⁶⁰ Ver anexo 23

⁶¹ Ver anexo 24

acuerdo al costo promedio ponderado de la variación del incremento de las cantidades repuestos que se vendieron en el año 2009.

En el rubro de Mano de Obra se tomó en cuenta lo que ganaría el vendedor y en los gastos de ventas se le otorga 1% de las ventas como comisión. Y en los gastos administrativos se involucran al sueldo del asistente administrativo y de importaciones y al mensajero. Así mismo como los gastos de servicios básicos, gastos de alquiler y publicidad, rubros importantes para el sustento de la empresa.

Y finalmente se analizan los gastos financieros que tienen que ver con la deuda que adquirió con el Banco de Machala y la participación de los trabajadores y a su vez los impuestos que deben ser devengados. Dando un resultado del ejercicio, donde se halla la utilidad neta, desde el 2011 incrementando las utilidades hasta el 2020. Se recomendaría se reduzcan los gastos y los costos ya que existe una utilidad muy baja en el 2011. Sin embargo, con el paso de los años crece, y de acuerdo a cuánto se vendan los repuestos.

6.5 LÍMITES DEL PROYECTO

Cuando se implementa un proyecto siempre existe la incertidumbre al momento de tomar las decisiones correctas que busquen el favorable desarrollo de la empresa. Por consiguiente, para tomar las mejores decisiones se realiza un análisis de sensibilidad, en el cual se puede determinar cuáles son las variables que tienen más incidencia o no económicamente en el proyecto.

El análisis de sensibilidad financiera mide las variaciones de las variables más importantes dentro de los costos y gastos que influyen en el VAN y TIR. Adicionalmente, el objetivo de esta análisis es determinar el Punto Muerto o el nivel de Ventas en el cual el VAN es cero, el mínimo nivel para generar valor.

El análisis de sensibilidad es implementado por las empresas para enfrentar los posibles escenarios de un proyecto. La principal ventaja es

que brinda una rápida respuesta a cualquier error de predicción, orientándose por las variables que sufren más sensibilidad.

Tabla 6.7 Análisis de Sensibilidad

LIMITES DEL PROYECTO	
PARA TODO VAN = 0, EL PRECIO PROMEDIO PONDERADO POR LÍNEAS DE PRODUCTO PUEDEN DISMINUIR EN:	
Sistema de Dirección	-22%
Sistema de Suspensión	-26%
Sistema Eléctrico	-15%
Sistema de freno	-10%
Sistema de transmision	-52%
Partes y Piezas del motor	-30%
Accesorios Varios	-120%
<i>Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"</i>	
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>	

La tabla 6.7 muestra los límites del proyecto, es decir que para que el VAN sea mayor a 0, no se puede disminuir el porcentaje arriba detallada en las diferentes líneas de repuestos. Por ejemplo, la variable con más incidencia es el sistema de freno con -10%. Ya que éste significa un 32, 23%⁶² en el % de participación de ventas, más que cualquier otra línea de repuesto. Es por esto que el Precio Promedio Ponderado no puede disminuir del -10% para obtener un VAN positivo. Así mismo, el sistema eléctrico es de gran incidencia con -15% y el sistema de dirección con el -22%.

⁶² Ver tabla 3.7

Tabla 6.8 Análisis de Sensibilidad

LIMITES DEL PROYECTO	
PARA TODO VAN = 0, EL COSTO PROMEDIO PONDERADO POR LÍNEAS DE PRODUCTO PUEDEN DISMINUIR EN:	
Sistema de Dirección	30,03%
Sistema de Suspensión	30,94%
Sistema Eléctrico	18,21%
Sistema de freno	12,59%
Sistema de transmision	63,23%
Partes y Piezas del motor	46,23%
Accesorios Varios	217,48%
Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"	
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz	

La tabla 6.8 muestra los límites del proyecto, es decir que para que el VAN sea mayor a 0, no se puede disminuir el porcentaje arriba detallada en las diferentes líneas de repuestos. Por ejemplo, la variable con más incidencia es el sistema de freno con 12,59%. Y su Costo Promedio Ponderado no puede ser menor a este %, sino el VAN sería negativo y no favorable. A su vez el sistema eléctrico no puede disminuir de 18, 21% y el sistema de dirección de 30,03%. Las demás variables no son consideradas con tanta incidencia ya que su % participación de ventas es menor.

Tabla 6.9 Análisis de Sensibilidad

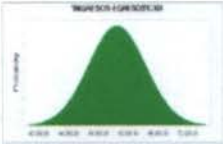
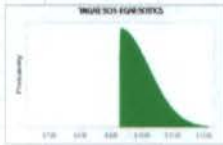
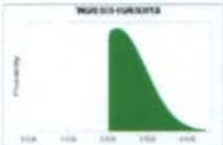
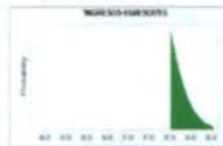
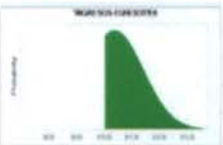
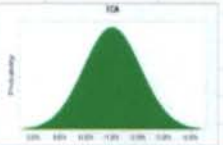
LIMITES DEL PROYECTO	
PARA TODO VAN=0, LA COMISIÓN POR VENTAS DEBE SER MÁXIMO EL:	5,16%
PARA TODO VAN=0, LA TASA DE DESCUENTO PUEDE SER MÁXIMO DEL:	16,29%
Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"	
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz	

La tabla 6.9 detalla los límites del proyecto pero esta vez de las variables de comisión de ventas y la tasa de descuento. La primera no puede ser mayor a 5,16% y la segunda no puede incrementar más de 16,29%. En este caso, el proyecto tiene una comisión de ventas de 1% y con el tiempo se podrá incrementar, por consiguiente no es un

porcentaje que afecte a la empresa. Y la tasa de descuento está en 12%, lo cual tampoco afecta al VAN de la empresa.

CRYTAL BALL

Para tener un análisis más detallado de estas variables, "Casa del Repuesto Automotriz" procedió a implementar el Software "Crystal Ball." Éste se lo utiliza para analizar los riesgos de la empresa y aprender a tomar decisiones en el momento de determinar los precios, costos, etc. Este software es basado en el modelo Montecarlo, el cual transfiera cualquier dato a una Hoja de Excel y se puede establecer si el proyecto es rentable, si existe más presupuesto, etc.

Crystal Ball Report - Full		
No Simulation Data		
Assumptions		
Worksheet: [11% analisis financiero económico.xls]INGRESOS-EGRESOS		
Assumption: C101		Cell: C101
Normal distribution with parameters:		
Mean	57.683,09	
Std. Dev.	5.768,31	
Assumption: C5		Cell: C5
Normal distribution with parameters:		
Mean	€ 9,28	
Std. Dev.	€ 0,93	
Selected range is from \$ 9,28 to Infinito		
Assumption: C6		Cell: C6
Normal distribution with parameters:		
Mean	€ 14,45	
Std. Dev.	€ 1,44	
Selected range is from \$ 14,00 to Infinito		
Assumption: E5		Cell: E5
Normal distribution with parameters:		
Mean	€6,91	
Std. Dev.	€0,69	
Selected range is from \$8,00 to Infinito		
Assumption: E6		Cell: E6
Normal distribution with parameters:		
Mean	€10,38	
Std. Dev.	€1,04	
Selected range is from \$10,00 to Infinito		
Assumption: G6		Cell: G6
Normal distribution with parameters:		
Mean	€13,01	
Std. Dev.	€1,30	
Assumption: TCA		Cell: B19
Normal distribution with parameters:		
Mean	11,00%	
Std. Dev.	1,10%	
End of Assumptions		

6.6 INDICADORES DE RETORNO

Para conocer el rendimiento de "Casa de Repuesto Automotriz" se calcula el TIR y VAN. El Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad (TIR) es un indicador de rentabilidad del proyecto que la empresa pondrá en marcha. Generalmente un TIR mayor a 15% es el indicado ya que es real y significa que la empresa tiene una rentabilidad adecuada para invertir en el proyecto a realizar. Así mismo el Valor Actual Neto (VAN) indica cómo está la empresa, calculándolo con el flujo de caja y trayendo todas las cantidades futuras al presente.

Tabla 6.10 Indicadores de Retorno

INDICADORES DE RETORNO		
	Indicador	
VAN	57.683,09	
TIRF	22,12%	
Coficiente Beneficio Costo	1,16	
Costo de Oportunidad	12,00%	
Período de recuperación	10	años
	1	mes

La tabla 6.10 indica que el proyecto que "Casa del Repuesto Automotriz" emprenderá es rentable ya que posee un VAN⁶³ de \$ 57,683.09 y un TIR real de 22,12%. Si el Costo de Oportunidad es menor al TIR entonces la inversión es aceptada. En este caso la TIR supera la tasa de corte del 12%, por consiguiente el proyecto es rentable y es una buena decisión invertir en el mismo, ya que existe una gran diferencia en los valores.

⁶³ Ver anexo 25

6.7 Índices Financieros

Los índices financieros son fundamentales para la empresa, ya que con ellos se puede conocer las diferentes relaciones de los estados financieros, y poder determinar la rentabilidad de la empresa y las diferentes capacidades que posee para pagar sus obligaciones, etc. La tabla 6.11⁶⁴ muestra un detalle de los índices financieros que ha alcanzado la empresa en sus proyecciones.

➤ **Fondo de maniobra:**

El fondo de maniobra o también llamado como capital de trabajo es el grupo de recursos permanentes de posee la empresa y que se los utiliza para cualquier actividad de la empresa, ya sea para insumos, mercadería, etc. Se lo conoce también como la diferencia de los recursos permanentes y el activo fijo. En el 2011 se obtuvo un fondo de maniobra de \$ 28.173,2 y en el 2015 incrementa a \$ 42.885, lo cual significa que éste es positivo y que se han cubierto los requerimientos a corto plazo de la empresa con el activo corriente de ésta. Y sirve para determinar el índice que tendría la empresa después de cubrir todas las deudas inmediatas que posea.

➤ **Requerimiento de caja y Saldo final de caja:**

El requerimiento de caja significa para la empresa tener una meta en donde se requiere el mínimo de dinero para que la empresa opere. En el 2011 se estima un \$ 13.678,10 y en el 2015 se llega a \$ 18.887,5 a fin de utilizarlos para los gastos proyectados de la empresa, antes de su vencimiento y así mismo estar en la posibilidad de cualquier imprevisto que se presente. Y el saldo final de caja del 2011 se proyecta a \$ 39.878,60 y en el 2015 a \$

⁶⁴ Ver Anexo 26

41.688,3, lo cual significa que decreció un poco en comparación con los años anteriores. Sin embargo, es el dinero suficiente para cualquier imprevisto que suceda o los pagos de las cuentas que se deben realizar para la empresa, ya que ésta sigue siendo PYMES y no necesita cantidades exageradas para su funcionamiento.

➤ **LIQUIDEZ:**

✓ **Liquidez General, Inmediata y Tesorería:**

La liquidez significa cuánta capacidad tiene la empresa para pagar sus obligaciones. Es una relación entre el activo circulante y el pasivo circulante, es decir sus deudas a corto plazo. El porcentaje de liquidez en el 2011 es de 2,3% y llega a un 3,9%, es decir que es un índice favorable, puesto que si éste es mayor a 1%, el activo circulante supera el pasivo circulante. Es decir, que la empresa está en capacidad de cubrir las deudas que obtenga a corto plazo.

Así mismo la liquidez inmediata y la tesorería son índices para medir la capacidad que posee la empresa para cubrir deudas a muy corto plazo. Por consiguiente, ésta sí está en capacidad para cubrir este tipo de endeudamiento.

➤ **ENDEUDAMIENTO:**

✓ **Endeudamiento General y Coeficiente de Endeudamiento (Pasivo / Patrimonio):**

El endeudamiento general de la empresa es un aceptable ya que en el 2011 se obtiene un 0,6% de endeudamiento general y los siguientes años decrece hasta llegar a 0,2%. Como es menos a 1%, significa que es un porcentaje aceptable de endeudamiento. El coeficiente de endeudamiento significa el porcentaje que la empresa posee en relación con sus recursos propios y los que se

obtuvieron mediante deudas. Es decir que a partir del año 2011, la empresa obtiene un endeudamiento de 138,50%, porcentaje muy alto, ya que sobrepasa el 100%. Sin embargo con en los años siguientes, este coeficiente decrece, y significaría que la empresa saldría de una endeudamiento alto en unos 2 años más.

✓ **Autonomía:**

• **Pasivo / Activo:**

Este índice demuestra que un poco más de la mitad de los activos de la empresa pertenecen a los acreedores por las obligaciones adquiridas por financiamiento externo a la empresa, ya que en el 2011 obtuvo un 58,1%. Pero en los años siguientes se estima decrecer este porcentaje, hasta en el 2015 llegar a 22,20%, porcentaje bastante aceptable para endeudarse.

• **Pasivo Largo Plazo / Pasivo Total:**

Para la empresa este índice significa que tiene 35,70% de endeudamiento a largo plazo en el 2011, y en los demás años llega a 0%. Es decir, que el primer año la empresa va a estar endeudada considerablemente en sus pasivos pero en los siguientes años habrá bajado su endeudamiento favorablemente.

➤ **EQUILIBRIO:**

✓ **Financiación Básica:**

Este índice es la capacidad de financiar la estructura fija de la empresa. Y determina los fondos permanentes necesarios para cubrir el activo fijo y el fondo maniobra. Es decir, que se tiene un 3,9 de fondos para cubrir el activo fijo y el capital de trabajo.

✓ **Garantía o Solvencia Financiera:**

Este índice demuestra que tiene gran capacidad que da a los acreedores para cobrar sus créditos. En el 2011 se obtuvo 2,6% es decir que la empresa posee mayor garantía de poder pagar las deudas adquiridas.

➤ **EFICACIA OPERATIVA:**

✓ **Periodo Medio de Cobro:**

El periodo medio de cobro es de 2 días aproximadamente desde el 2011 hasta el 2015. Es decir, que para cobrar las cuentas por cobrar se necesitan dos días en la empresa. Un índice bastante bueno para la misma.

✓ **Periodo Medio de Pago:**

El periodo medio de pago es de 58 días aproximadamente, es decir que para que la empresa pague sus obligaciones, se necesitan alrededor de dos meses.

✓ **Periodo Medio de Existencias:**

Con este índice la empresa toma 60 días, es decir, dos meses para que las existencias de inventario se agoten. Este es el tiempo de capacidad de reserva que mantiene la empresa y es constante por un período de 5 años.

✓ **Rotación:**

Este índice demuestra la rapidez en del flujo de fondos que existe por el nivel de inventarios, es decir que en el 2011, el inventario se ha vendido 8,3 veces durante un período corriente de operaciones. Este índice también demuestra que son eficientes relacionados con las ventas.

✓ **Periodo Medio de Maduración:**

La empresa se toma aproximadamente 4 días desde que invierte dinero por la compra de diferentes recursos hasta que se convierte en liquidez por medio del cobro de la venta de los repuestos.

➤ **RENTABILIDAD ECONÓMICA:**

✓ **Margen neto:**

Este índice demuestra cuánto gana la empresa por cada dólar que vende en mercadería. En el 2011 obtiene un 4,4% y continúa incrementando hasta un 12,6% en el 2015. Es decir, que la empresa tiene un buen índice de margen neto, ya que obtiene un 4,4% después de pagar los gastos y los costos de la empresa.

✓ **Margen bruto:**

Este índice se determina mediante la relación de las ventas menos el costo de ventas con las ventas. Es decir, que se puede determinar la utilidad que se obtiene por cada dólar de ventas una vez que la empresa haya cubierto los costos de la mercadería que vende. Éste es un buen porcentaje, ya que tiene 26,5% para cubrirse en relación a las ventas.

✓ **Rotación de Activos Fijos:**

Esta rotación indica que hay suficientes ventas y que los activos fijos han sido correctamente invertidos, por el bajo costo en que se adquiere la mercadería. En el 2011 se obtiene un 901,9% de rotación, un poco elevado porque no ha influenciado mucho la depreciación, ni los seguros, reparaciones de activos, etc.

✓ **Rotación:**

La rotación se la utiliza para medir la eficiencia de la implementación de los activos fijos. Es decir, que existe un 143,7% de utilización eficiente del activo y al mínimo tiempo, éste posee una buena estructura y no requiere gastos en reparación, etc.

✓ **ROA:**

Este índice sirve para apreciar la capacidad que posee la empresa para obtener utilidades por la utilización del total de activos. En el 2011 se presenta 0,3%, lo cual significa que no hay un eficiente uso de los activos, sin embargo al paso de los años, incrementa en porcentaje, creando un ambiente positivo para la empresa.

➤ **RENTABILIDAD FINANCIERA:**

✓ **Autonomía Financiera:**

Este índice demuestra que mientras se obtenga mayor autofinanciación, existirá mayor autonomía financiera en relación al endeudamiento. En el 2011 se presenta una autonomía financiera de 2,38% y con el paso de los años decrece. Es decir, que la empresa no se va a autofinanciar sino busca alternativas externas para financiarse. Aún así los porcentajes no son menores a cero, lo cual es aceptable para la empresa.

✓ **Coficiente de Endeudamiento:**

Este índice que en el 2011 se obtuvo un 0,42, lo que demuestra que se necesitó 0,42 veces para que se representen el total de pasivos con relación a los fondos propios. Es decir, que se puede determinar la rentabilidad de los accionistas. Esta cifra no es muy alta y no incrementa considerablemente con el paso de los años, es por esto que en futuro se tomará la decisión de incrementar el capital de los accionistas, dependiendo de las ventas y la capacidad que ellos provean.

✓ **ROE:**

Este índice determina la capacidad para generar utilidades netas con la inversión de los accionistas, en relación a lo que ha y lo que ha formado la empresa con su capital. En el 2011 se llega a un

0,6% sin embargo los siguientes años incrementa este porcentaje, prometiéndole un ambiente favorable para la empresa y su rentabilidad.

7 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

- "Casa del Repuesto Automotriz" es una empresa que se encuentra en una etapa de crecimiento y si se emplean estrategias acertadas puede transformarse en una empresa con gran rentabilidad.
- El mercado de repuestos automotrices, es uno de los más complejos, variado y con alta competencia que existe, por lo cual se debe tener estrategias para diferenciarse de los competidores, especialmente en la atención al público (asesoramiento).
- La cadena de valor de este mercado ofrece varias alternativas tanto para proveerse de mercadería como para comercializarla a diferentes tipos de clientes, por lo que existe alternativas de negociación.
- Es necesario un sistema informático que conecte todas aéreas de la empresa para mayor desenvolvimiento de la misma.
- La situación financiera de la empresa es estable. La histórica puede proyectarse a un incremento de ventas por la tasa de 17,5% que crece el sector automotriz.
- La demanda del sector es muy favorable ya que en comparación con otros sectores, el sector automotriz le lleva de ventaja, nominándolo una de las mejores opciones para seguir invirtiendo.
- El TIR y VAN son favorables y optimistas, debido al incremento de ventas en los años proyectados. La TIR es de 20,37%, mayor al 15%, porcentaje límite para indicar si el proyecto es rentable o no. Y éste mismo supera la tasa de corte del 12%, lo cual significa que es recomendable seguir adelante con la inversión.
- Así mismo, los índices financieros son favorables y optimistas. El porcentaje de liquidez en el 2011 es de 2,3% y llega a un 3,9% en el 2015, es decir que es un índice próspero, puesto que si éste es mayor a 1%, entonces la empresa puede cubrir las obligaciones a corto plazo.

- El endeudamiento general en el 2011 es 0,6% de y los siguientes años decrece hasta llegar a 0,2%. Puesto que es menor a 1%, no hay problema en el índice de endeudamiento. Sin embargo su coeficiente es alto, porque se adquirió un pasivo a largo plazo. Pero en unos 2 años el coeficiente decrecerá y la empresa no tendrá ningún problema al momento de pagar sus obligaciones.
- El ROA del 2011 se proyecta a 0,3%, no es un índice tan favorable, sin embargo éste crecerá a 15,7%, significando una correcta utilización de los activos.
- El ROE en el 2011 se proyecta a 0,6%, lo cual es menor al 1% para que la empresa se encuentre en buen estado. Sin embargo en los próximos años éste incrementará, llegando en el 2015 a 20,2%.

7.2 Recomendaciones

- Fijar la meta de cumplir a cabalidad las políticas y valores establecidos.
- Emplear todas las estrategias tanto administrativas como operacionales para el desarrollo de la empresa.
- En lo que respecta a las importaciones, se debe tener en cuenta la cantidad a importar ya que si se trae por contenedor completo los costos y gastos serían más baratos porque el flete de un contenedor completo (FCL) es más económico que el flete de carga suelta (LCL); a mas de esto, dentro de los ítems a pagar existen algunos costos fijos que permiten abaratar el valor de la mercadería si se trae en cantidades considerables.
- Actualizar constantemente al personal acerca de todo tipo de tema relacionado con la naturaleza del negocio.
- Realizar cada 3 meses conteo del inventario para no perder la coordinación entre el stock que consta en el sistema informático (*Mónica 8.5*) y el stock real.
- Realizar todas las actividades con transparencia, responsabilidad y de forma lícita ya que de ello depende la imagen que tenga "Casa del Repuesto Automotriz" ante todas las entidades y

personas que tengan relaciones comerciales con la empresa, a esto se incluye cumplir a cabalidad con el pago de los impuestos que se generen.

- La situación financiera de la empresa es estable, sin embargo debe estar pendiente de posibles incrementos arancelarios que pueda tomar el gobierno y resguardarse ante ellas.
- El TIR y VAN son favorables, sin embargo es preciso disminuir los costos y gastos realizados en la empresa. Buscar otras alternativas para el gasto de la publicidad por ejemplo, o abastecerse con las pancartas, plumas, etc. y utilizarlos por 2 o 3 meses para no realizar un gasto muy elevado, lo cual puede ocasionar que el VAN y TIR disminuyan.
- Es imprescindible tomar en cuenta los índices de endeudamiento, en especial el coeficiente de éste, puesto que es muy elevado. La medida que se puede tomar, es endeudarse menos y que la rotación del inventario sea más rápida para que haya una venta de inventario creciente y opaque las deudas.
- El ROA y el ROE en los primeros años se presentan un poco débil, por consiguiente es esencial que se haya una correcta utilización de los activos y evitar la reparación o mantenimiento de los mismos. Y así mismo el ROE, es bajo en los primeros años pero esto se puede contrarrestar con un aporte más elevado de capital de parte de los accionistas, incrementando la cuenta de futuras capitalizaciones para el favorable desarrollo de la empresa.

8 ANEXOS

1. Principales variables por actividad económica
2. Stock de "Casa del Repuesto Automotriz"
3. Principales productos comercializados por "Casa del Repuesto Automotriz"
4. Cálculo de la Demanda del Sector Automotriz mediante el Método de Mínimo de Cuadrados
5. Estimación de los costos, precios ponderados de la empresa.
6. Automotriz: Año récord, freno arancelario por María Lorena Castellanos
7. Gráfico de TIC de las importaciones de la partida 8708501900
8. Gráfico de importaciones de Ecuador de la partida 8714940000
9. Anuario Global Estadístico del 2009 de la Superintendencia de Compañías
10. Volantes como estrategia de publicidad
11. Entrevista a ciertos importadores experimentados
12. Comunicación completa con Benitomo
13. Cotización completa de Benitomo de Puntas de eje
14. Comunicación completa con Krystal Logistics
15. Arancel de aduana 8708501900
16. Calculo de importación de puntas de eje completo
17. Cotización Completa de "Benitomo" de Puntas-Cilindro de freno-Motor de arranque
18. Tasa de Interés emitidas por el Banco Central del Ecuador
19. Tabla de Amortización basada en el Modelo Financiero de la Corporación Financiera Nacional.
20. Flujo de caja proyectado basado en el Modelo Financiero de la Corporación Financiera Nacional
21. Balance General Proyectado basado en el Modelo Financiero de la Corporación Financiera Nacional.
22. Tabla de Costos Proyectados
23. Tabla de Gastos Proyectados
24. Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado



25. Cálculo del VAN y TIR

26. Índices Financieros Proyectados

Anexo 1

Principales variables por actividad económica

VARIABLES	TOTAL CIU REV.3	A Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	B Pesca	C Explotación de Minas y Canteras	D Industrias Manufactureras	E Suministros de Electricidad, Gas y Agua	F Construcción	G Comercio al por Mayor y al Por Menor...	H Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones.	I Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler
ACTIVO	50.630.568.152	2.595.574.204	789.719.119	4.443.355.152	12.090.885.711	2.058.679.449	3.340.752.152	13.544.245.029	5.356.153.416	6.411.203.920
PASIVO	33.196.281.220	1.773.214.627	537.971.212	2.862.166.231	7.221.471.132	786.876.359	2.587.303.962	9.185.666.681	3.965.257.604	4.276.353.412
PATRIMONIO	17.434.286.933	822.359.578	251.747.907	1.581.188.921	4.869.414.579	1.271.803.090	753.448.190	4.358.578.349	1.390.895.812	2.134.850.508
CAPITAL SOCIAL	9.870.079.972	425.649.825	142.837.564	985.085.987	2.713.614.968	941.476.326	411.141.653	2.457.392.232	893.743.002	899.138.417
INGRESOS	63.963.711.270	2.589.482.438	761.605.437	2.321.005.055	16.729.689.326	999.432.981	2.145.790.176	27.860.169.945	5.241.678.873	5.314.857.040
INGRESOS OPERACIONALES	62.064.681.307	2.538.297.837	751.359.314	2.103.915.582	16.471.312.782	895.296.832	2.076.245.980	27.300.574.116	4.877.180.330	5.050.498.534
INGRESOS NO OPERACIONALES	1.899.029.963	51.184.602	10.246.123	217.089.472	258.376.544	104.136.149	69.544.195	559.595.829	364.498.543	264.358.507
Número de Compañías	37.927	2.089	750	374	3.402	117	2.192	11.788	5.532	11.683

Fuente: "Superintendencia de Compañías"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Anexo 2

Stock de "Casa del Repuesto Automotriz"

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
CHEVROLET	1155-CV-006	8-94389-210-1T	BARRA CENTRAL.-ITM / 555 "TW"	CV-LUV 2.2-2.3L 2WD 89/05-con orejas	72,00	42,50
CHEVROLET	1155-CV-007	8-94237-367-1T	BARRA CENTRAL.-ITM/555"TW"	CV-LUV 1.8-2.0L 83/88	13,00	27,10
CHEVROLET	1340-CV-007	8-97081-623-0	BOMBA/AGUA.-"NPW"JAPON	CV-RODEO 4ZE1 2.6L 91/96	12,00	34,55
CHEVROLET	1400-CV-011	96543075,00	TAPA/BRAZO-L/PARABRISA.-Posterior"GM-DAEWOO"	CV AVEO 06/- 5Ptas	10,00	0,31
CHEVROLET	1475-CV-006	8-94492-007-0T	CABLE/EMBRAGUE.-ojo/bola/oreja "TW"	CV-TROOPER 2.3L 88/92-1m70cm	29,00	5,90
CHEVROLET	1475-CV-008	8-94460-504-2	CABLE/EMBRAGUE.-"SBK"JAPON	CV-TROOPER 2.3L 88/92-1m70cm	23,00	17,25
CHEVROLET	1495-CV-005	8-94434-484-2T	CABLE/VELOCIMETRO.-"PNC"TW	CV-LUV 2.2-2.3L 89/05-2m25cm	191,00	3,40
CHEVROLET	1495-CV-006	8-94162-725-1	CABLE/VELOCIMETRO.-"IKK"JAPON	CV-TROOPER 2.3L 86/92-2m70cm	78,00	6,15
CHEVROLET	1775-CV-003	8-94389-192-0J	CIL/E.AUXIL.-13/16" FIC / EAGLE"JAPON	CV-LUV 4ZD1 2.2-2.3L 89/05	7,00	14,75
CHEVROLET	1775-CV-011	8-94389-194-1	CIL/E.AUXIL.-7/8."EAGLE"JAPON	CV-LUV 4ZD1 2.2-2.3L 92/05	3,00	14,60
CHEVROLET	1785-CV-002	8-94315-559-1T	CIL/M.EMBRAGUE.-5/8"."TW"	CV-RODEO 4ZE1 2.6L 89/98	4,00	12,00
CHEVROLET	1965-CV-013	ISD023U	DISCO/EMB.(240x160x24)"DAIKIN"JAPON	CV-RODEO 4ZE1 2.6-2.8L 92/96	27,00	33,76
CHEVROLET	2610-BR-005	TIY-3653	MOTOR/ELECTRO-A/C.-solo motor.	CV-CORSA EVOLUTION 02/05	7,00	51,01
CHEVROLET	2610-BR-007	TIY-3646	MOTOR/E.VENTILADOR.-solo motor.	CV-CORSA EVOLUSION 1.8L 01/-	6,00	59,85
CHEVROLET	2890-CV-019	ISC547	PLATO/EMB.-"DAIKIN"JAPON	CV-RODEO 4ZE1 2.6L 89/98	3,00	36,65

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborada por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
CHEVROLET	2985-CV-010	IVR-510T	RELAY/ALTERNADOR.- 12V"TW"	TY-STOUT 4Y 2.2L 86/98 SZ-VITARA 1.6L 92/96 CV-ASKA 2.0L 12V	40,00	24,28
CHEVROLET	3015-CV-001	5-87830-548-0	REP/C.E.AUXIL.- 13/16"VIC"JAPON	CV-LUV 4ZD1 2.2-2.3L 89/05	49,00	3,90
CHEVROLET	3020-CV-002	5-87830-825-0	REP/CIL.M.EMBRAGUE.-5/8 " JBS"JAP	CV-LUV 4ZD1 2.2-2.3L 89/05	437,00	4,50
CHEVROLET	3250-CV-002	8-94202-521-0T	RUL/CARDAN CENTRAL.-"TW"	CV-LUV 1.8-2.0L 83/88	124,00	14,10
CHEVROLET	3265-CV-007	TKS60-42K	RUL/EMBRAGUE.- "KOYO"japones	CV-RODEO 4ZE1 2.6L 92/98	100,00	15,15
CHEVROLET	3650-CV-008	93740723K	TERMINAL.-RH"YULIM"KOREA	CV-AVEO . CHEVI-TAXI 03/06	45,00	7,44
CHEVROLET	3650-CV-007	93740722K	TERMINAL.-LH"YULIM"KOREA	CV-AVEO . CHEVI-TAXI 03/06 LH	42,00	7,44
CHEVROLET	3705-CV-008	8-94118-755-0T	TROMPO/ACEITE "TW" tipo pico	CV- TROOPER 88/UP LUV 2.3 RODEO 92/-	166,00	1,38
CHEVROLET	3710-CV-005	1-00014-001-3T	TROMPO/RETRO.-"TW"	CV-ISUZU AMIGO 98/- RODEO V6 92/99	13,00	5,51
CHEVROLET	3715-CV-001	KN-55	TROMPO/STOP.- "SANKEI"JAPON	CV-LUV 4ZD1 2.2-2.3L 89/06 NS-SENTRA B13 B14 1.6L 86/04	373,00	3,98
CHEVROLET	3715-CV-005	8-94362-930-0	TROMPO/STOP.-GEN"JAPON	CV-LUV 4ZD1 2.2-2.3L 89/06 NS-SENTRA B13 B14 1.6L 92/00	146,00	3,45
CHEVROLET	3715-CV-009	8-94118-754-0T	TROMPO/STOP .-"TW"	CV-LUV 2.2 2.3L 89/00 NS-SENTRA B13 B14 1.6L 86/04	8,00	1,71
CHEVROLET	3925-CV-004	K4452-OM	ZAPATA/FRENO-POST.- "OMNIS"	CV-LUV 4ZD1 2.2-2.3L 89/05. TFR'90	2,00	15,75
DATSUN/NISSA N	1120-DS-011	SS-1219T	AUTOMATICO.-12V"TW"	NS-SENTRA B12 B13 92/97	192,00	11,74
DATSUN/NISSA N	1120-DS-002	SS-1204T	AUTOMATICO.-12V"TW"	DS-A12 1.2L L16 72/82	26,00	9,90
DATSUN/NISSA N	1130-DS-002	22301-B3000	AVANCE/DISTRIBUIDOR.- CENTURY"JAPON	DS-160J L16 73/79	60,00	7,25

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
DATSUN/NISSAN	1130-DS-003	22301-H1000	AVANCE/DISTRIBUIDOR.- CENTURY"JAPON	DS-A12 120Y B210 72/98	46,00	7,06
DATSUN/NISSAN	1155-DS-013	48560-U5200	BARRA CENTRAL.-555"JAPON	DS-160J L16 73/77	4,00	25,72
DATSUN/NISSAN	1155-DS-015	48560-W5725	BARRA CENTRAL.-555"JAPON	DS-120Y B310 78/83	3,00	40,07
DATSUN/NISSAN	1225-DS-003	11220-U9600	BASE/MOTOR	DS-160J 79/82	29,00	5,17
DATSUN/NISSAN	1225-DS-001	11220-A3500	BASE/MOTOR	DS-160J 74/78	10,00	4,20
DATSUN/NISSAN	1225-DS-027	11223-H9100	BASE/MOTOR-DEL.-perno pasante	DS-120Y B310 76/82	2,00	2,25
DATSUN/NISSAN	1225-DS-028	11220-V7401	BASE/MOTOR-DEL	DS-160J VANETTE 1.6L 73/79	2,00	8,40
DATSUN/NISSAN	1260-DS-004	HT-103	BENDIX.-9 dientes"TW	DS-A12 120Y 72/81 HONDA-CIVIC 84/89	38,00	4,75
DATSUN/NISSAN	1340-DS-003	N-2	BOMBA/AGUA.-"NPW"JAPON	DS-160J L16 L18 720 76/82	14,00	19,70
DATSUN/NISSAN	1340-DS-005	21010-78226	BOMBA/AGUA.- "PARAUT"JAPON	NS-JR H20 2.0L 72/81	9,00	34,00
DATSUN/NISSAN	1385-DS-001	25060-H5000	BOYA/TANQUE-GASOLINA.-"JI- LIN"	DS-A12 120Y 1.2L 71/77	6,00	9,45

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
DATSUN/NISSAN	1450-DS-001	18410-H5000T	CABLE/AHOGADOR.-"TW"	DS-A12 120Y 72/82-universal	46,00	3,00
DATSUN/NISSAN	1450-DS-004	18410-J0601	CABLE/AHOGADOR.-"TSK"JAPON	NS-JR H20 2.0L 71/82	26,00	5,95
DATSUN/NISSAN	1460-DS-004	22450-B8525	CABLE/BUJIAS.-"HSK"JAPON	NS-JR H20 2.0L 72/81	71,00	9,70
DATSUN/NISSAN	1460-DS-007	22450-74Y25	CABLE/BUJIAS.-"SEIWA"JAPON	NS-SENTRA B13 B14 1.6L 93/00	66,00	27,15
DATSUN/NISSAN	1475-DS-006	30770-74Y10T	CABLE/EMBRAGUE.-"TW"	NS-SENTRA B13 1.6L 92/97 8 Valvula	2,00	4,81
DATSUN/NISSAN	1515-DS-004	13028-53Y00	CADENA.-1x80L"EK"JAPON	NS-SENTRA B13 B14 1.6L 93/02	62,00	12,60
DATSUN/NISSAN	1515-DS-001	13028-21000	CADENA.-2x110"OCM"JAPON	DS-160J L16 L18 72/82	42,00	15,00
DATSUN/NISSAN	1515-DS-003	13028-18001	CADENA.-2X54L"OCM"JAPON	DS-A12 120Y 72/98 JR H20 72/81	28,00	7,15
DATSUN/NISSAN	1580-DS-004	16010-H1602	CARBURADOR.-"EXCELLENT"JAPON	DS-A12 120Y 72/98-mecanica	18,00	194,00
DATSUN/NISSAN	1580-DS-007	NK-348	CARBURADOR.-"EXCELLENT"JAPON	NS-JR H20 2.0L 72/80-mecanico"	8,00	199,50
DATSUN/NISSAN	1770-DS-001	30620-21010T	CIL/E.AUXIL.-3/4"."TW"	NS-JR H20 2.0L 160J 73/83	76,00	4,68
DATSUN/NISSAN	1770-DS-003	30620-H1600T	CIL/E.AUXIL.-3/4"."TW"	DS-A12 120Y B210 72/78	4,00	5,60
DATSUN/NISSAN	1780-DS-002	30610-H8800	CIL/M.EMBRAGUE.-5/8"VIC"JAPON	DS-120Y 1.2L 79/82 Base/Inclinado	18,00	21,55
DATSUN/NISSAN	1780-DS-003	30610-J0601	CIL/M.EMBRAGUE.-5/8"VIC"JAPON	NS-JR H20 2.0L 72/81	16,00	27,00
DATSUN/NISSAN	1785-DS-003	30610-J0601T	CIL/M.EMBRAGUE.-5/8"."TW"	NS-JR H20 2.0L 71/82	2,00	9,69
DATSUN/NISSAN	1800-DS-019	41102-G0300	CIL/RDA.DEL.-LH.7/8"VIC"JAPON	DS-120Y A12 B310 78/98	48,00	9,23

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
DATSUN/NISSA N	1800-DS-021	41103-H8500	CIL/RDA.DEL.- LH.7/8"VIC"JAPON	DS-120Y A12 B310 78/98	36,00	9,23
DATSUN/NISSA N	1800-DS-004	41103-T3260	CIL/RDA.DEL.-LH.1- 1/8"VIC"JAPON	NS-JR H20 2.0L 72/81	33,00	18,92
DATSUN/NISSA N	1800-DS-023	41100-G0300	CIL/RDA.DEL.- RH.7/8"VIC"JAPON	DS-120Y A12 B310 78/98	27,00	9,23
DATSUN/NISSA N	1800-DS-005	41102-T3260	CIL/RDA.DEL.-LH.1- 1/8"VIC"JAPON	NS-JR H20 2.0L 72/81	23,00	18,92
DATSUN/NISSA N	1800-DS-022	41100-21000	CIL/RDA.DEL.- RH.7/8"VIC"JAPON	DS-160J 1.6L 72/77	23,00	9,23
DATSUN/NISSA N	1800-DS-024	41101-21000	CIL/RDA.DEL.- RH.7/8"VIC"JAPON	DS-160J 1.6L 72/77	22,00	9,23
DATSUN/NISSA N	1800-DS-006	41100-T3260	CIL/RDA.DEL.-RH.1- 1/8"VIC"JAPON	NS-JR H20 2.0L 72/81	21,00	18,92
DATSUN/NISSA N	1800-DS-025	41101-H8500	CIL/RDA.DEL.- RH.7/8"VIC"JAPON	DS-120Y A12 B310 78/98	21,00	9,23
DATSUN/NISSA N	1800-DS-018	41102-21000	CIL/RDA.DEL.- LH.7/8"VIC"JAPON	DS-160J 1.6L 72/77	19,00	9,23
DATSUN/NISSA N	1800-DS-015	41101-H1000	CIL/RDA.DEL.- RH.13/16"VIC/LUCAS"JAPON	DS-A12 120Y B210 72/78 Cañería/Purga	18,00	14,49
DATSUN/NISSA N	1800-DS-012	41102-18000	CIL/RDA.DEL.- LH.13/16"VIC"JAPON	DS-A12 120Y B210 72/77	17,00	14,49
DATSUN/NISSA N	1800-DS-013	41103-H1000	CIL/RDA.DEL.- RH.13/16"VIC/LUCAS"JAPON	DS-A12 120Y B210 72/77	14,00	14,49
DATSUN/NISSA N	1800-DS-020	41103-21000	CIL/RDA.DEL.- LH.7/8"VIC"JAPON	DS-160J 1.6L 72/77	14,00	9,23

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
DATSUN/NISSAN	1805-DS-021	41101-21000T	CIL/RDA.DEL.-RH.7/8"TW	DS-160J 1.6L 72/77	79,00	4,30
DATSUN/NISSAN	1805-DS-016	41102-21000T	CIL/RDA.DEL.-LH.7/8"TW	DS-160J 1.6L 72/77	74,00	7,50
DATSUN/NISSAN	1805-DS-018	41103-21000T	CIL/RDA.DEL.-LH.7/8"TW	DS-160J 1.6L 72/77	72,00	7,50
DATSUN/NISSAN	1805-DS-004	41100-T3260T	CIL/RDA.DEL.-RH.1-1/8"TW	NS-JR H20 2.0L 72/81	67,00	8,39
DATSUN/NISSAN	1805-DS-015	41103-H8500T	CIL/RDA.DEL.-LH.7/8"TW	DS-A12 120Y B310 78/98	67,00	4,30
DATSUN/NISSAN	1805-DS-001	41102-T3260T	CIL/RDA.DEL.-LH.1-1/8"TW	NS-JR H20 2.0L 72/81	63,00	8,39
DATSUN/NISSAN	1805-DS-003	41101-T3260T	CIL/RDA.DEL.-RH.1-1/8"TW	NS-JR H20 2.0L 72/81	63,00	8,39
DATSUN/NISSAN	1805-DS-002	41103-T3260T	CIL/RDA.DEL.-LH.1-1/8"TW	NS-JR H20 2.0L 72/81	56,00	8,39
DATSUN/NISSAN	1805-DS-022	41101-H8500T	CIL/RDA.DEL.-RH.7/8"TW	DS-A12 120Y B310 78/98	52,00	4,30
DATSUN/NISSAN	1805-DS-017	41102-G0300T	CIL/RDA.DEL.-LH.7/8"TW	DS-A12 120Y B310 78/98	48,00	4,30
DATSUN/NISSAN	1805-DS-020	41100-G0300T	CIL/RDA.DEL.-RH.7/8"TW	DS-A12 120Y B310 78/98	36,00	4,30
DATSUN/NISSAN	1805-DS-012	41101-H1000T	CIL/RDA.DEL.-RH.13/16"TW	DS-A12 120Y B210 72/78 Cañería/Purga	27,00	7,00
DATSUN/NISSAN	1805-DS-019	41100-21000T	CIL/RDA.DEL.-RH.7/8"TW	DS-160J 1.6L 72/77	13,00	4,30
DATSUN/NISSAN	1805-DS-011	41100-18000T	CIL/RDA.DEL.-RH.13/16"TW	DS-A12 120Y B210 72/78-caneria y cañería	4,00	5,90

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
DATSUN/NISSAN	1810-DS-006	44100-18000	CIL/RDA.POST.-R/L.-13/16."TRW"JAPON	DS-A12 120Y B210 72/98 160J 1.6L 73/77	39,00	13,35
DATSUN/NISSAN	1810-DS-007	44100-U9200	CIL/RDA.POST.-R/L.13/16."EAGLE"JAPON	DS-A12 120Y B310 78/98 160J 1.6L 73/79	12,00	13,05
DATSUN/NISSAN	1815-DS-012	44100-05W01T	CIL/RDA.POST.-R/L."TW	NS-L18S 720 1.8L 86/95	124,00	5,95
DATSUN/NISSAN	1820-DS-005	12312-37501T	CINTA/VOLANTE.-"TW"	DS-160J L16 710 1.6L 73/79	64,00	26,85
DATSUN/NISSAN	1820-DS-004	12312-78A00T	CINTA/VOLANTE.-"TW"	NS-SENTRA B12 B13 1.6L 91/97 8-valvula	63,00	24,10
DATSUN/NISSAN	1820-DS-002	12312-18000	CINTA/VOLANTE.-"HTK"JAPON	DS-A12 120Y B210 1.2L 74/98 SZ-VITARA 1.6L 92/96 3-puerta	13,00	30,30
DATSUN/NISSAN	1900-DS-013	GUN-45	CRUCETAS (GUN-45)"TOYO"JAPON	DS-120Y B310 1.2L 76/82	206,00	8,01
DATSUN/NISSAN	1900-DS-015	37126-01G25	CRUCETAS (GUN-46)"TOYO"JAPON	NS-L18S 1.8-2.0L SD23 84/89	70,00	9,13
DATSUN/NISSAN	1965-DS-003	30100-H5001	DISCO/EMB.(180x125x18)"Val eo/Seco"KOREA	DS-A12 120Y 72/98 SZ-SUPER CARRY 95/-	74,00	14,15
DATSUN/NISSAN	1965-DS-030	NSD029U	DISCO/EMB.(180x125x18)"DA IKIN"JAPON	DS-A12 120Y 72/98 SZ-SUPER CARRY 95/-	43,00	19,70
DATSUN/NISSAN	2595-DS-006	23300-H5000	MOTOR/ARRANQUE.-rect"YUKI / CAPTAIN"JAPO	DS-A12 120Y B210 79/98-cuerpo fino	9,00	50,60
DATSUN/NISSAN	2595-DS-001	23300-H5000T	MOTOR/ARRANQUE.-rect"DK"12V	DS-A12 120Y B210 72/78 Cuerpo/Fino	3,00	48,91
DATSUN/NISSAN	2610-DS-006	TIY-3021	MOTOR/E.CONDENSADOR.-completo	NS-SENTRA B13 1.6L 92/96-A/T	19,00	41,35
DATSUN/NISSAN	2610-DS-004	NSK-0205	MOTOR/E.RADIADOR.-completo	NS-SENTRA B13 1.6L 92/96-M/T	2,00	41,35
DATSUN/NISSAN	3010-DS-001	30621-H6125T	REP/CIL.E.AUXIL.-11/16"	DS-A12 120Y J15 620 1.5L 72/98 11/16"	714,00	0,58

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
DATSUN/NISSAN	3010-DS-003	30621-U0125T	REP/CIL.E.AUXIL.-3/4"	DS-A12 120Y J15 160J L16 L18 72/82	147,00	0,60
DATSUN/NISSAN	3015-DS-003	30621-U0125	REP/C.E.AUXIL.-3/4"EAGLE"JAPON	DS-A12 120Y J15 620 160J L16 L18 74/98	1407,00	1,58
DATSUN/NISSAN	3020-DS-002	30611-N0125	REP/CIL.M.EMBRAGUE.-5/8"VIC/"JAPON	DS-A12 120Y J15 72/79	273,00	3,40
DATSUN/NISSAN	3020-DS-004	30611-N6025	REP/CIL.M.EMBRAGUE.-5/8"VIC"JAPON	DS-160J J15 1.5-1.6L 75/79	40,00	3,22
DATSUN/NISSAN	3025-DS-002	30611-N0125T	REP/CIL.M.EMBRAGUE.-5/8"TW	DS-A12 120Y J15 160J 72/84	1673,00	1,31
DATSUN/NISSAN	3030-DS-009	46011-U0226	REP/CIL.M.FRENO.-3/4"VIC"JAPON	DS-120Y B210 160J 1.6L 72/77	49,00	12,90
DATSUN/NISSAN	3030-DS-010	46011-U0227	REP/CIL.M.FRENO.-3/4"VIC"JAPON	DS-120Y B210 160J 1.6L 77/82	19,00	11,86
DATSUN/NISSAN	3030-DS-011	46011-W5626	REP/CIL.M.FRENO.-3/4"VIC"JAPON	DS-120Y B210 160J 1.6L 78/82	4,00	10,93
DATSUN/NISSAN	3035-DS-001	46011-U0227T	REP/CIL.M.FRENO.-3/4"	DS-A12 120Y B210 160J 73/81	61,00	3,80
DATSUN/NISSAN	3055-DS-011	11-0372N	REP/CARBURADOR.-"NAPCO"japon	NS-JR H20 2.0L 72/81	44,00	6,45
DATSUN/NISSAN	3055-DS-001	11-0058H	REP/CARBURADOR.-"KEYSTER"japon	DS-A12 120Y B210 1.2L 72/77	18,00	8,35
DATSUN/NISSAN	3055-DS-003	11-0317H	REP/CARBURADOR.-"KEYSTER"japon	DS-A12 120Y B210 1.2L 78/98	2,00	8,25
DATSUN/NISSAN	3200-DS-005	40160-W5000T	ROTULA INF.-"TW"	DS-160J L16 1.6L 78/83	185,00	6,36

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
DATSUN/NISSA N	3200-DS-003	40160-A8600T	ROTULA INF.-"TW"	DS-160J L16 1.6L 74/79	27,00	5,40
DATSUN/NISSA N	3200-DS-010	40160-50Y00T	ROTULA INF.-"555"TW	NS-SENTRA B12 . B13 . B14 . B15 1.6L 89/05	4,00	6,60
DATSUN/NISSA N	3210-DS-002	40110-J0125	ROTULA/SUP.-"555"JAPON	NS-JR H20 2.0L 65/76	16,00	29,50
DATSUN/NISSA N	3215-DS-001	40110-J0125T	ROTULA/SUP.-"555"TW	NS-JR H20 2.0L 65/76	4,00	17,00
DATSUN/NISSA N	3560-DS-005	YD-245	TAPA/DISTRIBUIDOR.- "YEC"JAPON	NS-VANETE KA24 2.4L 86/95	148,00	3,06
DATSUN/NISSA N	3650-DS-004	48640-U0100G	TERMINAL.- EXT.LH."CTR"KOREA	DS-160J 73/77	27,00	4,95
DATSUN/NISSA N	3650-DS-016	48641-U0100G	TERMINAL.- INT/LH."CTR"KOREA	DS-160J 73/77	13,00	4,90
DATSUN/NISSA N	3650-DS-026	48521-J0127G	TERMINAL.- INT.RH/LH."CTR"KOREA	NS-JR H20 2.0L 72/76	12,00	7,05
DATSUN/NISSA N	3650-DS-010	48520-U0100G	TERMINAL.- EXT.RH."CTR"KOREA	DS-160J 73/77	11,00	4,70
DATSUN/NISSA N	3655-DS-016	48641-H1001	TERMINAL.- INT.LH."555"JAPON	DS-A12 1.2L B210 120Y 72/77	455,00	8,53
DATSUN/NISSA N	3655-DS-004	48640-H1001	TERMINAL.- EXT.LH."555"JAPON	DS-A12 120Y B210 1.2L 72/77	297,00	8,05
DATSUN/NISSA N	3655-DS-007	48520-H1001	TERMINAL.- EXT.RH."555"JAPON	DS-A12 1.2L B210 120Y 72/77	296,00	8,05
DATSUN/NISSA N	3655-DS-020	48521-H1001	TERMINAL.- INT.RH."555"JAPON	DS-A12 1.2L B210 120Y 72/77	290,00	8,53

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
DATSUN/NISSA N	3660-DS-011	48520-J0127T	TERMINAL.-EXT."ITM"TW	NS-JR H20 2.0L 71/76	156,00	4,40
DATSUN/NISSA N	3660-DS-015	48521-H1001T	TERMINAL.-INT.RH."ITM"TW	DS-A12 120Y B210 72/76	79,00	3,96
DATSUN/NISSA N	3660-DS-020	48521-J0127T	TERMINAL.-INT."ITM"TW	NS-JR H20 2.0L 71/76	64,00	4,40
DATSUN/NISSA N	3660-DS-005	48640-U0100T	TERMINAL.-EXT.LH."ITM"TW	DS-160J 73/77 VANETTE 78/85	24,00	3,35
DATSUN/NISSA N	3660-DS-017	48521-U0100T	TERMINAL.-INT.RH."ITM"TW	DS-160J 73/77 VANETTE 78/85	23,00	3,50
DATSUN/NISSA N	3660-DS-003	48640-H1001T	TERMINAL.-EXT.LH."ITM"TW	DS-A12 120Y B210 72/76	19,00	3,60
DATSUN/NISSA N	3660-DS-012	48641-H1001T	TERMINAL.- INT.LH."ITM/555"TW	DS-A12 120Y B210 72/76	19,00	6,00
DATSUN/NISSA N	3660-DS-014	48641-U0100T	TERMINAL.-INT.LH."ITM"TW	DS-160J 73/77 VANETTE 78/85	15,00	3,50
DATSUN/NISSA N	3660-DS-006	48520-H1001T	TERMINAL.-EXT.RH."555"TW	DS-A12 120Y B210 72/76	3,00	5,25
DATSUN/NISSA N	3715-DS-003	25320-H5001T	TROMPO/STOP.-"TW"	DS-A12 120Y J15 1.5L 76/-	10,00	1,42
DATSUN/NISSA N	3925-DS-001	K1185-OM	ZAPATA/FRENO-POST.- "OMNI5"	NS-SENTRA B13 B14 1.6L 92/99	2,00	12,10

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
FORD	3265-FD-001	VKD21378	RUL/EMBRAGUE.- "VALEO/SECO"KOREA	MZ-323 1.3-1.5L 87/98 KIA-SEPHIA FESTIVA RIO SPECTRA 94/-	38,00	16,60
MAZDA	1040-MZ-004	B675-18-300B	ALTERNADOR.- rect"TOWA"JAPON	MZ-323 1.5L 87/98-version nacional	13,00	94,30
MAZDA	1040-MZ-007	B675-18-300BT	ALTERNADOR.-rect"DK" 70A- 12V	MZ-323 1.5L 87/98-version nacional	11,00	59,60
MAZDA	1225-MZ-006	0223-39-090	BASE/MOTOR.-LH	MZ-COURIER 1.6-1.8L 616 929 72/84	12,00	15,35
MAZDA	1225-MZ-007	0223-39-060	BASE/MOTOR.-RH	MZ-COURIER 1.6-1.8L 616 929 72/84	12,00	12,75
MAZDA	1225-MZ-012	KKY01-39-040B	BASE/MOTOR.-RH/No.1	MZ-323 1.5L 87/98 FORD-FESTIVA	8,00	3,60
MAZDA	1225-MZ-010	B092-39-050A	BASE/MOTOR.-LH base-2 perno	MZ-323 1.5L 87/96 FORD-FESTIVA LH	7,00	7,70
MAZDA	1260-MZ-006	MT-101T	BENDIX.-9 dientes"TW	MZ-COURIER 1.6-1.8L 626 76/83 MT- GALANT L200 84/87	69,00	5,30
MAZDA	1805-MZ-007	0660-33-510T	CIL/RDA.DEL.-R/L.1."TW"	MZ-COURIER 1.6 72/83 KIA-CERES S2 2.2- 2.4L 92/96-con caneria	12,00	6,55
MAZDA	1805-MZ-005	0589-33-710T	CIL/RDA.DEL.-LH.1"TW	MZ-COURIER 1.6 71/82 KIA-CERES S2 2.2- 2.4L 92/96-con purga	2,00	6,56
MAZDA	1900-MZ-005	TMZ-106	CRUCETAS (GUMZ- 6)"TOYO"JAPON	MZ-COURIER 1.6-1.8L 72/82	87,00	10,45
MAZDA	1970-MZ-009	UH81-33-251	DISCO/FRENO-DEL	MZ-COURIER F2 SOHC 2.2L 99/02	2,00	20,65
MAZDA	2890-MZ-009	MZC544	PLATO/EMB.-"DAIKIN"JAPON	MZ-B2600 4G54B 4WD 2.6L 92/96- carburador	9,00	50,60
MAZDA	2985-MZ-002	AVR-954	RELAY/VOLTAGE.-12V"New Era"JAPON	MZ-COURIER 1.6-1.8L 72/82	198,00	15,35
MAZDA	3015-MZ-002	1052-89-411A	REP/C.E.AUXIL.-3/4 "EAGLE / FIC"JAPON	MZ-COURIER FE 1.6-2.2L 76/95 KIA-BESTA TOPIC 92/96	83,00	3,25
MAZDA	3055-MZ-011	11-0726H	REP/CARBURADOR.- "NAPCO"japon	MZ-323 1.3L 80/85 DS-A12 120Y B210 1.2L 75/98	490,00	7,80

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
MAZDA	3055-MZ-017	K14-740M	REP/CARBURADOR.- "KEYSTER"japon	MZ-B2600 4G54B 2.6L 92/96	5,00	9,55
MAZDA	3200-MZ-012	8AU3-34-510T	ROTULA INF.-"555"TW	MZ-B2600 4G54 92/96 . RANGER G6i 4WD 00/- . BT50 08/-	8,00	12,75
MAZDA	3207-MZ-002	BJ-3401	ROTULA SUP.-"SAFETY"JAPON	MAZDA 1600cc NA 76/82	22,00	12,45
MAZDA	3215-MZ-004	UA01-99-354T	ROTULA/SUP.-"555"TW	MZ-FORD COURIER 1.8-2.0L 82/95	9,00	7,85
MAZDA	3705-MZ-002	1345-18-501T	TROMPO/ACEITE "TW" tipo enhufle	MZ-B2200 E2000 PROTEGE B2500 92/-	17,00	1,44
MAZDA	3715-MZ-001	0233-66-790AT	TROMPO/STOP.-"TW"	MAZDA MITSUBISHI-Todos	275,00	1,31
MITSUBISHI	2185-MT-003	A97WK	GALLETA/FRENO-DEL.- ONNURI"AKEBONO	MT-MONTERO 4G54 2.6L 83/89 L200 4WD 92/97	3,00	5,90
MITSUBISHI	3035-MT-003	MB-277485T	REP/CIL.M.FRENO.-7/8"TW"	MT-MONTERO 4G54 2.6L 83/91 L200 2WD 2.0L 92/97	211,00	6,85
MITSUBISHI	3055-MT-017	11-0991A	REP/CARBURADOR.- "NAPCO"japon	MT-L200 L300 2.0L 91/97	36,00	10,45
MITSUBISHI	3200-MT-002	MB-241818T	ROTULA INF.-"TW"	MT-L200 K02T 91/97	2,00	5,96
MITSUBISHI	3215-MT-002	MB-176309T	ROTULA/SUP.-"555"TW	MT-MONTERO 4G54 2.6L 83/91 . L200 . L300 2.0L 92/97	600,00	7,75
MITSUBISHI	3650-MT-008	MB-241206G	TERMINAL.-INT."CTR"KOREA	MT-MONTERO 83/91 L200 4WD 92/97 HY- GALLOPER V6 3.0L 96/-	564,00	5,80
MITSUBISHI	3650-MT-009	MB-076004G	TERMINAL.- INT.RH."GMB"KOREA	MT-GALANT 4G32 76/84	69,00	6,50
MITSUBISHI	3655-MT-014	MB-076004	TERMINAL.- INT.RH."555"JAPON	MT-GALANT 4G32B 1.6L 78/86	18,00	12,20
MITSUBISHI	3715-MT-002	MB-113078T	TROMPO/STOP.-DREIK"TW	MT-L200 L300 2.0L 91/97 MONTERO 4G54 6G72 2.6-3.0L 84/97	907,00	1,31

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
MITSUBISHI	3715-MT-001	KN-34M	TROMPO/STOP.- SANKEI"JAPON	MITSUBISHI MAZDA	168,00	3,67
TOYOTA	1040-TY-016	27020-72030T	ALTERNADOR.-RECT "TW" 45A -12V	TY-STOUT 4Y 2.2L 86/98 HILUX 2Y 88/96	6,00	55,10
TOYOTA	1040-TY-006	27060-15140	ALTERNADOR.- Reconts"TW" 70A-12V	TY-COROLLA AE91 AE92 1.6L 89/95 12V	5,00	68,40
TOYOTA	1040-TY-001	27020-31042	ALTERNADOR.- Rect"YUKI"JAPON	TY-HILUX 12R 72/78	4,00	55,10
TOYOTA	1130-TY-004	19220-73030	AVANCE/DISTRIBUIDOR.- CENTURY"JAPON	TY-STOUT 4Y 2.2L 86/98	53,00	10,20
TOYOTA	1225-TY-046	12371-16180B	BASE/CAJA-POST.-solo bocin.	TY-COROLLA AE92 1.6L 87/89	44,00	8,90
TOYOTA	1225-TY-066	12361-61031	BASE/MOTOR.	TY-L/CRUISER 3F 4.0L 90/95	25,00	5,00
TOYOTA	1225-TY-021	12361-68020	BASE/MOTOR-DEL	TY-L/CRUISER 3F 4.0L 89/94	10,00	7,30
TOYOTA	1340-TY-026	16110-61170	BOMBA/AGUA- "NPW"USO.EMBRAGUE	TY-L/CRUISER 3F 4.0L 85/91	38,00	51,23
TOYOTA	1340-TY-007	16100-39116	BOMBA/AGUA.- "NPW/PARAUT"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 76/82	15,00	36,42

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
TOYOTA	1340-TY-006	16100-39115	BOMBA/AGUA.- "ASCO.NPW"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/76	3,00	41,93
TOYOTA	1385-TY-009	83320-19706	BOYA/TANQUE GASOLINA.-TW	TY-COROLLA AE92 1.6L 86/95	15,00	9,10
TOYOTA	1400-TY-001	85210-89109	BRAZO/L.PARABRISA.	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	12,00	3,00
TOYOTA	1445-TY-001	78180-92301	CABLE/ACELERADOR.-"SBK / TSK"JAPON	TY-STOUT 4Y 2.2L 86/98	57,00	9,90
TOYOTA	1445-TY-023	78180-2B760	CABLE/ACELERADOR.- "TSK"JAPON	TY-CORONA AT190 2.0L 93/98	29,00	8,05
TOYOTA	1460-TY-001	90919-21015	CABLE/BUJIAS.-"HOKUSHIN" JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	141,00	8,10
TOYOTA	1460-TY-008	90919-21363	CABLE/BUJIAS.-"HOKUSHIN / HOK"JAPON	TY-L/CRUISER 3F 4.2L 83/89	49,00	11,70
TOYOTA	1465-TY-012	53630-20411	CABLE/CAPOT.-CHKK"JAPON	TY-CORONA AT190 2.0L 87/95	34,00	6,55
TOYOTA	1465-TY-003	53630-89105	CABLE/CAPOT.-"TSK"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	3,00	5,20
TOYOTA	1495-TY-014	83710-39255	CABLE/VELOCIMETRO.- "TSK"JAPON	TY-STOUT 4Y 2.2L 86/-2m10cm	142,00	5,45

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
TOYOTA	3035-TY-003	04493-35020T	REP/CIL.M.FRENO.-1"	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	91,00	3,64
TOYOTA	3055-TY-015	11-T235N	REP/CARBURADOR.- "KEYSTER/NAPCO"japon	TY-STOUT 4Y 2.2L 86/98	92,00	8,15
TOYOTA	3055-TY-007	K11-1537A	REP/CARBURADOR.- "KEYSTER"japon	TY-HILUX 12R 1.6L 72/7	29,00	8,05
TOYOTA	3200-TY-007	43330-39045T	ROTULA INF.-"555"TW	TY-HILUX 12R 1.6L 72/84 . HIACE L 2L 75/86	11,00	11,60
TOYOTA	3250-TY-007	37230-40031	RUL/CARDAN CENTRAL.- "TZK"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	2,00	26,05
TOYOTA	3560-TY-002	YD-103	TAPA/DISTRIBUIDOR.- "YEC"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	5,00	2,47
TOYOTA	3650-TY-006	45406-39065G	TERMINAL.- INT.RH/LH."CTR"KOREA	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	66,00	7,40
TOYOTA	3650-TY-004	45046-39085G	TERMINAL.- EXT.RH."CTR"KOREA	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	14,00	5,35
TOYOTA	3655-TY-004	45046-39085	TERMINAL.- EXT.RH."555"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	186,00	10,03
TOYOTA	3655-TY-003	45047-39055	TERMINAL.- EXT.LH."555"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	142,00	10,03
TOYOTA	3660-TY-004	45046-39085T	TERMINAL.-EXT.RH."ITM"TW	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	22,00	4,73

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
TOYOTA	1495-TY-024	83710-16380	CABLE/VELOCIMETRO.- "TSK"JAPON	TY-TERCER 2E 1.3-1.5L 96/00	18,00	3,26
TOYOTA	1495-TY-023	83710-16331	CABLE/VELOCIMETRO.- "SBK"JAPON	TY-TERCER 2E 1.3L 91/95	15,00	4,10
TOYOTA	1780-TY-006	31410-35071	CIL/M.EMBRAGUE.- 5/8"FIC"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	4,00	25,55
TOYOTA	1785-TY-005	31410-35071T	CIL/M.EMBRAGUE.-5/8".TW"	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	4,00	11,20
TOYOTA	1790-TY-001	47201-35020	CIL/M.FRENO.-1"EAGLE"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	19,00	56,35
TOYOTA	1790-TY-007	47201-35570	CIL/M.FRENO.-1 1/16"EAGLE"JAPON	TY-STOUT 4Y 2.2L 86/98	10,00	69,50
TOYOTA	1795-TY-001	47201-35020T	CIL/M.FRENO.-1"TW doble vaso	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	6,00	27,30
TOYOTA	1800-TY-014	47520-39066	CIL/RDA.DEL.INF.-RH.1- 1/8"FIC"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/77-con caneria	51,00	13,10
TOYOTA	1810-TY-010	47550-29265	CIL/RDA.POST.- R/L.7/8"EAGLE"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	2,00	10,95
TOYOTA	2595-TY-006	28100-40014T	MOTOR/ARRANQUE.- Rect."DK"12V	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	3,00	48,91
TOYOTA	2595-TY-012	28100-16150	MOTOR/ARRANQUE.-nuevo	TY-COROLLA AE92 AE96 1.6L 88/95	3,00	67,25
TOYOTA	2985-TY-001	AVR-551	RELAY/VOLTAGE.-12V"New Era"JAPON	TY-HILUX 12R 1.6L 72/77 SZ-SUPER CARRY 98/-	153,00	11,65
TOYOTA	3025-TY-004	04311-20033T	REP/CIL.M.EMBRAGUE.- 5/8"TW	TY-HILUX 12R 1.6L 72/78	552,00	1,00
TOYOTA	3030-TY-008	04493-20021	REP/CIL.M.FRENO.- 13/16"FIC"JAPON	TY-CORONA COROLLA 1.5-1.6L 76/79-Doble	12,00	11,65

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Nommar	Código	Original	Nombre	Aplicación	Stock	Precio
TOYOTA	3715-TY-001	84340-22060T	TROMPO/STOP.-"TW"	TY-HILUX 12R 1.6L 72/83 CORONA COROLLA 2A 3A 72/84	93,00	2,16
TOYOTA	3925-TY-020	K2275-OM	ZAPATA/FRENO-DEL.-"OMNI5"	TY-STOUT 4Y 2.2L 86/98	9,00	24,65
TOYOTA	3925-TY-001	K2275	ZAPATA/FRENO-DEL."onnuri"	TY-STOUT 4Y 2.2L 86/98	6,00	14,65
UNIVERSAL/GE NERAL	1280-UN-007	MIC-2000	BOBINA.- cuadrado."DIAMOND"JAPON	TY-TERCEL COROLLA CORONA 89/98 KIA- SEPHIA 96/99	43,00	17,55
UNIVERSAL/GE NERAL	2610-UN-001	TIY-3487	MOTOR/E.VENTILADOR.- completo	UNIVERSAL-12V 8"	6,00	29,15
UNIVERSAL/GE NERAL	2992-UN-008	HR-112-12VT	RELAY/PITOS.-12V"TW"	UNIVERSAL-3 Patas 12V	100,00	2,25
UNIVERSAL/GE NERAL	3000-UN-007	NR-01	RELAY/PODER.-12V 30A"New era"JAPON	UNIVERSAL-3 patas	25,00	5,30
UNIVERSAL/GE NERAL	3301-UN-053	O-38BWD15ACA63	RUL/RUEDA-DEL.-onnuri	NS-SENTRA B12 B13 B14 89/00	523,00	13,20
UNIVERSAL/GE NERAL	3301-UN-040	K-4T-30203	RULIMAN.-koyo/onnuri	UNIVERSAL	20,00	2,00

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Anexo 3

Principales productos comercializados por "Casa del Repuesto Automotriz"

Sistema de Dirección	Rotulas
	Pasadores
	Punta de eje
	Cerebro de dirección
Sistema de Suspensión	Platos
	Disco
Sistema Eléctrico	Alternadores
	Bujías
	Distribuidores
	Rotores
	Tapas de rotores
	Platinos
	Condensos
	Switch de arranque
	Relay
	Motor de arranque
	Cable de Bujías
	Fusibles
	Automático de arranque
	Carbones
Sistema de freno	Cilindro Principal
	Cilindro de las ruedas
	Zapatillas de freno
	Pastillas de freno
	zapatillas de freno
Partes y Piezas del motor	Bomba de Agua
	Bomba de Aceite
	Bandas
	Cadena
Accesorios	Plumas y Brazos limpia parabrisas
	Manubrios eleva vidrios
	Encendedores
	Depurador Universal
	Filtro de gasolina
	Boya del tanque de la gasolina
Fuente: "Casa del repuesto Automotriz"	
Elaborado por: David Macías y Nadia Amendáriz	

ANEXO 4

Cálculo de la Demanda del Sector Automotriz mediante el Método de Mínimo de Cuadrados

MÍNIMO DE CUADRADOS					
AÑOS	Y	X	X ²	Y ²	X.Y
2002	368.533.402,00	-1	1	1,36E+17	-368533402
2003	333.124.251,00	-2	4	1,11E+17	-666248502
2004	376.214.513,00	-3	9	1,42E+17	-1128643539
2005	456.126.631,50	0	0	2,08E+17	0
2006	533.789.188,00	1	1	2,85E+17	533789188
2007	637.418.374,61	2	4	4,06E+17	1274836749
2008	805.466.504,51	3	9	6,49E+17	2416399514
TOTAL	3.510.672.864,62	0	28	1,94E+18	2,06E+09

$$a = \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{n(\sum XY) - (\sum X)(\sum Y)}{n(\sum X^2) - (\sum X)^2}$$

AÑO	a	b	X	Y _p = a + bx
2009	501.524.694,95	73.628.571,71	8	1.090.553.268,59
2010	501.524.694,95	73.628.571,71	9	1.164.181.840,29
2011	501.524.694,95	73.628.571,71	10	1.237.810.412,00
2012	501.524.694,95	73.628.571,71	11	1.311.438.983,70
2013	501.524.694,95	73.628.571,71	12	1.385.067.555,41
2014	501.524.694,95	73.628.571,71	13	1.458.696.127,12
2015	501.524.694,95	73.628.571,71	14	1.532.324.698,82
2016	501.524.694,95	73.628.571,71	15	1.605.953.270,53
2017	501.524.694,95	73.628.571,71	16	1.679.581.842,23
2018	501.524.694,95	73.628.571,71	17	1.753.210.413,94
2019	501.524.694,95	73.628.571,71	18	1.826.838.985,64
2020	501.524.694,95	73.628.571,71	19	1.900.467.557,35
2021	501.524.694,95	73.628.571,71	20	1.974.096.129,05

Fuente: "Superintendencia de Compañías"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Estimación de los costos, precios ponderados de la empresa.

LÍNEAS DE REPUESTOS	COSTO	% de Estimación	PRECIO	PART. VENTAS %	Q VENDIDAS	P. ESTIMADO	COSTO	PART. Q	PPP	CPP
Sistema de Dirección	\$7.570,78		\$11.288,51							
Rotulas	\$2.712,11	1,6	\$4.339,38	5,56%	289	\$ 15,00	\$ 9,38	38%	\$ 5,73	\$ 3,58
Pasadores	\$982,00	1,45	\$1.423,90	1,83%	178	\$ 8,00	\$ 5,52	24%	\$ 1,88	\$ 1,30
Punta de eje	\$2.897,78	1,4	\$4.056,89	5,20%	203	\$ 20,00	\$ 14,29	27%	\$ 5,37	\$ 3,84
Cerebro de dirección	\$978,89	1,5	\$1.468,34	1,88%	86	\$ 17,00	\$ 11,33	11%	\$ 1,93	\$ 1,29
				14,47%	756				\$ 14,92	\$ 10,01

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Sistema Eléctrico	\$12.489,97		\$16.788,65							
Alternadores	\$3.078,28	1,2	\$3.693,94	4,74%	82	\$ 45,00	\$ 37,50	5%	\$ 2,04	\$ 1,70
Bujías	\$823,90	1,4	\$1.153,46	1,48%	115	\$ 10,00	\$ 7,14	6%	\$ 0,64	\$ 0,45
Distribuidores	\$1.892,85	1,2	\$2.271,42	2,91%	28	\$ 80,00	\$ 66,67	2%	\$ 1,24	\$ 1,03
Rotores	\$490,12	1,8	\$882,22	1,13%	221	\$ 4,00	\$ 2,22	12%	\$ 0,49	\$ 0,27
Tapas de rotores	\$290,43	1,8	\$522,77	0,67%	105	\$ 5,00	\$ 2,78	6%	\$ 0,29	\$ 0,16
Platinos	\$189,93	2	\$379,86	0,49%	152	\$ 2,50	\$ 1,25	8%	\$ 0,21	\$ 0,11
Condensos	\$156,02	2	\$312,04	0,40%	208	\$ 1,50	\$ 0,75	12%	\$ 0,17	\$ 0,09
Switch de arranque	\$589,84	1,7	\$1.002,73	1,29%	167	\$ 6,00	\$ 3,53	9%	\$ 0,55	\$ 0,33
Relay	\$872,89	1,6	\$1.396,62	1,79%	140	\$ 10,00	\$ 6,25	8%	\$ 0,77	\$ 0,48
Motor de arranque	\$3.393,93	1,2	\$4.072,72	5,22%	93	\$ 44,00	\$ 36,67	5%	\$ 2,26	\$ 1,89
Cable de Bujías	\$459,43	1,5	\$689,15	0,88%	69	\$ 10,00	\$ 6,67	4%	\$ 0,38	\$ 0,25
Fusibles	\$16,39	4	\$65,56	0,08%	262	\$ 0,25	\$ 0,06	14%	\$ 0,04	\$ 0,01
Automático de arranque	\$197,04	1,5	\$295,56	0,38%	148	\$ 2,00	\$ 1,33	8%	\$ 0,16	\$ 0,11
Carbones	\$38,92	1,3	\$50,60	0,06%	17	\$ 3,00	\$ 2,31	1%	\$ 0,03	\$ 0,02
				21,52%	1807				\$ 9,28	\$ 6,91

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Sistema de freno	\$18.051,60		\$25.138,28							
Cilindro Principal	\$8.239,94	1,35	\$11.123,92	14,26%	397	\$ 28,00	\$ 20,74	23%	\$ 6,39	\$ 4,73
Cilindro de las ruedas	\$7.987,90	1,45	\$11.582,46	14,85%	1053	\$ 11,00	\$ 7,59	61%	\$ 6,66	\$ 4,59
Zapatatas de freno	\$872,93	1,25	\$1.091,16	1,40%	61	\$ 18,00	\$ 14,40	4%	\$ 0,63	\$ 0,50
Pastillas de freno	\$934,86	1,4	\$1.308,80	1,68%	101	\$ 13,00	\$ 9,29	6%	\$ 0,75	\$ 0,54
zapatillas de freno	\$15,97	2	\$31,94	0,04%	128	\$ 0,25	\$ 0,13	7%	\$ 0,02	\$ 0,01
				32,23%	1740				\$ 14,45	\$ 10,38
Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"										
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz										

Sistema de transmisión	\$3.595,78		\$4.874,04							
Anillos sincronizados	\$3.102,48	1,35	\$4.188,35	5,37%	419	\$ 10,00	\$ 7,41	60%	\$ 6,05	\$ 4,48
Patines de cambio	\$493,30	1,39	\$685,69	0,88%	274	\$ 2,50	\$ 1,80	40%	\$ 0,99	\$ 0,71
				6,25%	693				\$ 7,03	\$ 5,19

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Partes y Piezas del motor	\$4.903,89		\$8.266,18							
Bomba de Agua	\$2.367,89	1,25	\$2.959,86	3,79%	135	\$ 22,00	\$ 17,60	11%	\$ 2,35	\$ 1,88
Bomba de Aceite	\$208,78	1,3	\$271,41	0,35%	11	\$ 25,00	\$ 19,23	1%	\$ 0,22	\$ 0,17
Bandas	\$1.348,29	2,5	\$3.370,73	4,32%	562	\$ 6,00	\$ 2,40	44%	\$ 2,67	\$ 1,07
Cadena	\$978,93	1,7	\$1.664,18	2,13%	555	\$ 3,00	\$ 1,76	44%	\$ 1,32	\$ 0,78
				10,60%	1263				\$ 6,56	\$ 3,89

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Varios	\$1.045,91		\$2.099,95							
Plumas y Brazos limpia parabrisas	\$189,98	2,5	\$474,95	0,61%	95	\$ 5,00	\$ 2,00	28%	\$ 1,40	\$ 0,56
Manubrios eleva vidrios	\$21,43	2,5	\$53,58	0,07%	9	\$ 6,00	\$ 2,40	3%	\$ 0,16	\$ 0,06
Encendedores	\$13,65	2	\$27,30	0,03%	9	\$ 3,00	\$ 1,50	3%	\$ 0,08	\$ 0,04
Depurador Universal	\$498,09	1,9	\$946,37	1,21%	118	\$ 8,00	\$ 4,21	35%	\$ 2,78	\$ 1,46
Filtro de gasolina	\$23,98	2,5	\$59,95	0,08%	60	\$ 1,00	\$ 0,40	18%	\$ 0,18	\$ 0,07
Boya del tanque de la gasolina	\$298,78	1,8	\$537,80	0,69%	49	\$ 11,00	\$ 6,11	14%	\$ 1,59	\$ 0,88
				2,69%	340				\$ 6,17	\$ 3,07
TOTAL INGRESOS			\$78.000,30							

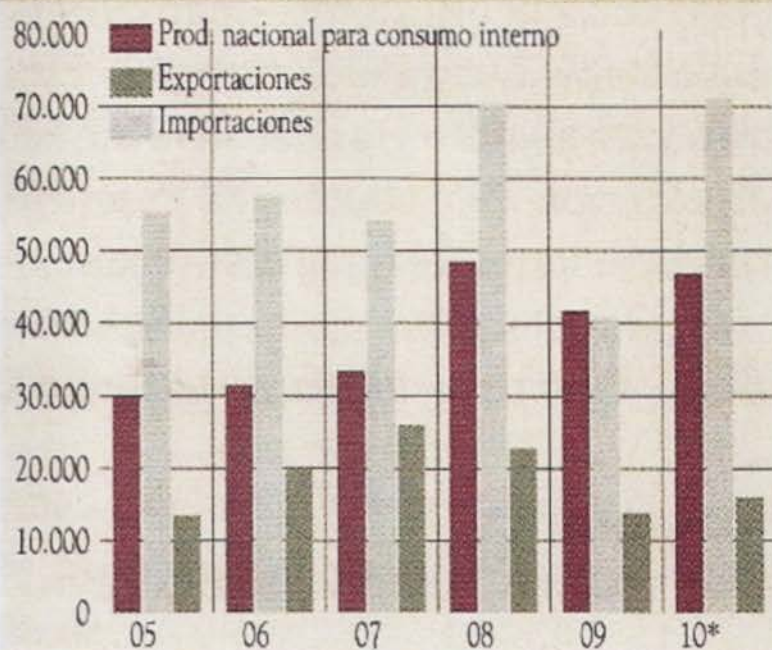
Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Anexo 6

Automotriz: Año récord, freno arancelario por María Lorena Castellanos

GRÁFICO 10

OFERTA TOTAL DE AUTOS: EN 2010 SE IMPORTÓ CASI EL DOBLE QUE EN 2009 (NÚMERO DE UNIDADES)



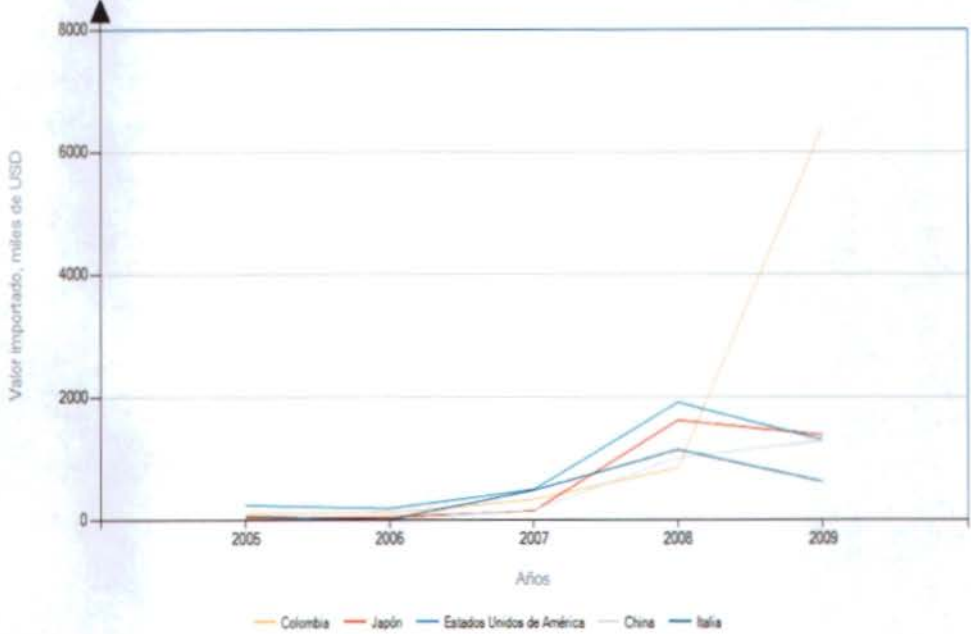
* ENERO - OCTUBRE 2010.

FUENTE: CINAÉ, TOMADO DEL ESTUDIO REALIZADO POR MARKET WATCH.

ANEXO 7

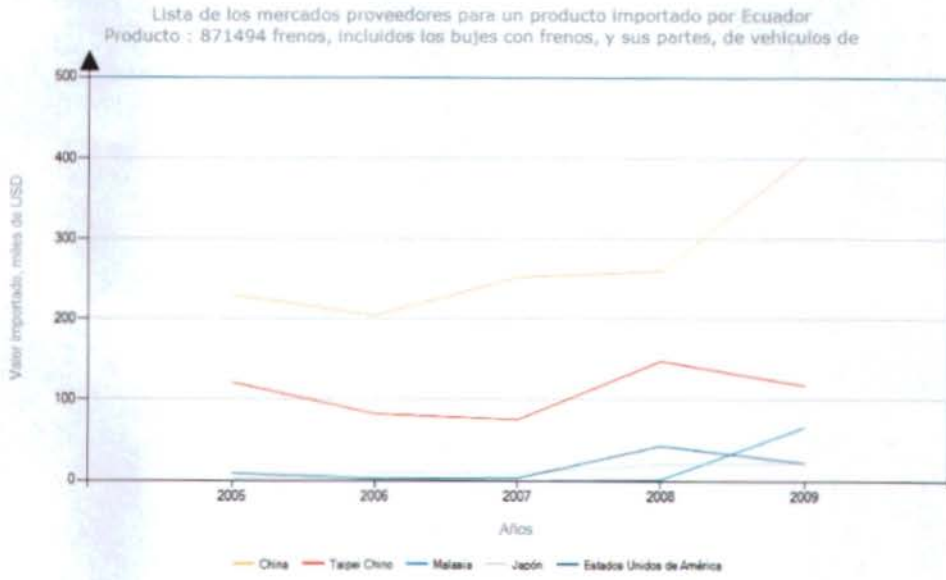
Gráfico de TIC de las importaciones de la partida 8708501900

Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Ecuador
Producto : 870850 ejes con diferencial, incluso con otros organos de transmision, de veh



Anexo 8

Gráfico de importaciones de Ecuador de la partida 8714940000



Anexo 9

Anuario Global Estadístico del 2009 de la Superintendencia de Compañías.

Comercio al por Mayor y al Por Menor	
PROVINCIA	
COSTA	6.998
EL ORO	256
ESMERALDAS	21
GUAYAS	6358
LOS RIOS	85
MANABI	230
SANTA ELENA	48
SIERRA	4.743
AZUAY	504
BOLIVAR	6
CAÑAR	12
CARCHI	8
COTOPAXI	47
CHIMBORAZO	56
IMBABURA	52
LOJA	62
PICHINCHA	3660
TUNGURAHUA	262
SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS	74
ORIENTE	34
MORONA SANTIAGO	5
NAPO	0
PASTAZA	14
ZAMORA CHINCHIPE	2
SUCUMBIOS	10
ORELLANA	3
INSULAR O GALAPAGOS	13
GALAPAGOS	13
Total Provincia	11.788
<i>Fuente: Casa del Repuesto Automotriz</i>	
<i>Elaboración: Dirección de Estudios Económicos Societarios .</i>	

Anexo 10

Volante como estrategia de Publicidad

CASA DEL REPUESTO AUTOMOTRIZ



CHEVROLET



HYUNDAI



SUZUKI



MITSUBISHI



NISSAN



TOYOTA



DATSUN

Por el bienestar de su vehículo...

Visitanos en:

Ayacucho 1825 entre Tungurahua y Lizardo Garcia

Telefax: 2-372855

Email: casadelrepuestoautomotriz@hotmail.com

Guayaquil - Ecuador

Anexo 11

Entrevista a ciertos importadores experimentados

Se tuvo acercamiento con ciertos importadores que tienen como actividad la importación de repuestos automotrices para que asesoren en lo que respecta a esta actividad.

El objetivo de esa entrevista fue tener una idea de cuál era la forma de importar desde Panamá.

Los importadores entrevistados fueron:

- Walner Macías de "Automotriz Juanita"
- Jaime Alcívar de "Centro Automotriz Japonés"
- Vicente Casanova de "Auto Repuesto Japonés"

Preguntas:

1. ¿Cuánto tiempo tiene importando?
2. ¿Qué beneficio tiene para usted importar?
3. Cantidades en dólares que importa:

a. Entre \$ 5000 y \$ 20.000
b. Entre \$ 21.000 y \$ 50.000
c. Entre \$ 51.000 y \$ 100.000
d. Más de \$ 100.000

4. ¿Cuál es la mejor forma de importar (tipo de negociación)?
 - a. Directamente negociar con los fabricantes
 - b. Por medio de un representante
 - c. Otros (¿Cuál? y ¿Por qué?)

• Walner Macías de "Automotriz Juanita"

1. ¿Cuánto tiempo tiene importando?

Desde hace 6 años aproximadamente

2. ¿Qué beneficio tiene para usted importar?

Se obtiene mayor rentabilidad.

3. Cantidades en dólares que importa anualmente:

a. Entre \$ 5000 y \$ 20.000	X
b. Entre \$ 21.000 y \$ 50.000	
c. Entre \$ 51.000 y \$ 100.000	
d. Más de \$ 100.000	

4. ¿Qué tipo de negociación utiliza?

a. Directamente negociar con los fabricantes	
b. Por medio de un representante	
c. Otros (¿Cuál? y ¿Por qué?)	X

La otra forma de importar es a través de grandes importadores de Panamá quienes se dedican a la comercialización y distribución de piezas y partes automotrices a importadores pequeños de países latinos.

• Jaime Alcívar de “Centro Automotriz Japonés”

1. ¿Cuánto tiempo tiene importando?

Desde hace 13 años

2. ¿Qué beneficio tiene para usted importar?

Se obtiene mayor rentabilidad y se tiene una ventaja sobre los competidores

3. Cantidades en dólares que importa anualmente:

a. Entre \$ 5000 y \$ 20.000	
b. Entre \$ 21.000 y \$ 50.000	X
c. Entre \$ 51.000 y \$ 100.000	
d. Más de \$ 100.000	

4. ¿Qué tipo de negociación utiliza?

a. Directamente negociar con los fabricantes	
b. Por medio de un representante	
c. Otros (¿Cuál? y ¿Por qué?)	X

“Centro Automotriz Japonés” importa por medio de Panamá, ya que es cliente de una empresa Panameña quien le provee la mercadería y así se puede traer mercadería de forma variada y a menor costo.

• **Vicente Casanova de “Auto Repuesto Japonés”**

1. ¿Cuánto tiempo tiene importando?

Desde hace 18 años

2. ¿Qué beneficio tiene para usted importar?

Ahorro de costos gracias a que tiene menor canales de distribución y se puede vender a un menor precio teniendo más utilidad

3. Cantidades en dólares que importa anualmente:

a. Entre \$ 5000 y \$ 20.000	
b. Entre \$ 21.000 y \$ 50.000	✓
c. Entre \$ 51.000 y \$ 100.000	
d. Más de \$ 100.000	

4. ¿Qué tipo de negociación utiliza?

a. Directamente negociar con los fabricantes	
b. Por medio de un representante	✓
c. Otros (¿Cuál? y ¿Por qué?)	

Anexo 12

Comunicación completa con Benitomo

Esta es la comunicación que se tuvo vía e-mail con Benitomo que es la empresa que cotizó para hacer el análisis de importación.

Enviado: domingo, 09 de enero de 2011 17:18:30

To: crm@benitomo.com

From: david_emelec@hotmail.com

CC: asistente_ventas_1@benitomo.com

Subject: COTIZACION

Ok le explico nosotros generalmente solicitamos una compra mínima de 5,000.00 dólares americanos, que luego de haberle cotizado usted nos envía un correo con los items que quiere comprar y nosotros en ese momento separamos y empacamos para usted inmediatamente, luego le enviamos un instructivo de transferencia bancaria de uno de los bancos con los cuales trabajamos, usted deposita el dinero de acuerdo al instructivo, y después de recibido por nosotros y confirmado en nuestra cuenta le hacemos el envío de la mercancía, lo del transporte y el flete va a depender de la compañía de carga por la cual usted requiera que le enviemos la misma, nosotros no contamos con el servicio de carga y tal vez podamos recomendar a alguna pero sin compromiso porque no sabemos que tan responsables puedan ser ellos, por esta razón es que sugerimos al cliente que nos diga con quien lo va a trasladar, y al valor cotizado en el momento de la venta se le deben agregar una suma de \$40.00 dólares más por el manejo de los papeles y traspaso de mercancía, de acuerdo al volumen de su compra podemos determinar aumentar el valor del descuento, así que quedamos en espera de su respuesta,
saludos,

El 7 de enero de 2011 20:57, David Armando

<david_emelec@hotmail.com> escribió:

Sr. Guardia

Muchas gracias por su respuesta, con estos valores analizaremos y nos pondremos en contacto con Uds. lo más pronto posible.

Ahora duda, respecto a la negociación, como se llevaría a cabo?... que termino de negociación se usaría?. Por ejemplo los detalles del gasto del flete, etc.....

Saludos,

David Macías

Enviado: miércoles, 05 de enero de 2011 18:42:05

To: crm@benitomo.com

From: david_emelec@hotmail.com

CC: asistente_ventas_1@benitomo.com

Subject: COTIZACION

Buenas tardes.

Adjunto archivo con lista sugerida.

El trámite a seguir es primero una cotización donde de la lista van a sacar las referencias y las cantidades me las envía a mi correo con los datos de su compañía para crearlo en nuestra base de datos.

Gracias.

ALEXIS CAMPO BAUTISTA

Benitomo World S.A.

Ventas

Teléfono (507) 447-12960 ext. 113

Fax (507) 441-1667 / 447-1224

Colón Zona Libre / Panamá

E-mail: alexis@benitomo.com

Web: www.benitomo.com

----- Mensaje reenviado -----

De: David Armando <Fecha: 4 de enero de 2011 20:33

Asunto: RE: consulta desde ecuador

Para: contacto Benitomo <juanka@benitomo.com>

Cc: Primita Naditap <

Buenas noches

Estamos interesados en traer al Ecuador algunas partes y piezas de carros..... Entonces quiero saber cómo sería el trámite, la negociación que incluye los costos.....

Digamos que estamos interesados en traer puntas de eje, quisiera traer \$ 10000 en puntas, como sería la negociación, que costos incluirían..... les regaría me respondan por esta misma vía.... a este mismo correo. david_emelec@hotmail.com; nadita_ar@hotmail.com

Gracias

Atentamente

David Macías López

Nadia Armendariz

Casa del Repuesto Automotriz
Guayaquil-Ecuador
593 04 2372855-093680959

From: david_emelec@hotmail.com
To: juanka@benitomo.com
CC: nadita_ar@hotmail.com
Subject: consulta desde Ecuador
Date: Sat, 1 Jan 2011 22:45:19 +0000

Buenas Tardes

Le saluda David Macías de Guayaquil-Ecuador.
Tenemos un almacén de repuestos automotrices y necesitamos conocer acerca la forma de negociación, es decir como se llama a cabo esta, utilizan una tercera empresa para el transporte de la mercadería (en Panamá existen algunas empresas de estas que se dedican al transporte internacional) en el caso de utilizarlo cuáles son???. En su página web existe valiosa información pero no hay eso del transporte y sobre los términos de negociación lógicamente xq ser información confidencial.

Por favor aviseme acerca de esto porque estamos muy interesados en negociaciones con panama y su empresa es una de nuestras principales opciones.

Gracias,

Atentamente
David Macias Lopez
Nadia Armendariz

Casa del Repuesto Automotriz
Guayaquil-Ecuador
593 04 2372855-093680959

Anexo 13

Cotización Completa de Benitomo

BENITOMO WORLD S.A.	
CALLE 17, EDIFICIO COFRISA #6 LOCAL #4 COLON, REPUBLICA DE PANAMA R.U.C. 584085-1-448693 D.V. 01	TELEFONOS: (507)447-1296 (507)447-1194 FAX: (507)447-1224
COTIZACION NO. 120671	
SEÑORES: CASA DEL REPUESTOS AUTOMOTRIZ (012369)(012369) DIRECCIÓN: AYACUCHO 2511 Y ANDRES MARIN	FECHA: 07/01/2011 VENDEDOR: Félix G. Guardia L.
Zona Apartado GUAYAQUIL, ECUADOR CONDICIONES DE PAGO : Transferencia Bancaria y/o de contado ESTA COTIZACION ESTA EN EL ORDEN Y CON LAS REFERENCIAS DE SU SOLICITUD PARA DEFINIR SU ORDEN SOLO DEBE MENCIONAR LOS ITEMS DESEADOS Y LAS CANTIDADES	

Ítem	Código	Marca	Descripción	Precio	Cantidad	Precio	Valor total
				Lista	Solicitada	Con Descuento	
1	93814358B	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE LADO CAJA AVEO 1.6/EMOTION/FAM	16,57	15	11,60	174,00
2	96273760	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE LADO RDA.CHEV.OPTRA 1,4	14,82	18	10,37	186,66
3	96489845	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/C CHEV.OPTRA 1,4(TRICETA)	19,80	15	13,86	207,90
5	OP002-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R 1.6 OPEL/DAE/KADETT/CORSA	14,87	15	10,41	156,15
6	FD-607	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE FORD FIESTA MOTOR 1300	14,90	20	10,43	208,60
7	FD108-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R FORD/FIESTA 1994	12,48	15	8,74	131,10
8	HY-8002	SHIBUMI:JAP	EJE COMPLETO HYU.ACCENT VERNA RH	53,33	12	37,33	447,96
9	HY-8905	SHIBUMI:JAP	EJE COMPLETO HYU.ACCENT VERNA LH	53,33	20	37,33	746,60
10	MB-526582	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE RDA MIT/HYU.ACCENT/EXCEL/VERNA	14,85	25	10,39	259,75
11	MB009-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE MIT.HYU.V6 SONATA/GALANT	16,83	20	11,78	235,60
12	MI-005-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE MIT.HYU.MX/MF/ELANTRA	15,68	20	10,98	219,60
13	MI-007-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R HYU.ACCENT/MIT.MIRAG.79/86	15,03	28	10,52	294,56
15	MZ001-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE IZQ/DER.MAZ.323/E5	11,60	25	8,12	203,00
16	MZ002-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE IZQ/DER.MAZ.626 87/89	14,58	20	10,21	204,20
17	MZ003-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE IZQ/DER.MAZ.626 86/	13,82	24	9,67	232,08
18	MZ005-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE IZQ/DER.MAZ.626 ASAHI 2.0 88/9	13,85	20	9,69	193,80
20	MZ008-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE MAZ.323/B6/MIATA/FORD/LASER	13,68	30	9,58	287,40
21	MZ011-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R MAZ.626/BJ/TURBO 88/92	14,80	20	10,36	207,20
22	NI-004-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.1.3cc.B11/SENTRA/SUNNY	7,14	20	7,14	142,80
23	NI-011-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.SENTRA/SUNNY B12/RB12 87/	13,07	20	9,15	183,00
24	NI-018-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.SENTRA 1.6L	14,22	15	9,95	149,25
25	NI-019-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.B12/N13/SENTRA/PULSAR 87/	13,78	0	9,65	0,00
26	NI-021-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.2.0cc.N13/SENTRA	7,76	18	7,76	139,68
27	NI-052-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.SENTRA B14	14,03	0	9,82	0,00
28	SZ024-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/RUEDA SUZ.SWIFT 1.3/FORZA II	12,93	20	9,05	181,00
29	43410-16050	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R TOY.AE80/EE80/EE90/TERCEL	14,22	25	9,95	248,75
30	43410-16050-ABS-PLUS	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R TOY.AE80/EE80/EE90/TERCEL	15,03	15	10,52	157,80
31	TO-001-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE TOY.COROLLA/TERCEL 84/92	14,65	20	10,25	205,00
32	TO-1-1029	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE TOY.PRADO J90/J95	21,75	20	15,22	304,40
VALOR A PAGAR					535		6.307,84

Fuente: Benitomo

Elaborado por: David Macías López y Nadia Armendáriz

Anexo 14

Comunicación completa con Krystal Logistics

Esta es la comunicación que se tuvo vía e-mail con **Krystal Logistics** que es la empresa que nos cotizó el transporte de la mercadería para hacer el análisis de importación.

Guayaquil Enero 10, 2011

Importador: **CASA DEL REPUESTO AUTOMOTRIZ**
Attn.: **SR. DAVID MACIAS L OPEZ**
Asunto: **TARIFAS MARITIMAS PANAMA - GUAYAQUIL**

Cotización **FOB** para el transporte marítimo de sus importaciones.

ORIGIN PORT MANZANILLO	LCL
Flete Marítimo: (ALL IN)	\$55/CBM/TM

Tiempo de Transito: 3 DIAS

Salidas: Semanales

GASTOS LOCALES:

Visto Bueno: \$40.00
Procesamiento de Datos: \$50.00
Desconsolidacion: \$8.00 / cbm Min \$50
Gastos Portuarios: \$7.00 / cbm Min \$60
Manejo Collect: \$35.00

*** Costos Locales no Incluyen IVA

***Tarifas validas 31 de Enero

En espera de poder brindarles un excelente servicio, quedo atenta a sus comentarios y/o datos de su shipper para coordinar el embarque.

Saludos cordiales,

Ing. Ivonne García R.

Gerente Comercial

KRYSTAL LOGISTICS ECUADOR S.A.

Phone: 2158307/ 2158400 / 2158566 ext. 115

Celular: 087233469

From: igarcia@krystalecuador.com
To: david_emelec@hotmail.com; nadita_ar@hotmail.com
Subject: RE: Solicitud de cotización flete de importación
Date: jueves, 13 de enero de 2011 21:33:16

Estimado David,

Por favor notar que el acarreo es de USD 250. Espero poder servirle muy pronto.

Regards,

Ing. Ivonne García R.

Commercial Manager

Krystal Logistics Ecuador S.A.

Phone:593-4-2158299

593-4-2158299

/ 2158566 ext. 115

Fax: 593-4-2158189

Mob: 593-87233469
Web Site: www.krystallogistics.com

De: David Armando [mailto:david_emelec@hotmail.com]
Enviado el: Miércoles, 12 de Enero de 2011 23:27
Para: igarcia@krystalecuador.com; Primita Naditap
Asunto: RE: Solicitud de cotización flete de importación

Estimada Ing. Ivonne

Gracias por su respuesta, como le dije cuando me llamo, también nos gustaría tener una idea del costo del flete interno en Panamá desde Colon hasta el puerto de Manzanillo tanto para carga suelta como para contenedor.

Sin Otro particular
Agradecemos su atención.

Atentamente
David Macías López
Casa del Repuesto Automotriz
093680959-2372855
Guayaquil-Ecuador

From: igarcia@krystalecuador.com
To: david_emelec@hotmail.com; nadita_ar@hotmail.com
Subject: RE: Solicitud de cotización flete de importación
Date: Wed, 12 Jan 2011 15:11:23 -0500

Estimado David,

Buenas tardes, por favor considerar la tarifa requerida, la misma que adjunto.

A la espera de sus positivos comentarios.

Regards,

Ing. Ivonne García R.
Commercial Manager
Krystal Logistics Ecuador S.A.
Phone:593-4-2158299 593-4-2158299 / 2158566 ext. 115
Fax: 593-4-2158189
Mob: 593-87233469
Web Site: www.krystallogistics.com

De: David Armando [mailto:david_emelec@hotmail.com]
Enviado el: Lunes, 10 de Enero de 2011 20:58
Para: igarcia@krystalecuador.com; Primita Naditap
Asunto: RE: Solicitud de cotización flete de importación

Estimada Ing. García, agradecemos su cotización.
Apreciaríamos también nos pase la oferta de flete marítimo y gastos locales para el caso de un contenedor FCL x 20 pies desde el mismo puerto.

También nos gustaría tener una idea de los costos de los fletes internos en Panamá tanto para carga suelta como para contenedor.

Sin Otro particular
Agradecemos su atención.

Atentamente
David Macías López
Casa del Repuesto Automotriz
093680959-2372855
Guayaquil-Ecuador

From: igarcia@krystalecuador.com
To: david_emelec@hotmail.com; nadita_ar@hotmail.com
Subject: RE: Solicitud de cotización flete de importación
Date: Mon, 10 Jan 2011 11:40:18 -0500

Estimado Sr. Macías,

Buen día, gracias por su mensaje. Por favor notar en archivo adjunto nuestras mejores tarifas para carga suelta desde el puerto de Manzanillo – Panamá.

En caso de requerir alguna información adicional, no dude en dejarme saber y lo atenderé de inmediato.

Regards,

Ing. Ivonne García R.
Commercial Manager
Krystal Logistics Ecuador S.A.
Phone: 593-4-2158299 593-4-2158299 / 2158566 ext. 115
Fax: 593-4-2158189
Mob: 593-87233469
Web Site: www.krystallogistics.com

De: David Armando [mailto:david_emelec@hotmail.com]
Enviado el: Domingo, 09 de Enero de 2011 20:31
Para: igarcia@krystalecuador.com; Primita Naditap
Asunto: Solicitud de cotización flete de importación

Estimada Sra. García

Por medio de la presente solicitamos, se sirva a cotizarnos el flete marítimo desde Panamá, cargas LCL con un peso bruto de 1,5 toneladas de repuestos automotrices.

Favor cotizar flete marítimo y gastos locales en Ecuador. Indicar tiempo de tránsito y frecuencia de salidas.

Sin otro particular, agradecemos su atención.

Atentamente
David Macías López
Casa del Repuesto Automotriz
093680959-2372855
Guayaquil-Ecuador

Anexo 15

Arancel de aduana 8708501900

Sección XVII	MATERIAL DE TRANSPORTE
Capítulo 87	Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios
Partida Sist. Armonizado 8708	Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas n° 87.01 a 87.05
SubPartida Sist. Armoniz.	
SubPartida Regional	
Código Producto Comunitario (ARIAN) 8708501900-0000	
Código Producto Nacional (TNAN) 8708501900-0000-0000	Diferimiento a cero% adv, D.E. 992, R.O 314. D.E. 1067 del 09/05/08.
<i>Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador</i>	
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>	

Código de Producto (TNAN)	0
Antidumping	0%
Advalorem	0%
FDI	0.50%
ICE	0%
IVA	12%
Salvaguardia por Porcentaje	0%
Salvaguardia por Valor	
Aplicación Salvaguardia por Valor	
Techo Consolidado	0%
Incremento ICE	0%
Afecto a Derecho Especifico	
Unidad de Medida	Unidades (UN)
Observaciones	Prohibida Importacion a consumo en estado usado, Res. 184 COMEXI
Es Producto Percible	NO
<i>Fuente: Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador</i>	
<i>Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz</i>	

Anexo 16

Calculo de importación de puntas de eje completo

Cálculo de importación de puntas de eje		
Peso por Punta	2,7	Kilos Brutos
Peso bruto total	1456	Kilos Brutos
Peso bruto total en toneladas	1,46	Toneladas
Flete por tonelada	\$ 55	
Flete Marítimo Total	\$ 80,08	
Gastos Locales Naviera	\$ 263,20	
Total Flete Marítimo y Gastos	\$ 343,28	
Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."		
Elaborado por: David Macías y Nadia Amendáriz		

VALOR A PAGAR		\$ 6.307,84
Gastos + flete interno		\$ 200,00
Total Flete Marítimo y Gastos		\$ 343,28
Total CFR Guayaquil		\$ 6.851,12
Seguro Local	1,50%	\$ 10,28
Total Valor en Aduana		\$ 6.861,40
Ad Valorem	0%	\$ 0
Fodin	0,50%	\$ 34,31
Total Valor en Aduana+ad valorem+fodin		\$ 6.895,71
IVA	12%	\$ 827,48
Agente Aduana		\$ 224,00
Transporte Interno		\$ 120,00
TOTAL		\$ 8.067,19
Costo de importar		28% *
*División del total del valor a pagar (\$ 8.067,19) para el valor a pagar de la mercadería neta (\$ 6.307,84). Esta cifra dará una idea de cuál es el porcentaje que aumenta la mercadería para que llegue a las bodega de la empresa.		
Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."		
Elaborado por: David Macías y Nadia Amendáriz		

*Este 28% es la división del total del valor a pagar (\$ 8.067,19) para el valor a pagar de la mercadería neta (\$ 6.307,84). Esta cifra dará una idea de cual es el porcentaje que aumenta la mercadería para que llegue a la bodega de "Casa del Repuesto Automotriz".

Anexo 17

Cotización Completa de "Benitomo" de Puntas-Cilindro de freno-Motor de arranque

Cotización de "Benitomo" de Puntas-Cilindro de freno-Motor de arranque		
BENITOMO WORLD S.A.		
CALLE 17, EDIFICIO COFRISA #6 LOCAL #4 COLON, REPUBLICA DE PANAMA R.U.C. 584085-1-448693 D.V. 01	TELEFONOS: (507)4471296 FAX: (507)447-1224	(507)447-1194
COTIZACION NO. 12104		
SEÑORES: CASA DEL REPUESTOS AUTOMOTRIZ (012369)(012369) DIRECCIÓN: AYACUCHO 1825 entre Tungurahua y Lizardo García	FECHA: 19/01/2011 VENDEDOR: Félix G. Guardia L.	
Zona Apartado GUAYAQUIL, ECUADOR CONDICIONES DE PAGO : Transferencia Bancaria y/o de contado ESTA COTIZACION ESTA EN EL ORDEN Y CON LAS REFERENCIAS DE SU SOLICITUD PARA DEFINIR SU ORDEN SOLO DEBE MENCIONAR LOS ITEMS DESEADOS Y LAS CANTIDADES		

Item	Código	Marca	Descripción	Precio	Cantidad	Precio	Valor total
				Lista	Solicitada	Con Descuento	
1	93814358B	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE LADO CAJA AVEO 1.6/EMOTION/FAM	16,57	25	11,67	291,73
2	96273760	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE LADO RDA.CHEV.OPTRA 1.4	14,82	22	10,44	229,61
3	96489845	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/C CHEV.OPTRA 1.4(TRICETA)	19,8	20	13,94	278,87
5	OP002-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R 1.6 OPEL/DAE/KADETT/CORSA	14,87	25	10,47	261,8
6	FD-607	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE FORD FIESTA MOTOR 1300	14,9	26	10,49	272,82
7	FD108-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R FORD/FIESTA 1994	12,48	20	8,79	175,77
8	HY-8002	SHIBUMI:JAP	EJE COMPLETO HYU.ACCEENT VERNA RH	53,33	18	37,56	676,01
9	HY-8905	SHIBUMI:JAP	EJE COMPLETO HYU.ACCEENT VERNA LH	53,33	27	37,56	1.014,02
10	MB-526582	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE RDA MIT/HYU.ACCEENT/EXCEL/VERNA	14,85	32	10,46	334,65
11	MB009-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE MIT.HYU.V6 SONATA/GALANT	16,83	30	11,85	355,56
12	MI-005-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE MIT.HYU.MX/MF/ELANTRA	15,68	30	11,04	331,27
13	MI-007-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R HYU.ACCEENT/MIT.MIRAG.79/86	15,03	40	10,58	423,38
15	MZ001-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE IZQ/DER.MAZ.323/E5	11,6	30	8,17	245,07
16	MZ002-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE IZQ/DER.MAZ.626 87/89	14,58	25	10,27	256,69
17	MZ003-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE IZQ/DER.MAZ.626 86/	13,82	30	9,73	291,97
18	MZ005-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE IZQ/DER.MAZ.626 ASahi 2.0 88/9	13,85	30	9,75	292,61
20	MZ008-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE MAZ.323/B6/MIATA/FORD/LASER	13,68	35	9,63	337,18
21	MZ011-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R MAZ.626/BJ/TURBO 88/92	14,8	26	10,42	270,99
22	NI-004-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.1.3cc.B11/SENTRA/SUNNY	7,14	28	5,03	140,79
23	NI-011-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.SENTRA/SUNNY B12/RB12 87/	13,07	35	9,2	322,15

Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."

Elaborado por: David Macías y Nadia Amendóriz

Item	Código	Marca	Descripción	Precio Lista	Cantidad Solicitada	Precio Con Descuento	Valor total
24	NI-018-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.SENTRA 1.6L	14,22	32	10,01	320,45
25	NI-019-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.B12/N13/SENTRA/PULSAR 87/	13,78	30	9,7	0
26	NI-021-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.2.0cc.N13/SENTRA	7,76	18	5,46	98,37
27	NI-052-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE NIS.SENTRA B14	14,03	28	9,88	0
28	SZ024-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/RUEDA SUZ.SWIFT 1.3/FORZA II	12,93	29	9,11	264,06
29	43410-16050	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R TOY.AE80/EE80/EE90/TERCEL	14,22	35	10,01	350,49
30	43410-16050-ABS	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE L/R TOY.AE80/EE80/EE90/TERCEL	15,03	38	10,58	402,21
31	TO-001-OKG	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE TOY.COROLLA/TERCEL 84/92	14,65	30	10,32	309,51
32	TO-1-1029	SHIBUMI:JAP	PUNTA EJE TOY.PRADO J90/J95	21,75	30	15,32	459,51
33	1790-CV-002	MIYACO:JAP	CIL/M.FRENO.-3/4"original	70,52	8	49,66	397,3
34	1790-CV-004	MIYACO:JAP	CIL/M.FRENO.-2 hueco 7/8"original	72,85	7	51,3	359,12
35	1790-CV-009	MIYACO:JAP	CIL/M.FRENO.-(15/16) "MIYACO" JAPON	84,21	7	59,3	415,12
36	1790-CV-011	DAEWOO:JAP	CIL/M.FRENO.-"GM-DAEWOO"	86,2	5	60,7	303,52
37	1790-DI-001	MIYACO:JAP	CIL/M.FRENO.-1 1/8"MIYACO" JAPON	40,65	10	28,63	286,27
38	1790-DI-006	NISHIUMI:JAP	CIL/M.FRENO.-"NISHIUMI" JAPON	70,63	9	49,74	447,65
39	1790-DI-007	NISHIUMI:JAP	CIL/M.FRENO.-"NISHIUMI" JAPON	96,52	5	67,97	339,86
40	1790-DI-008	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-1-1/2	87,2	10	61,41	614,08
41	1790-DS-001	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-	87,63	7	61,71	431,98
42	1790-DS-002	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-11/16.	26,6	10	18,73	187,32
43	1790-DS-005	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-7/8.	22,41	12	15,78	189,38
44	1790-DW-006	DAEWOO:JAP	CIL/M.FRENO.-"GM-DAEWOO"	46,12	7	32,48	227,35
45	1790-DW-008	DAEWOO:JAP	CIL/M.FRENO.-9"."GM"	36,1	4	25,42	101,69
46	1790-FD-001	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-	21,52	8	15,15	121,24

Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Item	Código	Marca	Descripción	Precio	Cantidad	Precio	Valor total
				Lista	Solicitada	Con Descuento	
47	1790-HY-001	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-	23,52	6	16,56	99,38
48	1790-HY-022	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.	31,63	5	22,27	111,37
49	1790-HY-023	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-1"con trompo	45,96	7	32,37	226,56
50	1790-HY-024	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.	48	8	33,8	270,42
51	1790-HY-025	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-1-1/16"	31,52	6	22,2	133,18
52	1790-HY-026	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.	62,58	4	44,07	176,28
53	1790-HY-028	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.	34,52	6	24,31	145,86
54	1790-KI-013	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.	29,65	9	20,88	187,92
55	1790-KI-014	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.	23,69	11	16,68	183,51
56	1790-KI-015	NAPCO:JAP	CCIL/M.FRENO.	21,56	9	15,18	136,65
57	1790-KI-016	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.	27,69	10	19,5	195
58	1790-MT-003	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-1 1/8"NAPCO"JAPON	24,3	9	17,11	154,01
59	1790-MT-004	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-13/16"NAPCO"JAPON"	29,63	6	20,87	125,2
60	1790-MT-014	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-1"NAPCO"JAPON	19,62	8	13,82	110,54
61	1790-MT-015	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-1"JAPON	45,45	7	32,01	224,05
62	1790-MZ-001	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-11/16"JAPON	41,01	6	28,88	173,28
63	1790-MZ-003	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-13/16"NAPCO"JAPON	40,95	6	28,84	173,03
64	1790-MZ-009	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-7/8"NAPCO"JAPON	27,55	5	19,4	97,01
65	1790-SS-006	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-"Base/Recto"NAPCO"	72,98	4	51,39	205,56
66	1790-SZ-002	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-13/16"NAPCO"JAPON	42,12	7	29,66	207,61
67	1790-SZ-004	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-"NAPCO"JAPON	50,31	4	35,43	141,7
68	1790-TY-001	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-1"NAPCO"JAPON	28,18	6	19,84	119,05
69	1790-TY-008	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-1-1/16"NAPCO"JAPON	22,75	8	16,02	128,17

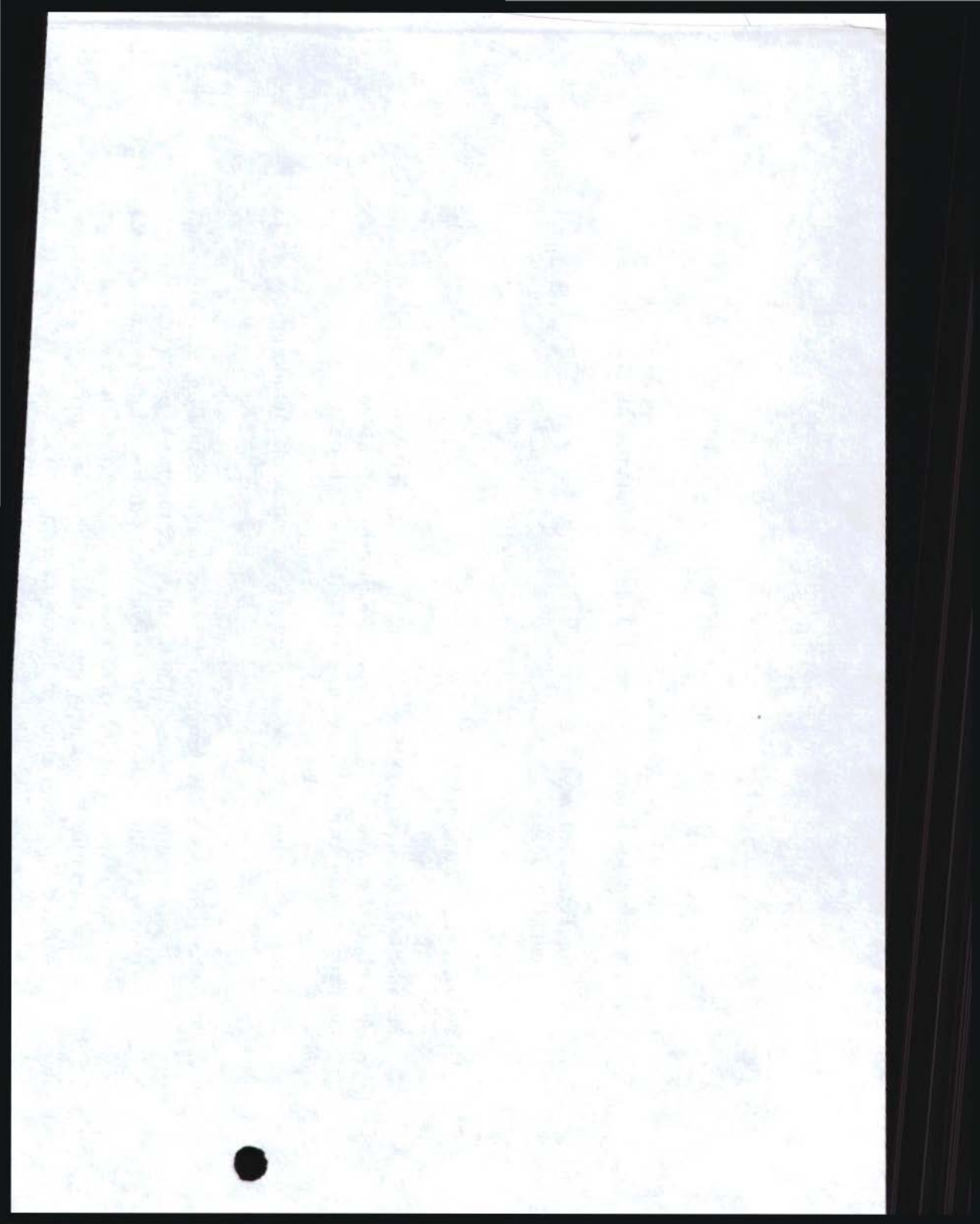
Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Item	Código	Marca	Descripción	Precio	Cantidad	Precio	Valor total
				Lista	Solicitada	Con Descuento	
70	1790-TY-010	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-"NAPCO"JAPON	56,55	6	39,82	238,94
71	1790-TY-011	NAPCO:JAP	CIL/M.FRENO.-"NAPCO"JAPON	35,83	6	25,23	151,37
72	1795-CV-002	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-2 hueco 7/8".TW"	14,44	8	10,17	81,35
73	1795-DI-002	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-1 1/8".TW"	17,5	10	12,32	123,24
74	1795-DI-003	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-{1-1/8} "NSC" TW	18,05	10	12,71	127,11
75	1795-DI-004	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-1".TW"	18,85	10	13,27	132,75
76	1795-DI-005	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-{1 1/8} "NSC" TW	18,85	10	13,27	132,75
77	1795-DI-006	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-{1 1/8} "NSC" TW	18,85	11	13,27	146,02
78	1795-DI-007	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"NSC" TW	25,9	6	18,24	109,44
79	1795-DS-001	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-11/16".TW"	15,7	11	11,06	121,62
80	1795-DS-013	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-TW	18,05	17	12,71	216,09
81	1795-DS-014	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-TW	18,05	14	12,71	177,96
82	1795-DS-015	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-TW	17,68	20	12,45	248,94
83	1795-DW-001	NSC:TAIWAN	C/M.FRENO.-9"TW"	22,9	10	16,12	161,23
84	1795-FD-001	NSC:TAIWAN	CIL.M.FRENO.-"NSC" TW	12,95	11	9,12	100,32
85	1795-HY-001	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-{13/16}"NSC"TW	25,08	8	17,66	141,27
86	1795-HY-002	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-7/8"TW	17,64	14	12,42	173,92
87	1795-HY-004	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-{1-1/8}{2 Huecos} "NSC" TW	14,15	17	9,96	169,4
88	1795-MT-001	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-13/16"TW	16,2	12	11,41	136,9
89	1795-MT-002	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-{15/16} "NSC" TW	12,55	18	8,84	159,08
90	1795-MT-003	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-{7/8} "NSC" TW	14,2	14	10	140
91	1795-MT-004	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-{15/16} "NSC" TW	17,28	16	12,17	194,65
92	1795-MT-006	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-13/16"TW	11,6	12	8,17	98,03
93	1795-MT-008	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-{15/16} "NSC" TW	12,55	10	8,84	88,38
94	1795-MT-009	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-{7/8} "NSC" TW	12,58	11	8,86	97,41
95	1795-MT-010	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-{13/16} "NSC" TW	12,95	12	9,12	109,44

Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."

Elaborado por: David Macías y Nadia Amendáriz



Ing. Teresa Knezevich Pilay

Item	Código	Marca	Descripción	Precio	Cantidad	Precio	Valor total
				Lista	Solicitada	Con Descuento	
96	1795-MT-011	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.- (7/8) "NSC" TW	12,55	16	8,84	141,41
102	1795-MZ-012	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.- (7/8) "NSC" TW	12	9	8,45	76,06
103	1795-SZ-001	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-13/16"TW	13,75	11	9,68	106,51
104	1795-SZ-002	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-13/16"TW	13,75	14	9,68	135,56
105	1795-SZ-005	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW"	21,58	10	15,19	151,94
106	1795-SZ-006	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-13/16"TW"	13,75	13	9,68	125,88
113	1795-TY-007	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO. 1-1/16."TW"	12,55	17	8,84	150,25
114	1795-TY-008	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-1"NSC"TW	16,88	16	11,88	190,14
115	1795-TY-009	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-15/16"TW	17,18	22	12,1	266,09
116	1795-TY-010	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	12,18	16	8,57	137,18
117	1795-TY-011	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	10,43	14	7,34	102,78
118	1795-TY-012	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	14,9	12	10,49	125,92
119	1795-TY-013	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	13,08	12	9,21	110,49
120	1795-TY-014	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	11,56	11	8,14	89,55
121	1795-TY-015	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	12,72	9	8,96	80,62
122	1795-TY-017	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	12,39	18	8,72	156,99
123	1795-TY-018	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	17,2	17	12,11	205,86
124	1795-TY-019	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW"	14,9	16	10,49	167,89
125	1795-TY-020	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	12,31	12	8,67	104,03
126	1795-TY-021	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	10,43	11	7,34	80,76
132	1795-TY-027	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	16,51	15	11,63	174,4
133	1795-TY-028	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	12,72	14	8,96	125,41
134	1795-TY-029	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	12,72	18	8,96	161,24

Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Item	Código	Marca	Descripción	Precio	Cantidad	Precio	Valor total
				Lista	Solicitada	Con Descuento	
135	1795-TY-030	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	14,44	12	10,17	122,03
136	1795-TY-031	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	11,88	14	8,36	117,08
137	1795-TY-033	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	13,05	17	9,19	156,23
138	1795-TY-034	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	13,08	10	9,21	92,08
139	1795-TY-035	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	14,9	11	10,49	115,42
140	1795-TY-036	NSC:TAIWAN	CIL/M.FRENO.-"TW	12,39	17	8,72	148,27
141	2595-CH-001	CHAN JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-original	27,76	11	19,55	215,02
142	2595-CV-001	CHEV JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"DK"	35,74	12	25,17	302,02
143	2595-CV-005	CHEV JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE-rect "MAX / CAPTAIN"JAP	31,43	4	22,14	88,55
144	2595-CV-008	CHEV JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-original	51,34	4	36,15	144,62
145	2595-CV-010	CHEV JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE-Rect "TW"	49,24	6	34,68	208,05
146	2595-CV-011	CHEV JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE-Rect "TW"	30,37	4	21,38	85,54
147	2595-CV-012	CHEV JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE-Rect "TW"	39,48	8	27,8	222,41
148	2595-DI-001	HY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-reconst"MIRE"24V"	74,35	2	52,36	104,72
149	2595-DI-002	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"DK"24V	70,37	3	49,56	148,68
150	2595-DI-003	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE-rect 24V	134,15	1	94,47	94,47
151	2595-DI-004	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.- "TW"	75,93	6	53,47	320,81
152	2595-DI-005	HIN JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"DK"24V	70,37	9	49,56	446,03
153	2595-DI-007	DIES JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-24V 4.5KW RECONST	63,94	4	45,03	180,11
154	2595-DI-008	DIES JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-NUEVO,12V	75,93	6	53,47	320,81
155	2595-DI-009	DIES JAP/KOR	MOTOR ARRANQUE.-rect.12V 2.5KW.	93,1	3	65,56	196,69
156	2595-DI-010	DIES JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"DK"24V 4.5KW.	93,1	2	65,56	131,13
157	2595-DI-011	DIES JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"DK"24V 4.5KW	70,37	4	49,56	198,24

Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Item	Código	Marca	Descripción	Precio Lista	Cantidad Solicitada	Precio Con Descuento	Valor total
158	2595-DI-012	DIES JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-RecI"DK"24V	82,17	6	57,87	347,21
159	2595-DI-013	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-12V 2.5KW	86,18	5	60,69	303,46
160	2595-DI-014	DIES JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"nuevo"12V	86,18	4	60,69	242,77
161	2595-DI-015	DIES JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"nuevo"24V	86,18	6	60,69	364,15
162	2595-DI-016	DIES JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"nuevo"12V 2.5KW	91,25	2	64,26	128,52
169	2595-DI-024	DIES JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-NUEVO "TW" 24V 4.5KW	75,93	4	53,47	213,88
170	2595-DS-001	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"DK"12V	21,27	6	14,98	89,85
171	2595-DS-002	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-12V."TW"	23,14	6	16,3	97,77
172	2595-DS-003	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-NUEVO "DK"24V	85,04	4	59,89	239,55
173	2595-DS-004	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"DK"12V	26,23	9	18,47	166,25
174	2595-DS-005	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"DK"12V	21,27	7	14,98	104,83
175	2595-DS-006	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE-rect "YUKI / CAPTAIN"JAP	22	10	15,49	154,93
176	2595-DS-007	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE -rect "DK"	21,87	12	15,4	184,78
177	2595-DS-008	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"YUKI"JAPON"24V	229,23	1	161,43	161,43
178	2595-DS-009	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-12V."TW"	33,87	5	23,85	119,26
179	2595-DS-010	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-RecI"TW"12V	45,56	4	32,09	128,34
180	2595-DS-011	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"nuevo"12V	23,02	5	16,21	81,05
181	2595-DS-012	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"RECONT." "TW" 12V	21,87	6	15,4	92,39
182	2595-DS-014	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"nuevo"12V	29,24	7	20,59	144,14
183	2595-DS-015	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-RecI"TW"12V-DK	21,87	4	15,4	61,59
184	2595-DS-016	DAT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-RecI"TW"12V	36,45	6	25,67	154
185	2595-DW-001	DAE JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"nuevo"12V	28,13	2	19,81	39,62
186	2595-DW-004	DAE JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"MI"12V	28,91	4	20,36	81,45
187	2595-DW-006	DAE JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"MI"12V	24,78	6	17,45	104,7

Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Item	Código	Marca	Descripción	Precio Lista	Cantidad Solicitada	Precio Con Descuento	Valor total
188	2595-DW-007	DAE JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect" MIRE"12V	25,91	5	18,25	91,24
189	2595-DW-013	DAE JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"TW"12V	30,37	3	21,38	64,15
190	2595-DW-014	DAE JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"TW"12V	54,67	1	38,5	38,5
191	2595-DW-015	DAE JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"TW"12V	39,48	5	27,8	139,01
192	2595-DW-016	DAE JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"TW"12V	30,37	3	21,38	64,15
193	2595-FD-001	FORD JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE-rect "MIRE"	32,07	6	22,58	135,49
194	2595-HY-001	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"MOBIS"	70,74	5	49,82	249,08
195	2595-HY-003	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE. RECONT. "TW"	21,27	4	14,98	59,9
215	2595-HY-030	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"NUEVO"KOREA	74,3	4	52,33	209,31
216	2595-HY-031	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"MOBIS"12V	87,11	3	61,34	184,03
220	2595-HY-035	HYU JAP/KOR	MOTOR DE ARRANQUE "RECONS" MIRE	68,97	5	48,57	242,84
221	2595-HY-036	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"TW"12V	35,17	3	24,77	74,31
222	2595-HY-037	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"TW"12V	63,3	6	44,58	267,48
226	2595-HY-041	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"TW"12V	45,57	6	32,09	192,53
227	2595-HY-042	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"TW"12V	30,37	10	21,38	213,84
228	2595-HY-044	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE-Rect "TW"	38,97	3	27,45	82,34
229	2595-HY-045	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE. "TW"	42,89	6	30,21	181,23
230	2595-HY-046	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"TW"12V	42,89	8	30,21	241,64
231	2595-HY-047	HYU JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-12V"TAEL"KOREA	54,09	2	38,09	76,18
232	2595-KI-002	KIA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect" MIRE"12V	61,41	1	43,25	43,25
233	2595-KI-003	KIA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"MOBIS"12V	65,17	3	45,9	137,69
234	2595-KI-005	KIA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect" MIRE"12V	42,67	2	30,05	60,1
235	2595-KI-007	KIA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"MANDO"12V	42,16	4	29,69	118,76
236	2595-KI-008	KIA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE -rect "MIRE"	30,7	5	21,62	108,11

Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Ítem	Código	Marca	Descripción	Precio	Cantidad	Precio	Valor total
				Lista	Solicitada	Con Descuento	
237	2595-KI-009	KIA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"MANDO"12V	39,49	8	27,81	222,49
238	2595-KI-010	KIA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"MIRE"12V	15,48	6	10,9	65,4
247	2595-KI-025	KIA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE "MIRE" rescont.	25,91	10	18,25	182,49
248	2595-KI-026	KIA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rec"TW"12V	36,45	3	25,67	77
249	2595-KI-027	KIA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-24V"TW"	82,17	2	57,87	115,74
250	2595-MT-001	MIT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"YUKI"12V	21,26	4	14,97	59,89
251	2595-MT-002	MIT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"DK"12V	27,98	3	19,7	59,11
255	2595-MT-006	MIT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE -rect "TOWA"JAPON	32,86	4	23,14	92,57
256	2595-MT-008	MIT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE-rect "YUKI"JAPON	31,8	3	22,39	67,17
257	2595-MT-009	MIT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-New"DK"24V	69,85	2	49,19	98,38
258	2595-MT-010	MIT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rec"TW"24V	54,67	1	38,5	38,5
259	2595-MT-011	MIT JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rec"TW"24V	48,59	2	34,22	68,44
260	2595-MZ-001	MAZ JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"YUKI"JAPON	23,43	3	16,5	49,51
261	2595-MZ-002	MAZ JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect "TW"12V	26,8	2	18,88	37,75
264	2595-MZ-006	MAZ JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE -rect "CAPTAIN"JAPON	19,2	3	13,52	40,55
265	2595-MZ-007	MAZ JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"YUKI"JAPON	23,14	4	16,3	65,18
266	2595-MZ-008	MAZ JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect DK"12V	26,15	6	18,42	110,5
267	2595-SS-006	SSA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-original	63,91	1	45,01	45,01
268	2595-SS-007	SSA JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE - RECONST"MIRE"	52,54	3	37	111,01
269	2595-SZ-003	SUZ JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect DK"TW 0.8KW 12V	24,3	5	17,01	85,05
270	2595-SZ-004	SUZ JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rec"TW"12V	36,45	3	25,36	76,08

Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Item	Código	Marca	Descripción	Precio	Cantidad	Precio	Valor total
				Lista	Solicitada	Con Descuento	
271	2595-SZ-005	SUZ JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-"TW"	27,22	4	19,17	76,67
272	2595-SZ-006	SUZ JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect."TW"12V	21,27	4	13,98	55,9
273	2595-SZ-007	SUZ JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"TW"12V	30,37	3	20,02	60,06
274	2595-SZ-008	SUZ JAP/KOR	MOTOR/ARANQUE "CAPTAIN"JAPON RECONST.	23,96	5	16,87	84,35
275	2595-TY-001	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-12V."TW"	25,03	6	17,1	102,6
276	2595-TY-002	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect."TW"12V	21,59	3	15,2	45,61
277	2595-TY-003	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect."DK"12V	20,15	6	14,89	89,35
280	2595-TY-006	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect."DK"12V	21,27	3	14,98	44,93
281	2595-TY-007	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect"CAPTAIN"12V	22	6	15,53	93,15
282	2595-TY-008	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-rect."YUKI"12V	19,5	5	13,52	67,58
288	2595-TY-015	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-Rect"TW"12V	39,48	4	27,78	111,13
289	2595-TY-016	TOY JAP/KOR	MOTOR/ARRANQUE.-nuevo	29,24	3	20,48	61,43
		VALOR A PAGAR					38.000,00

Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Inland Freight	\$ 220,00
Ocean Freight	\$ 1.050,00
Total Flete Marítimo y Gastos	\$ 1.270,00
Total CFR Guayaquil	\$ 1.270,00
THC terminal handling charge	\$ 135,00
Seguro Local	\$ 33,91
Total Valor en Aduana	\$ 1.438,91
Ad Valorem	\$ -
Fodin	\$ 0,72
Total Valor en Aduana +ad valorem+fodin	\$ 1.439,62
IVA	\$ 172,75
Agente Aduana	\$ 150,00
Gastos Locales Naviera	\$ 199,36
Almacenaje	\$ 150,00
Transporte Interno	\$ 300,00
Otros	\$ 1.000,00
TOTAL	\$ 3.411,74
Fuente: "BENITOMO WORLD S.A."	
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz	

Anexo 18

Tasa de Interés emitidas por el Banco Central del Ecuador

Tasas de Interés			
ene-11			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.59	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.47	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.28	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.94	Consumo	16.30
Vivienda	10.47	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	23.00	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.25	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.80	Microcrédito Minorista	30.50
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.55	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.93	Depósitos de Tarjetahabientes	0.61
Operaciones de Reporto	0.28		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.69	Plazo 121-180	5.03
Plazo 61-90	4.03	Plazo 181-360	5.74
Plazo 91-120	4.83	Plazo 361 y más	6.48
4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVE			
(según regulación No. 009-2010)			
5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	4.55	Tasa Legal	8.59
Tasa Activa Referencial	8.59	Tasa Máxima Convencional	9.33
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz			
Fuente: Banco Central del Ecuador			

Anexo 19

Tabla de Amortización basada en el Modelo Financiero de la Corporación Financiera Nacional.

TABLAS DE PAGO				
FINANCIAMIENTO PREVISTO (CREDITOS POR CONTRATAR)				
PASIVO				
CAPITAL DE TRABAJO				
CUOTA DECRECIENTE				
MONTO INICIAL:		37.500,00		
PLAZO		36		
GRACIA TOTAL		0		
GRACIA PARCIAL		0		
INTERES NOMINAL		0,94%		
INTERES NOMINAL ANUAL		11,28%		
PERIODO DE PAGO		Mensual		
PERIODO	PRINCIPAL	INTERES	AMORTIZ.	CUOTA
1	37.500,00	352,5	1.041,67	1.394,17
2	36.458,33	342,71	1.041,67	1.384,38
3	35.416,67	332,92	1.041,67	1.374,58
4	34.375,00	323,13	1.041,67	1.364,79

Fuente: Corporación Financiera Nacional
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

PERIODO	PRINCIPAL	INTERES	AMORTIZ.	CUOTA
5	33.333,33	313,33	1.041,67	1.355,00
6	32.291,67	303,54	1.041,67	1.345,21
7	31.250,00	293,75	1.041,67	1.335,42
8	30.208,33	283,96	1.041,67	1.325,63
9	29.166,67	274,17	1.041,67	1.315,83
10	28.125,00	264,38	1.041,67	1.306,04
11	27.083,33	254,58	1.041,67	1.296,25
12	26.041,67	244,79	1.041,67	1.286,46
13	25.000,00	235	1.041,67	1.276,67
14	23.958,33	225,21	1.041,67	1.266,88
15	22.916,67	215,42	1.041,67	1.257,08
16	21.875,00	205,63	1.041,67	1.247,29
17	20.833,33	195,83	1.041,67	1.237,50
18	19.791,67	186,04	1.041,67	1.227,71
19	18.750,00	176,25	1.041,67	1.217,92
20	17.708,33	166,46	1.041,67	1.208,13
21	16.666,67	156,67	1.041,67	1.198,33
22	15.625,00	146,88	1.041,67	1.188,54
23	14.583,33	137,08	1.041,67	1.178,75
24	13.541,67	127,29	1.041,67	1.168,96
25	12.500,00	117,5	1.041,67	1.159,17
26	11.458,33	107,71	1.041,67	1.149,38
27	10.416,67	97,92	1.041,67	1.139,58
28	9.375,00	88,13	1.041,67	1.129,79
29	8.333,33	78,33	1.041,67	1.120,00
30	7.291,67	68,54	1.041,67	1.110,21
31	6.250,00	58,75	1.041,67	1.100,42
32	5.208,33	48,96	1.041,67	1.090,63
33	4.166,67	39,17	1.041,67	1.080,83
34	3.125,00	29,37	1.041,67	1.071,04
35	2.083,33	19,58	1.041,67	1.061,25
36	1.041,67	9,79	1.041,67	1.051,46
TOTAL	693.750,00	8.695,00	50.000,00	58.695,00

Fuente: Corporación Financiera Nacional

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

ANEXO 20

FLUJO DE CAJA PROYECTADO EN BASE AL MODELO FINANCIERO DE LA CORPORACIÓN NACIONAL

FLUJO DE CAJA										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos operacionales	86.251,4	96.061,3	106.626,7	118.366,8	131.398,3	145.859,2	161.903,8	179.700,2	199.458,7	221.400,2
Recuperación por Ventas	86.251,4	96.061,3	106.626,7	118.366,8	131.398,3	145.859,2	161.903,8	179.700,2	199.458,7	221.400,2
Egresos operacionales	81.742,5	88.038,9	95.497,6	103.785,3	112.984,2	123.192,6	134.518,9	147.081,5	161.029,9	176.518,8
Costo de Ventas (flujo efectivo)	64.074,5	70.370,9	77.829,6	86.117,3	95.316,2	105.524,6	116.850,9	129.413,5	143.361,9	158.850,8
Gastos de administración	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0
Flujo de caja operacional	4.508,9	8.022,4	11.129,0	14.581,5	18.414,0	22.666,5	27.384,9	32.618,7	38.428,8	44.881,4
Ingresos no operacionales	62.611,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Contratación de pasivos corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Contratación de pasivos largo plazo	37.500,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aportes patrimoniales	25.111,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Egresos no operacionales	26.307,1	16.824,8	17.055,5	5.323,9	6.717,4	8.263,6	9.979,2	11.882,1	13.994,7	16.340,8
Variación de activos fijos	9.600,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otros activos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Participación de trabajadores	258,0	890,1	1.569,0	2.203,0	2.779,6	3.419,4	4.129,3	4.916,7	5.790,9	6.761,7
Impuestos	365,4	1.261,0	2.222,7	3.120,9	3.937,8	4.844,2	5.849,9	6.965,4	8.203,8	9.579,1
Otros egresos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Financiamiento										
Pago de obligaciones financieras corto plazo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pago de obligaciones financieras largo plazo	12.500,0	12.500,0	12.500,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Gastos financieros (Intereses)	3.583,8	2.173,8	763,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otros pasivos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Flujo no operacional	36.304,2	-16.824,8	-17.055,5	-5.323,9	-6.717,4	-8.263,6	-9.979,2	-11.882,1	-13.994,7	-16.340,8
Flujo neto del período	40.813,1	-8.802,4	-5.926,5	9.257,5	11.696,6	14.402,9	17.405,8	20.736,6	24.434,2	28.540,5
Saldo inicial de caja	0,0	40.813,1	32.010,7	26.084,2	35.341,7	47.038,3	61.441,2	78.847,0	99.583,6	124.017,7
Saldo final de caja	40.813,1	32.010,7	26.084,2	35.341,7	47.038,3	61.441,2	78.847,0	99.583,6	124.017,7	152.558,3
Requerimiento de caja	13.623,7	14.673,2	15.916,3	17.297,6	18.830,7	20.532,1	22.419,8	24.513,6	26.838,3	29.419,8
Requerimiento de fondeo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Anexo 21

Balance General Proyectado basado en el Modelo Financiero de la Corporación Financiera Nacional Anexo 22

BALANCE GENERAL PROYECTADO										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
ACTIVO										
Activo corriente	51.603,8	43.940,9	39.280,3	49.944,5	63.202,4	79.337,9	98.666,0	121.534,8	148.336,4	179.505,8
Caja y Bancos	40.813,1	32.010,7	26.084,2	35.341,7	47.038,3	61.441,2	78.847,0	99.583,6	124.017,7	152.558,3
Cuentas y documentos por cobrar (días por cobrar)	333,7	370,3	411,1	456,3	506,6	562,3	624,2	692,8	769,0	853,6
Inventario (días)	10.457,0	11.559,8	12.785,0	14.146,4	15.657,5	17.334,4	19.194,9	21.258,5	23.549,7	26.094,0
Activos fijos neto	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0
Administración y ventas	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0	9.600,0
VEHÍCULOS	8.000,0	8.000,0	8.000,0	8.000,0	8.000,0	8.000,0	8.000,0	8.000,0	8.000,0	8.000,0
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	1.600,0	1.600,0	1.600,0	1.600,0	1.600,0	1.600,0	1.600,0	1.600,0	1.600,0	1.600,0
Depreciación del período	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Depreciación acumulada	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL ACTIVO	61.203,8	53.540,9	48.880,3	59.544,5	72.802,4	88.937,9	108.266,0	131.134,8	157.936,4	189.105,8
PASIVO										
Pasivo Corriente	22.496,1	23.550,3	12.221,5	13.522,9	14.967,4	16.570,4	18.348,9	20.321,5	22.511,8	24.943,9
Obligaciones bancarias	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Porción corriente deuda largo plazo	12.500,0	12.500,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Cuentas y documentos por pagar (días por pagar)	9.996,1	11.050,3	12.221,5	13.522,9	14.967,4	16.570,4	18.348,9	20.321,5	22.511,8	24.943,9
Pasivo No Corriente	12.500,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Pasivo por contratar	12.500,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOTAL PASIVO	34.996,1	23.550,3	12.221,5	13.522,9	14.967,4	16.570,4	18.348,9	20.321,5	22.511,8	24.943,9
PATRIMONIO (recursos propios)										
Capital social	25.111,3	25.111,3	25.111,3	25.111,3	25.111,3	25.111,3	25.111,3	25.111,3	25.111,3	25.111,3
Beneficios retenidos	0,0	1.096,3	4.879,2	11.547,4	20.910,2	32.723,6	47.256,2	64.805,8	85.702,0	110.313,3
Beneficios del ejercicio	1.096,3	3.782,9	6.668,2	9.362,8	11.813,4	14.532,6	17.549,6	20.896,1	24.611,3	28.737,3
TOTAL PATRIMONIO	26.207,6	29.990,5	36.658,8	46.021,6	57.835,0	72.367,6	89.917,2	110.813,3	135.424,6	164.161,9
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	61.203,8	53.540,9	48.880,3	59.544,5	72.802,4	88.937,9	108.266,0	131.134,8	157.936,4	189.105,8

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Tabla de Costos Proyectados

COSTOS Y GASTOS										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Sistema de Dirección	\$ 8.396,78	\$ 9.317,53	\$ 10.338,35	\$ 11.479,27	\$ 12.740,29	\$ 14.141,42	\$ 15.692,67	\$ 17.414,06	\$ 19.325,61	\$ 21.447,32
Sistema de Suspensión	\$ 8.160,00	\$ 9.055,38	\$ 10.052,31	\$ 11.160,00	\$ 12.387,69	\$ 13.753,85	\$ 15.267,69	\$ 16.947,69	\$ 18.812,31	\$ 20.880,00
Sistema Eléctrico	\$ 13.853,53	\$ 15.379,76	\$ 17.071,74	\$ 18.950,19	\$ 21.035,81	\$ 23.349,34	\$ 25.918,39	\$ 28.770,58	\$ 31.933,55	\$ 35.448,73
Sistema de freno	\$ 20.036,46	\$ 22.236,22	\$ 24.685,01	\$ 27.403,57	\$ 30.423,05	\$ 33.774,57	\$ 37.489,25	\$ 41.608,61	\$ 46.184,52	\$ 51.268,86
Sistema de transmisión	\$ 3.990,93	\$ 4.432,06	\$ 4.919,90	\$ 5.459,64	\$ 6.061,65	\$ 6.725,94	\$ 7.468,08	\$ 8.288,06	\$ 9.201,46	\$ 10.213,46
Partes y Piezas del motor	\$ 5.456,76	\$ 6.056,14	\$ 6.721,69	\$ 7.461,20	\$ 8.282,44	\$ 9.193,19	\$ 10.205,14	\$ 11.326,08	\$ 12.571,55	\$ 13.953,26
Accesorios Varios	\$ 1.159,15	\$ 1.285,21	\$ 1.426,65	\$ 1.583,45	\$ 1.758,71	\$ 1.952,41	\$ 2.167,64	\$ 2.407,46	\$ 2.671,89	\$ 2.967,05
Materiales Directos	\$ 61.053,61	\$ 67.762,31	\$ 75.215,65	\$ 83.497,32	\$ 92.689,64	\$ 102.890,72	\$ 114.208,87	\$ 126.762,55	\$ 140.700,88	\$ 156.178,69
Mano de Obra	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
Costos indirectos	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00	\$ 160,00
Otros costos										
Gastos de ventas	865,85	960,98	1.066,67	1.184,12	1.314,49	1.459,15	1.619,66	1.797,69	1.995,35	2.214,85
Gastos de administración	\$ 18.268,00	\$ 18.268,00	\$ 18.268,00	\$ 18.268,00	\$ 18.268,00	\$ 18.268,00	\$ 18.268,00	\$ 18.268,00	\$ 18.268,00	\$ 18.268,00

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Anexo 23

Tabla de Gastos Proyectados

GASTOS											
Gastos de mano de obra directa e indirecta	SUELDO BASE	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
VENDEDOR 1	200	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
ASISTENTE ADMINISTRATIVO	250	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
ASISTENTE DE IMPORTACIONES	250	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
MENSAJERO	200	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00	\$ 2.400,00
GERENTE	450	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00	\$ 5.400,00
Total		\$ 16.200,00	\$ 16.200,00	\$ 16.200,00	\$ 16.200,00	\$ 16.200,00	\$ 16.200,00	\$ 16.200,00	\$ 16.200,00	\$ 16.200,00	\$ 16.200,00
SERVICIOS BÁSICOS	CONS. MENSUAL										
LUZ	30	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00	\$ 360,00
AGUA	5	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 60,00
TELÉFONO	35	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 420,00
INTERNET	19	\$ 228,00	\$ 228,00	\$ 228,00	\$ 228,00	\$ 228,00	\$ 228,00	\$ 228,00	\$ 228,00	\$ 228,00	\$ 228,00
TOTAL		\$ 1.068,00	\$ 1.068,00	\$ 1.068,00	\$ 1.068,00	\$ 1.068,00	\$ 1.068,00	\$ 1.068,00	\$ 1.068,00	\$ 1.068,00	\$ 1.068,00
Gastos de Alquiler	450	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400	5400
Gastos de Publicidad	150	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Anexo 24

Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO										
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Ventas netas	86.585,1	96.098,0	106.667,4	118.412,0	131.448,5	145.914,9	161.965,7	179.768,8	199.534,9	221.484,8
Otros Ingresos Operacionales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Costo de ventas (flujo)	63.613,6	70.322,3	77.775,6	86.057,3	95.249,6	105.450,7	116.768,9	129.322,5	143.260,9	158.738,7
Materiales Directos	61.053,6	67.762,3	75.215,6	83.497,3	92.689,6	102.890,7	114.208,9	126.762,5	140.700,9	156.178,7
Mano de Obra	2.400,0	2.400,0	2.400,0	2.400,0	2.400,0	2.400,0	2.400,0	2.400,0	2.400,0	2.400,0
Costos indirectos	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0	160,0
Otros costos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
UTILIDAD BRUTA	22.971,4	25.775,7	28.891,7	32.354,7	36.198,9	40.464,2	45.196,8	50.446,2	56.274,0	62.746,1
Gastos de administración	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0	17.668,0
UTILIDAD OPERACIONAL (BAIT)	5.303,4	8.107,7	11.223,7	14.686,7	18.530,9	22.796,2	27.528,8	32.778,2	38.606,0	45.078,1
Gastos financieros	3.583,8	2.173,8	763,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otros ingresos no operacionales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Otros egresos no operacionales	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
UTILIDAD ANTES	1.719,7	5.933,9	10.460,0	14.686,7	18.530,9	22.796,2	27.528,8	32.778,2	38.606,0	45.078,1
Participación de Trabajadores	258,0	890,1	1.569,0	2.203,0	2.779,6	3.419,4	4.129,3	4.916,7	5.790,9	6.761,7
UTILIDAD ANTES IMPUESTO (BAT)	1.461,7	5.043,8	8.891,0	12.483,7	15.751,2	19.376,8	23.399,5	27.861,5	32.815,1	38.316,4
Impuesto a la renta	365,4	1.261,0	2.222,7	3.120,9	3.937,8	4.844,2	5.849,9	6.965,4	8.203,8	9.579,1
RESULTADO DEL EJERCICIO	1.096,3	3.782,9	6.668,2	9.362,8	11.813,4	14.532,6	17.549,6	20.896,1	24.611,3	28.737,3

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Anexo 25

Cálculo del VAN y TIR

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FLUJO VAN	-62611,34	3885,48848	5871,35706	7337,26364	9257,52605	11696,587	14402,9229	17405,7523	20736,5707	24434,1621	192702,451
FLUJO A VALOR PRESENTE	-\$62.611,34	\$3.469,19	\$4.680,61	\$5.222,52	\$5.883,33	\$6.636,96	\$7.296,97	\$7.873,48	\$8.375,15	\$8.811,20	\$62.045,03
FCJ ACUMULADO	-\$62.611,34	-\$59.142,15	-\$54.461,54	-\$49.239,02	-\$43.355,70	-\$36.718,74	-\$29.421,77	-\$21.548,29	-\$13.173,14	-\$4.361,94	\$57.683,09
PERIODO DE RECUREACIÓN DESCONTADO	10,07030277										
	10	AÑOS	1	MESES							

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

TAS DE DESCUENTO	12%
VNA	\$ 57.683,09
TIR	22,12%

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"

Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

Anexo 26

Índices Financieros Proyectados

RATIOS FINANCIEROS PROYECTADOS					
	2011	2012	2013	2014	2015
Fondo de maniobra	29.107,6	20.390,5	27.058,8	36.421,6	48.235,0
Requerimiento de caja	13.437,1	14.472,2	15.698,2	17.060,6	18.572,8
Saldo final de caja	40.813,1	32.010,7	26.084,2	35.341,7	47.038,3
Liquidez General					
Liquidez General	2,3	1,9	3,2	3,7	4,2
Liquidez Inmediata	2,3	1,9	3,2	3,7	4,2
Tesorería	2,3	1,9	3,2	3,7	4,2
Endeudamiento					
Endeudamiento General	0,6	0,4	0,3	0,2	0,2
Coef. Endeudamiento (Pasivo / Patrimonio)	133,5%	78,5%	33,3%	29,4%	25,9%
Autonomía					
Pasivo / Activo	57,2%	44,0%	25,0%	22,7%	20,6%
Pasivo Largo Plazo /	35,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Equilibrio					
Financiación Básica	4,0	3,1	3,8	4,8	6,0
Garantía Financiera	2,7	3,1	3,8	4,8	6,0
Eficacia Operativa					
Periodo Medio de Cobro	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4
Periodo Medio de Pago	57,4	57,4	57,4	57,4	57,4
Periodo Medio de	60,0	60,0	60,0	60,0	60,0
Rotación	8,3	8,3	8,3	8,4	8,4
Periodo Medio de Maduración	4,1	4,1	4,1	4,1	4,1
Rentabilidad Económica					
Margen neto	6,1%	8,4%	10,5%	12,4%	14,1%
Margen bruto	26,5%	26,8%	27,1%	27,3%	27,5%
Rotación de Activos Fijos	901,9%	1001,0%	1111,1%	1233,5%	1369,3%
Rotación	141,5%	179,5%	218,2%	198,9%	180,6%
ROA	1,8%	7,1%	13,6%	15,7%	16,2%
Rentabilidad Financiera					
Autonomía Financiera	2,34	1,79	1,33	1,29	1,26
Coficiente de	0,43	0,56	0,75	0,77	0,79
ROE	4,2%	12,6%	18,2%	20,3%	20,4%

Fuente: "Casa del Repuesto Automotriz"
Elaborado por: David Macías y Nadia Armendáriz

9 FUENTES DE INFORMACIÓN

9.1 Fuentes de Internet

- ✓ www.automotriz.net/tecnica/bomba-de-frenos.html
- ✓ www.mayasa.com.mx
- ✓ www.widman.biz/Productos/filtros-aire.html
- ✓ www.mecanicavirtual.org/alternador.htm
- ✓ www.proyectosfindecarrera.com/definicion/motor-de-arranque.htm
- ✓ www.tallervirtual.com
- ✓ www.elergonomista.com/marketing/log.html
- ✓ www.jipzl.com
- ✓ www.benitomo.com
- ✓ www.wp1.pichincha.com
- ✓ www.bancomachala.com/home.aspx

9.2 Fuentes Bibliográficas

- ✓ Superintendencia de Compañías. (2009). *Anuario Global*. Guayaquil.
- ✓ Bowler, M. (2005). *El gran libro del automóvil*. México: OCEANO.
- ✓ Castellanos, M. L. (2011). ¿Sus ventas acumuladas fueron mayores, iguales o menores que las del año anterior? *Gestión, Economía y Sociedad*, 19.
- ✓ Castellanos, M. L. (2011). Automotriz: Año récord, freno arancelario. *Gestión, Economía y Sociedad*, 23,24.

- ✓ Cruz, R. C. (2007). *Valores-Misión-Visión*. Cuba: Grupo Empresarial GMG.
- ✓ Dominguez, P. R. (2009). *¿Cómo llegar a ser un experto en Marketing?* España: Instituto Europeo de Gestión Empresarial.
- ✓ Ecuador, A. A. (2010). *El Sector en Cifras 2008*. AEADE .
- ✓ Horacio Mercado Vargas, M. P. (2009). *Las pequeñas y medianas empresas ante la globalización*. México: Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
- ✓ Hoy, D. (28 de Diciembre de 2010). El Sector Automotriz Ecuatoriano se recuperó en el 2010. *Hoy* .
- ✓ Ing. Francia López Moncayo, J. I. (6 de Diciembre de 2011). Importaciones. (A. Nadia, & M. David, Entrevistadores)
- ✓ International Trade Centre. (s.f.). www.trademap.org .
- ✓ Joan Escrivá Monzó, F. C. (2005). *Marketing en el punto de venta*. España: McGraw-Hill/Interamericana de España S.A.
- ✓ Ley de Regimen Tributario Interno. En *Capítulo VI Contabilidad y Estados Financieros Art. 19*.
- ✓ Philip Kotler, G. A. (2009). *Fundamentos de Marketing*. México: Prentice Hall.
- ✓ Superintendencia de Compañías. (2010). *Índice de Confianza Empresarial*. Guayaquil: Deloitte & Touch.
- ✓ Superintendencia de Compañías. (2009). *Instructivo Societario para la constitución de compañías*. Guayaquil.